



universidad
de león

DEPARTAMENTO DE DIRECCIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA

**FACTORES DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL:
ANÁLISIS DESDE LA PERSPECTIVA
DEL ÉXITO Y FRACASO**

TESIS DOCTORAL

Autor: D.Constantino García Ramos

Director: Dr. D. Mariano Nieto Antolín

León, 2015

AGRADECIMIENTOS

Al Director de esta Tesis, Dr. Mariano Nieto Antolín, por haber confiado en mí, por los sabios consejos que me ha dado, por sus ánimos constantes, por su enorme paciencia y por su apoyo incondicional en el logro de este objetivo. Gracias Mariano.

A los compañeros del Área de Organización de Empresas de la Universidad de León que han estado ahí para aconsejarme y realizar valiosas aportaciones que han enriquecido esta Tesis, o simplemente para animarme en los momentos duros, que han sido muchos, con especial mención al Dr. Roberto Fernández Gado, Dra. Nuria González Álvarez, Dra. Danny Liliana Herrera y Dra. Almudena Martínez Campillo.

A los miembros del Equipo Decanal de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León, liderados por el Decano, Dr. José Miguel Fernández Fernández, por sus ánimos, consejos y generosidad al permitirme compatibilizar el cargo de Secretario con la culminación de este proyecto académico.

A los compañeros de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, así como de otras Facultades y Escuelas, no solo de Universidad de León, sino de otras Universidades, que me han mostrado su aprecio y apoyo, y me han animado a finalizar esta Tesis Doctoral.

A mis familiares y amigos, por el apoyo y aliento recibido, así como por la comprensión de mis innumerables ausencias con ellos debido a la dedicación que este proyecto ha supuesto. Agradecimiento especial a mis padres, Constantino y María Victoria, por vuestra entrega, amor, cariño y todas las dedicaciones que resultaría casi imposible de terminar de enumerar, que me han ayudado en gran medida a materializar esta Tesis. Muchas gracias papá y mamá.

ÍNDICES

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL COMO TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1.1. Teorías y Enfoques de Estudio de la Supervivencia Empresarial.....	5
1.1.2. Conceptos Relacionados con la Supervivencia Empresarial.....	11
1.1.3. Factores de Supervivencia Empresarial.....	12
1.2. JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS.....	12
1.3. ESTRUCTURA Y METODOLOGÍA DE LA TESIS.....	14
CAPÍTULO 2. ESTUDIO CONCEPTUAL DE LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL.....	17
2.1. TEORÍAS Y ENFOQUES DE ESTUDIO DE LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL.....	19
2.1.1. Teoría Económica Tradicional.....	19
2.1.2. Teoría de la Destrucción Creativa.....	21
2.1.3. Teoría de la Ecología Poblacional.....	22
2.1.4. Teoría del Fracaso Permanente.....	23
2.1.5. Enfoque del “Nivel De Rendimiento” de la Empresa.....	25
2.1.6. Teoría Cognitiva Social y Teoría Prospectiva.....	28
2.1.7. Enfoque Estratégico y Desventaja de la Novedad y del Tamaño.....	29
2.1.8. Enfoque Psicológico del Fracaso.....	31
2.1.9. Enfoque del Desarrollo Económico: Microempresa y Género.....	32
2.1.10. Aproximaciones al Proceso de Puesta en Marcha de los Negocios: Institucional, Lazos Sociales y Recursos.....	34
2.1.11. Modelo del Ciclo de Vida.....	35
2.1.12. Razonamiento de las Opciones Reales y Teoría del Aprendizaje.....	37
2.2. CONCEPTOS RELACIONADOS CON EL ESTUDIO DE LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL.....	40
2.2.1. Fracaso Empresarial.....	40
2.2.1.1. Abandono.....	43
2.2.1.2. Quiebra.....	45
2.2.2. Riesgo de Mortalidad.....	45
2.2.3. Éxito Empresarial.....	46
2.3. FACTORES DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL.....	48
2.3.1. Factores de Supervivencia Empresarial en la Literatura Académica.....	48
2.3.2. Características Personas del Empresario.....	52
2.3.2.1. Experiencia Previa del Empresario.....	52
A.- Experiencia Previa en la Industria.....	54
B.- Experiencia Previa Laboral-Profesional.....	57
C.- Experiencia Previa en Creación de Empresas.....	60
D.- Experiencia Previa Directiva.....	62
E.- Experiencia Previa Empresarial de Familiares y Personas Cercanas al Empresario.....	65
2.3.2.2. Formación del Empresario.....	66
2.3.2.3. Género del Empresario.....	68
2.3.2.4. Edad del Empresario.....	72

2.3.3. La Empresa.....	74
2.3.3.1. Financiación de la Empresa.....	74
A.- Decisiones y Deficiencias Financieras.....	78
B.- Estructura Financiera.....	78
C.- Generación de Flujos de Caja.....	82
D.- Particularidades Financieras de las Empresas Pequeñas y en Crecimiento.....	82
2.3.3.2. Tamaño de la Empresa.....	85
2.3.3.3. Otros Aspectos de la Empresa.....	92
A.- Forma Jurídica.....	92
B.- Modo de Entrada en el Mercado.....	94
C.- Estructura de la Propiedad y Forma de Explotación.....	95
2.3.4. El Entorno.....	100
2.3.4.1. Entorno Institucional.....	101
A.- Papel de las Instituciones.....	102
B.- Instituciones Formales.....	104
C.- Instituciones Informales.....	108
2.3.4.2. Entorno Competitivo.....	111
A.- Tamaño del Mercado.....	116
B.- Concentración de la Industria.....	116
C.- Barreras de Entrada.....	120
D.- Economías de Escala.....	124
E.- Costes de Cambio.....	125
F.- Costes Hundidos.....	126
G.- Diferencias Tecnológicas.....	127

CAPÍTULO 3. ESTUDIO EMPÍRICO I: ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL DESDE LA PERSPECTIVA DEL ÉXITO.....131

3.1. INTRODUCCIÓN AL CAPÍTULO 3.....	133
3.2. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR INFLUYENTES EN EL PROCESO DE CREACIÓN EMPRESARIAL Y EN EL ÉXITO ESPERADO.....	134
3.2.1. Introducción.....	134
3.2.2. Revisión de la Literatura y Propuesta de Hipótesis.....	137
3.2.2.1. Enfoque Psicológico.....	139
3.2.2.2. Enfoque Gerencial.....	142
3.2.3. Metodología.....	142
3.2.3.1. Selección de la Muestra.....	142
3.2.3.2. Medida de las Variables.....	143
A.- Variables Dependientes en la Primera Etapa del Método de Heckman....	143
B.- Variable Dependiente en la Segunda Etapa del Método de Heckman.....	144
C.- Variables Independientes.....	144
D.- Variables de Control.....	144
3.2.3.3. Especificación del Modelo.....	145
3.2.4. Resultados.....	147
3.2.5. Conclusiones.....	153

CAPÍTULO 4. ESTUDIO EMPÍRICO II: ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL DESDE LA PERSPECTIVA DEL FRACASO.....	159
4.1. INTRODUCCIÓN AL CAPÍTULO 4.....	159
4.2. INFLUENCIA DE LAS INSTITUCIONES FORMALES E INFORMALES SOBRE EL ABANDONO EMPRESARIAL.....	159
4.2.1. Introducción.....	159
4.2.2. Instituciones y Abandono Empresarial.....	161
4.2.2.1. Complejidad Regulatoria y Abando Empresarial.....	163
4.2.2.2. Fiscalidad y Abandono Empresarial.....	165
4.2.2.3. Capital Social.....	166
4.2.2.4. Miedo al Fracaso.....	168
4.2.3. Metodología.....	169
4.2.3.1. Obtención de Datos.....	169
4.2.3.2. Medida de las Variables.....	171
A.- Variable Dependiente.....	171
B.- Variables Independientes.....	171
C.- Variables de Control.....	172
4.2.3.3. Especificación del Modelo.....	174
4.2.4. Resultados.....	174
4.2.5. Conclusiones.....	177
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES.....	181
5.1. INTRODUCCIÓN AL CAPÍTULO 5.....	183
5.2. CONCLUSIONES.....	183
5.2.1. Conclusiones del Estudio Conceptual de la Supervivencia Empresarial.....	183
5.2.2. Conclusiones del Estudio Empírico I: Análisis de los Factores de Supervivencia Empresarial desde la Perspectiva del Éxito.....	187
5.2.3. Conclusiones del Estudio Empírico II: Análisis de los Factores de Supervivencia Empresarial desde la Perspectiva del Fracaso.....	191
5.3. IMPLICACIONES.....	193
5.3.1. Implicaciones Académicas.....	193
5.3.2. Implicaciones para la Práctica Empresarial.....	195
5.4. LIMITACIONES.....	196
5.3. FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....	197
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	199

ÍNDICE DE TABLAS

CAPÍTULO 3. ESTUDIO EMPÍRICO I: ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL DESDE LA PERSPECTIVA DEL ÉXITO.....	133
Tabla 3.1. Variables del estudio.....	147
Tabla 3.2. Estadísticos descriptivos.....	150
Tabla 3.3. Matriz de correlaciones.....	150
Tabla 3.4. Tests de diferencias significativas.....	151
Tabla 3.5. Estimación del modelo de Heckman en dos etapas.....	154
CAPÍTULO 4. ESTUDIO EMPÍRICO II: ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL DESDE LA PERSPECTIVA DEL FRACASO.....	159
Tabla 4.1. Distribución de la muestra por países.....	170
Tabla 4.2. Descripción y fuente de datos.....	173
Tabla 4.3. Estadísticos descriptivos por variables.....	175
Tabla 4.4. Principales resultados.....	175
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES.....	185
Tabla 5.1. Teorías y Enfoques de Estudio de la Supervivencia Empresarial.....	185
Tabla 5.2. Factores de Supervivencia Empresarial.....	186

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1. LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL COMO TEMA DE INVESTIGACIÓN.

En la actualidad, el estudio de la creación de empresas tiene un gran auge, no sólo en el ámbito académico, sino también en otros ámbitos de la sociedad. Así, en el ámbito académico, este auge se manifiesta por el creciente interés de los investigadores en este tema de estudio, por las múltiples teorías y enfoques que la investigación previa ha aplicado para tratar de explicar, de una forma adecuada, este fenómeno, y por el gran número de estudios empíricos que existen en la literatura académica en relación con la creación de empresas.

En otros ámbitos de la sociedad, dicho auge se manifiesta por la preocupación de las Administraciones Públicas, tanto estatales, como autonómicas y locales, por articular medidas efectivas que fomenten la creación de empresas y, con ello, consigan lograr la recuperación económica. También por el interés de los empresarios, al intentar poner en práctica sus ideas de negocio de una forma adecuada y lograr así el éxito esperado; de las instituciones financieras, clientes, proveedores y trabajadores, por cuanto supone la creación de un tejido empresarial que actúa de motor de la economía; y por la sociedad en general, por el papel tan importante que juega la creación de empresas en la bienestar general de cualquier país o región.

Para intentar explicar el proceso de creación de empresas han surgido un gran número de teorías que han estudiado este fenómeno a través de múltiples enfoques. En este sentido, un modelo ampliamente aceptado que explica el fenómeno de la creación de empresas es el que lo considera, no un suceso que se pueda situar en un momento del tiempo, sino un proceso que se extiende a lo largo de un periodo de tiempo en el que, al menos, se pueden identificar las tres fases siguientes (Venkataraman, 1997; Shane y Venkataraman, 2000; Shane, 2003):

- Existencia de oportunidades de creación empresarial, que sería la fase durante la cual surgen las oportunidades de obtener beneficios económicos.
- Descubrimiento de oportunidades de creación empresarial, correspondiente con la fase que refleja el proceso a través del cual ciertos individuos descubren las oportunidades.

- Explotación de oportunidades de creación empresarial, fase que comprendería todas las actividades, desde el momento que se decide explotar una oportunidad hasta que se pone en marcha el nuevo negocio.

Estas tres fases reflejan el proceso a través del cual los agentes económicos identifican, evalúan y deciden explotar oportunidades empresariales de obtener beneficios futuros, ofertando nuevos bienes y servicios, ideando nuevos procesos productivos o creando nuevas organizaciones. Este proceso centra la investigación sobre la creación de empresas en la relación entre la naturaleza de las oportunidades para emprender y la base cognitiva de los individuos que reconocen estas oportunidades (Casson, 2005).

Los autores han mostrado que este proceso no está exento de riesgos, pues la decisión de explotar una oportunidad lleva asociado el reto de sobrevivir. En este sentido, la supervivencia empresarial se ha convertido en una línea de investigación en sí misma debido a que el cierre de empresas afecta a la economía y el bienestar social. Además, las estadísticas que hay al respecto en países como EE.UU. muestran datos alarmantes.

Por un lado, un elevado número de empresas fracasan todos los años, con los cuantiosos costes que supone para la sociedad. Así por ejemplo, Perry (1998) estimó que en EE.UU. fracasaban anualmente una media de 70.000 empresas, lo que suponía unas pérdidas por valor de unos 40 billones de dólares para la economía de aquel país. Por su parte, Shepherd (2003) concluyó que en el año 2001, 12.457 negocios de EE.UU. dejaron de operar, sometidos a procesos de quiebra. Por lo tanto, una reducción en la tasa de fracaso tendría beneficiosas consecuencias para la sociedad.

Por otro lado, existen unas elevadas tasas de fracaso entre las nuevas empresas, sobre todo en los primeros años de vida de las mismas. En este sentido, Bannock (1981: 34), señala que “... en EE.UU. alrededor del 50% de las nuevas empresas fracasan en los dos primeros años y sólo una pequeña minoría dura 10 años”. De forma similar, Timmons (1990) encuentra unas tasas de fracaso elevadas entre las nuevas empresas, que ascienden al 40% en el primer año y al 90% en un plazo de 10 años. Por su parte, Bates (1995a) señaló que a lo largo del período comprendido entre 1987 y finales de 1991, más del 28% de las empresas nuevas de EE.UU., que fueron objeto de su estudio, salieron de mercado. Además, Adams (1994: 161) afirma que “si la posibilidad del

fracaso es habitual, se debería comprender por qué muchos negocios creados nunca llegan más allá del segundo año de existencia”.

Asimismo, las tasas de fracaso son también más elevadas en las empresas más pequeñas. Por ejemplo, Perry (2001) justifica el estudio del fracaso de las pequeñas empresas, en función de su importancia en la economía, al señalar que aproximadamente la mitad de los pequeños negocios en EE.UU. tiene menos de cinco empleados y el 90% tiene menos de 20. Añade además, que en el aproximadamente 70% de los casos se trata de autoempleados. De forma similar, Birch (1988) resalta la importancia de las pequeñas empresas en la economía de EE.UU. al señalar que son prácticamente las responsables de la creación neta de empleo desde 1984, añadiendo que la economía norteamericana había experimentado una verdadera atomización desde 1980.

En general, todos estos aspectos son muy similares en muchos países desarrollados y la situación en España es igualmente parecida. Así, los datos proporcionados por el Directorio Central de Empresas del año 2012¹ (INE, 2015) indican que:

- En ese año operaban en España un total de 3.466.110 empresas, creándose 287.311 nuevas (8,3%) y desapareciendo 334.541 (9,7%), lo que supuso una tasa de crecimiento neto negativo de 47.230 empresas (-1,4%), y que viene experimentándose desde el 2008, año del comienzo de la crisis económica.
- El 46,2% de las empresas creadas tres años antes habían cerrado (el 20,1% en su primer año, el 14,6% en su segundo año y el 11,5% en el tercer año), el 37,6% de las creadas dos años antes habían cerrado (el 23,5% en su primer año y el 14,1% en su segundo año) y el 24,2% de las creadas un año antes también había cerrado.
- El 78,5% de las empresas creadas y el 68,6% de las empresas cerradas no tenían trabajadores asalariados. Además, aproximadamente el 97% de ambas tenían cuatro o menos trabajadores asalariados.

1.1.1. Teorías y Enfoques de Estudio de la Supervivencia Empresarial.

Los datos anteriores dejan patente esta problemática y aconsejan la búsqueda de soluciones efectivas ante esta situación. Por este motivo, el fenómeno de la supervivencia empresarial ha suscitado mucho interés por parte de la investigación

¹ Último año disponible en www.ine.es.

académica que ha analizado el problema desde distintas teorías y enfoques de estudio, tales como:

- **Teoría Económica Tradicional.** Considera al rendimiento económico como el principal factor de supervivencia de las empresas, de tal forma que, al menos a largo plazo, sobrevivirán aquellas empresas con buenos rendimientos, mientras que desaparecerán las que presenten malos rendimientos (Alchian, 1950; Friedman, 1953; Winter, 1964; Williamson, 1991). No obstante, hay suficiente evidencia empírica que demuestra la existencia de otros factores que pueden influir sensiblemente sobre la permanencia o no de las empresas en el mercado.
- **Teoría de la Destrucción Creativa.** Schumpeter (1934) señala que cuando un mercado deja de estar en equilibrio, porque una empresa (pionera) logra obtener una invención (un descubrimiento, idea o avance tecnológico) y es capaz convertirla en innovación (darle una utilidad para el mercado, es decir, darle un fin comercial), entonces podrá lograr unos beneficios superiores al resto de empresas del mercado, provocando un proceso continuo de mejora de la eficiencia empresarial y de la tecnología, así como de empresas que surgen, otras que sobreviven y otras que desaparecen del mercado.
- **Teoría de la Ecología Poblacional.** Hannan y Freeman (1989) argumentan que cuando las empresas se enfrentan a nuevas situaciones o cambios del entorno, sólo sobrevivirán aquellas que logren adaptarse a las nuevas circunstancias y desaparecerán aquellas que no consigan hacerlo, similar al proceso Darwiniano de *Selección Natural*, pero aplicado al mundo empresarial, dónde la adaptación al cambio es la clave de la supervivencia. Añaden que sólo sobrevivirán aquellas empresas con escasa resistencia al cambio o *Inercia Organizativa*.
- **Teoría del Fracaso Permanente.** Meyer y Zucker (1989) señalan que se pueden encontrar empresas que tienen rendimientos económicos escasos de carácter crónico pero que, por diversas circunstancias, sobreviven, dando un papel explícito a los directivos de las empresas y proponiendo que unos rendimientos económicos escasos de carácter permanente pueden ser debidos a procesos políticos y estructurales, tanto dentro como fuera de la empresa. Es decir, que el rendimiento económico eficiente es tan sólo uno, y no necesariamente el más importante, de los factores que determinan la supervivencia empresarial, pues hay empresas dónde el fracaso, en relación al logro de sus objetivos, es de carácter estructural y crónico.

- **Enfoque del “Nivel de Rendimiento” de la Empresa.** Para analizar el enfoque del “*Nivel de Rendimiento*” de la empresa establecido por Gimeno *et al.* (1997), hay que partir de los argumentos de las Teorías de la Toma de Decisiones² y de la Teoría del Capital Humano (Becker, 1975)³. Para aquellos autores, la supervivencia de las empresas no depende sólo del rendimiento económico, tal y como argumenta la Teoría Económica Tradicional, sino que depende también del concepto de “*Nivel de Rendimiento*”, es decir, un nivel o umbral de rendimiento, establecido por los propios empresarios en función de sus características propias, tales como oportunidades de empleo alternativas, ingresos psíquicos de la puesta en marcha de del negocio y el coste de cambiar a otras ocupaciones, bajo el cual decidirían cerrar la empresa. Estos autores, resaltan la importancia de la cognición en la toma de decisiones de los empresarios.
- **Teoría Cognitiva Social y Teoría Prospectiva.** Según DeTienne *et al.* (2002), la primera teoría explicaría las motivaciones del empresario para decidir salir del mercado, por la existencia de otras oportunidades personales disponibles fuera de los negocios actuales (McGrath, 1999; De Castro *et al.*, 2001) y por la existencia de *Costes Hundidos* (*Sunk Costs*), tales como los costes financieros, el propio tiempo, la energía y la reputación (DeTienne *et al.*, 2002). Dichos costes, aunque no deberían ser tenidos en cuenta por haber sido incurridos en el pasado, sin embargo sí que son considerados por los directivos, e incluso pueden llevarles a tomar decisiones no óptimas (Arkes y Blumer, 1985; Devine y O’Clock, 1995). Además, ante la existencia de costes hundidos, también sería útil considerar la Teoría Prospectiva que establece que los empresarios aumentan su entrega en la empresa todavía más, incluso en situaciones no óptimas, como consecuencia de un error cognitivo a nivel de subconsciente que actúa como dispositivo emocional ante la existencia de costes hundidos sustanciales (Keil *et al.*, 2000).
- **Enfoque Estratégico y Desventaja de la Novedad y del Tamaño.** Whittington (1993) propone dos visiones estratégicas del Enfoque Estratégico, la *Evolucionista*, que investiga el número de empresas a través de las poblaciones con el fin de

² Estas teorías consideran la salida de una empresa del mercado como una elección individual (Kahneman y Tversky, 1979), en el caso de pequeñas empresas dirigidas por un empresario, o una elección organizativa (Cyert y March, 1963; March, 1988; March y Shapira, 1992), en el caso de grandes empresas.

³ Los autores que siguen esta teoría, ven la decisión del empresario de salir del mercado como una forma de obtener un empleo alternativo (Evans y Jovanovic, 1989; Evans y Leighton, 1989; Bates, 1995b; Campbell, 1995).

entender la habilidad para aprender⁴, y la *De Procedimiento*, que se concentra en una aproximación más a nivel microeconómico y proporciona información sobre cómo se mejora el aprendizaje, tanto dentro de las empresas como entre ellas⁵. Por su parte, la expresión “*Desventaja de la Novedad y del Tamaño*” recoge las dificultades a las que se enfrentan las empresas nuevas y pequeñas, con tasas de mortalidad más altas, en comparación con las establecidas (Stinchcombe, 1965; Aldrich y Auster, 1986) por las debilidades que presentan. Estas debilidades no solamente tienen su origen en los factores internos a la empresa, sino también en los factores externos, en el sentido de que los competidores ya establecidos y más grandes tienen ventajas competitivas significativas sobre las empresas nuevas y pequeñas (Aldrich y Auster, 1986; Singh *et al.*, 1986), por ejemplo, en términos de disponibilidad de relaciones externas y contactos, reputación y una posición de mercado, la cual facilita más transacciones y relaciones.

- **Enfoque Psicológico del Fracaso.** Huy (1999) señala que, según los estudios que se han centrado en los procesos psicológicos que surgen en las organizaciones en declive, el aprendizaje del fracaso puede tener dos consecuencias. Por un lado, estarían aquellos autores del aprendizaje organizativo que sugieren que las emociones negativas estimulan los procesos de búsqueda, el aprendizaje y la adaptación (Cyert y March, 1963; Kiesler y Sproull, 1982; Lant y Mezias, 1990; Lant *et al.*, 1992; Morrison y Robinson, 1997). Serían, por tanto, consecuencias de carácter *beneficioso o favorable* para el aprendizaje. Y por otro lado, estarían aquellos autores que sugieren que el declive organizativo inhibe los procesos cognitivos, restringe la toma de decisiones y limita el número de opciones consideradas, las cuales inhiben el cambio y/o la adaptación organizativa (Staw *et al.*, 1981; Sutton y D’Aunno, 1989; D’Aunno y Sutton, 1992; Ocasio, 1995; Barker y Mone, 1998). Serían, por tanto, consecuencias de carácter *perjudicial o desfavorable* para el aprendizaje.

⁴ En este sentido, Fichman y Levinthal (1991) hacen referencia al período de adolescencia como un período de “*Luna de Miel*”, es decir, la etapa inicial de desarrollo de las empresas en la que están protegidas del entorno externo y, consecuentemente, hay un bajo riesgo de fracaso. Al final del período de adolescencia, hay un rápido aumento en el riesgo de mortalidad (Brüderl y Schüssler, 1990; Fichman y Levinthal, 1991; Barron *et al.*, 1994).

⁵ Así, Shepherd *et al.* (2000) argumentan que se pueden emplear estrategias para disminuir el riesgo de mortalidad para una empresa nueva (*Patrón de Mortalidad Evolucionista*) pudiendo impactar muchas de ellas sobre una o más dimensiones del citado riesgo. Señalan que cuando las empresas nuevas se crean, lo hacen con la expectativa de que sobrevivirán, aunque tengan presente el riesgo de aspectos no considerados o una combinación de eventos que pueden llevarlas al fracaso.

- **Enfoque del Desarrollo Económico: Microempresa y Género.** Dentro del campo del desarrollo económico, se puede encontrar el estudio del desarrollo de la microempresa y el género. En la literatura, el éxito de la microempresa ha sido medido, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, en relación a los resultados económicos tales como la rentabilidad, la facturación, las ventas y el empleo (Chaganti y Chaganti, 1983; Hornaday y Wheatley, 1986; Du Rietz y Henrekson, 2000). Además, hay un creciente interés por la mujer empresaria y su éxito en los países desarrollados, sus motivos para comenzar un negocio y su éxito económico relativo (Miskin y Rose, 1990; Kalleberg y Leicht, 1991; Fischer *et al.*, 1993; Srinivasan *et al.*, 1994; Chaganti y Parasuraman, 1996; Lee y Rogoff, 1998). Sin embargo, la literatura reconoce que no es bueno utilizar solamente los resultados económicos para evaluar el éxito de la mujer empresaria, pues hay que tener en cuenta las limitaciones que, en ciertos contextos culturales, tienen dentro del ámbito del hogar, el mercado y el Estado, para acceder al mundo empresarial, no sólo desde el punto de vista práctico sino también por ley (Mayoux, 1995; Carr *et al.*, 1996; Chen, 1996; ILO, 1999). Esto ocurre, por ejemplo, con las mujeres emprendedoras de microempresas en ciertos países del Sudeste Asiático, dónde se enfrentan a limitaciones socioculturales que pueden condicionar su éxito económico (Kantor, 2002).
- **Aproximaciones al Proceso de Puesta en Marcha de los Negocios: Institucional, Lazos Sociales y Recursos.** La supervivencia de las empresas nuevas se ve afectada por una serie de factores, no solo durante el periodo en el que están operando en el mercado, sino también en la fase de su puesta en marcha. En este sentido, Delmar y Shane (2002) establecen que las actividades de planificación y las actividades operativas o de procedimiento, realizadas durante el proceso de puesta en marcha de un negocio, pueden influir en su supervivencia. En relación las actividades operativas o de funcionamiento, señalan varias aproximaciones teóricas: Una *Aproximación Institucional*, argumentado que una empresa nueva sobrevivirá si realiza actividades relacionadas con la obtención de legitimidad (es aceptada por el entorno externo) (Carroll y Hannan, 2000); una *Aproximación basada en el Desarrollo de Lazos Sociales*, que señala que la supervivencia con éxito depende de la habilidad para crear lazos con los stakeholders cruciales, especialmente con los clientes (Aldrich y Zimmer, 1986); y una *Visión basada en*

los Recursos, que establece que lo importante es adquirir y dirigir los recursos internos para que la empresa nueva sobreviva (Barney, 1991).

- **Modelo del Ciclo de Vida.** Según Anderson y Paine (1975), las empresas, tanto grandes como pequeñas, son inseparables de sus respectivos entornos. Además, si estos entornos cambian, surgirán nuevas combinaciones de circunstancias que deberán ser consideradas por los directivos para que las empresas sobrevivan y crezcan (Curren *et al.*, 1992). Por su parte, Dill (1958) distingue entre entornos generales y específicos. Por tanto, en función de los modelos del ciclo de vida, las empresas habrán de estar atentas a los cambios del entorno, analizar en qué etapa del ciclo de vida se encuentra, para aprovechar las nuevas circunstancias y poder sobrevivir en el mercado.
- **Razonamiento de las Opciones Reales y Teoría del Aprendizaje.** El *Razonamiento de las Opciones Reales* (McGrath, 1999: 14) argumenta que “un empresario podría disolver un negocio económicamente rentable si otras actividades parecen más lucrativas o interesantes, si cambia su interés o si parece que a largo plazo el crecimiento está limitado”, sugiriendo que la decisión de sacar o mantener la empresa en el mercado es dependiente, al menos en parte, de otras oportunidades disponibles para el empresario. Además, este enfoque señala la importancia de la decisión individual de no permanecer en los negocios y argumenta que “...contrariamente a las afirmaciones hechas por muchos (concretamente en la Ecología Poblacional) de que la selección de los entornos ejerce una presión más o menos uniforme para salir, la decisión de salida es de hecho, en cierto modo, una elección entre opciones con valores futuros inciertos” McGrath (1999: 26). En cierta medida, hace referencia a la *Teoría del Aprendizaje*, al proponer que las empresas, cuando buscan el éxito y evitan el fracaso, introducen errores que pueden no sólo inhibir el aprendizaje y los procesos de interpretación, sino que también pueden hacer el fracaso más probable o más caro de lo necesario. Añade que este proceso de aprendizaje del fracaso no sólo beneficiaría a las empresas (McGrath, 1999), sino también a la misma sociedad, por la aplicación de ese conocimiento a negocios posteriores⁶.

⁶ A esta misma conclusión, que señala los beneficios del aprendizaje del fracaso, llegan otros autores (Maidique y Zirger, 1984; Nonaka y Takeuchi, 1995; Starkey, 1998), e incluso Sitkin (1992), por ejemplo, argumenta que el fracaso es más importante que el éxito para el aprendizaje. Sin embargo, una limitación de esta literatura, es que el proceso de aprendizaje del fracaso no está claramente explicado o entendido (Cannon y Edmonson, 2001). Por último, McGrath (2002) argumenta que la experiencia previa

1.1.2. Conceptos Relacionados con la Supervivencia Empresarial.

Además de los múltiples enfoques utilizados para analizar la supervivencia empresarial, en la literatura académica también se pueden encontrar diversos conceptos que, de una u otra forma, están relacionados con este fenómeno, y que es preciso tener en cuenta.

Así, cuando se estudia la supervivencia de las empresas, se habla tanto del éxito como del fracaso, aunque se trate de conceptos antagónicos. En este sentido, Gaskill *et al.* (1993) señalan que muchos de los factores que son utilizados en los estudios para explicar el éxito de las empresas, también son utilizados en otros estudios para explicar el fracaso empresarial, añadiendo que es necesario resaltar la relación estrecha entre los factores que afectan al fracaso y los que afectan al éxito. Por ello, es preciso considerar tanto el concepto de *éxito empresarial* (que de forma intuitiva, consistiría tanto en la permanencia de la empresa en el mercado, como el logro de los objetivos de la empresa, por ejemplo beneficios y crecimiento, que estén por encima de la media del sector en el que opera) como el de *fracaso empresarial*, que es precisamente el que ha sido más estudiado en la literatura académica.

En este sentido, la definición más completa es la realizada por Bruno y Leidecker (1988: 51), quienes establecen que “unos concluyen que el fracaso sólo ocurre cuando una empresa presenta alguna forma de declaración de quiebra. Para otros, hay numerosas formas de muerte organizativa, incluyendo la quiebra, la fusión o la adquisición. Incluso para otros, el fracaso ocurre si la empresa falla en satisfacer sus responsabilidades a los stakeholders de la organización, incluyendo empleados, proveedores, la comunidad como un todo y los clientes, inclusive los propietarios”. Esta definición da una idea de la dificultad de definir el fracaso empresarial y, consecuente, de la falta de consenso entre los diversos autores, por lo que es preciso recurrir a otros conceptos tales como *abandono*, tanto de la propiedad (cualquier cambio en la propiedad) como del negocio (el cese propiamente del negocio), *quiebra* (cuando hay pérdidas para los acreedores) o *riesgo de mortalidad* (probabilidad de que una empresa se vuelva insolvente y no sea capaz de recuperarse de esa insolvencia antes de estar en quiebra y dejar de operar).

no siempre es una ventaja cuando la actividad empresarial se convierte en un negocio habitual y los actores, en consecuencia, pueden caer fácilmente víctimas de algunos problemas de “*miopía y trampa de la competencia*”, afectando más a las organizaciones ya establecidas, es decir, con más experiencia.

1.1.3. Factores de Supervivencia Empresarial.

Por último, y considerando todo lo anteriormente expuesto, la investigación previa sobre la supervivencia empresarial se ha planteado, como objetivo prioritario, encontrar los factores que la provocan. De esta forma, aunque tradicionalmente se ha argumentado que dicha supervivencia depende del rendimiento económico, sin embargo, la evidencia empírica ha encontrado que hay otros muchos factores que pueden influir en la supervivencia empresarial (Blau, 1984; Carroll y Huo, 1986; Meyer y Zucker, 1989; Kalleberg y Leicht, 1991; Levinthal, 1991; Delmar y Shane, 2002; DeTienne *et al.*, 2002).

Realizando una revisión de la literatura académica relativa a los factores de supervivencia empresarial (Keats y Bracker, 1988; Gaskill *et al.*, 1993; Gartner *et al.*, 1999; DeTienne *et al.*, 2002), parece que existe cierto consenso en que se corresponderían con ciertas características personales del empresario, con diversos aspectos de la empresa y con el entorno en el que opera, tanto institucional como competitivo.

1.2. JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS.

Justificación.

Como se ha comentado anteriormente, es indiscutible la importancia del estudio de la supervivencia empresarial, lo que ha supuesto una abundante investigación sobre este fenómeno mediante la aplicación de múltiples enfoques teóricos. Sin embargo, se ha detectado que la literatura académica carece de una revisión completa que analice y considere las teorías y enfoques más importantes, con el fin de comprender mejor esta realidad desde distintas perspectivas, así como la falta de consenso entre los autores a la hora de definir la supervivencia empresarial.

A pesar de que los factores que influyen en la supervivencia empresarial han sido muy estudiados, con el fin de poder determinar la forma en la que el fracaso de los negocios puede ser evitado, sin embargo, no existe consenso al respecto entre los autores. Además, tampoco se tiene constancia de la existencia en la literatura académica de un

estudio completo que identifique y clasifique los múltiples factores que influyen en la supervivencia empresarial.

Asimismo, puesto que dicha supervivencia puede ser analizada tanto desde el éxito como desde el fracaso de la empresa, se ha estimado oportuno realizar dos estudios con el fin de comprender mejor la influencia de ciertos factores desde ambos aspectos, uno a nivel de individuo y otro a nivel de país, respectivamente.

Así, por un lado, considerando las características personales de los emprendedores, se ha detectado la necesidad de profundizar más en la búsqueda de diferencias entre estos y aquellos que no lo son, así como de comprender mejor cómo influyen en la propensión a emprender y cómo es su influencia sobre el resultado esperado de su iniciativa empresarial.

Por otro lado, se ha creído oportuno también poder determinar si el entorno institucional, a través de las instituciones formales e informales, influye en el fracaso empresarial.

Todos estos aspectos son los que han motivado la realización de esta Tesis Doctoral.

Objetivos.

El objetivo general de esta investigación es avanzar y mejorar la comprensión del fenómeno de la supervivencia empresarial y responder a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los principales factores que influyen en la supervivencia de los negocios?, ¿se podría evitar el fracaso empresarial? Para ello, se plantean los siguientes objetivos más concretos:

1.- Identificar los distintos enfoques de estudio que se han empleado en la literatura académica para analizar este fenómeno, y así tratar de responder a la pregunta: ¿Qué teorías y enfoques se han utilizado para estudiar la supervivencia empresarial?

2.- Definir adecuadamente la supervivencia empresarial, analizando los diferentes tratamientos utilizados en la literatura para su estudio, buscando así dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Qué se entiende por éxito y fracaso empresarial?, ¿cuándo se considera que una empresa ha fracasado?

3.- Identificar los factores que influyen en la supervivencia empresarial e intentar agruparlos por sus características propias. De esta forma, se trata de responder a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los principales factores que afectan a la supervivencia empresarial?, ¿se podrían clasificar de alguna forma para un estudio completo de este fenómeno?

4.- Estudiar el aspecto positivo de la supervivencia empresarial, esto es, el éxito, analizando qué factores individuales del emprendedor pueden condicionar su iniciativa empresarial y el éxito esperado de esta. Con ello, se persigue dar respuesta a las siguientes cuestiones: ¿Existen diferencias entre emprendedores y no emprendedores, respecto a sus características personales, así como entre distintos tipos de emprendedores en función del tiempo que llevan al frente de sus negocios?, ¿qué factores personales influyen en la propensión a emprender y cómo es su influencia sobre el resultado esperado de la iniciativa empresarial?

5.- Analizar el aspecto negativo de la supervivencia empresarial, es decir, el fracaso, estudiando cómo afecta el entorno institucional en el abandono de las empresas, considerando complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio y la fiscalidad de un país (instituciones formales), así como el capital social y el miedo al fracaso (instituciones informales). Con ello, se pretende responder a las siguientes preguntas: ¿Influyen las instituciones en el abandono empresarial?, ¿cómo lo hacen las instituciones formales?, ¿y las informales?

1.3. ESTRUCTURA Y METODOLOGÍA DE LA TESIS.

A continuación se presentan los Capítulos en los que se ha estructurado esta Tesis Doctoral y la metodología empleada.

En primer lugar, en el Capítulo 2 se desarrolla el *Estudio Conceptual de la Supervivencia Empresarial*, que comienza con un apartado dedicado al análisis de las distintas teorías y enfoques empleados en la investigación previa para estudiar y analizar este fenómeno, y que lleva por título *Teorías y Enfoques de Estudio de la Supervivencia Empresarial*. Para ello, se ha realizado una exhaustiva revisión de las principales revistas científicas de creación de empresas y dirección empresarial, con el fin de identificar las diversas aproximaciones teóricas aplicadas en los múltiples trabajos

relacionados con la supervivencia empresarial, lo que a su vez ha permitido centrar el marco teórico general y lograr un mejor entendimiento en relación a este tema de estudio.

Además, hay un apartado titulado *Conceptos Relacionados con el Estudio de la Supervivencia Empresarial*, dónde se analizan una serie de conceptos que se pueden encontrar en la literatura académica, y que estarían muy relacionados con la supervivencia de las empresas. Así, puesto que han sido mayoritarios los trabajos que se han centrado en el fracaso y sus factores, el principal concepto analizado en este apartado se corresponde con el fracaso empresarial. No obstante, también se consideran otros conceptos, como el riesgo de mortalidad, por su relación próxima al fracaso, y el éxito, por reflejar el aspecto positivo de la supervivencia empresarial y por los muchos factores que comparte con el fracaso, aunque si bien, de signo opuesto.

Posteriormente, en el apartado titulado *Factores de Supervivencia Empresarial* se realiza una revisión de los principales trabajos que han tratado de identificar y clasificar los múltiples factores que influyen en este fenómeno, con el fin de conseguir una clasificación que suponga la síntesis de las principales clasificaciones llevadas a cabo por los distintos autores. Dicha revisión ha permitido concluir que dichos factores se podrían agrupar, básicamente, en los relativos a las características personales del empresario, tales como su experiencia previa, en sus múltiples formas de manifestación, la formación, el género o la edad; los relacionados con la empresa, tales como la financiación, el tamaño y otros aspectos de la empresa asociados con su forma jurídica, el modo de entrar en el mercado, o la estructura de la propiedad y su forma de explotación; y los asociados al entorno en el que opera la empresa, tanto los del entorno institucional, correspondientes complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio y la fiscalidad de un país (instituciones formales), y al capital social y el miedo al fracaso (instituciones informales), como los del entorno competitivo, tales como el tamaño del mercado, la concentración de la industria, las barreras de entrada y los costes de cambio, entre otros.

En el Capítulo 3, que lleva por título *Características del Emprendedor Influyentes en el Proceso de Creación Empresarial y en el Éxito Esperado*, se realiza un estudio empírico con el fin de validar un modelo propuesto, consistente en el aspecto positivo de la supervivencia empresarial (éxito), que analiza aquellos factores individuales del

emprendedor que pueden condicionar su iniciativa empresarial y el éxito esperado de esta. Para alcanzar este objetivo se parte de una muestra de 19.384 individuos españoles y se realiza un estudio empírico con dos partes diferenciadas. Por un lado, se aplica un análisis de diferencias, para averiguar si existen o no distancias estadísticamente significativas entre emprendedores y no emprendedores respecto de sus características personales, así como entre distintos tipos de emprendedores en función del tiempo que llevan al frente de su negocio. Por otro lado, se emplea el método de Heckman (1979) en dos etapas, para estimar simultáneamente los factores personales que influyen sobre la propensión a emprender y sobre el resultado esperado de la iniciativa empresarial, replicando dicho análisis en función de la fase del proceso emprendedor en que se encuentre el individuo.

El Capítulo 4, titulado *Influencia de las Instituciones Formales e Informales en el Abandono Empresarial*, recoge otro estudio empírico con el fin de validar otro modelo propuesto, consistente en el aspecto negativo de la supervivencia empresarial (fracaso), que analiza el efecto de las instituciones formales (complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio y la fiscalidad de un país) e instituciones informales (capital social y miedo al fracaso) sobre el abandono de empresas. Para ello se ha utilizado un panel de datos del período 2006-2014 construido a partir de dos bases de datos. Por un lado, la encuesta a la población activa (*Adult Population Survey, APS*) del Proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), y por otro, la información proporcionada por el Proyecto *Doing Business* del Grupo Banco Mundial (*World Bank Group*). La muestra final asciende a 37 países y un total de 249 observaciones, después de aplicar una serie de filtros consistentes en eliminar aquellos países que no proporcionaban datos para un período de 4 años consecutivos.

Para finalizar, en el Capítulo 5 *Conclusiones e Implicaciones* se señalan las conclusiones y las implicaciones más relevantes de la Tesis Doctoral, y se indican las limitaciones que presenta, al mismo tiempo que se muestran las futuras líneas de investigación que se podrían llevar a cabo para complementar y aumentar el conocimiento sobre la supervivencia empresarial.

CAPÍTULO 2

ESTUDIO CONCEPTUAL DE LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL

2.1. TEORÍAS Y ENFOQUES DE ESTUDIO DE LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL.

En la literatura académica sobre la creación de empresas, existe una importante línea de investigación que es la que trata de estudiar la supervivencia empresarial. Por ello, el objetivo de este Capítulo es identificar los distintos enfoques empleados en la investigación previa para estudiar y analizar este fenómeno, con el fin de permitir centrar el marco teórico general y lograr un mejor entendimiento de este tema de investigación.

En este sentido, la supervivencia empresarial ha sido objeto de investigación bajo distintos enfoques teóricos, y estudiada en relación tanto a los factores de éxito como los de fracaso, aunque si bien, han sido estos últimos los que más atención han recibido. En este sentido, los múltiples trabajos relacionados con el fracaso empresarial han puesto de manifiesto las diversas aproximaciones teóricas que han sido empleadas para el estudio de este importante y actual tema de investigación. Con todo ello, en base a la revisión de la literatura académica relacionada con este fenómeno, se pueden identificar los principales enfoques teóricos que, a continuación, se pasan a exponer.

2.1.1. Teoría Económica Tradicional.

Tradicionalmente, el rendimiento económico ha sido considerado como el principal factor de supervivencia de las empresas, de tal forma que aquellas empresas con escasos rendimientos decidirán salir del mercado y, en consecuencia, no sobrevivirán. De este modo, en base a esta relación unidimensional entre el rendimiento económico y la supervivencia, ha sido muy argumentado que, al menos a largo plazo, sobrevivirán aquellas empresas con buenos rendimientos, mientras aquellas otras con malos rendimientos desaparecerán (Alchian, 1950; Friedman, 1953; Winter, 1964; Williamson, 1991).

En este mismo sentido, Penrose (1952: 810) afirma que “los beneficios positivos pueden ser considerados como el criterio de selección natural, (las empresas que producen beneficios son seleccionadas o adoptadas por el entorno, y el resto son rechazadas y desaparecen)”.

Según esta teoría, se podría concluir que el rendimiento económico y la supervivencia deberían tener los mismos determinantes o predictores. Sin embargo, la evidencia empírica sugiere que eso no es así, pues hay factores distintos del rendimiento económico que pueden influir en la supervivencia de las empresas (Blau, 1984; Carroll y Huo, 1986; Meyer y Zucker, 1989; Kalleberg y Leicht, 1991; Levinthal, 1991), y que dichos factores pueden tener además un importante papel a la hora de que una empresa sobreviva o desaparezca.

Así por ejemplo, Gimeno *et al.* (1997) aceptan y parten del modelo unidimensional de rendimiento económico y supervivencia, aunque si bien argumentan que la supervivencia de las empresas está determinada tanto por su rendimiento económico como por el nivel de rendimiento de la misma, enfoque teórico que más adelante se analizará en mayor profundidad.

En el mismo sentido, Gaskill *et al.* (1993) señalan que el estudio del rendimiento de la pequeña empresa, es interesante para entender mejor porqué unas empresas tienen éxito y otras fracasan. Para ello, utilizan el *Modelo de Rendimiento de la Pequeña Empresa*, que reconoce que el rendimiento es función de muchas variables, incluyendo las características individuales del empresario, su comportamiento y las influencias del entorno (Keats y Bracker, 1988). Se trata de un modelo conceptual fundamentado en estrategia, creación de empresas y teoría organizativa, en el que la medida del rendimiento está formada por otras múltiples medidas del mismo, incluido el rendimiento financiero.

Por tanto, aunque generalmente se admite la relación directa que se da entre el rendimiento económico y la supervivencia de las empresas, sin embargo, hay suficiente evidencia empírica que demuestra la existencia de otros factores que pueden influir sensiblemente sobre la permanencia o no de las empresas en el mercado. Para ello, hay que recurrir a otras aproximaciones y enfoques teóricos para complementar y ampliar los planteamientos de esta teoría, aproximaciones y enfoques que a continuación se pasan a desarrollar.

2.1.2. Teoría de la Destrucción Creativa.

Esta teoría es fruto de las aportaciones de Schumpeter (1934), quien argumenta que la entrada y salida de empresas es el resultado del denominado proceso de *Destrucción Creativa*. Este proceso partiría de que los mercados están en equilibrio cuando cada una de las empresas tiene unos rendimientos que son vistos por el resto como normales. Sin embargo, cuando una de ellas (empresa pionera) logra obtener una invención (un descubrimiento, idea o avance tecnológico) y es capaz convertirla en innovación (darle una utilidad para el mercado, es decir, darle un fin comercial), entonces podrá lograr unos beneficios superiores al resto de empresas del mercado, en cuyo caso, dicho mercado dejaría de estar en equilibrio.

Ante esta situación de desequilibrio del mercado, el resto de empresas (imitadoras) desearán contrarrestar los beneficios adicionales de la empresa pionera, intentando adquirir los conocimientos y la tecnología de la misma. Con ello, se lograría que el resto de empresas puedan obtener con el tiempo unos beneficios superiores, similares a los obtenidos por la empresa pionera, lográndose con ello un nuevo equilibrio en el mercado.

Hay que señalar que a lo largo de este proceso se producen dos resultados. El primero es que se logra obtener una mejora de la eficiencia empresarial y de la tecnología, con los beneficios que conlleva para la sociedad en general. El segundo, y es el que aquí más interesa, sería que durante este proceso hay empresas que surgen, otras que sobreviven y otras que desaparecen del mercado.

En conclusión, y desde el punto de vista de la supervivencia de las empresas, según esta teoría, solamente sobrevivirán aquellas empresas que consigan ser eficientes y logren adaptarse a la nueva situación. El resto de empresas que no consigan adaptarse, no sobrevivirán.

Por último, es preciso señalar que esta teoría vería deseable el que existan empresas en el mercado que fracasen, ya que el proceso de *Destrucción Creativa* (Schumpeter, 1934), se entendería como un proceso continuo de mejora de la eficiencia empresarial y de la tecnología.

2.1.3. Teoría de la Ecología Poblacional.

La Teoría de la Ecología Poblacional (Hannan y Freeman, 1989), resalta el papel que juegan los propios entornos en provocar la salida o la permanencia de las empresas del mercado. Según este enfoque, la mortalidad empresarial parece ser motivada por factores hostiles del entorno, es decir, factores externos de la empresa. En este sentido, argumenta que cuando las empresas se enfrentan a nuevas situaciones o cambios del entorno, sólo sobrevivirán aquellas que logren adaptarse a las nuevas circunstancias y desaparecerán aquellas que no consigan hacerlo. Es algo así como el proceso Darwiniano de *Selección Natural*, pero aplicado al mundo empresarial, dónde la adaptación al cambio es la clave de la supervivencia. Según esto, sólo sobrevivirán aquellas empresas con escasa resistencia al cambio o *Inercia Organizativa*, es decir, que esta inercia supondría el principal factor para determinar el que unas empresas sobrevivan y otras desaparezcan, ante cambios de su entorno.

La *Inercia Organizativa*, consistente en un incremento de rigidez y de falta de adaptación al cambio, hace que tenga una estrecha relación con la literatura del *Cambio Organizativo*, es decir, provoca que las empresas sean vistas como organizaciones estables en las que los procesos internos hacen perpetuar las rutinas y estructuras existentes (Hannan y Freeman, 1984). De acuerdo a esta perspectiva, no sólo la *Inercia Organizativa* limita la habilidad de la organización para cambiar en general, sino también la habilidad para modificar las principales funciones organizativas, tales como la fijación de objetivos, la elección de la tecnología o la propia función de marketing (Hannan y Freeman, 1984; Baum, 1996).

Además, esta *Inercia Organizativa* aumenta con la edad y el tamaño, lo cual se convierte en una desventaja para las empresas de mayor edad y tamaño. Concretamente, con la edad se formalizan los procesos internos y las rutinas, se institucionaliza la estructura de poder, y se fijan los patrones de las relaciones y la comunicación. Además, esta inercia puede interferir en la adopción de nuevas tecnologías. De acuerdo con esto, el inconveniente de la edad (Barron *et al.*, 1994; Baum, 1996) sugiere que esos procesos ocurren más tarde en la vida de la organización, tales como el agotamiento de recursos, las rutinas internas establecidas, la formalización de procesos, la actitud directiva y la lógica dominante, y provocan la habilidad de la organización para acomodarse a los cambios externos.

Por otra parte, respecto a las nuevas empresas, Hannan y Freeman (1989) señalan que si entran en un mercado para el que no están hechas, no podrán adaptarse y fracasarán. Si entraron equivocadamente, desaparecerán a pesar de intentar cambiar su curso de acción o comportamiento, por lo que no creen en el aprendizaje como una forma de ganar ventaja competitiva, situación que ellos denominan *Patrón de Mortalidad Evolucionista* y que más adelante se analizará en mayor profundidad.

Con todo ello, esta teoría, al igual que la Teoría de la Destrucción Creativa (Schumpeter, 1934), vería deseable el que existan empresas en el mercado que fracasen. En este sentido, Suárez y Utterback (1995), estableciendo una relación entre la densidad de empresas y los ratios de fracaso, ven el fracaso como algo natural y deseable, en el que, como ya se señaló antes, a través de un proceso similar al que Darwin denominó de *Selección Natural*, sobrevivirán aquellas empresas que mejor se adapten (las más fuertes) y desaparecerán aquellas que no consigan adaptarse (las más débiles), con la mejora consiguiente de aumento de eficiencia en el mercado.

Por último, esta teoría no ha dado respuestas explícitas en relación a si la mortalidad empresarial es consecuencia de bajos rendimientos o de otros mecanismos. Además, aunque el uso del término *Fracaso Organizativo* (Baum, 1996) parece indicar que el abandono de los negocios es consecuencia de los bajos rendimientos, la Teoría de la Ecología Poblacional (Hannan y Freeman, 1977) ha rechazado una interpretación unidimensional de la selección del entorno basada solamente en la eficiencia organizativa. En el mismo sentido, Meyer y Zucker (1989) sugieren que esta teoría ve el rendimiento organizativo y el abandono de los negocios como múltiples indicadores de una misma morfología de la empresa con su entorno. Según esta aproximación, los autores entienden que la disolución, bien sea por fusión, absorción o fracaso total, está limitada por la escasez de estudios que tratan el rendimiento financiero como predictor de la mortalidad (Amburgey y Rao, 1996).

2.1.4. Teoría del Fracaso Permanente.

Diversos estudios empíricos han concluido que, en el mercado, se pueden encontrar empresas que tienen rendimientos económicos escasos de carácter crónico, pero que por diversas circunstancias, sobreviven (Meyer y Zucker, 1989; Baumol, 1993; Van Witteloostuijn, 1998; Karakaya, 2000).

Además, sería interesante llegar a determinar cómo estas empresas, con rendimientos económicos escasos permanentes, logran sobrevivir en el mercado. En este sentido, DeTienne *et al.* (2002) intentan comprender el por qué algunas empresas permanecen en el mercado, a pesar de los escasos rendimientos que logran obtener, es decir, logran sobrevivir, mientras que otras empresas, aun obteniendo similares rendimientos escasos, deciden salir del mismo, es decir, fracasan.

Para poder realizar el estudio de este fenómeno, surge la Teoría del Fracaso Permanente (Meyer y Zucker, 1989). Esta teoría da un papel explícito a los directivos de las empresas y propone que unos rendimientos escasos de carácter permanente pueden ser debidos a procesos políticos y estructurales, tanto dentro como fuera de la empresa. Es decir, que el rendimiento eficiente es tan sólo uno, y no necesariamente el más importante, de los factores que determinan la supervivencia empresarial, pues hay empresas dónde el fracaso, en relación al logro de sus objetivos, es de carácter estructural y crónico.

Esta teoría, podría ser contraria a los argumentos establecidos por otras, tales como la Teoría de la Destrucción Creativa (Schumpeter, 1934) o la Teoría de la Ecología Poblacional (Hannan y Freeman, 1989), que argumentan que el fracaso de las empresas en el mercado podría ser considerado como un acontecimiento deseable. Así, DeTienne *et al.* (2002) señalan que en relación a aquellas empresas que, pese a tener rendimientos escasos de carácter permanente o crónico, permanecen en el mercado, se estaría alterando el proceso de *Destrucción Creativa*, debido a que serían empresas ineficientes, a consecuencia del despilfarro de recursos que realizan, debiendo salir del mercado. Añaden además, que se estaría alterando igualmente, el proceso de *Selección Natural*, señalando el ejemplo del trabajo de Van Witteloostuijn (1998) sobre el fracaso crónico y la *Inercia Organizativa*, quien encuentra que las empresas ineficientes podrían durar más tiempo que sus rivales eficientes.

Esta teoría está muy relacionada con otro enfoque o aproximación que ha sido propuesta para explicar el fracaso empresarial cuando los rendimientos económicos son bajos. Dicho enfoque es el del “*Nivel de Rendimiento*” de la empresa y que es analizado a continuación.

2.1.5. Enfoque del “Nivel De Rendimiento” de la Empresa.

Para analizar el enfoque del “*Nivel de Rendimiento*” de la empresa establecido por Gimeno *et al.* (1997), hay que partir de los argumentos de las Teorías de la Toma de Decisiones y de la Teoría del Capital Humano.

Por lo que se refiere a las Teorías de la Toma de Decisiones, tanto a nivel individual (Kahneman y Tversky, 1979) como a nivel organizativo (Cyert y March, 1963; March, 1988; March y Shapira, 1992), también han sido utilizadas para explicar la supervivencia de las empresas. Así, estas teorías consideran la salida de una empresa del mercado como una elección individual, en el caso de pequeñas empresas dirigidas por un empresario, o una elección organizativa, en el caso de grandes empresas.

Por lo que respecta a la Teoría del Capital Humano (Becker, 1975), mediante la lógica económica, se ocupa de las decisiones individuales en relación a invertir en habilidades y conocimiento para aumentar la productividad, elegir la carrera profesional y otros asuntos del trabajo. Los autores que siguen esta teoría, ven la decisión del empresario de salir del mercado como una forma de obtener un empleo alternativo (Evans y Jovanovic, 1989; Evans y Leighton, 1989; Bates, 1995b; Campbell, 1995).

En relación a este asunto, se pueden encontrar, por un lado, estudios que han reconocido teóricamente la importancia de los usos alternativos del capital humano en la toma de decisión empresarial (Evans y Jovanovic, 1989; Evans y Leighton, 1989; Bates, 1995b; Campbell, 1995), aunque centrándose en su influencia en la entrada, no en la salida. Por otro lado, también se pueden encontrar estudios que han examinado la salida empresarial con la teoría del capital humano (Bates, 1985, 1990a; Preisendörfer y Voss, 1990; Brüderl *et al.*, 1992), asumiendo que los factores relacionados con el bajo rendimiento serán los mismos que aquellos que influyen en la salida, aunque han ignorado el potencial para el empresario de otras alternativas a su situación actual.

Ante esto, las expectativas de las empresas son, en general, optimistas en las primeras etapas de la empresa, aunque con gran incertidumbre en relación a su aceptación por el mercado, las respuestas competitivas, las habilidades y la satisfacción del empresario. A medida que la empresa opera en el mercado, se reduce la incertidumbre y la información está disponible, pudiendo el empresario examinar sus expectativas y

reconsiderar otras opciones (Jovanovic, 1982). Según esto, el empresario terminaría su negocio si $U_e < (U_a - SC)$, es decir, si la utilidad esperada de la alternativa de empleo (U_a) menos el coste inherente al cambio (SC) excede de la utilidad esperada revisada de mantenerse en la iniciativa empresarial (U_e).

Por tanto, en base a las teorías anteriores, el Enfoque del “*Nivel de Rendimiento*” de la empresa es fruto de las aportaciones de Gimeno *et al.* (1997), quienes tratan de determinar las causas que llevan a unas empresas a sobrevivir y otras a fracasar, cuando todas ellas tienen el mismo rendimiento económico, o dicho de otro modo, las causas que llevan a unas empresas, a pesar del bajo rendimiento comparativo con otras empresas, a tomar la decisión de continuar o sobrevivir en el mercado. Según estos autores, la supervivencia de las empresas no depende sólo del rendimiento económico, tal y como se señaló anteriormente cuando se expusieron los argumentos de la Teoría Económica Tradicional para explicar la supervivencia empresarial, sino que depende también del concepto de “*Nivel de Rendimiento*”, es decir, un nivel o umbral de rendimiento, establecido por los propios empresarios en función de sus características propias, tales como oportunidades de empleo alternativas, ingresos psíquicos de la creación de su empresa y el coste de cambiar a otras ocupaciones, bajo el cual decidirían cerrar la empresa. Estos autores, resaltan la importancia de la cognición en la toma de decisiones de los empresarios.

Gimeno *et al.* (1997), parten del modelo unidimensional de rendimiento económico y supervivencia, y de la idea de que las organizaciones tienen, cada una de ellas, distintos niveles de rendimiento, realizando la salida del mercado si el rendimiento económico está por debajo de dicho nivel. No obstante, añaden que habría que realizar dos comentarios en relación a ese nivel de rendimiento.

El primero, es que hay que tener presente que estos niveles de rendimiento también pueden estar influidos por otros objetivos de los propietarios, distintos a la maximización del beneficio (Gimeno *et al.*, 1997). Así, en el caso de las empresas familiares, la empresa es vista por los propietarios no sólo como una fuente de ingresos, sino también la actividad familiar y su orgullo e identidad (Meyer y Zucker, 1989). Igualmente, en determinadas empresas, como por ejemplo de medios de comunicación (periódicos, cadenas de televisión o de radio, etc.) o los equipos deportivos, los

propietarios pueden buscar un servicio público, o una imagen que puede proporcionar utilidad incluso si el beneficio es reducido (Demsetz y Lehn, 1985).

El segundo comentario, es que dichos niveles de rendimiento pueden ser configurados por los múltiples participantes de una empresa (Barnard, 1938; Simon, 1947; Aoki, 1984), aunque si bien, son los propietarios quienes están más influenciados por el rendimiento económico de la empresa (Alchian y Demsetz, 1972; Meyer y Zucker, 1989).

En este sentido, la supervivencia ante un escaso rendimiento está determinada por la movilidad de los activos y los recursos controlados por los propietarios, pues estos pueden preferir liquidar la empresa cuando tienen alternativas más atractivas para los mismos (Barnard, 1938; Caves y Porter, 1976; Porter, 1976). Ahora bien, no es razonable que los propietarios decidan la salida del mercado al primer signo de rendimiento bajo (Brüderl y Schüssler, 1990), resistiendo con estos rendimientos escasos si hay expectativas de que la situación mejorará (Dixit y Pindyck, 1994), y si hay recursos originarios no agotados, tales como reservas (Cyert y March, 1963) o capital y relaciones establecidas (Brüderl y Schüssler, 1990) que les ayuden a aguantar, al menos hasta que fueran agotados.

No obstante, los bajos rendimientos atraen el interés tanto de los propietarios como de los no propietarios (directivos, empleados, etc.), pudiendo provocar el conflicto entre ambos (Meyer y Zucker, 1989). De esta forma, los propietarios pueden querer cerrar la empresa para asignar sus recursos hacia alternativas más rentables, mientras que los no propietarios querrán que permanezca la empresa en el mercado. Además, si los costes de salida son significativos para estos últimos, querrán influir en la toma de decisiones relativas a la permanencia de la empresa (Hirschman, 1970). Por lo tanto, ese nivel de rendimiento también estará influido por los no propietarios.

Así, aquellas empresas en las que los no propietarios ejercen una notable influencia, serán más probables a permanecer en el mercado, ante los bajos rendimientos, a pesar de la preferencia de los propietarios por terminar el negocio (Meyer y Zucker, 1989). Esto haría referencia a los no propietarios internos, como son los trabajadores o los directivos. Pero lo mismo ocurriría con los no propietarios externos (Estado, clientes, proveedores, etc.) que pueden influir en la decisión de que la empresa permanezca en el

mercado ante bajos rendimientos, mediante la cooptación directa (llenar vacantes en una organización mediante la votación de sus integrantes) o mediante las presiones institucionales (coercitiva o normativa) (Meyer y Rowan, 1977; DiMaggio y Powell, 1983).

Por consiguiente, la inclusión institucional (Baum y Oliver, 1991), puede también mantener a las organizaciones en el mercado a pesar del bajo rendimiento.

Por último, hay que señalar que, según este enfoque, la supervivencia de las empresas va a depender de factores internos de la empresa, es decir, del nivel de rendimiento de la misma, el cual viene determinado por los atributos o características humanas de sus propietarios, viniendo a complementar la literatura de la ecología poblacional, dónde la mortalidad parece ser motivada, como ya se señaló antes, por factores externos de la empresa, es decir, por factores hostiles del entorno (Gimeno *et al.*, 1997).

Según este enfoque, se acepta que haya variables que influyan sobre el rendimiento económico y, por tanto, en la supervivencia de las empresas, mientras que otras variables influyan en la supervivencia sólo a través del nivel de rendimiento de la empresa. Igualmente, habrá variables que afecten tanto al rendimiento económico como al nivel de rendimiento, provocando un efecto combinado sobre la supervivencia.

2.1.6. Teoría Cognitiva Social y Teoría Prospectiva.

Desde hace tiempo los investigadores se han preocupado enormemente por entender cómo los individuos procesan la información para tomar decisiones (Simon, 1947; Tversky y Khaneman, 1974). Según esto, la Teoría Cognitiva Social señala que el comportamiento (en este caso, la salida de la empresa del mercado) no puede ser explicado viendo aisladamente un aspecto del mismo (Bandura, 1986). De esta forma, esta teoría trataría de entender mejor las decisiones de los empresarios para permanecer dentro del mercado o salir fuera del mismo (DeTienne *et al.*, 2002). Según estos autores, habría varias motivaciones para que los individuos decidan salir del mercado, como es la existencia, por un lado, de otras oportunidades personales disponibles fuera de los negocios actuales (De Castro *et al.*, 2001). En el mismo sentido, (McGrath, 1999) afirma que la decisión de la empresa para salir o mantenerse en el mercado es dependiente, al menos en parte, de otras oportunidades disponibles para el empresario.

Por otro lado, también estaría la existencia de *Costes Hundidos* (*Sunk Costs*), entendiendo por tales “...cualquier coste que ha sido incurrido en el pasado y no puede ser cambiado por cualquier acción actual o futura” (Devine y O’Clock, 1995). Estos costes hundidos, podrían ser tanto costes financieros como el propio tiempo, la energía y la reputación (DeTienne *et al.*, 2002). Aunque no deberían ser tenidos en cuenta por haber sido incurridos en el pasado, sin embargo sí que son considerados por los directivos e incluso, a menudo, puede llevarles a tomar decisiones no óptimas (Arkes y Blumer, 1985; Devine y O’Clock, 1995). Además, ante la existencia de costes hundidos, también sería útil considerar la Teoría Prospectiva, que establece que los empresarios aumentan todavía más su entrega en la empresa, incluso en situaciones no óptimas, como consecuencia de un error cognitivo a nivel de subconsciente que actúa como dispositivo emocional ante la existencia de estos costes hundidos sustanciales (Keil *et al.*, 2000).

2.1.7. Enfoque Estratégico y Desventaja de la Novedad y del Tamaño.

La edad y el tamaño de la empresa tienen implicaciones directas en las prácticas competitivas, por lo que existe literatura académica que se ha enfocado sobre la expresión *Desventaja de la Novedad y del Tamaño*. Stinchcombe (1965) introdujo el concepto de desventaja de la novedad, para explicar el por qué las nuevas empresas fracasan más que las ya establecidas. Este concepto de desventaja de la novedad, y por extensión la desventaja del tamaño, han sido establecidos en relación a las dificultades a las que se enfrentan las empresas nuevas y pequeñas, en comparación con las ya establecidas y grandes (Stinchcombe, 1965; Aldrich y Auster, 1986).

Aldrich y Auster (1986) argumentan que las rutinas internas y los acuerdos entre empresas que caracterizan a las empresas ya establecidas y grandes, provocan una selección y una tasa de mortalidad más alta de las empresas nuevas y pequeñas. Añaden además, que las desventajas de estas empresas consistirían en la falta de reconocimiento del mercado; una ausencia de economías de escala; la falta de alianzas con socios que pueden ser capaces de asegurar los recursos necesarios para el establecimiento de una posición de mercado; la debilidad para competir por la fuerza de trabajo; una débil posición financiera; y la falta de estructuras internas que ofrezcan unos roles definidos claramente, un control interno y una organización, y una habilidad general para operar y organizar eficientemente.

Las desventajas no surgen solamente de los factores internos a la empresa, sino también de los factores externos, en el sentido de que los competidores ya establecidos y más grandes tienen ventajas competitivas significativas sobre las empresas nuevas y pequeñas (Aldrich y Auster, 1986; Singh *et al.*, 1986), en términos de disponibilidad de recursos disponibles y conocimiento directivo, habilidad para manejar la incertidumbre y de relaciones externas y contactos, reputación y una posición de mercado, la cual facilita más transacciones y relaciones.

Hay un consenso considerable entre los autores de que los factores de fracaso contribuyen a la desventaja de la novedad, disminuyendo a lo largo del tiempo, a medida que la empresa va ganando edad. Sin embargo, no hay mucho consenso en la habilidad de los empresarios en introducir acciones para reducir el riesgo de mortalidad más rápidamente. Según esto, Whittington (1993) propone dos visiones estratégicas de los investigadores, la *Visión Evolucionista*, que investiga el número de empresas a través de las poblaciones para entender la habilidad para aprender, y la *Visión de Procedimiento*, que se concentra en una aproximación más a nivel micro y proporciona información sobre cómo el aprendizaje va ganando terreno, tanto dentro de las empresas como entre ellas.

Como ya se señaló anteriormente, las nuevas empresas que entran en un mercado para el que no están hechas, no podrán adaptarse y desaparecerán (Hannan y Freeman, 1989). Añaden que si entraron equivocadamente, desaparecerán a pesar de intentar cambiar su curso de acción o comportamiento, por lo que no creen en el aprendizaje como una forma de ganar ventaja competitiva (*Patrón de Mortalidad Evolucionista*). Del mismo modo, otros autores (Brüderl y Schüssler, 1990; Fichman y Levinthal, 1991; Barron *et al.*, 1994) argumentan que la novedad y el riesgo de mortalidad disminuyen monótonamente después de un período de adolescencia, al igual que la ignorancia lo hace a lo largo del tiempo.

En este sentido, Fichman y Levinthal (1991) hacen referencia al período de adolescencia como un período de *Luna de Miel*, es decir, la etapa inicial de desarrollo de las empresas en la que están protegidas del entorno externo y, consecuentemente, hay un bajo riesgo de fracaso. Sin embargo, al final del período de adolescencia hay un rápido aumento en el riesgo de mortalidad (Brüderl y Schüssler, 1990; Fichman y Levinthal, 1991; Barron *et al.*, 1994).

Por su parte, Shepherd *et al.* (2000) argumentan que se pueden emplear estrategias para disminuir el riesgo de mortalidad para una empresa nueva (*Patrón de Mortalidad Evolucionista*) pudiendo impactar muchas de ellas sobre una o más dimensiones del citado riesgo. Señalan que cuando las empresas nuevas se crean, lo hacen con la expectativa de que sobrevivirán, aunque tengan presente el riesgo de aspectos no considerados o una combinación de eventos que pueden llevarlas al fracaso. Añaden que, ante esto, hay que tener presente que algunos entornos esconden más amenazas que otros; dentro del mismo entorno general, algunos patrones son más arriesgados que otros; muchas empresas nuevas serán inicialmente más vulnerables a presiones del entorno que otras; y las amenazas al rendimiento de empresas ya establecidas pueden amenazar la existencia de las empresas nuevas.

2.1.8. Enfoque Psicológico del Fracaso.

La literatura de la psicología también ha sido empleada para estudiar el fracaso empresarial. Así por ejemplo, Shepherd (2003) aplica dicha literatura relativa al dolor y sus emociones, analizando la habilidad del autoempleado para aprender del fracaso del negocio. En este sentido, analiza las consecuencias del fracaso de los autoempleados, es decir, individuos que son a la vez propietarios y directivos, para comprender mejor el aprendizaje del fracaso. Hay que partir de la idea de que en el autoempleo se mezcla la propiedad y la dirección, lo cual fomenta una relación emocional, siendo la principal consecuencia del fracaso en un autoempleado su pérdida personal, pues en el negocio están su dinero y su trabajo. De esta forma, considera el fracaso de un negocio como el cambio involuntario, tanto en la propiedad como en la dirección del negocio, debido al escaso rendimiento, provocando a su vez que influya en la habilidad para aprender de un acontecimiento (Isen y Baron, 1991), sobre todo cuando las circunstancias próximas al acontecimiento son ambiguas (Kumar, 1997).

Además, Shepherd (2003) argumenta que la pérdida de un negocio puede generar una respuesta emocional negativa, que puede interferir en la habilidad del individuo para aprender de la pérdida, concluyendo que el aprendizaje del fracaso no es automático o instantáneo. Concretamente, aporta un proceso de aprendizaje del fracaso, en el sentido de dar respuestas a las causas del fracaso de un negocio; de explicar cómo el proceso de recuperación del dolor puede reducir la interferencia para aprender del fracaso; y de mejorar la habilidad del individuo para aprender del fracaso del negocio. Por

consiguiente, señala que para lograr un mayor conocimiento del aprendizaje del fracaso, se requiere explorar el papel de las emociones negativas.

Así, una emoción se puede definir como “una manifestación personal de estados afectados (o de movimiento) o agitados” (Fineman, 1996: 546). “Una respuesta emocional para un evento supone sentimientos, modos, emociones y actividad del sistema nervioso central que las personas han experimentado en relación con un evento y consiguientemente lo asocia con él” (Eagly y Chaiken, 1998: 272). En este sentido, diversos autores han investigado las emociones negativas que surgen de la desigual relación entre el rendimiento actual de la organización y la aspiración del empresario, siendo interesante analizar su impacto sobre el aprendizaje y/o la adaptación (Dutton y Duncan, 1987; Dutton, 1988; Dutton y Ashford, 1993; Ocasio, 1997). Hay que tener en cuenta que las emociones pueden también influir en la cohesión del grupo, su entrega y el rendimiento (Kelly y Barsade, 2001).

En concreto, hay estudios que se han centrado en los procesos psicológicos que surgen en las organizaciones en declive (Huy, 1999). Por un lado, los autores del aprendizaje organizativo sugieren que las emociones negativas estimulan los procesos de búsqueda, el aprendizaje y la adaptación (Cyert y March, 1963; Kiesler y Sproull, 1982; Lant y Mezias, 1990; Lant *et al.*, 1992; Morrison y Robinson, 1997). Son por tanto, consecuencias de carácter beneficioso o favorable para el aprendizaje. Por otro lado, los autores de la rigidez de la amenaza sugieren que el declive organizativo inhibe los procesos cognitivos, restringe la toma de decisiones y limita el número de opciones consideradas, las cuales inhiben el cambio y/o la adaptación organizativa (Staw *et al.*, 1981; Sutton y D’Aunno, 1989; D’Aunno y Sutton, 1992; Ocasio, 1995; Barker y Mone, 1998). Son por tanto, consecuencias de carácter perjudicial o desfavorable para el aprendizaje.

2.1.9. Enfoque del Desarrollo Económico: Microempresa y Género.

En la literatura, el éxito de la microempresa ha sido medido, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, en relación a los resultados económicos tales como la rentabilidad, la facturación, las ventas y el empleo (Chaganti y Chaganti, 1983; Hornaday y Wheatley, 1986; Du Rietz y Henrekson, 2000). Además, tradicionalmente se han desarrollado conceptos de éxito y normas de comportamiento sobre la base de

modelos masculinos (Marlow y Strange, 1994). Sin embargo, hay un interés creciente por la mujer empresaria y su éxito en los países desarrollados, sus motivos para comenzar un negocio y su éxito económico relativo (Miskin y Rose, 1990; Kalleberg y Leicht, 1991; Fischer *et al.*, 1993; Srinivasan *et al.*, 1994; Chaganti y Parasuraman, 1996; Lee y Rogoff, 1998; Goffee y Scase, 1999).

Dentro del campo del desarrollo económico, está el estudio del desarrollo de la microempresa y el género. La literatura reconoce que no es bueno utilizar solamente los resultados económicos para evaluar el éxito de la mujer empresaria, pues también hay que tener en cuenta las limitaciones que, en ciertos contextos culturales, tienen dentro del ámbito del hogar, el mercado y el Estado para acceder al mundo empresarial, no sólo desde el punto de vista práctico sino incluso también por ley (Mayoux, 1995; Carr *et al.*, 1996; Chen, 1996; ILO, 1999).

En este sentido, Kantor (2002) argumenta que el concepto del éxito, usado para diseñar programas de promoción de microempresas y para evaluar su éxito, sea modificado en entornos dónde las mujeres se enfrentan a limitaciones socioculturales que pueden condicionar su éxito económico. En su estudio de las microempresas propiedad de mujeres en el Sudeste Asiático, señala como las normas socioculturales limitan las oportunidades de las mujeres para el éxito económico, así como su habilidad para beneficiarse de él, es decir, dónde el contexto cultural juega un papel en el éxito empresarial de las mujeres. El estudio señala que, incorporando una dimensión del éxito en la atribución de poder y realizando un análisis más sensible de los determinantes del éxito, se pueden lograr mejores intervenciones para favorecer tanto los resultados del éxito económico de las mujeres como su habilidad para usar estos resultados para mejorar su estatus.

En este sentido, Kantor (2002) señala que el propósito del desarrollo de la microempresa en tales contextos no es sólo para incrementar el acceso de las mujeres a los ingresos, sino también para motivar un proceso de atribución de poder por el que puedan ganar poder y estatus en el hogar, el mercado y la comunidad. Añade además, que cualquier análisis de los determinantes del éxito para las mujeres empresarias debe incorporar estructuras de limitación de género, para entender cómo las oportunidades de las mujeres están más limitadas que las de los hombres, así como la forma de mejorar esta situación.

2.1.10. Aproximaciones al Proceso de Puesta en Marcha de los Negocios: Institucional, Lazos Sociales y Recursos.

Aunque la supervivencia de las empresas depende en gran parte de los factores que influyen sobre las mismas mientras están operando en el mercado, durante el proceso de su puesta en marcha también surgen otro tipo de factores que pueden influir en que dichas empresas logren sobrevivir en el mercado.

De esta forma, Delmar y Shane (2002) establecen dos tipos de actividades en el proceso de puesta en marcha de un negocio y que, por tanto, pueden influir en su supervivencia, como son las *Actividades de Planificación* y las *Actividades Operativas o de Procedimiento*.

Respecto a las *Actividades de Planificación*, Delmar y Shane (2002) señalan que hay controversia entre los autores en cuanto a la importancia de estas actividades. Así unos las ven como unas actividades de carácter secundario y aconsejan que el empresario se centre más en actividades de organización (Carter *et al.*, 1996; Bhidé, 1999). Sin embargo, otros las consideran muy importantes para el éxito del proceso organizativo (Castrogiovanni, 1996).

En este sentido, Delmar y Shane (2002) consideran la planificación importante por dos razones. La primera, porque es una efectiva asignadora de recursos, sobre todo en los comienzos de la empresa, estableciendo en qué orden y cómo deben ser iniciadas las actividades. La segunda, porque orienta, sobre todo a los *stakeholders* externos, el desarrollo de la nueva empresa, ante la falta de rendimiento inicial para poder valorar el negocio (Lounsbury y Glynn, 2001). Sirve igualmente para crear una legitimidad cognitiva de la nueva empresa.

Por lo que respecta a las *Actividades Operativas o de Funcionamiento*, existen varias aproximaciones teóricas, en cuanto a su contribución en la supervivencia más temprana de la empresa (Delmar y Shane, 2002). Así, por un lado, estaría la *aproximación institucional*, que argumenta que si una nueva empresa realiza actividades relacionadas con la obtención de legitimidad, es decir, es aceptada por el entorno externo, sobrevivirá (Carroll y Hannan, 2000). Generalmente la legitimidad se logra con el registro legal de la empresa, pues hasta entonces, la nueva empresa no puede hacer legalmente

transacciones financieras, ni contratación de empleados, ni ventas. Por otro lado, estaría la *Aproximación Basada en el Desarrollo de Lazos Sociales*, que señala que la supervivencia con éxito depende de la habilidad para crear lazos con los stakeholders cruciales, especialmente con los clientes (Aldrich y Zimmer, 1986). Los clientes son importantes porque ellos representan la futura fuente de ingresos para la empresa.

Asimismo, Delmar y Shane (2002) también hacen alusión a la *visión basada en los recursos*, que establece que lo importante es adquirir y dirigir los recursos internos para que la nueva empresa sobreviva (Barney, 1991). Esto supone que las empresas nuevas, para poder sobrevivir, deben competir con nuevas combinaciones de recursos superiores respecto a las empleadas por las empresas ya establecidas. Las empresas nuevas deben ganar el control sobre los recursos necesarios y desarrollar rutinas que las permitan producir regularmente (Nelson y Winter, 1982). A título indicativo, consistirían en contactos con proveedores, desarrollar bienes y servicios, y buscar financiación si fuera necesario.

En resumen, ambos tipos de actividades, *de Planificación y Operativas* o *de Procedimiento*, son importantes a la hora de la puesta en marcha de una empresa, pues pueden influir en que logre sobrevivir en el mercado cuando empiece a operar en el mismo.

2.1.11. Modelo del Ciclo de Vida.

Según Anderson y Paine (1975) las empresas, tanto grandes como pequeñas, son inseparables de sus respectivos entornos. Además, si estos entornos cambian, surgirán nuevas combinaciones de circunstancias que deberán ser consideradas por los directivos si las empresas quieren sobrevivir y crecer (Curren *et al.*, 1992). Esta interacción de la empresa con su entorno, deriva de dos factores (Bedeian, 1990). Por un lado, las organizaciones no sólo reaccionan a sus respectivos entornos, sino también crean y representan. Por otro lado, los nuevos entornos resultantes influyen en el futuro de las estrategias organizativas y la asignación de los recursos, que de nuevo provocará posteriores cambios del entorno.

Por su parte, Dill (1958) distingue entre entornos generales y específicos. Estos últimos son definidos como los compuestos por competidores, clientes, proveedores y aquellos

conjuntos reguladores con quienes una organización debe interactuar y cuyas acciones afectan directamente al logro de los objetivos de la organización. Así, se establecen dos atributos descriptivos del entorno de una organización: el número y diversidad de los factores externos, y el grado de cambio exhibido en estos factores.

Además, todas las organizaciones, en mayor o menor grado, tienen problemas. Los problemas pueden ser definidos como los asuntos que estimulan el interés y la atención directa en las organizaciones por las consecuencias imprevistas asociadas con la acción o inacción (Dutton y Dukerich, 1991). En este sentido, como señala Starbuck (1983), si los problemas son de los caracterizados habituales, entonces las respuestas ya están bien aprendidas, puesto que los decisores aprenden de sus éxitos y fracasos, y se convierten en respuestas rutinarias. Sin embargo, cuando una empresa evoluciona a lo largo de su ciclo de vida, si da lugar a nuevos problemas y/o cambia la importancia de los problemas ya conocidos, aumenta la incertidumbre relativa a los resultados que las respuestas elegidas pueden provocar.

Asimismo, existen varias definiciones de lo que se entiende por etapa de desarrollo. Una de ellas sería la que la considera como una secuencia de eventos que describen como cambian las cosas a lo largo del tiempo (Van de Ven, 1992). Otra es la que supone que es una progresión jerárquica que no es fácilmente invertida o anulada, compuesta de una amplia variedad de actividades y estructuras organizativas (Quinn y Cameron, 1983; Kleiner y Corrigan, 1989).

El ciclo de vida organizativo consta de entre 3 y 10 etapas, disponiendo cada una de una serie de características propias. En base a las similitudes de 9 modelos de ciclo de vida que usan un diferente fenómeno organizativo, Quinn y Cameron (1983) concluyen que existen 4 grandes etapas: emprendedora, colectividad, formalización y control, y elaboración de estructura y adaptación. Sin embargo, otros autores como Steinmetz (1969) identifican 3 etapas, en relación al pequeño negocio, mientras que otros como Scott y Bruce (1987) describen 5 etapas de desarrollo distintas.

Una gran limitación de los modelos de ciclo de vida es que ninguno de ellos es capaz de ofrecer una explicación adecuada del por qué aparecen las características propias de una determinada etapa (Kazanjian, 1988). Además, resulta difícil aplicar un modelo universal de ciclo de vida a todo tipo de organizaciones, pues los ciclos repetitivos y los

patrones en las organizaciones son producto de los entornos específicos (Penrose, 1952; Rhenman, 1973).

Por tanto, en función de los modelos del ciclo de vida, las empresas habrán de estar atentas a los cambios del entorno, analizar en qué etapa del ciclo de vida se encuentra, para aprovechar las nuevas circunstancias y poder así sobrevivir en el mercado.

2.1.12. Razonamiento de las Opciones Reales y Teoría del Aprendizaje.

El *Razonamiento de las Opciones Reales* (McGrath, 1999: 14) argumenta que “un empresario podría disolver un negocio económicamente rentable si otras actividades parecen más lucrativas o interesantes, si cambia su interés o si parece que a largo plazo el crecimiento está limitado”, sugiriendo que la decisión de la empresa de salir o mantenerse en el mercado es dependiente, al menos en parte, de otras oportunidades disponibles para el empresario. Además, este enfoque señala la importancia de la decisión individual de no permanecer en los negocios y argumenta que “...contrariamente a las afirmaciones hechas por muchos (concretamente en la Ecología Poblacional) de que la selección de los entornos ejerce una presión más o menos uniforme para salir, la decisión de salida es de hecho, en cierto modo, una elección entre opciones con valores futuros inciertos” (McGrath, 1999: 26).

McGrath (1999) utilizando el *Razonamiento de las Opciones Reales*, en cierta medida hace referencia a la Teoría del Aprendizaje, al proponer que las empresas, cuando buscan el éxito y evitan el fracaso, introducen errores que pueden no sólo inhibir el aprendizaje y los procesos de interpretación, sino que también pueden hacer el fracaso más probable o más caro de lo necesario. Propone que, a pesar de que los beneficios del fracaso no han recibido la suficiente atención, la búsqueda de oportunidades con un alto riesgo, incluso si la búsqueda incrementa el potencial de fracaso, puede proporcionar beneficios en última instancia.

Este proceso de aprendizaje del fracaso no sólo beneficiaría a las empresas (McGrath, 1999), sino también a la misma sociedad, por la aplicación de ese conocimiento a negocios posteriores. A esta misma conclusión, de señalar los beneficios del aprendizaje del fracaso, llegan otros autores (Maidique y Zirger, 1984; Nonaka y Takeuchi, 1995; Starkey, 1998), e incluso Sitkin (1992), por ejemplo, argumenta que el fracaso es más

importante que el éxito para el aprendizaje. Sin embargo, una limitación de esta literatura, es que el proceso de aprendizaje del fracaso no está claramente explicado o entendido (Cannon y Edmonson, 2001).

McGrath (1999) señala que las acciones del empresario no son independientes unas de otras, por lo que el aprendizaje es un proceso que conlleva la repetición y la experimentación, e incrementa la confianza del empresario en ciertas acciones y mejora el contenido de su stock de conocimiento. Además, en relación a este conocimiento, habría que considerar lo siguiente:

- Genera rutinas y procedimientos de decisión. Las rutinas son patrones derivados de soluciones exitosas de algún problema particular (Nelson y Winter, 1982).
- Tiene usos idiosincrásicos y no puede ser utilizado indefinidamente sin pérdidas. Esto es, como otros activos, conlleva costes de transacción específicos (Williamson, 1985). Estos costes limitan una motivación del empresario para buscar indefinidamente rutinas óptimas.
- Finalmente, es acumulativo, es decir, lo que es aprendido en un período sirve a lo aprendido en un período anterior (Arthur, 1989). Las inversiones previas de un empresario y el repertorio de rutinas limita su futuro comportamiento.

Por su parte, Minniti y Bygrave (2001) consideran que habría que tener en cuenta dos grandes aspectos en este sentido. Por un lado, habría que analizar la compensación que tiene el empresario entre el uso del conocimiento adquirido previamente y el incentivo a explorar un nuevo curso de acción. Por definición, los empresarios son individuos que buscan y explotan oportunidades de negocio. De esta forma, en base al instinto y al conocimiento existente, el empresario toma algunas decisiones y espera unas consecuencias. Cuando se van obteniendo los resultados, el empresario comienza a repetir sólo aquellas elecciones que han cumplido mejor sus objetivos iniciales, es decir, que son percibidas como superiores, al presentar aumentos de beneficio por su adopción y que, por tanto, han tenido éxito. Por otro lado, cuando los empresarios toman acciones similares, debido a eventos aleatorios, los resultados observados de tales elecciones pueden diferir de unos empresarios a otros, empujándoles a diferentes patrones de elección personal.

Minniti y Bygrave (2001) señalan que en muchos modelos tradicionales de aprendizaje, los agentes racionales actualizan sus algoritmos de decisión de un modo Bayesiano y convergen a estrategias óptimas. Sin embargo, aunque hay que partir de la idea de que los empresarios son perfectamente racionales, hay que tener presente que los patrones de elección personal pueden depender de eventos aleatorios (suerte), de la experiencia propia de cada empresario y de la información incompleta que poseen, lo que puede llevarles a elegir decisiones no óptimas y, en consecuencia, a cometer errores. No obstante, se puede afirmar que los empresarios aprenden incluso del fracaso.

Asimismo, Minniti y Bygrave (2001) elaboran un modelo de aprendizaje empresarial como un algoritmo para resolver un problema de elección iterativo, en el cual los empresarios aprenden actualizando su stock subjetivo de conocimiento acumulado sobre la base de las experiencias del pasado, argumentado que los empresarios repiten las elecciones que parecen más prometedoras y eliminan las que resultaron fallidas. Su trabajo realiza dos aportaciones. La primera es proporcionar un modelo estructural de aprendizaje empresarial, el cual es tanto informativo como de éxito. La segunda es complementar los modelos económicos estándar en los cuales los agentes son racionales, al permitir a los empresarios que tengan miopía de previsión. Concluyen que los empresarios procesan información, comenten errores, ponen al día los algoritmos de decisión y, posiblemente, por esta lucha, mejora su rendimiento.

Por último, McGrath (2002) argumenta que la experiencia previa no siempre es una ventaja cuando la actividad empresarial se convierte en un negocio habitual y los actores, en consecuencia, pueden caer fácilmente víctimas de algunos problemas de *Miopía y Trampa de la Competencia*, afectando más a las organizaciones establecidas, es decir, con más experiencia.

2.2. CONCEPTOS RELACIONADOS CON EL ESTUDIO DE LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL.

En este apartado se analizan una serie de conceptos relacionados con la supervivencia empresarial, que se pueden encontrar en la literatura académica. Para ello, hay que partir de la idea de que cuando se estudia la supervivencia de las empresas, se habla tanto del éxito como del fracaso. Asimismo, puesto que han sido mayoritarios los trabajos que se han centrado en el fracaso y sus factores, la principal definición tratada en este apartado sea la del *fracaso empresarial*. No obstante, también se consideran otras definiciones vinculadas y próximas a la citada supervivencia empresarial, como la del *riesgo de mortalidad*, por su proximidad al fracaso, y la del *éxito*, por la estrecha relación que tiene con el fracaso y por los muchos factores compartidos entre ambas definiciones, aunque de signo opuesto.

2.2.1. Fracaso Empresarial.

Para lograr una aproximación a este concepto se va a realizar una revisión de las definiciones realizadas en los principales trabajos llevados a cabo sobre este asunto. Así, es preciso comenzar señalando que no hay un consenso en relación a lo que se podría entender por fracaso de la empresa. De esta forma, como señalan Bruno y Leidecker (1988: 51), “dos expertos no están de acuerdo sobre una definición del fracaso de un negocio”.

En principio, el término fracaso podría hacer referencia a la salida de una empresa del mercado en el que opera. Es decir, supondría el que una empresa no continúe permaneciendo en el mercado (DeTienne *et al.*, 2002). Por su parte, Gimeno *et al.* (1997) también definen el fracaso como la salida de la empresa del mercado, es decir, su disolución, en el sentido de interrumpir las operaciones. Sin embargo, esta definición es muy ambigua y muy poco precisa, por cuanto que una empresa puede salir del mercado mediante una venta de su negocio, con la obtención de importantes plusvalías, y ni mucho menos sería un fracaso para su propietario. En este sentido, Delmar y Shane (2002) no consideran los negocios vendidos, ya que difieren de los negocios interrumpidos en que el propietario puede recibir un premio con el valor de liquidación de la empresa.

En un sentido similar, hay autores que hablan del fracaso en relación a los rendimientos obtenidos por las empresas. De esta forma, (Baum, 1996) señala que el uso del término *Fracaso Organizativo* parece indicar que el abandono del negocio es consecuencia de los bajos rendimientos.

Otra definición del fracaso, muy distinta a la habitual, es la establecida por Boden y Nucci (2000), quienes señalan que el fracaso no es la pérdida del patrimonio del propietario o una pérdida para los acreedores, sino el que no se cumplan las expectativas (pecuniarias y no pecuniarias) ex ante del propietario. Es decir, sería un problema de maximización de la utilidad esperada, por lo que si no se cumplen sus expectativas, el propietario renunciará, cerrará o venderá su negocio.

Por último, el trabajo de Delmar y Shane (2002) es un buen ejemplo de la medición de la supervivencia de las empresas y, en consecuencia, de su fracaso. Establecen que la formación de la empresa es un proceso evolutivo, por lo que la investigación de su supervivencia debería analizarse desde sus comienzos, dónde el objetivo primordial de la empresa es reunir y organizar los recursos necesarios para establecerse en el mercado, más que obtener rendimientos financieros (retorno sobre las ventas o beneficios), y continuar a lo largo del tiempo, dónde una vez que la empresa ya está establecida se preocupa más por el rendimiento y el crecimiento. Según estos autores, ante este planteamiento, el rendimiento en las etapas más tempranas de una empresa debería estar medido por no ser abandonada, por estar establecida o por ambas. Añaden que para aquellas empresas que sobreviven, el rendimiento económico estaría representado por la cantidad de dinero (en forma de salarios, beneficio adicional y dividendos) que el empresario retira de la empresa durante el tercer año.

Además, es preciso señalar que la definición empleada por los investigadores ha dependido en gran medida de la naturaleza de los datos disponibles, pues sobre todo en el caso de las pequeñas empresas, la disponibilidad de datos es más difícil que en las grandes. Así, Watson y Everett (1996a) señalan que la medición del fracaso es relativamente más fácil en las grandes empresas, ya que las pequeñas no tienen ciertas obligaciones contables y es difícil, sino imposible, obtener información fiable para medir sus rendimientos en un sentido económico, es decir, para medir el ratio de retorno sobre el capital. Estos autores consideran a la interrupción del negocio por cualquier motivo y a los procedimientos formales de la quiebra, los dos principales eventos para

medir el fracaso, aunque proponen también otras dos definiciones adicionales, como son la terminación para prevenir futuras pérdidas (Ulmer y Nielsen, 1947) y el haber fracasado en ganar dinero.

Asimismo, Watson y Everett (1996a) señalan que parte de la confusión sobre los ratios de fracaso es, al menos, resultado de la mala interpretación de las estadísticas disponibles. Así por ejemplo, Potts (1977) habla indistintamente de cosas diferentes, puesto que el fracaso en las operaciones es sólo una parte de todos los posibles motivos de fracaso que se pueden dar en una empresa.

Por su parte, Scott y Lewis (1984) dicen que la ausencia de una buena evidencia estadística da lugar a la confusión, al establecer mitos y medias verdades. Por ello, el alto riesgo de fracaso asumido por las pequeñas empresas es justificado en las citas de trabajos previos por las altas tasas de retorno demandadas por los bancos y los inversores (Phillips y Kirchhoff, 1989).

En el mismo sentido se pronuncia Shepherd (2003), que define el concepto de fracaso de un negocio como el cambio involuntario, tanto en la propiedad como en la dirección del negocio, debido al escaso rendimiento. Añade además, que existe una importante limitación de las estadísticas habituales en las que se utiliza la liquidación como medida del fracaso. Así por ejemplo, señala que en el año 2001, un total de 12.457 negocios de EE.UU. dejaron de operar, sólo por tener sus activos liquidados y abiertos los procesos de pago a sus acreedores (Capítulo 7 de la quiebra en EE.UU.). Critica que esta estadística subestima el número de negocios fracasados, porque no tiene en cuenta aquellos negocios vendidos o fusionados con otras empresas para evitar la quiebra. En consecuencia, según esto, Shepherd (2003) establece que el fracaso del negocio ocurre cuando una caída de los ingresos y/o un aumento en los gastos son de tal magnitud que la empresa se vuelve insolvente y no es capaz para atraer nuevas deudas o fondos netos y, consecuentemente, no puede continuar operando bajo la actual propiedad y dirección.

La definición más completa en relación al concepto de fracaso empresarial, por abarcar las múltiples facetas que puede presentar y que han sido expuestas, ha sido la realizada por Bruno y Leidecker (1988: 51), quienes establecen que “unos concluyen que el fracaso sólo ocurre cuando una empresa presenta alguna forma de declaración de quiebra. Para otros hay numerosas formas de muerte organizativa, incluyendo la

quiebra, la fusión o la adquisición. Incluso para otros, el fracaso ocurre si la empresa fracasa en satisfacer sus responsabilidades a los stakeholders de la organización, incluyendo empleados, proveedores, la comunidad como un todo y los clientes, hasta los propietarios”.

En resumen, han sido múltiples las definiciones del fracaso empresarial, fundamentalmente por la disponibilidad limitada de datos económicos (ratios de retorno sobre el capital), lo que ha obligado a los autores a utilizar ciertos eventos registrados tales como el *Abandono* y la *Quiebra*⁷ (Watson y Everett, 1993), y que a continuación pasan a desarrollarse.

2.2.1.1. Abandono.

El *Abandono*, sería la definición y medida menos homogénea del fracaso empresarial, pudiendo conllevar muchas posibles consideraciones. En este sentido, se pueden encontrar trabajos que distinguen entre el *Abandono de la Propiedad* y el *Abandono del Negocio*.

Así, por un lado, numerosos estudios han investigado los ratios de fracaso de los pequeños negocios donde el fracaso ha sido definido como *Abandono de la Propiedad* (Hutchinson *et al.*, 1938; Churchill, 1952; Ganguly, 1985; Stewart y Gallagher, 1986; Phillips y Kirchhoff, 1989; Brüderl *et al.*, 1992; Watson y Everett, 1999). Según esta medida, el fracaso sería el abandono de una empresa por cualquier cambio en la propiedad. En los estudios sectoriales llevados a cabo con esta medida, aunque los ratios de fracaso varían significativamente entre ellos, los obtenidos para el sector detallista, servicios y manufacturero son bastante consistentes, resultando que el sector detallista es el que presenta ratios más altos, el manufacturero más bajos y el sector servicios ratios intermedios.

También han sido numerosos los estudios que han definido el fracaso como *Abandono del Negocio* (Taufel, 1982; Hamilton, 1984; Price, 1984; Birley, 1986; Reynolds, 1987; Cooper *et al.*, 1988; Bates y Nucci, 1989; Dunne *et al.*, 1989; Dekimpe y Morrison, 1991; Bates, 1995c; Stanworth, 1995). El fracaso de una empresa, según esta medida,

⁷ Watson (2003) hace una completa y detallada revisión de la literatura de las definiciones del fracaso empresarial antes citadas, y también señala que el fracaso puede ser definido y medido como *Abandono* o como *Quiebra*.

sería registrado solo cuando un negocio deja de operar. Igualmente, estos estudios vuelven a ser consistentes a nivel sectorial, encontrando que los ratios son más bajos en el sector manufacturero que en los sectores detallista y servicios.

Además, el *Abandono*, como medida del fracaso empresarial, también se puede encontrar, entre otros, en el trabajo de Hutchinson *et al.* (1938), quienes afirman que las empresas que requieren poco capital probablemente tengan tasas de abandono más altas, explicando esta situación con dos argumentos. Por un lado, los propietarios investigarán más las posibilidades de la nueva empresa cuando hay grandes cantidades de capital. Por otro lado, los negocios que entran en industrias que requieren poco capital es probable que puedan tener más competencia por las barreras de entrada relativamente más bajas. Igualmente, los trabajos de Brüderl *et al.* (1992) y de Watson y Everett (1996b) apoyan todo lo anterior. Ambos estudios proporcionan una fuerte relación inversa entre la cantidad de capital invertida y los ratios de abandono ⁸.

Por su parte, Watson (2003) señala que un elemento a tener en cuenta es que el *Abandono* debería tener un tratamiento distinto, según se trate de empresarios individuales o de socios, ya que los grandes negocios, por sus mayores requerimientos de capital, son más probables a ser constituidos y a realizar transferencias de propiedad, argumentado que esto es así por lo siguiente:

- Cuando un empresario individual o socio vende un negocio, esta situación es tratada generalmente un abandono de un negocio y el comienzo de otro.
- Por otra parte, una transferencia de acciones en una sociedad, incluso si es total, generalmente no es tratada como un abandono de negocio (Star y Massel, 1981). Estos autores, señalan que hay ratios de abandono más altos para los socios y los propietarios en comparación con las corporaciones empresariales.
- Más aún, los negocios de servicios, suelen presentar una dependencia más alta de su fundador y puede cesar cuando esa persona se retira o decide buscar otra actividad.

⁸ Asimismo, Watson (2003) señala que los menores requerimientos de capital para establecer una empresa en el sector detallista o servicios, provocan que las barreras de entrada sean más bajas y que, en consecuencia, existan mayores ratios de creación de empresas y también ratios de abandono más altos (Brush y Chaganti, 1999), siendo aplicable tanto al abandono de la propiedad como del negocio. No obstante, añade que ambas definiciones de fracaso pueden ser erróneas en las Pymes propiedad de las mujeres, pues es más probable que se establezcan en el sector detallista y de servicios.

2.2.1.2. Quiebra.

Para otros autores, el fracaso de una empresa está asociado a los procedimientos relacionados con la *Quiebra*. Así, Perry (2001) considera el concepto fracaso, empleado en su investigación de la influencia de la planificación sobre el cierre de las empresas pequeñas de EE.UU., como una quiebra con pérdidas para los acreedores.

La mayoría de los estudios no han sido muy claros al tratar la quiebra, pues sólo se han centrado sobre un grupo de negocios en quiebra y no han determinado los ratios de fracaso. Así por ejemplo, Garrod y Miklius (1990) concluyen que las quiebras representaban el 11% de los abandonos de los negocios de manufactura y el 6% de los abandonos de los negocios detallistas.

Sin embargo, hay algunas excepciones. Por un lado, Fredland y Morris (1976) estiman el ratio de fracaso anual de las empresas (quiebra) para los sectores detallista (detallistas de muebles y ropa de mujer), manufacturero (fabricantes de muebles) y servicios (imprentas y publicaciones). Por otro lado, Lowe *et al.* (1991) calculan un índice de fracaso (quiebra) para cada sector industrial y establecen además la relación entre dichos índices y el índice de fracaso medio, para los sectores detallista, manufacturero y servicios. También Watson y Everett (1999), en relación a las Pymes localizadas en centros comerciales, establecen los ratios de quiebra medios anuales para los sectores detallista y servicios.

Otros estudios relacionados con la utilización de la quiebra como medida del fracaso de las empresas son, entre otros, los que han estudiado la relación entre los requerimientos de capital y la quiebra. Así por ejemplo, Storey *et al.* (1987) estudian los negocios de ciertos sectores que son más probables a ser liquidados por los requerimientos de las elevadas inversiones. De forma similar, Stewart y Gallagher (1986) analizan los sectores con altos costes de capital y su relación con la quiebra.

2.2.2. Riesgo de Mortalidad.

Otro concepto muy utilizado en los estudios de supervivencia de empresas, y que está muy próximo al de fracaso empresarial, es el de *Riesgo de Mortalidad*. En su trabajo, Shepherd *et al.* (2000) realizan una excelente definición y análisis de este concepto, equiparándolo al de la quiebra. En este sentido, los autores establecen la definición del

Riesgo de Mortalidad como la probabilidad de que una empresa se vuelva insolvente y no sea capaz de recuperarse de esa insolvencia antes de estar en quiebra y dejar de operar. Además, realizan las siguientes precisiones:

- Un negocio en quiebra (contablemente), pero que no ha dejado de operar, no es todavía una mortalidad.
- Los motivos de insolvencia son los que establecen la mortalidad (quiebra).
- Esta definición es más restrictiva que la relativa a la definición de mortalidad por abandono (cualquier cambio en la propiedad o cierre del negocio) (Fredland y Morris, 1976), puesto que un negocio puede cambiar de propiedad, sin que eso suponga su mortalidad.
- También difiere del concepto de Dun y Brandstreet (1979), que se asemeja también al de la quiebra, pero exige que haya pérdidas para los acreedores.

Asimismo, Shepherd *et al.* (2000) señalan que la mortalidad del negocio simplemente requiere que un fallo inesperado en los ingresos y/o un aumento inesperado en gastos sea de tal magnitud para que la empresa se vuelva insolvente, y no sea capaz de atraer nuevas deudas o fondos netos (incluyendo la tolerancia de los acreedores), y entonces no pueda continuar operando. Argumentan que esta aproximación de la mortalidad es apropiada porque está basada sobre la vida de la organización, no depende de operativas contables concretas y no se basa en la vida del equipo directivo.

Por último, Shepherd *et al.* (2000) concluyen que el *Riesgo de Mortalidad* es totalmente diferente del riesgo del negocio o del riesgo de la inversión, ya que debe poner en peligro la solvencia de la empresa, y por tanto su supervivencia, no la variación de beneficios esperados⁹.

2.2.3. Éxito Empresarial.

Otro concepto, que es opuesto al de fracaso y que tiene relación con la supervivencia empresarial, es el *Éxito*. Así, de una forma intuitiva, el éxito sería no fracasar, es decir, no interrumpir las operaciones, no entrar en quiebra, ni llegar a liquidar la empresa. En consecuencia, consistiría en la permanencia de la empresa en el mercado. No obstante, el éxito podría además considerarse como el logro de los objetivos de la empresa, como

⁹ Para una discusión de varias medidas del riesgo, los autores aconsejan ver Balzer (1994). Por su parte, Delmar y Shane (2002) utilizan el modelo de ratio de riesgo de Weibull.

por ejemplo el rendimiento o el crecimiento, que estén por encima de la media del sector en el que la empresa opera.

En la literatura, el éxito de la microempresa ha sido medido, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, en relación a los resultados económicos tales como la rentabilidad, la facturación, las ventas y el empleo (Chaganti y Chaganti, 1983; Hornaday y Wheatley, 1986; Du Rietz y Henrekson, 2000). No obstante, como ya se indicó anteriormente, Kantor (2002) señala que es preciso considerar dichos aspectos con precaución cuando se analiza el éxito de las empresas propiedad de mujeres, sobre todo en ciertos contextos culturales dónde la mujer experimenta limitaciones dentro del ámbito del hogar, el mercado y el Estado para acceder al mundo empresarial, no sólo desde el punto de vista práctico sino incluso también por ley (Mayoux, 1995; Chen, 1996; Carr *et al.*, 1996; ILO, 1999).

Por su parte, DeTienne *et al.* (2002), en su trabajo de análisis de empresas con malos rendimientos, encuentran que los llamados por ellos *Factores del Entorno Interno*, relativos a las expectativas de los empresarios y sus experiencias previas, influyen en la decisión de la empresa de permanecer o salir del mercado. Para ello se apoyan en las aportaciones de dos trabajos. Por un lado, en el de Shepherd y Krueger (2002), quienes sugieren que aquellos empresarios con éxito en el pasado esperarán tener éxito de nuevo. Por otro lado, en el trabajo de mortalidad empresarial de Levinthal (1991), quien encuentra que las organizaciones supervivientes tienden a ser organizaciones que fueron, en períodos anteriores, de éxito, debido principalmente a la creencia cognitiva de que “nosotros lo hemos hecho antes, nosotros lo haremos de nuevo”.

Por último, diversos estudios, como ejemplo el de Hofer y Sandberg (1987), determinan la importancia de la planificación directiva, el desarrollo de la habilidad directiva y la planificación financiera en relación al éxito de la empresa.

2.3. FACTORES DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL.

En este apartado se realiza una revisión de los principales trabajos que han tratado de identificar y clasificar los múltiples factores que pueden afectar a la supervivencia empresarial, con el fin de conseguir una clasificación que suponga la síntesis de las principales clasificaciones llevadas a cabo por los distintos autores. Dicha revisión ha permitido concluir que dichos factores se podrían agrupar, básicamente, en:

- Los relativos a las características personales del empresario, tales como experiencia previa del individuo, en sus múltiples formas de manifestación, la formación, el género o la edad.
- Los relacionados con la empresa, tales como la financiación, el tamaño y otros aspectos de la empresa asociados con su forma jurídica, el modo de entrar en el mercado, o la estructura de la propiedad y su forma de explotación.
- Los asociados al entorno en el que opera la empresa, tanto los del entorno institucional, correspondientes a la complejidad regulatoria en la puesta en marcha del negocio y la fiscalidad del país (instituciones formales), y al capital social y el miedo al fracaso (instituciones informales), como los del entorno competitivo, tales como el tamaño del mercado, la concentración de la industria, las barreras de entrada y los costes de cambio, entre otros.

2.3.1. Factores de Supervivencia Empresarial en la Literatura Académica.

Es preciso comenzar señalando que muchos de los factores que son utilizados en los estudios para explicar el éxito de las empresas, también son utilizados en otros estudios para explicar el fracaso empresarial, siendo necesario resaltar la relación estrecha entre los factores que afectan al fracaso y los que afectan al éxito (Gaskill *et al.*, 1993). Por tanto, a la hora de realizar el análisis de los factores de la supervivencia empresarial, habría que tener en cuenta tanto los factores de éxito como los de fracaso, aunque si bien, son estos últimos los que, en mayor medida, han sido analizados y tenidos en cuenta para la realización de esta revisión.

Como ya se señaló anteriormente, cuando se analizaron los distintos enfoques teóricos utilizados para estudiar la supervivencia de las empresas, tradicionalmente se ha argumentado que dicha supervivencia depende del rendimiento económico. Sin

embargo, más recientemente, los autores encuentran que hay otros muchos factores que pueden influir en la supervivencia empresarial. Así, diversos trabajos empíricos (Blau, 1984; Carroll y Huo, 1986; Meyer y Zucker, 1989; Kalleberg y Leicht, 1991; Levinthal, 1991) sugieren que otros factores, distintos del rendimiento, pueden jugar un papel en la decisión de que una empresa continúe o salga del mercado. En el mismo sentido, DeTienne *et al.* (2002) señalan que aunque pudiera parecer que el principal factor que determina el fracaso de una empresa, y por tanto su salida del mercado, es el rendimiento, hay que tener presente que existen otros factores, tanto personales como de otra índole, que influyen en la decisión del empresario de salir del mercado. Por su parte, Delmar y Shane (2002) argumentan que la disolución de la empresa puede suceder por diferentes motivos.

De forma más concreta, son muchos los trabajos de investigación que han tratado de determinar los factores que influyen en la supervivencia empresarial. En este sentido, como señalan Gaskill *et al.* (1993), lo más habitual ha sido encontrar estudios que analizan la relación entre el fracaso de las empresas y:

- Las escasas habilidades directivas (crisis directivas, falta de planificación, mala dirección, etc.).
- El peligro financiero (factores relacionados con la financiación y su utilización para predecir la quiebra, limitaciones financieras, etc.).
- La falta de habilidades para competir en el mercado (tamaño pequeño, mala localización y mercancías baratas, así como políticas gubernamentales, etc.).

Además, según Watson (2003), muchos de los estudios de fracaso empresarial han estado basados en la opinión de alguno de los tres grupos siguientes: de propietarios o directivos fracasados (Gaskill *et al.*, 1993); de propietarios o directivos no fracasados (Chaganti y Chaganti, 1983); y de liquidadores y síndicos de quiebras (Watson y Everett, 1996a).

Asimismo, muchos autores han intentado agrupar dichos factores mediante algún criterio. Para tratar de lograr una clasificación que sirva de síntesis de las principales aportaciones realizadas del estudio de los factores que influyen en la supervivencia de las empresas, sería conveniente realizar una revisión de las clasificaciones más representativas realizadas por los distintos autores.

En este sentido, la primera gran clasificación, realizada de una forma muy genérica, es la que proponen Delmar y Shane (2002), quienes resaltan el interés que tiene la posibilidad de poder determinar el motivo del abandono de una empresa por parte de los fundadores de la misma, por lo que establecen dos tipos de disolución de la empresa. Por un lado, la disolución voluntaria, que se produce cuando los fundadores han perdido interés en la empresa o tienen alternativas mejores, y por otro lado, la disolución involuntaria, que se daría cuando surgen problemas de financiación, de competencia o conflictos internos. Por consiguiente, según esta clasificación, entre los factores que influyen en la supervivencia empresarial, unos serían dependientes de la voluntad de los propios empresarios y otros ajenos a dicha voluntad, respectivamente.

Otra clasificación es la realizada por Gimeno *et al.* (1997), quienes argumentan que la supervivencia empresarial está determinada por dos factores, el rendimiento económico de la empresa y un nivel de rendimiento de la misma¹⁰. Por tanto, tiene en cuenta tanto los factores internos de la empresa, al considerar los atributos humanos de los propietarios, como los factores externos a la misma, pues argumentan que este razonamiento viene a complementar la literatura de la ecología poblacional, dónde la mortalidad parece ser motivada por factores hostiles del entorno.

En un sentido similar, aunque de una forma mucho más completa, DeTienne *et al.* (2002) establecen otra clasificación de los factores de supervivencia de las empresas al señalar que existen factores, tanto personales como de otra índole, y distintos al rendimiento, que influyen en la decisión del empresario de salir del mercado, como pueden ser sus oportunidades personales, los costes hundidos de carácter personal, y los factores del entorno interno y externo¹¹. Respecto a estos últimos factores, en su trabajo de análisis de empresas con malos rendimientos, encuentran que dichos factores influyen en la decisión de que la empresa permanezca o salga del mercado, a pesar del escaso rendimiento económico.

¹⁰ Como ya se señaló anteriormente, sería un nivel o umbral de rendimiento, establecido por los propios empresarios en función de sus características propias, tales como oportunidades de empleo alternativas, ingresos psíquicos de la creación de su empresa y el coste de cambiar a otras ocupaciones, bajo el cual decidirían cerrar la empresa.

¹¹ DeTienne *et al.* (2002) se refieren a las expectativas y experiencias previas de los empresarios, como factores del entorno interno, y señalan que los relativos al entorno externo son también críticos para el decisor, refiriéndose a la relación entre la supervivencia de las empresas y la complejidad, dinamismo y munificencia de los entornos, mediante la aplicación del modelo tridimensional de Dess y Beard (1984).

Por su parte, según el enfoque tradicional de que la supervivencia empresarial depende del rendimiento económico (expuesto anteriormente), Keats y Bracker (1988), a través de su *Modelo de Rendimiento de la Pequeña Empresa*, reconocen que el rendimiento depende de muchas variables, incluyendo las características individuales del empresario, su comportamiento y las influencias del entorno. De este modo, añaden que influirían en el rendimiento factores tales como las características y comportamientos de los empresarios, la motivación empresarial para lograr la consecución de los objetivos, las elecciones y reacciones estratégicas en respuesta a los elementos del entorno, la adquisición e implementación de prácticas de dirección estratégica sofisticadas, la comprensión e integración de las prácticas de dirección estratégica y la estructura de la industria en la cual opera la empresa. Como se puede apreciar, esta clasificación de los factores de supervivencia de la empresa establece una estructura más detallada que la anterior, integrándola en aquella.

Pero sin duda, la mejor clasificación es la que proporcionan Gartner *et al.* (1999), quienes establecen tres grandes categorías de factores que influyen en el éxito de las empresas y, por tanto, en su supervivencia:

- Características individuales del empresario, relativas a la posesión de conocimiento sustancial y habilidad al comienzo, durante y al final del proceso de puesta en marcha de la empresa.
- Comportamientos empresariales por parte del empresario, dirigidos a encontrar y perfeccionar las oportunidades de negocio, a adquirir recursos y ayudas, a operar en el negocio, a identificar y vender a los clientes, y a actuar fuera de los asuntos del negocio.
- Estrategia y entorno, que requieren las comparaciones del rendimiento relativo de nuevas empresas con otros competidores y con las características de la industria, como las cuestiones usadas en la investigación PIMS: primero en entrar (pionero), grado de innovación, ratio de crecimiento de la industria, tamaño del mercado, precio relativo y calidad relativa. De esta forma, comprendería la estrategia, en relación al tipo de estrategia utilizada, y el entorno, en función del tipo de entorno en el que se encuentre la empresa.

En resumen, considerando las clasificaciones anteriormente expuestas, se puede concluir que los factores que influyen en la supervivencia empresarial se podrían

agrupar en los tres siguientes bloques: *Características Personales del Empresario*, *Empresa y Entorno*. Esta clasificación propuesta permite realizar un análisis completo y exhaustivo de este fenómeno al considerar todas sus posibles causas.

2.3.2. Características Personales del Empresario.

Las características personales del empresario han demostrado ser factores decisivos en el proceso de creación de empresas y, por tanto, ampliamente estudiadas. Además, en la literatura académica se pueden encontrar también argumentos en los que se establece que la supervivencia de las nuevas empresas depende de ciertas características personales del propio empresario (Bates, 1990a; Schoonhoven *et al.*, 1990; Brüderl *et al.*, 1992). Por ello, a continuación se va a analizar la influencia de la *Experiencia Previa*, en sus múltiples formas de manifestación, la *Formación*, el *Género* y la *Edad*, sobre la supervivencia empresarial.

2.3.2.1. Experiencia Previa.

En general, la investigación sobre los efectos de la experiencia previa de los individuos sugiere que a menudo éstos adquieren ventajas cuando su experiencia se incrementa al realizar las tareas (Shepherd *et al.*, 2003). En este sentido, los individuos se vuelven más eficientes aprendiendo a centrarse sobre las dimensiones claves, esto es, aquellas que contribuyen en mayor medida a hacer variar el resultado de sus decisiones, ignorando las variables superfluas o irrelevantes, y pudiendo incluso utilizar procesos de decisión mejores respecto a los que tienen menos experiencia (Shepherd *et al.*, 2003).

De forma similar, entre las causas del fracaso empresarial que establece la literatura académica, una de las más comunes ha sido la posesión de una experiencia previa insuficiente por parte del empresario (Shepherd, 2003). Así, es de esperar que los negocios puestos en marcha por empresarios con experiencia tengan rendimientos superiores a los que carecen de ella (Bates, 2005). En este sentido, los empresarios con más experiencia poseen el conocimiento para desempeñar los papeles y las tareas necesarias para lograr el éxito de una forma más efectiva (Stuart y Abetti, 1990; Gimeno *et al.*, 1997; Chandler y Hanks, 1998). Por su parte, Lyles *et al.* (2004), en su intento de explicar la relación entre la experiencia previa del empresario y la supervivencia de su empresa, reconocen la importancia y el valor de los recursos

intangibles (Hall, 1992) y del conocimiento tácito (Hedlund, 1994), cuando son escasos y valiosos, proporcionando a la empresa una ventaja competitiva.

Además, el conocimiento del empresario mejora por el *feed-back* obtenido de la experiencia (Minniti y Bygrave, 2001). De esta forma, Shepherd y Krueger (2002) sugieren que aquellos empresarios con éxito en el pasado esperarán tener éxito de nuevo y, en términos similares, Levinthal (1991), en su trabajo sobre mortalidad empresarial, encuentra que las empresas supervivientes suelen ser organizaciones que han tenido éxito en períodos anteriores, debido probablemente a la creencia cognitiva de que, si se ha hecho antes, se puede volver a hacer de nuevo. Asimismo, la evidencia empírica señala que calidad de la decisión (experiencia) está asociada con la fiabilidad (Shanteau, 1988; Bedard y Chi, 1993; Spence y Bruces, 1997).

No obstante, para algunos autores, la posesión de experiencia previa por parte del empresario puede, en ocasiones, influir negativamente sobre la supervivencia empresarial. Así, como ya se indicó anteriormente, McGrath (2002) argumenta que la experiencia previa no siempre es una ventaja debido a “*Problemas de Miopía*”, que se dan cuando la actividad empresarial se convierte en un negocio habitual y el empresario, en consecuencia, puede caer fácilmente en una situación que le impide ver la forma más clara de elegir las mejores decisiones, afectando más a las organizaciones ya establecidas, es decir, con más experiencia. En un sentido similar, Starr y Bygrave (1992) también recogen ciertas debilidades de la experiencia empresarial previa, como la dificultad para reconocer problemas, desgana para abarcar y comprender la información, tendencia a interrumpir la realización de nuevos contactos de red y a actuar de forma tardía.

Por su parte, Shepherd *et al.* (2003) señalan que la investigación previa relacionada con el proceso de toma de decisiones sugiere que incrementos de experiencia no siempre conducen a las mejores decisiones, debido a que la experiencia previa del individuo proporciona una mayor fiabilidad y rendimiento hasta cierto punto, a partir del cual, comienzan a disminuir, describiendo una relación en forma de U invertida. Añaden que la explicación podría residir en que la experiencia previa puede provocar en el decisor problemas cognitivos serios, al estar sus decisiones influenciadas por experiencias del pasado y confiarse en exceso, así como por la dificultad para percibir el inicio de algún cambio.

En el mismo sentido, Mincer (1974) señala también esta relación no lineal de la experiencia, y Honig (1998), en su trabajo sobre el análisis del rendimiento de 215 microempresas jamaicanas en relación al capital humano, en el que incluye la experiencia previa en el sector o negocio, obtiene igualmente una relación positiva y significativa entre ambas hasta cierto umbral, a partir del cual, comienza a descender¹².

A continuación se analizan las diversas formas de experiencia previa del empresario, que se pueden encontrar en la literatura académica, relacionadas con la supervivencia de las empresas, como su experiencia previa en la industria, la profesional-laboral, la empresarial, la directiva, y la empresarial de familiares y personas cercanas al propio empresario.

A.- Experiencia Previa en la Industria.

En la literatura académica se pueden encontrar numerosos trabajos que analizan la influencia de la experiencia previa del empresario en la industria. Un buen ejemplo de ello es la revisión que hacen Lussier y Pfeider (2001) en relación a 24 trabajos previos que analizan los factores que afectan a la supervivencia de la empresa, encontrando que en 11 de ellos la experiencia previa del empresario en la industria sí influiría, en 4 de ellos no lo haría y en los 9 restantes no la consideran.

También Schoonhoven *et al.* (1990) y Bates (1990a), entre otros autores, señalan que los empresarios que tienen más experiencia previa en la industria tendrán una probabilidad menor de cerrar sus negocios. De forma similar, Brüderl *et al.* (1992), concluyen que los empresarios que ponen en marcha un negocio en industrias en las que tienen experiencia, es previsible que tengan mejores resultados que aquellos que carezcan de ella.

Por una parte, una explicación de esta situación podría estar en la relación con los *stakeholders* claves de la industria en la que va a operar la empresa y la obtención de su legitimidad. En este sentido, el aprovechamiento de las relaciones claves son críticas para el éxito (Johannisson, 1998), relaciones que son facilitadas por la experiencia previa que el empresario tenga de la industria, lo que facilitará la adquisición de nuevo

¹² Honig (1998) también concluye que las ventajas de experiencia laboral adicional pueden tener mayor peso que los retornos de la educación formal convencional.

conocimiento, la generación de nuevas ventajas y el mantenimiento de su posición en el mercado (Hanssen-Bauer y Snow, 1996). De forma más específica, las relaciones con clientes son beneficiosas para las nuevas empresas porque proporcionan al empresario los mecanismos para aprender de sus necesidades y demandas, así como mantener a la empresa en sus redes sociales, obteniendo importantes ventajas (Larson, 1992; Stuart *et al.*, 1999).

No obstante, aunque los empresarios necesitan crear relaciones con los clientes para la supervivencia de la propia empresa, sin embargo, a menudo dichas relaciones se establecen después de que la empresa ha sido puesta en marcha (Delmar y Shane, 2004). Por tanto, la habilidad del empresario para demostrar a los *stakeholders* externos la legitimidad de la nueva empresa aumentaría la probabilidad de su supervivencia (Meyer y Rowan, 1977). En este sentido, la posesión por parte del empresario de experiencia previa en la industria en la que opera, facilitaría la obtención de dicha legitimidad.

Por otra parte, otra explicación descansaría en la inversión en capital humano específico, en el que estaría la experiencia previa en la industria, permitiendo crear valor para un negocio concreto, pero sin relevancia para otro tipo de negocios (Gimeno *et al.*, 1997). De esta forma, los individuos cuyo capital humano es más específico para un determinado negocio podrían tener menos movilidad (Becker, 1975). Además, como argumentan Lyles *et al.* (2004), la experiencia previa en la industria contribuye a identificar y explotar nichos libres. Adicionalmente, dicha experiencia puede proporcionar también conocimiento útil para el funcionamiento de la empresa en la industria (Brüderl *et al.*, 1992), por ejemplo de productos y servicios, de proveedores, clientes y hasta contactos sociales con *stakeholders* claves (Van de Ven *et al.*, 1984; Gimeno *et al.*, 1997).

Este conocimiento puede ser de especial trascendencia para lograr el éxito, confiriendo una asimetría favorable entre los empresarios que lo poseen y los que no (Cooper *et al.*, 1994). La explicación radicaría en que tendrían un conocimiento mayor sobre aquellas características claves de la industria en la que opera su negocio (Shane y Delmar, 2004), minimizando así la desventaja de la novedad (Stinchcombe, 1965; Aldrich y Auster, 1986). Como señalan Cooper *et al.* (1994: 379), aquellos “empresarios que provienen de negocios similares pueden obtener directamente conocimiento relevante, experiencia y relaciones que reducen significativamente la desventaja de la novedad”. Por todo lo

anterior, el conocimiento y relaciones mencionadas perderían gran parte de su valor fuera de su contexto original (Gimeno *et al.*, 1997).

Además, las probabilidades de éxito empresarial son mayores si el equipo directivo de la empresa tiene experiencia previa en la industria en la que ha entrado (Cooper, 1986; Roure y Maidique, 1986). De forma similar, Roure y Maidique (1986) encuentran que los empresarios de éxito tenían experiencia en empresas de rápido crecimiento que competían en la misma industria que su empresa. Como señalan Feeser y Willard (1990), las oportunidades aparecen demasiado rápido para ser aprovechadas por alguien que está fuera de la industria, que debería disponer de las necesarias habilidades previas. Por tanto, el capital humano específico para la industria es un determinante significativo para la supervivencia empresarial (Cooper *et al.*, 1988; Brüderl *et al.*, 1992).

También son múltiples los hallazgos empíricos relacionados con este tipo de experiencia previa. Así, por un lado, se podría señalar el trabajo de Bates (2005), en el que analiza, entre otros, los rasgos del empresario de negocios que habían cerrado para distinguir entre los que habían tenido éxito y los que no, llegando a la conclusión de que los de más éxito eran propiedad de empresarios con experiencia previa en la industria en la que operan. Por su parte, en trabajos como el de Brüderl *et al.* (1992) y en el de Carroll y Mosakowski (1987) se controlan, a parte del tamaño y la composición del equipo que creó la empresa, su experiencia previa en la industria, llegando a las mismas conclusiones. Además, Ciavarella *et al.* (2004) encuentran una relación positiva y significativa entre la experiencia en la industria en la que opera la empresa con su supervivencia, argumentando que podría ser debida a la reducción de la incertidumbre del entorno por los contactos iniciales con clientes, proveedores, entidades financieras y otros que tienen conocimiento de dicha industria. Asimismo, Van Praag (2003) concluye que la experiencia en la misma industria influye negativamente y de forma significativa en el fracaso del negocio¹³.

Igualmente, también cabría mencionar los hallazgos de trabajos realizados en múltiples países. En este sentido, se podría citar, a modo de ejemplo, el estudio sobre las características de los empresarios franceses de Abdesselam *et al.* (2004), quienes

¹³ Otra evidencia empírica relacionada con esta experiencia previa, considerada junto con otro tipo de experiencia como relevante y que influiría en el éxito del negocio, se podría encontrar, a modo de ejemplo, en los trabajos de Cooper *et al.* (1994), Singer (1995), Luk (1996), Brüderl y Preisendörfer (1998) o en el de Reuber y Fischer (1999), entre otros.

concluyen que aquellas empresas que todavía continuaban en activo fueron las creadas por empresarios con experiencia previa en la misma industria. En un sentido similar, Gaskill *et al.* (1993), en su trabajo sobre los factores de fracaso en las empresas detallistas de ropa y complementos en EE.UU., señalan que diversas variables directivas del empresario, entre las que se encontraba la falta de experiencia en la industria, constituían factores de fracaso. Por su parte, en su estudio de supervivencia de empresas húngaras, Lyles *et al.* (2004) llegan a la conclusión de que la experiencia previa del empresario en una industria similar en la que opera influye positivamente y de forma significativa en la supervivencia de su empresa.

Por último, es preciso señalar que también existe evidencia empírica en la relación positiva entre la citada experiencia del empresario y el rendimiento de la empresa (Box *et al.*, 1994). También Gimeno *et al.* (1997), en su trabajo sobre una muestra final de 1.547 empresarios de nuevos negocios en EE.UU., llegan a la conclusión de que la experiencia previa en negocios similares influye de forma significativa y directa sobre el rendimiento económico de la empresa creada, e inversamente sobre la probabilidad de salir fuera del mercado. Shepherd (1999) por su parte, en su trabajo sobre la valoración que las empresas de capital riesgo australianas realizan sobre la supervivencia de las empresas nuevas a las que financian, encuentra que una gran experiencia y conocimiento por parte del empresario en la industria en la que va a entrar u otra relacionada, tiene un efecto positivo y significativo con la valoración de su supervivencia.

B.- Experiencia Previa Laboral-Profesional.

Otra manifestación de la experiencia del empresario es la lograda a través de ocupaciones laborales o profesionales previas. En el ámbito de la creación de empresas, se pueden encontrar trabajos que incluyen este tipo de experiencia en el estudio del proceso emprendedor. Así, ya Say (1964: 330) afirmaba que el éxito en la creación de empresas requería varias cualidades tales como “juicio, perseverancia y conocimiento tanto del mundo como de los negocios”, y Van Praag (2003) por su parte, añade además un conocimiento, logrado a través de la experiencia, tanto de la industria en la que se quiere operar, como de la profesión que se quiere desempeñar. Además, Boden y Nucci (2000) señalan que para lograr el éxito en la propiedad de los negocios es importante acumular capital humano relevante, proponiendo dos tipos complementarios del mismo

que, en diferentes combinaciones, los individuos emplearían en sus negocios, y que son el *Componente Dirección* y el *Componente Producción*. Éste último consistiría, según estos autores, en la experiencia en la producción del producto, pudiendo ser adquirida o mejorada a través del empleo asalariado en una industria u ocupación-profesión relacionada.

La evidencia empírica obtenida de la revisión de la literatura señala que la experiencia previa laboral-profesional afectaría al éxito del negocio del empresario (Cooper *et al.*, 1994; Luk, 1996; Brüderl y Preisendörfer, 1998; Reuber y Fischer, 1999). En términos similares, Van Praag (2003) concluye que la experiencia previa del empresario en la profesión que se quiere desempeñar afectaría de forma negativa y significativa en el riesgo de dejar de ser autoempleado. Por su parte, Boden y Nucci (2000) señalan que las posibilidades de supervivencia del negocio son mayores para aquellos propietarios, tanto hombres como mujeres, con 10 o más años de experiencia laboral previa. Asimismo, Honig (1998) llega a la conclusión de que las ventajas de la experiencia laboral adicional pueden tener mayor peso que los retornos de la educación formal convencional.

Los trabajos anteriores hacen referencia a la experiencia previa laboral-profesional de carácter específico para un determinado negocio. No obstante, Van Praag (2003) encuentra que aunque la experiencia laboral previa de carácter general no influye en el éxito o fracaso de los negocios, sí que tiene, sin embargo, un efecto positivo y significativo sobre el riesgo de salida voluntaria de los negocios, debido posiblemente a que dicha experiencia, junto con unas mejores opciones fuera de la empresa, aumentarán la probabilidad de dejar el autoempleo.

Los esfuerzos para argumentar los hallazgos anteriores han sido múltiples. Así, por una parte, la experiencia laboral-profesional previa del individuo ha sido calificada como una inversión que puede producir incrementos de productividad laboral (Schultz, 1959; Becker, 1964). Por otra parte, como señalan Abdesselam *et al.* (2004), los individuos que han tenido una ocupación previa son más proclives a formar parte de redes que facilitan el espíritu emprendedor, logran una mejor visión del mercado, disfrutan de conocimiento técnico, consiguen oportunidades, etc. Además, la situación de personas que rompen su trayectoria profesional y se quedan desempleadas podría explicar el

incremento en el espíritu emprendedor (Shapero, 1975), posiblemente para dar continuidad a dicha trayectoria.

No obstante lo anterior, como señalan Gimeno *et al.* (1997), mientras que es posible que incrementos de experiencia laboral del individuo eleven el rendimiento económico como autoempleado, también ampliarán sus oportunidades de negocio y aumentarán sus ingresos esperados del empleo alternativo, requiriendo un mayor rendimiento para mantenerse en los negocios. Por tanto, la influencia del capital humano sobre la supervivencia de una empresa dependerá de sus beneficios relativos en la empresa versus en un empleo alternativo. En este sentido, Evans y Leighton (1989) encuentran que la experiencia laboral en los negocios tiene los mismos retornos sobre el trabajo asalariado que sobre el autoempleo. Además, el estudio de Fujii y Hawley (1991) revela que el autoempleo tiene ligeramente menos retornos asociados con la experiencia laboral que el trabajo asalariado, pero no se testaron si esas diferencias eran significativas.

Finalmente, la experiencia laboral-profesional previa del empresario ha sido estudiada habitualmente a través del número de años de experiencia previa del individuo en el mundo laboral (Evans y Leighton, 1989; Brüderl *et al.*, 1992). Sin embargo, también lo ha sido a través de la categoría de empleo lograda, como por ejemplo la experiencia directiva o la supervisora (Bates, 1990a). Del mismo modo, Gimeno *et al.* (1997) emplean el nivel de logro conseguido por el empresario, argumentando que los años de experiencia pueden no reflejar de cerca las habilidades y el conocimiento previos desarrollados por el individuo.

La experiencia laboral-profesional previa también ha sido analizada mediante el número de empleos a tiempo completo logrados previamente por el empresario. Así, Gimeno *et al.* (1997) afirman que podría reflejar el capital humano general del individuo, de tal forma que las personas que han tenido un pequeño número de ocupaciones previas puede ser debido a la falta de alternativas laborales, mientras que las que han tenido más empleos presentan una mayor probabilidad de conseguir un capital humano de carácter general, que puede ser aplicado en otro tipo de alternativas. Al mismo tiempo, señalan que si los cambios de trabajo son elevados, puede indicar que el individuo fue obligado a dejarlos por un mal rendimiento, por poseer un escaso nivel de capital humano de

carácter general o incluso por la falta de habilidad para desempeñar trabajos satisfactoriamente.

Sin embargo, Gimeno *et al.* (1997) añaden que un gran número de trabajos previos también puede incrementar el nivel de rendimiento deseado por el empresario, sugiriendo que estará menos dispuesto a tolerar un nivel bajo, debido probablemente a los bajos costes de cambio económicos o psíquicos. En este sentido, mientras que el cambio de trabajo está asociado con un stress o tensión sustancial (Mobley, 1977), aquellos que lo han experimentado en el pasado pueden ser capaces de aprovechar el comportamiento expreso que les posibilita manejar mejor el stress de la búsqueda de trabajo (Lee y Mitchell, 1994). En conclusión, como señalan Gimeno *et al.* (1997), un número moderado de trabajos puede ser el indicador más fuerte de capital humano general, así como de los costes de cambio.

C.- Experiencia Previa en Creación de Empresas.

También la experiencia previa del empresario en la creación de empresas ha sido objeto de consideración, habida cuenta de que este tipo de experiencia suele ser muy habitual entre los que ponen en marcha algún negocio. Así por ejemplo, Schollhammer (1991) encuentra que el 51 % de los empresarios de Estados Unidos tenía experiencia en ser propietarios-directivos de una empresa creada previamente.

Aunque la investigación ha sugerido que la experiencia previa del empresario en creación de empresas puede influir sobre la supervivencia de la empresa (Dyke *et al.*, 1992; Cooper *et al.*, 1994), sin embargo, los resultados encontrados son mixtos.

Así, por un lado, Van Praag (2003) concluye que, en contra de lo que comúnmente se cree, la experiencia previa en la creación de empresas no influye de forma significativa en la duración del negocio, ni altera el riesgo de salida, tanto voluntaria como forzosa. Este resultado está asociado a la medición de dicha experiencia en años, pero el resultado es el mismo si se reemplaza por “una simple experiencia como autoempleado” (Van Praag, 2003). En el mismo sentido, Ciavarella *et al.* (2004) no encuentran, en contraste con los hallazgos de Stuart y Abetti (1990), una relación entre la experiencia en la creación de nuevos negocios y la supervivencia de la empresa a largo plazo, argumentando que la muestra de estos autores consistió en empresas técnicas, mientras

que su muestra incluía empresas nuevas de varias industrias. Por su parte, Peña (2004) encuentra un efecto negativo y significativo de este tipo de experiencia sobre el éxito de la empresa, medido en términos de crecimiento del empleo y de las ventas.

Por otro lado, son mayoría, sin embargo, los estudios que encuentran un efecto positivo con el éxito y la supervivencia del nuevo negocio puesto en marcha. Así, por una parte, en relación con el éxito, Headd (2003) encuentra que el haber poseído otros negocios previamente incrementa la supervivencia, posesión que está fuertemente correlacionada con el éxito percibido por el empresario en el momento en que decidió cerrar su negocio previo, ya que le permitiría hacer contactos, desarrollar expectativas razonables y adquirir habilidades. Por su parte, en trabajos como el de Brüderl *et al.* (1992) y en el de Carroll y Mosakowski (1987) se controlan, a parte del tamaño y la composición del equipo de creación de empresas, su experiencia previa en creación de empresas, llegando a las mismas conclusiones. Otros hallazgos empíricos sugieren que la experiencia empresarial previa del empresario afectaría al éxito de su negocio (Cooper *et al.*, 1994; Singer, 1995; Luk, 1996; Reuber y Fischer, 1999).

Además, en relación con la supervivencia, Delmar y Shane (2004) concluyen, en consistencia con la investigación previa, que las empresas nuevas puestas en marcha por fundadores de empresas experimentados tienen un riesgo de abandono más bajo que las creadas por fundadores menos experimentados, de tal forma que cada puesta en marcha previa emprendida por un equipo experimentado reducía el riesgo de abandono un 22%. Asimismo, la experiencia previa en la puesta en marcha de empresas reduce el riesgo de disolución de la empresa, pero no tiene efectos sobre la probabilidad del establecimiento de la empresa (Delmar y Shane, 2002). De forma similar, en relación a otro aspecto también relacionado, Gimeno *et al.* (1997) llegan a la conclusión de que la experiencia en creación de empresas parece tener un efecto positivo y significativo, tanto sobre el nivel de rendimiento deseado por el empresario, como sobre el rendimiento económico de la empresa.

Entre los argumentos dados destacan, por su grado de amplitud y detalle, los proporcionados por Gimeno *et al.* (1997), quienes señalan que los empresarios con experiencia previa en poner en marcha una empresa o en ser propietarios de una pueden estar dotados de capital humano valioso para situaciones empresariales nuevas, porque tienen experiencia en procesos de puesta en marcha y en dar continuidad a su propio

negocio. Añaden, sin embargo, que esta experiencia puede no ser valiosa para otras alternativas, como por ejemplo el trabajo en empresas ya establecidas. Al mismo tiempo, señalan que aquellos empresarios con experiencia previa en crear empresas pueden estar psicológicamente atraídos por la emoción de la puesta en marcha de la empresa y, entonces, pueden decidir abandonarla y arrancar otra empresa nueva, a menos que el rendimiento actual sea elevado. En este sentido, sugieren que los empresarios experimentados tienen costes de cambio bajos en relación al empleo alternativo (puede ser que lo intenten de nuevo con otra empresa), quizás porque han desarrollado redes de trabajo o se han familiarizado con la rutina de crear negocios. Además, señalan que los empresarios experimentados pueden también obtener una cierta *Vibración* del proceso de puesta en marcha de la empresa y, entonces, puede que experimenten un *Ingreso Psíquico Negativo* o insatisfacción personal del empresario derivada del autoempleo, una vez que la empresa se vuelve estable.

Otros argumentos suponen que la experiencia previa en la creación de empresas influiría en la habilidad de los fundadores para establecer con éxito nuevas organizaciones, dado que mucho del conocimiento necesario para poner en marcha una empresa (cómo contratar y dirigir personas, dirigir las relaciones con los inversores, atraer y retener a los clientes y desarrollar nuevos productos y procesos) se aprende haciéndolo (Carroll y Mosakowski, 1987; Schoonhoven *et al.*, 1990; Brüderl *et al.*, 1992).

D.- Experiencia Previa Directiva.

Otro tipo de experiencia que puede obtener el empresario es la experiencia directiva previa, aspecto que ha sido ampliamente estudiado, en relación a la influencia que puede tener en la supervivencia de la empresa que ha puesto en marcha. En este sentido, Haswell y Holmes (1989) señalan que la mala dirección es un tema muy común en la literatura sobre el fracaso de la pequeña empresa, y otros muchos estudios, como por ejemplo los de Peterson *et al.* (1983), Wichmann (1983) u O'Neill y Duker (1986), han proporcionado una evidencia similar. Así, Haswell y Holmes (1989), en su revisión sobre la investigación del fracaso de pequeños negocios, señalan que la deficiencia directiva, entre otras características del empresario, explicaría el fracaso de los pequeños negocios y la sitúan como la primera causa de fracaso. Por su parte, Larson y Clute (1979) y Wichmann (1983) analizan detenidamente la importancia de las habilidades directivas en el éxito de la empresa.

Por tanto, la experiencia directiva ha sido objeto de una amplia investigación y son muchos los estudios que han encontrado que la ausencia o escasez de habilidades directivas ha estado comúnmente asociada con el fracaso empresarial. Así, Weitzel y Jonsson (1991) describen que la crisis directiva y la falta de planificación son las últimas etapas antes del fracaso. Por su parte, Larson y Clute (1979), examinando el papel de varias características del empresario para explicar el fracaso de los negocios, encuentran que dicho fracaso está relacionado, entre otras características, con deficiencias directivas (falta de entrenamiento y de habilidades para dirigir). En este sentido, Haswell y Holmes (1989) señalan ciertos aspectos relacionados con la deficiencia directiva, tales como condiciones financieras escasas, registros contables inadecuados, acceso limitado a la información necesaria y la falta de asesoramiento directivo adecuado. Por su parte, Peterson *et al.* (1983), preguntando a las empresas existentes en relación al fracaso de los negocios, encuentran que la falta de experiencia directiva, junto con factores relacionados con la financiación, fueron los más citados. También Wichmann (1983) afirma que la capacidad directiva y contable son importantes atributos que afectan al éxito y fracaso de los pequeños negocios.

La evidencia empírica relacionada con la experiencia directiva previa también es muy amplia. Así, por ejemplo, Gaskill *et al.* (1993), en su estudio sobre los factores de fracaso en las empresas detallistas de ropa y complementos en EE.UU., concluyen que la falta de experiencia, habilidades y formación directivas constituyen factores de fracaso. De forma similar, Dekimpe y Morrison (1991), examinando la esperanza de vida de almacenes detallistas, encuentran que los programas de entrenamiento directivo adecuados y un buen ambiente de apoyo pueden incrementar la duración de las empresas existentes. Asimismo, en base a los hallazgos de estudios previos que explican la longevidad de las pequeñas empresas, con una mayor inversión del propietario en capital humano¹⁴ y financiero cabría esperar una relación positiva con la probabilidad de supervivencia de las empresas jóvenes y pequeñas (Bates 1990a; Bates, 1994; Holtz-Eakin *et al.*, 1994b). También Cooper *et al.* (1989), Stuart y Abetti (1990) y Peña (2004), en un sentido similar, indican una relación positiva entre la experiencia directiva previa del empresario y el éxito de los negocios.

¹⁴ Bates (1995a) estudia la cualidad del capital humano del propietario a través de la experiencia directiva y el nivel de educación previos a la puesta en marcha del pequeño negocio.

Los argumentos para intentar explicar estos hallazgos también han sido múltiples. Así, por un lado, Gaskill *et al.* (1993) señalan que la falta de habilidad para competir es una consecuencia directa de las decisiones directivas, y que una toma de decisiones ineficaz también puede estar atribuida a escasas habilidades directivas y de planificación. En sentido similar, Boden y Nucci (2000) indican que para lograr el éxito en la propiedad de los negocios es importante acumular capital humano relevante y que, como ya se señaló anteriormente, estaría formado por el componente producción y el de dirección, consistiendo éste último en alguna medida de perspicacia o agudeza directiva.

Sin embargo, también hay resultados un tanto desconcertantes que concluyen que la experiencia directiva previa sería irrelevante para la supervivencia empresarial. Así, Boden y Nucci (2000) concluyen que la experiencia directiva previa, tanto de hombres como mujeres, no tiene impacto estadísticamente significativo sobre los ratios de supervivencia del negocio. También Bates (1990a), empleando los datos CBO (*Characteristics of Business Owners*) de propietarios masculinos blancos del año 1982, llega a la misma conclusión. Sin embargo, la propensión de hombres y mujeres a utilizar algún capital financiero para entrar en la propiedad del negocio sí está relacionada, positiva y significativamente, con la posesión de experiencia directiva previa, *ceteris paribus* (Boden y Nucci, 2000).

Asimismo, Bates (1995a) señala que la experiencia directiva previa del empresario no tendría efecto significativo sobre la supervivencia de la empresa en general, aunque sí que presenta un efecto negativo y significativo sobre la supervivencia de empresas en el sector detallista. Por su parte, Gimeno *et al.* (1997) concluyen que la experiencia directiva previa está positiva y significativamente relacionada tanto con el rendimiento económico de la empresa, como con el nivel de rendimiento del propio empresario, pero sin efecto significativo sobre la probabilidad de salida de la empresa.

Los argumentos dados en base a estos resultados también han sido múltiples. Así, por un lado, Boden y Nucci (2000) argumentan que los salarios aumentan en general con la experiencia de los años de trabajo, y tienden a ser mayores para los trabajadores empleados en puestos directivos o con experiencia directiva previa, lo que puede provocar que los individuos con más años de experiencia laboral y/o directiva pueden ser más propensos a salir del autoempleo y meterse en el empleo asalariado, dónde quizás los retornos de la experiencia directiva sean más altos y/o más predecibles.

Por otro lado, Jovanovic (1982) supone que los individuos no tienen conocimiento de sus habilidades directivas previas antes de convertirse en propietarios de un negocio, siendo conscientes de dichas habilidades o de su falta con posterioridad, de tal forma que los individuos con menos habilidades directivas, al darse cuenta, elegirán salir de la propiedad del negocio. En un sentido similar, Boden y Nucci (2000) argumentan que parece razonable que la experiencia directiva previa adquirida como trabajadores asalariados tenderá a mejorar las habilidades directivas latentes de los individuos, así como el conocimiento de su competencia directiva, de tal forma que aquellos con experiencia directiva previa deberían tener unas ganancias medias esperadas como autoempleado más altas, así como una predicción más precisa.

E.- Experiencia Previa Empresarial de Familiares y Personas Cercanas al Empresario.

Por último, también se podría considerar la experiencia previa empresarial de familiares y personas cercanas al empresario, y que puede ser considerada como un tipo de experiencia pasiva o indirecta (Peña, 2004).

Según la evidencia empírica previa, este tipo de experiencia influiría positivamente en la supervivencia de la empresa. Así, por ejemplo, Gimeno *et al.* (1997) llegan a esa conclusión y argumentan que los empresarios que tienen una historia familiar empresarial, presentan una mayor probabilidad de aceptar un nivel de rendimiento económico más bajo para mantenerse en los negocios y, en consecuencia, sobrevivir. Añaden que este tipo de experiencia estaría negativamente relacionada con el nivel de rendimiento fijado por el empresario, mientras que no tendría ningún efecto sobre el rendimiento económico de la empresa. Por su parte, Abdesselam *et al.* (2004), concluyen que la presencia de la familia en las redes emprendedoras es favorable para la supervivencia, pudiendo ser explicado por el fenómeno de sucesión de empresas entre miembros de la misma familia. En un sentido similar, Gimeno *et al.* (1997) señalan que los empresarios que tiene negocios heredados presentan una mayor probabilidad de continuar, aparentemente por su deseo de mantener el negocio familiar, aún con un nivel de rendimiento más bajo.

No obstante, aunque también Peña (2004) proporciona argumentos en un sentido similar, pues señala que aquellos empresarios cuyos padres, familiares y amigos poseen experiencia en crear una empresa están al corriente del esfuerzo que supone crearla, ya

que por su proximidad a dichas personas comparten sus asuntos y aprenden la complejidad de poner en marcha una empresa, llega a unos resultados un tanto sorprendentes. Así, concluye que la experiencia empresarial de familiares del empresario tendría un efecto negativo sobre el éxito de la empresa, argumentando que aunque un empresario de éxito en la familia puede dar buenas lecciones al empresario, sin embargo pocos logran el éxito.

2.3.2.2. Formación del Empresario.

Otra característica personal del empresario, que también ha demostrado ser un factor influyente en el proceso emprendedor y que, por tanto, afectaría también a la supervivencia de la empresa, es la formación. Así, la investigación previa ha sugerido que dicha formación puede influir en la supervivencia de la empresa (Cooper *et al.*, 1994), desempeñando un papel significativo sobre la misma (Abdesselam *et al.*, 2004).

Aunque es de esperar que los negocios puestos en marcha por empresarios con mayor formación superen, en múltiples aspectos, a los que carecen de esta característica del capital humano (Bates, 2005), sin embargo los resultados derivados de la estudios previos han sido mixtos.

Así, considerando el nivel de formación en un sentido genérico, (Bates, 1990b) encuentra que entre las empresas más jóvenes, los rasgos del propietario asociados con una mayor probabilidad de supervivencia incluyen, entre otros, a los propietarios con mayor nivel educativo. Por su parte, Lussier y Pfeifer (2001) concluyen que los propietarios/directivos de empresas de éxito presentan una formación mayor que los de empresas sin éxito. En un sentido similar, Peña (2004) encuentra que aquellos empresarios que tienen un mayor nivel educativo crean con mayor probabilidad empresas de éxito. También Boden y Nucci (2000) encuentran influencias positivas y significativas de la formación sobre la probabilidad de supervivencia de los negocios de hombres y mujeres, y Bates (1990a) y Brüderl *et al.* (1992), en un sentido similar, llegan a la misma conclusión.

En un sentido más preciso del nivel de formación, Abdesselam *et al.* (2004), en su estudio sobre los factores de fracaso en las empresas nuevas en Francia, concluyen que entre los rasgos del empresario más significativos dentro del grupo de empresas que sobreviven está, entre otros, la posesión de un alto nivel educativo (más de dos años de

Universidad). De forma similar, Boden y Nucci (2000) encuentran que las mayores probabilidades de supervivencia para los negocios, tanto de hombres como de mujeres, son para aquellos cuyo propietario presenta, entre otras características, cuatro o más años de estudios superiores.

Los argumentos para sostener esta relación positiva entre la formación del empresario y la supervivencia de su empresa han sido múltiples. Así, la educación universitaria o la educación no formal (como por ejemplo la educación de adultos) incluidas dentro del capital humano, son inversiones que pueden producir incrementos de productividad laboral (Schultz, 1959; Becker, 1964), sin olvidar que, a nivel personal, ofrecen un salario más alto en función de las habilidades, nivel educativo y experiencia del individuo (Mincer, 1974), y a nivel nacional, contribuyen al crecimiento económico (Psacharopoulos y Woodhall, 1985). Por tanto, dichas características del capital humano deberían proporcionar al empresario la habilidad de ser más efectivo en sus actividades organizativas, sistemas administrativos y rutinas (Preisendörfer y Voss, 1990; Sveiby, 1997) y, consecuentemente, tendría más probabilidades de que su negocio sobreviviera.

Asimismo, como señalan Gimeno *et al.* (1997), la inversión en capital humano específico, en el que estaría la formación junto con otras características como el aprendizaje y la experiencia previa, ofrecería una limitada aplicabilidad, de tal forma que crearía valor para un negocio particular, pero no tendría relevancia para otro tipo de negocios, como ya se indicó anteriormente. Por tanto, los individuos con un capital humano más específico para un determinado negocio podrían tener menos movilidad (Becker, 1975), lo que supondría una mayor probabilidad de supervivencia de sus negocios.

No obstante todo lo anterior, la investigación previa también ha demostrado un conjunto de resultados diferentes con respecto a la relación entre formación, creación de empresas y éxito, produciendo frecuentemente efectos no lineales de la formación sobre la probabilidad de hacerse empresario o en lograr el éxito (Evans y Leighton, 1989; Reynolds, 1997; Honig, 2001). Así por ejemplo, aunque Gimeno *et al.* (1997) encuentran que los empresarios con niveles educativos superiores tienen un rendimiento significativamente más alto que aquellos con niveles de educación medios, sin embargo aquellos con estudios mínimos no necesariamente presentan resultados peores que el resto. Paradójicamente, dichos autores señalan que los empresarios con educación

secundaria o con estudios universitarios, presentan un nivel de rendimiento o expectativas de rendimiento más bajo que aquellos que no logran finalizar dichos estudios. Finalmente, Bates (1998) concluye que los propietarios de negocios franquiciados con una mayor formación no presentan una mayor probabilidad de que sus empresas sobrevivan, a diferencia de los negocios nuevos y pequeños independientes o sin franquicia.

Para argumentar los resultados anteriores, Gimeno *et al.* (1997) señalan que mientras que es posible que incrementos del nivel educativo del individuo aumente el rendimiento económico como autoempleados, también ampliarán sus oportunidades de negocio y aumentarán sus ingresos esperados de un posible empleo alternativo, requiriendo un mayor rendimiento para mantenerse en el negocio. Por tanto, la influencia del capital humano sobre la supervivencia de una empresa dependerá de sus beneficios relativos en la empresa en relación a un empleo alternativo. En este sentido, Evans y Leighton (1989) encuentran que la formación tiene retornos mayores sobre el autoempleo que sobre el trabajo asalariado, y Gimeno *et al.* (1997) sugieren que aquellos empresarios que continúan sus estudios hasta obtener la graduación, presentan también una mayor probabilidad de permanecer en sus negocios. No obstante, como ya se mencionó anteriormente, Honig (1998) concluye que las ventajas de la experiencia laboral adicional pueden tener mayor peso que los retornos de la educación formal convencional.

2.3.2.3. Género del Empresario.

El género también parece influir en ciertos aspectos relacionados con el proceso emprendedor, como por ejemplo la intensidad emprendedora, el rendimiento y la supervivencia de propia empresa.

Comenzando por el primer aspecto, el género ha sido calificado en muchos países como un factor significativo en la probabilidad de establecer un negocio (Brush y Hisrich, 1991; Bates, 1995b) y, de forma más concreta, la intensidad en la creación de empresas suele estar más relacionada con hombres que con mujeres (Abdesselam *et al.*, 2004).

En cuanto al segundo aspecto, esto es, la influencia del género sobre el rendimiento de la empresa, la investigación previa ha encontrado que los negocios propiedad de las mujeres tienen generalmente un rendimiento más bajo que los de los hombres, en

relación a los ingresos, beneficios y crecimiento (Du Rietz y Henrekson, 2000). Para intentar explicar estos hallazgos, los argumentos dados han sido en varios sentidos. Así, Anna *et al.* (2000: 279) sugieren que una explicación de esta diferencia sistemática en el rendimiento puede ser debida a que “el negocio propiedad de la mujer está concentrado básicamente en el sector minorista y de servicios, donde los negocios son relativamente más pequeños en términos de empleo e ingresos, en relación a la alta tecnología, construcción y manufactura”. Además, como señalan Brush y Chaganti (1999: 233) “las compañías de servicios y minoristas están al final de la cadena de valor”. De forma similar, Rosa, Carter y Hamilton (1996) argumentan que las mujeres tienden a crear su negocio en sectores que tienen bajos rendimientos. Otras razones, por las que los negocios de las mujeres tienen en general unos resultados inferiores a los de los hombres, pueden ser debidas a que dedican menos tiempo en el negocio por las cargas familiares (Rosa *et al.*, 1996) y a que inician sus negocios con menos capital financiero, humano y social (Cromie y Birley, 1992; Carter *et al.*, 1997; Boden y Nucci, 2000).

Por su parte, Watson (2003), en una excelente revisión de la literatura realizada para analizar las principales causas del menor rendimiento de los negocios propiedad de las mujeres frente a los de los hombres, las agrupa en las siguientes categorías: la edad de los negocios, que suele ser, por término medio, menor en los de mujeres que en los de hombres (Rosa *et al.*, 1996); las obligaciones familiares, de tal forma que las mujeres suelen tener, en general, menos tiempo disponible para sus negocios que los hombres (Birley, 1989; Fasci y Valdez, 1998); la capacidad de endeudamiento o acceso al capital, así como la formación y la experiencia previa, que suelen ser, por término medio, menores en las mujeres que en los hombres (Brush y Hisrich, 1991; Cooper *et al.*, 1994); la aversión al riesgo, que suele ser mayor en mujeres que en hombres, por término medio (Cooper, 1993; Anna *et al.*, 2000); y el interés por la recompensa financiera, que suele ser, por término medio, menor en mujeres que en hombres (Rosa *et al.*, 1994; Brush, 1992).

Por último, en relación al tercer aspecto, esto es, la influencia del género sobre la supervivencia de la propia empresa, muchos estudios encuentran unos ratios de fracaso más altos en negocios propiedad de mujeres que de hombres. En este sentido, y por citar algún ejemplo, Abdesselam *et al.* (2004) señalan que las empresas creadas por hombres presentan una supervivencia superior al cabo de cuatro años de su constitución. Por su

parte, Carter *et al.* (1997) encuentran que el 34% de los negocios de mujeres y el 22% de hombres dejan de operar en los seis años en los que llevaron a cabo su estudio. También Boden y Nucci (2000) llegan a la conclusión de que el ratio de supervivencia media de los negocios propiedad de los hombres es entre un 4% y un 6% mayor que el de las mujeres.

Ante estos resultados, los argumentos dados, muy similares e íntimamente relacionados con los señalados para los rendimientos menores detectados en los negocios de mujeres, también han sido múltiples.

Unos argumentos harían referencia a la formación y a la experiencia previa de las mujeres empresarias. En este sentido, en la literatura se puede encontrar que, aunque el nivel educativo de las mujeres propietarias de negocios es muy similar al de los hombres, sin embargo, las mujeres tienen menos experiencia directiva, menos experiencia en el sector y menos experiencia en creación de empresas (Fisher *et al.*, 1993).

De forma similar, en relación también a la experiencia previa, Boden y Nucci (2000) señalan que las mujeres asalariadas, en comparación a los hombres asalariados, son menos propensas a ser empleadas en ocupaciones directivas y, de media, tienen menos años de experiencia laboral, argumentando que esto implicaría una disminución de sus oportunidades para adquirir capital humano relevante para las actividades empresariales, tanto para el componente producción como para el componente dirección. Estos autores añaden que, puesto que la probabilidad de supervivencia de las empresas es mayor para aquellos propietarios, tanto hombres como mujeres, con 10 o más años de experiencia laboral previa y/o con 4 o más años de estudios superiores, al menos en términos de formación y experiencia laboral, las mujeres empresarias presentan algo de desventaja respecto a los hombres empresarios.

Otros argumentos harían referencia al nivel salarial. En este sentido, Boden y Nucci (2000) señalan que, por muchos motivos, las ganancias salariales medias de las mujeres son menores que las de los hombres, pudiendo afectar a la relativa viabilidad de sus negocios por dos motivos. El primero, porque las ganancias salariales más bajas de las mujeres implican unas menores oportunidades para ellas de acumular capital financiero

para crear o adquirir negocios, *ceteris paribus*¹⁵. Añaden que, por tanto, las ganancias salariales más bajas de las mujeres pueden provocar más restricciones de riqueza que limitan la capitalización inicial de sus negocios, lo que puede tener un negativo efecto sobre la viabilidad de sus negocios¹⁶. El segundo motivo, es que en la medida en que las ganancias salariales actuales más bajas implican ganancias salariales futuras (potenciales) más bajas, al presentar unos costes de oportunidad bajos, la propensión de la mujer de salir de la propiedad del negocio y regresar al empleo asalariado debería ser menor que la de los hombres, *ceteris paribus*.

No obstante, aunque como se ha expuesto, hay estudios que encuentran unos ratios de fracaso más altos en negocios propiedad de mujeres que de hombres, sin embargo otros trabajos encuentran unos resultados diferentes. Así por ejemplo, Cooper *et al.* (1994) concluyen que aunque las empresas propiedad de mujeres presentan una menor probabilidad de crecimiento, sin embargo tienen mayores posibilidades de sobrevivir. Por su parte, Kalleberg y Leicht (1991), en su trabajo sobre cómo la supervivencia (y el éxito) de los pequeños negocios, propiedad de hombres y mujeres, están relacionados con diferencias de la industria, estructuras organizativas y atributos de sus propietarios, encuentran que los negocios propiedad de mujeres no presentan una mayor probabilidad de salir del mercado (o presentar menos éxito) que los de los hombres. Tampoco Headd (2003) concluye que el género tenga influencia en la supervivencia de la empresa.

Como argumentos y explicaciones a estos resultados contradictorios, Watson (2003) señala que mucha de la investigación previa sobre los ratios de fracaso de los negocios de hombres y mujeres ha estado basada sobre muestras limitadas y, como resultado de esto, algunos hallazgos han estado en conflicto, siendo difícil generalizar los resultados. En este sentido, encuentra que, en conjunto, los negocios propiedad de las mujeres presentan ratios de fracaso más altos que los de los hombres, aunque señala que las mujeres están relativamente más representadas en la industria minorista y de servicios, sectores que tienen ratios de fracaso por encima de la media, y están relativamente poco representadas en industrias como la manufacturera, que tienen ratios de fracaso por debajo de la media. En un sentido similar, (Du Rietz y Henrekson, 2000) señalan que

¹⁵ Boden (1996) encuentra que la relación positiva entre riqueza y elección del autoempleo se aplica tanto a hombres como a mujeres.

¹⁶ En este sentido, Boden (1996) concluye que, de media, la riqueza de las mujeres es menor que la de los hombres, donde la riqueza es unaproxymado de ingresos no salariales (por ejemplo, dividendos, intereses y rentas).

las empresas creadas por mujeres están a menudo en sectores de riesgo, son de menor tamaño y en mercados limitados. Además Watson (2003) encuentra que, después de controlar los efectos de la industria, no aparece una diferencia significativa en el ratio de fracaso de negocios de hombres y mujeres.

2.3.2.4. Edad del Empresario.

La edad ha demostrado ser un factor influyente en el proceso emprendedor. Así, en principio, cuanto mayor sea la edad del empresario, mayor será la probabilidad de que ponga en marcha alguna iniciativa empresarial, pero a partir de cierto umbral, la probabilidad comenzará a disminuir.

En este sentido, la intensidad en la creación de empresas suele estar, en mayor medida, más relacionada con empresarios de mediana edad (Abdesselam *et al.*, 2004). De forma más concreta, durante el año 2014, la edad media del emprendedor en España se sitúa en 37 años para los potenciales, en 40 años para los nacientes y nuevos, y en algo más de 48 años para los consolidados (Fernández-Laviada *et al.*, 2015). Sin embargo, a medida que los individuos se aproximan a la edad de jubilación es menos probable que inviertan en las actividades necesarias para comenzar una nueva empresa (Evans y Leighton, 1989; Bates, 1995b). Por tanto, como también demuestran otros estudios, la edad está relacionada positivamente con la puesta en marcha de la empresa, aunque de forma no lineal (Preisendörfer y Voss, 1990).

La edad también parece influir en la probabilidad de que una empresa logre sobrevivir. Así, Abdesselam *et al.* (2004) encuentran que la edad del empresario tiene un efecto positivo sobre la supervivencia de la empresa, en línea con los hallazgos de estudios previos (Cressy y Storey, 1998). En este sentido, Abdesselam *et al.* (2004), en su estudio sobre los factores de fracaso en las empresas jóvenes en Francia, señalan que la supervivencia de aquellas empresas creadas por empresarios más jóvenes es menor, fundamentalmente por su falta de experiencia. Además, concluyen que entre los rasgos del empresario más significativos dentro del grupo de empresas que sobreviven está, entre otros, una edad del empresario comprendida entre los 30 y los 49 años. Para el caso español, la edad media de los emprendedores que había cerrado su negocio se sitúa en 45,5 años (Fernández-Laviada *et al.*, 2015).

También Bates (1995a; 1998), en el mismo sentido, afirma que cuanto mayor es la edad del propietario, como aproximación de la experiencia, es de esperar que beneficie a las empresas, hasta un punto en el que comienza a disminuir a medida que se llega a la edad de jubilación. Es por ello que la investigación previa señala que la edad también está relacionada positivamente con el ratio de éxito, aunque también de forma no lineal (Preisendörfer y Voss, 1990).

La explicación de todo lo anteriormente expuesto puede estar, como señalan Abdesselam *et al.* (2004), en que los jóvenes empresarios tienen más dificultad para acceder a la financiación y menos experiencia, tanto en la industria como en la dirección de la empresa. En este sentido, como señalan Honig y Karlsson (2004), el capital humano no consiste sólo en la educación formal, sino también en la experiencia tácita acumulada como experiencia de la vida, añadiendo que los empresarios con más años, por virtud de su edad, tendrán más probabilidades de supervivencia que los empresarios con menos edad. Por tanto, la edad es, entre otros, un factor importante cuando se considera el aprendizaje durante toda la vida (Tuijnman y Bostrom, 2002).

No obstante, también hay que señalar que Gimeno *et al.* (1997) encuentran que la edad no tiene ningún efecto sobre el rendimiento económico, aunque pueden darse situaciones de empresarios con más edad que están dispuestos a aceptar un nivel de rendimiento más bajo para sobrevivir. En este sentido, añaden que los empresarios con más edad estarán menos dispuestos a cambiar de ocupaciones por varias razones.

En primer lugar, Mincer (1974) encuentra una tendencia creciente de inversiones de los individuos en formación para ser contratados cuando son jóvenes y que van disminuyendo a lo largo su vida laboral. Además, a medida que los empresarios necesitan formar y desarrollar a sus empleados, mayor será probabilidad de preferir candidatos más jóvenes, para maximizar los retornos de su inversión (Gimeno *et al.*, 1997).

En segundo lugar, la evidencia sugiere que los demandantes de empleo con más edad presentan una mayor probabilidad de necesitar más tiempo para encontrar trabajo que los más jóvenes (Shrieves, 1995), y una menor probabilidad de encontrar trabajos eventuales (Bortnick y Ports, 1993).

Por último, como señalan Gimeno *et al.* (1997), las personas con más edad tienen menos tiempo para recuperar los costes asociados con un cambio de trabajo y probablemente perciben beneficios más bajos del cambio. Añaden que, en conclusión, los costes de cambio deberían disminuir el nivel de rendimiento, provocando una disminución de la probabilidad de salida. En este sentido, Mayer y Goldstein (1961) encuentran que la búsqueda de trabajo de las personas con más edad, fue la principal razón por la que los empresarios más mayores continuarían con sus negocios con rendimientos económicos marginales y, por tanto, sobrevivieran.

2.3.3. La Empresa.

Otro grupo de factores que también habría que considerar en el estudio de la supervivencia empresarial son los relacionados con la empresa, tales como la financiación, el tamaño y otros aspectos de la empresa asociados con su forma jurídica, el modo de entrar en el mercado, o la estructura de la propiedad y su forma de explotación. A continuación, se analizan todos estos factores.

2.3.3.1. Financiación de la Empresa.

La financiación es uno de los factores más importantes en todo el proceso emprendedor, pudiendo afectar a la supervivencia de la empresa de forma considerable. Por este motivo, la evidencia empírica al respecto es muy abundante. Así, los estudios de Peterson *et al.* (1983), Wichmann (1983) o Haswell y Holmes (1989), entre otros, encuentran que los problemas financieros están muy relacionados con el fracaso empresarial. De forma más concreta, Rondstadt (1986) encuentra que el 31% de los empresarios que habían cerrado sus negocios lo hicieron debido a dichos problemas. Esta relación entre los problemas financieros y el fracaso empresarial, ya fue identificada en los trabajos de Altman (1968) y Beaver (1968), empleando ratios financieros con el fin de intentar predecir la quiebra de una empresa.

De la misma forma, no falta evidencia empírica que, recogiendo la opinión de diversos agentes implicados en el proceso emprendedor, relaciona diversos aspectos de la financiación con el fracaso empresarial. En este sentido, Peterson *et al.* (1983), preguntando a los empresarios en activo en relación al fracaso de los negocios, concluyen que los factores relacionados con la financiación, junto con la falta de experiencia directiva, fueron los más citados. Por su parte, Thornhill y Amit (2003),

analizando la opinión de los síndicos de quiebras, encuentran que la escasa capitalización, los problemas en la estructura de capital, y la planificación y el control financiero fueron, por este orden, los factores de carácter financiero, entre otros de distinta naturaleza, que influían en la quiebra de empresas.

Por lo tanto, si la financiación resulta ser de gran importancia en todo el proceso emprendedor, como se ha visto anteriormente, es especialmente trascendente en sus fases iniciales, ya que puede influir, de forma notable, en la supervivencia de la propia empresa en sus primeros años de vida, siendo muy amplia la evidencia empírica en este sentido. Así, Boardman, Bartley y Ratliff (1981) encuentran que una de las causas de fracaso de la empresa es la disposición de un capital insuficiente en el momento de su puesta en marcha. En un sentido similar, los trabajos de Bates (1990a, 1994, 1995b), Gimeno *et al.* (1997), Cooper *et al.* (1988) y Bates y Servon (2000), entre otros, indican que la probabilidad de supervivencia es mayor en aquellas empresas nuevas con una mayor capitalización inicial. También Brüderl y Preisendörfer (1998), en su estudio de 1.710 empresas nuevas puestas en marcha a mediados de los años 80 en Alemania, encuentran que el nivel de capital inicial incrementa su ratio de supervivencia 3 años.

Los argumentos dados para explicar el efecto positivo de la financiación sobre la supervivencia de la empresa han sido múltiples y con diferentes perspectivas.

Así, por un lado, Shane (2003) se centra en el análisis de la oportunidad empresarial y señala tres motivos de la importancia de obtener una adecuada financiación para explotarla. En primer lugar, permite que el empresario pueda abordar oportunidades sin limitaciones de liquidez. En segundo lugar, influye en la percepción por los *stakeholders* externos de que la nueva empresa posee legitimidad, seriedad y estabilidad (Baum, 1996). Por último, aumenta las probabilidades de que la nueva empresa sea rentable, crezca y sobreviva, proporcionándola un colchón ante circunstancias adversas (Delacroix y Swaminathan, 1991; Baum y Mezias, 1992; Carroll y Hannan, 2000; Taylor, 2001).

Por otro lado, se han empleado argumentos que están enfocados hacia la financiación como un conjunto de recursos en un sentido amplio. Así, D'Aveni (1989) describe a las organizaciones como acumuladoras de activos financieros y directivos. De forma más concreta, Thornhill y Amit (2003) señalan que las empresas disponen de activos

tangibles, como el capital real, y/o intangibles, como el capital humano. En términos similares, Levinthal (1991) indica que las empresas disponen de un stock de activos, al que denomina *Capital Organizativo*, que incluiría tanto activos financieros, como no financieros (la infraestructura productiva, las capacidades tecnológicas, la posición del mercado y los sistemas de distribución). Este autor añade que, cuando las empresas obtienen unos escasos rendimientos, el stock de activos se va erosionando.

Por tanto, el capital inicial proporciona un colchón para solucionar los problemas de liquidez de la empresa y resistir cuando se obtengan malos rendimientos sin necesidad de tener que cerrar (Brüderl y Schüssler, 1990; Fichman y Levinthal, 1991; Levinthal, 1991). Además, como señalan Gimeno *et al.* (1997), las organizaciones deberían ser capaces de sobrevivir al menos hasta que sus recursos iniciales se agoten, ya que, como indican Cooper *et al.* (1994), una mayor capitalización inicial proporciona un tiempo muy valioso al empresario para aprender a solucionar sus problemas.

No obstante lo anterior, los recursos a disposición de las empresas más jóvenes frente a las más veteranas suele ser, en general, muy diferentes. Así, aunque las segundas pueden verse seriamente afectadas por el cambio, cuentan a menudo con un buen stock de activos acumulados que les ayuda a resistir las situaciones adversas (Amburgey *et al.*, 1993). Sin embargo, aunque las empresas jóvenes también pueden emplear el capital inicial como un amortiguador o colchón para resistir periodos de malos rendimientos económicos (Gimeno *et al.*, 1997), si están poco capitalizadas, pueden verse obligadas a cerrar por dificultades de liquidez, ante la imposibilidad de pagar sus deudas (Bates, 2005).

Además, pueden surgir problemas de asimetría de información en el momento de la puesta de en marcha de una nueva empresa, entre los empresarios y sus potenciales financiadores, debido a que carecen de trayectoria previa (Fudenberg y Tirole, 1986; Poitevin, 1989), lo que puede provocar problemas de acceso a la financiación externa (Diamond, 1991). Además, las empresas nuevas tienen menos reputación en juego en comparación con las más veteranas (Huyghebaert y Van de Gucht, 2004). Por consiguiente, el capital inicial puede mejorar la eficiencia de las empresas nuevas y reducir así la desventaja de la novedad (Hannan y Freeman, 1984; Aldrich y Auster, 1986), contribuyendo en último término a favorecer su supervivencia.

Tampoco faltan argumentos que señalan que la capitalización en la puesta en marcha de un negocio está determinada por las expectativas del propietario sobre sus perspectivas de riesgo. Así, como señala Caves (1998), las capitalizaciones iniciales más pequeñas se producen cuando los empresarios no están seguros de la viabilidad de los negocios que pretenden poner en marcha. También Bates (2005) indica que una baja capitalización inicial de la empresa reflejaría unas expectativas menos positivas, mientras que una alta capitalización reflejaría lo contrario. En términos similares, Gimeno *et al.* (1997) encuentran un efecto negativo de la capitalización inicial sobre el nivel de rendimiento fijado por el empresario para mantenerse en los negocios, argumentado que las inversiones financieras son en gran parte irreversibles.

Asimismo, la capitalización inicial también parece tener un efecto positivo sobre el rendimiento de la nueva empresa, de tal forma que, por ejemplo, Bamford *et al.* (1997; 2000), examinando el crecimiento de nuevos bancos, encuentran que un mayor volumen de capital inicial aumenta los ingresos en los años posteriores. De forma similar, Gimeno *et al.* (1997) encuentran que las empresas con una mayor capitalización inicial presentan un rendimiento económico mayor, lo que explicaría el efecto negativo y significativo de la capitalización inicial sobre la probabilidad de salida.

No obstante lo anterior, es preciso realizar un análisis más detallado del efecto que provocan, sobre la supervivencia empresarial, ciertas *Decisiones y Deficiencias Financieras*, la *Estructura Financiera* que presenta la empresa (fondos propios, fuentes de financiación ajena, etc.), su potencial para *Generar Flujos de Caja*, así como diversas *Particularidades Financieras* que afectan a las *Empresas Pequeñas* y las que se encuentran *En Crecimiento*.

A.- Decisiones y Deficiencias Financieras.

Gaskill *et al.* (1993) señalan que aunque los factores relacionados con el fracaso son independientes, también deben considerarse como interrelacionados, ya que por ejemplo, unas escasas habilidades directivas pueden provocar malas decisiones financieras y de asignación de bienes, lo que puede dar lugar a problemas financieros y, en definitiva, al fracaso. En un sentido similar, Boardman *et al.* (1981) concluyen, examinando la relación entre la dirección financiera y el fracaso de la empresa, que los directivos sin éxito presentan una mala administración de los recursos que disponen. También, Wichmann, (1983), O'Neill y Duker (1986) y Haswell y Holmes (1989) señalan que la insuficiente información contable, la mala gestión del capital circulante y el consiguiente control financiero inadecuado, pueden influir sobre las operaciones de la empresa y, en definitiva, sobre su supervivencia.

De forma más concreta, Larson y Clute (1979) encuentran que las empresas fracasadas presentan, entre otras características, diversas deficiencias financieras, tales como la falta de registros financieros, no realizar análisis de *cash flow*, carecer de formación contable, etc. Por su parte, Gaskill *et al.* (1993), concluyen que una de las razones del fracaso de los pequeños negocios es la inadecuada conservación de registros contables y financieros, mientras que O'Neill y Duker (1986) encuentran que las empresas fracasadas cuentan con menos asesoramiento contable, tienen mayores cargas financieras y ofrecen productos inferiores frente a las empresas supervivientes.

No obstante lo anterior, Zacharakis *et al.* (1999) señalan que los empresarios de las empresas fracasadas generalmente no atribuyen como causa de fracaso la mala dirección en general, sino que lo atribuyen a factores externos, tales como los problemas financieros o la competencia del mercado. Estos autores añaden que los motivos de esta atribución descansarían, tanto en exonerarse ellos mismos y proteger sus egos, como en su creencia de que la financiación será más fácil de obtener si achacan la causa de su fracaso previo a factores externos y no a su mala dirección.

B.- Estructura Financiera.

La estructura financiera de la empresa también puede influir en su supervivencia. Así, hay que comenzar señalando que, en base a los hallazgos de Bates (1998), cuanto mayor

es la capitalización inicial (patrimonio neto, y pasivo corriente y no corriente) de una empresa, bien sea un establecimiento independiente o franquiciado, mayor es su probabilidad de supervivencia. Sin embargo, estudios como el de Boardman *et al.* (1981), encuentran que las empresas fracasadas presentan una estructura financiera desfavorable, a consecuencia del elevado volumen de deudas a largo plazo en relación a los activos totales.

Por tanto, el análisis detallado de la estructura del pasivo de una empresa puede dar información con bastante exactitud del riesgo que presenta de que sus deudas no sean atendidas. Esta es la razón por la que numerosos estudios, desde los clásicos de Altman (1968) y Beaver (1968), hasta otros posteriores como los de Thomas y Evanson (1987), Gilbert *et al.* (1990) o Laitinen (1991), hayan intentado predecir la quiebra de una empresa mediante el empleo de los ratios financieros. Consecuentemente, es preciso analizar las diversas fuentes de financiación de la empresa, tales como los fondos propios (patrimonio neto), las fuentes de financiación ajena (pasivo corriente y no corriente) o diversas ayudas, pues su influencia en la supervivencia puede ser bien distinta.

Así, en relación a los *Fondos Propios*, los hallazgos de los estudios de Cooper *et al.* (1994) y de Brüderl *et al.* (1998) señalan que cuanto mayor sea la disponibilidad de capital propio, mayor será el éxito del propietario del pequeño negocio. Sin embargo, respecto a las *Fuentes de Financiación Ajena*, también hay que tener presente que aquellas empresas que presentan un mayor apalancamiento financiero disponen de una mayor financiación para sus actividades operativas (Shane, 2003), pudiendo afectar a su supervivencia. En este sentido, Bates (1994, 1995b) encuentra que la supervivencia de empresas creadas por inmigrantes asiáticos era mayor para aquellas que presentan un mayor apalancamiento financiero. Por tanto, las fuentes de financiación ajena también desempeñan un importante papel en la supervivencia de la empresa, siempre que no sea excesiva.

Además, Holtz-Eakin *et al.* (1994b) y Taylor (2001) encuentran que la financiación ajena recibida por una empresa reduce el riesgo de cerrarla, argumentando que las empresas nuevas se suelen enfrentar a limitaciones de financiación. Así, la denegación de préstamos bancarios, o simplemente la falta de su solicitud, son factores que pueden afectar a la supervivencia de las empresas. En este sentido, Abdesselam *et al.* (2004)

encuentran que aquellas empresas a las que no les habían concedido un préstamo o no lo habían solicitado, estaban dentro del grupo de empresas analizadas que habían cerrado. Por el contrario, aquellas empresas que tenían concedido un préstamo todavía continuaban en el mercado.

Ante esta situación, se puede argumentar que el racionamiento de la financiación afecta principalmente a las jóvenes y pequeñas empresas (Ciéply y Paraque, 1998), que son las que presentan unas menores tasas de supervivencia. Por su parte, Abdesselam *et al.* (2004) indican, además, que la falta de solicitud de un préstamo bancario, indicaría la autoexclusión del mercado de crédito por parte de la propia empresa. Añaden que también hay que tener presente la eficiencia en general del proceso de selección de empresarios y de sus proyectos mediante el análisis del riesgo, que proporciona información relevante sobre la probabilidad de supervivencia de la empresa.

Otra fuente de financiación ajena, que también habría mencionar por su creciente papel en el proceso emprendedor, es la relativa al *Capital Riesgo*. Así, como señala Shane (2003), es una fuente de financiación particularmente importante para la creación de negocios de alto potencial, ya que aunque financia menos del 1% de la totalidad de los nuevos negocios, representa la financiación de aproximadamente un tercio de todas las empresas que logran una oferta pública inicial de acciones (OPV). Además, como indican Gorman y Sahlman (1989), esta fuente de financiación es también valiosa, porque los inversores de capital riesgo encuentran socios de compra, proporcionan asesoramiento estratégico, e identifican proveedores y directivos senior a través de sus redes de información. Asimismo, el empleo del capital riesgo incrementa su ratio de crecimiento de ventas y empleo de la empresa, además de reducir su probabilidad de fracaso (Shane, 2003).

La evidencia empírica que demuestra lo anterior es muy abundante. Así por ejemplo, por lo que respecta al crecimiento de las ventas y el empleo, se puede citar el trabajo de Lee *et al.* (2001), que encuentran que las empresas tecnológicas de Corea del Sur, con mayor capital invertido y más inversores de capital riesgo, tenían un mayor crecimiento de ventas en los dos años siguientes. Por su parte, Manigart (1999) concluye que las empresas belgas financiadas con capital riesgo, presentaban un mayor crecimiento en activos, beneficios y empleo a lo largo de los 5 años de su estudio.

En cuanto a la evidencia empírica que indica una relación entre el empleo del capital riesgo y la supervivencia de la empresa, se puede hacer mención al estudio de Shane y Stuart (2002) o el Freeman (2000), quienes encuentran que la cantidad de capital riesgo acumulada por las empresas reduce su probabilidad de fracaso, incrementando además la probabilidad de una oferta pública inicial de acciones (OPV). Por su parte, Megginson y Weiss (1991), en su estudio comparativo entre 320 empresas financiadas con capital riesgo y otras 320 sin dicha financiación, que fueron públicas entre 1983 y 1987, encuentran que las primeras presentaban unos retornos iniciales más altos y unos márgenes brutos más bajos en su oferta pública inicial de acciones (OPV), en relación a las segundas. En consecuencia, el capital riesgo contribuye a favorecer la supervivencia empresarial.

Por lo que se refiere a las *Ayudas Públicas*, no hay que olvidar que son también una importante fuente de financiación en todo el proceso emprendedor. En este sentido, Abdesselam *et al.* (2004) encuentran un efecto positivo y significativo de las ayudas públicas de carácter financiero sobre la supervivencia de la empresa. Sin embargo, de forma más concreta, éstos autores señalan que dicho efecto debería ser analizado considerando la especificidad de la población que obtuvo dichas ayudas, encontrando que en su estudio fueron destinadas básicamente a la categoría de desempleados (88%), aunque solamente representaban el 42% de la población de empresarios. Además, encuentran que el efecto positivo de las ayudas públicas sobre la supervivencia de la empresa, cuatro años más tarde, es mayor dentro de los emprendedores que habían estado desempleados previamente, en especial para la categoría de desempleados de menos de un año.

En términos similares, Charpail y Simon (1999) encuentran una mayor probabilidad de supervivencia en las empresas creadas por personas desempleadas que habían obtenido ayudas públicas para ponerlas en marcha, en comparación con aquellas creadas también por desempleados pero sin dichas ayudas. Sin embargo, Abdesselam *et al.* (2004) no encuentran un efecto significativo para la población inactiva, distinta de los desempleados. A pesar de todo lo señalado, estos autores indican que las personas desempleadas con ayudas públicas no les permiten, sin embargo, lograr el ratio de supervivencia de las empresas creadas por personas trabajadoras sin ayudas públicas.

Otro tipo de ayudas financieras, tales como *Donaciones y Herencias*, también parecen influir en la supervivencia empresarial. Así, Burke *et al.* (2000) encuentran que la recepción de una donación o una herencia provocan un incremento en los ingresos de la empresa. De forma más concreta, Holtz-Eakin *et al.* (1994a), también encuentran que la recepción de una herencia de 150.000 \$ por parte de los autoempleados, aumentaban las ganancias de su negocio un 20%.

C.- Generación de Flujos de Caja.

Otro aspecto íntimamente relacionado con la estructura financiera de la empresa, es el correspondiente al potencial de *Generación de Flujos de Caja* del negocio. En este sentido, si una empresa no es capaz de generar los flujos de caja, no sólo para atender las cargas financieras de sus deudas, sino también para financiar sus operaciones cotidianas, desaparecerá. También hay que tener en cuenta que esta generación de flujos de caja presenta una problemática especial cuando se trata de empresas nuevas, porque su generación inicial es altamente incierta y a menudo negativa (Laitinen, 1994). Además, si operan en industrias muy competitivas y presentan un alto apalancamiento, pueden llegar a tener serias dificultades para generar suficientes flujos de caja y atender así sus elevadas deudas (Wruck, 1990; Jensen, 1993).

Asimismo, si las empresas ya establecidas en ese tipo de industrias reaccionan ante la entrada de nuevas empresas con acciones competitivas, como por ejemplo aumentando su producción o bajando los precios, los márgenes de explotación de las nuevas empresas pueden disminuir considerablemente, provocando su salida de la industria (Huyghebaert y Van de Gucht, 2004). Por tanto, para mejorar la generación de flujos de caja de las empresas de reciente creación, Venkataraman *et al.* (1990) proponen un rápido establecimiento de relaciones con los clientes para facilitar el acceso al capital.

D.- Particularidades Financieras de las Empresas Pequeñas y en Crecimiento.

Para finalizar, otras dos consideraciones que también habría que tener en cuenta a la hora de analizar la influencia de la financiación en la supervivencia de la empresa, son las particularidades financieras de las *Pequeñas Empresas* y los factores financieros que se dan *Cuando la Empresa Crece*.

Por lo que se refiere a las *Pequeñas Empresas*, también es aplicable, en mayor o menor grado, lo visto anteriormente para las empresas en general, según se desprende de la evidencia empírica. Así, a modo de ejemplo, Gaskill *et al.* (1993) encuentran que un gran número de pequeñas empresas analizadas (el 71,4 % de 182) habían cerrado a consecuencia de diversas dificultades financieras, motivadas por intentar liquidar las deudas pendientes con sus acreedores, para evitar las pérdidas o simplemente por haber fracasado en la obtención de beneficios. Taylor (1999), por su parte, también concluye que el capital inicial reduce la probabilidad de quiebra en los negocios propiedad de autoempleados. Además, Holtz-Eakin *et al.* (1994b) encuentran que los diversos activos líquidos, tales como la tesorería, cheques, giros, transferencias, etc., estaban positiva y significativamente correlacionados con la supervivencia de los negocios de los autoempleados.

En el mismo sentido, Honig (1998) encuentra, en su estudio sobre el éxito de las microempresas jamaicanas, que aquellas que tenían empleados requerían una mayor cantidad de capital inicial, presentaban una mayor probabilidad de obtener financiación bancaria y disfrutaban de unos beneficios mensuales más altos, que las microempresas sin trabajadores. Además, concluye que el capital inicial tiene un efecto positivo y significativo sobre el éxito de la empresa, tanto las que contaban con trabajadores como las que carecían de ellos. De forma más concreta, encuentra que un incremento del capital inicial del 1% aumenta los beneficios mensuales un 10% en las empresas con trabajadores y un 16% en las empresas sin ellos. Asimismo, la obtención de un préstamo también presentaba un fuerte efecto positivo y significativo sobre el éxito de la empresa, sensiblemente mayor en las empresas sin trabajadores (64%) que en las empresas sin ellos (16%).

No obstante lo anterior, las empresas pequeñas presentan una serie de particularidades que hace necesario diversas consideraciones a la hora de analizar los factores que influyen en su supervivencia, y de forma más concreta, la financiación. Así por un lado, el fracaso de este tipo de empresas supone, en general, su cierre sin la liquidación de todas sus deudas (Bates, 2005). Por otro lado, en muchas ocasiones existe una gran dificultad para distinguir entre el patrimonio particular del empresario y el de la propia empresa, siendo todavía más acusada cuando se trata de microempresas. En este sentido, Honig (1998) señala, en su trabajo sobre las microempresas jamaicanas que

operan en el sector informal, que sus propietarios suelen presentar problemas en distinguir entre las transacciones domésticas o particulares y las propias del negocio, añadiendo además que suele ser muy infrecuente que conserven registros financieros. Lógicamente, esta situación no es tan acusada en los países desarrollados, pero también se pueden dar con relativa frecuencia, como por ejemplo en el caso de la gran cantidad de autónomos que venden en mercadillos y venta ambulante. Sin embargo, Lussier y Pfeifer (2001) no encuentran que la capitalización inicial tenga una influencia en la probabilidad de supervivencia de las pequeñas empresas en Croacia.

También relacionados con la supervivencia y la financiación, estarían *el Crecimiento Empresarial*, que frecuentemente dan lugar a problemas financieros en las pequeñas empresas (Brigham y Gapenski, 1991). La evidencia empírica que lo confirma es muy amplia, pudiéndose encontrar algunos ejemplos al respecto en el trabajo de Shane (2003). Así, Reynolds y White (1997) encuentran que los ratios de crecimiento de las empresas analizadas estaban positivamente correlacionados con el nivel inicial de apoyo financiero recibido. En el mismo sentido, Taylor (2001) señala que las empresas con mayor acceso al capital en el momento de su puesta en marcha presentan un crecimiento más rápido y de mayor dimensión.

De forma más concreta, en cuanto al tipo de crecimiento, Westhead (1995) encuentra que aquellas empresas independientes de alta tecnología, que habían obtenido financiación externa, pronto experimentan un crecimiento del empleo mayor que aquellas que la no habían obtenido. Por su parte, Brüderl y Preisendörfer (1998) encuentran que la cuantía de capital inicial invertida en el negocio está positivamente correlacionada con el crecimiento del empleo y las ventas de los tres años posteriores. No obstante lo anterior, hay que tener presente que, como señalan Boardman *et al.* (1981), las empresas de crecimiento rápido fracasan frecuentemente debido al stress financiero del crecimiento. Los argumentos para intentar explicar esta situación pueden ser múltiples.

Así, por un lado, una rápida expansión conduce a menudo a limitaciones de capital y a problemas financieros, ya que las empresas necesitan adquirir y financiar con mayor rapidez el inventario y agilizar su venta, lo que puede llevar, en último término, al fracaso (Gaskill *et al.*, 1993). Por otro lado, un crecimiento rápido también puede dar lugar al fracaso, si el incremento de las ventas viene acompañado de un crecimiento

importante de los costes y unas mayores cargas por el aumento de las deudas para financiar esa expansión, lo que se traduce en un descenso de los márgenes de beneficio (Boardman *et al.*, 1981). Además, estos autores añaden que los directivos sin éxito también pueden haber contribuido en el fracaso de su empresa de alto crecimiento, por haber elegido políticas no apropiadas para financiar el crecimiento del negocio. En definitiva, Gaskill *et al.* (1993) aconsejan que, para evitar los problemas financieros en el crecimiento de empresas, es necesario realizar previamente una buena planificación, con el fin de asegurar bien todas las exigencias que surjan a lo largo de dicho crecimiento.

2.3.3.2. Tamaño de la Empresa.

El tamaño de la empresa es otro factor que también puede afectar a la supervivencia empresarial. Así por ejemplo, Mata *et al.* (1995) encuentran que el tamaño es un importante determinante de la supervivencia de la empresa, sobre todo para las de reciente creación. En un sentido similar, los trabajos de Star y Massel (1981) y de O'Neill y Duker (1986) muestran también que un menor tamaño de la empresa, así como otros factores internos, está relacionado con ratios de fracaso más altos. Por su parte, Agarwal *et al.* (2002) encuentran que las empresas más grandes presentan unos ratios de mortalidad más bajos que las empresas más pequeñas.

Para medir el tamaño de la empresa se ha utilizado, generalmente, la inversión inicial y el número de empleados¹⁷, aspectos que parecen tener relación con la supervivencia de la empresa, de tal forma que las empresas más grandes, en términos de inversiones iniciales y de número de empleados, presentan una mayor probabilidad de supervivencia (Bates, 1995a). En el mismo sentido, Gimeno *et al.* (1997) encuentran que las empresas con una mayor inversión inicial y con más empleados, presentan un rendimiento económico mayor, lo que explicaría el fuerte y significativo efecto negativo de éstas variables sobre la probabilidad de salida.

En la literatura se pueden encontrar diversos argumentos que explicarían lo anterior. Así, Brüderl *et al.* (1992) señalan que las empresas nuevas más grandes, en términos de

¹⁷ Por ejemplo, Huyghebaert y Van de Gucht (2004) utilizan en su estudio ambos aspectos para analizar el tamaño de las *start-ups*, observando que las empresas de su muestra son bastante pequeñas, ya que por término medio, en el año de su puesta en marcha, empleaban a 3,67 personas de media (mediana dos) y presentaban una inversión de 305.985 euros en activos totales.

inversión inicial y número de empleados, presentan una mayor probabilidad de supervivencia, porque pueden disfrutar de una mejor posición para contratar personal y obtener financiación. Otro argumento es el aportado por Hannan y Freeman (1984) y Aldrich y Auster (1986), quienes señalan que, tanto la inversión inicial como el número de empleados, pueden mejorar la eficiencia y reducir así la desventaja de la novedad. Otra explicación es la que aportan Brüderl *et al.* (1992), quienes señalan que el tamaño de la empresa (número de empleados y nivel de activos) puede influir en la supervivencia empresarial, porque las grandes empresas tienden a presentar inercia frente a situaciones de inestabilidad.

A pesar de que tanto la inversión inicial como el número de empleados, han sido ampliamente utilizados para analizar el tamaño de la empresa, requieren, sin embargo, de un estudio más detallado por separado.

Así, comenzando por la inversión inicial, la evidencia empírica sugiere que el nivel de inversión, en el momento de la puesta en marcha de la empresa, influye positiva y significativamente sobre su supervivencia. En este sentido, Evans (1987), y Bates y Nucci (1989) señalan que las empresas con una mayor inversión presentan ratios de supervivencia más altos que las empresas más pequeñas. De forma más concreta, Abdesselam *et al.* (2004) encuentran que las empresas supervivientes presentaban un nivel de inversión inicial relativamente alto (más de 15.245 euros), mientras que las que habían cerrado mostraban un nivel bajo (menos de 3.811 euros).

Por su parte, Bates (1995a) también encuentra que cuanto mayor es la inversión inicial, mayor es su probabilidad de supervivencia, tanto para las empresas en general, como para las empresas del sector minorista en particular. Asimismo, Boden y Nucci (2000), en su estudio de los ratios de supervivencia por género, encuentran que los negocios comenzados o adquiridos en 1982, tanto por hombres como por mujeres, con una inversión de 5.000 dólares o más, presentaban una mayor probabilidad de sobrevivir, aunque las empresarias empleaban en menor medida dicha cuantía para poner en marcha su empresa¹⁸.

¹⁸ Este menor tamaño de los negocios propiedad de las mujeres es debido a que suelen estar concentrados en el comercio minorista y de servicios (Ahl, 2002), lo que a su vez provoca diferencias en el volumen de ventas entre los negocios de hombres y mujeres (Losccoco *et al.*, 1991).

Aunque son mayoritarios los estudios que han utilizado la inversión inicial para analizar la influencia del tamaño de la empresa sobre la supervivencia de la empresa, también son numerosos los trabajos que utilizan el número de empleados para tal fin. En principio, uno de los factores que más influye en la probabilidad de supervivencia de una empresa nueva es, según Headd (2003), tener empleados. De forma más precisa, Huyghebaert y Van de Gucht (2004) encuentran que las empresas creadas con más empleados presentan una probabilidad significativamente menor de salida en los años siguientes a su puesta en marcha, señalando que estos resultados han sido documentados en estudios previos y son consistentes con los modelos de aprendizaje de la literatura de creación de empresas y de organización industrial (por ejemplo, Geroski, 1995). No obstante, hay que ser conscientes de que cuando se analiza la supervivencia de pymes, que son las más numerosas en cualquier economía, es muy frecuente que cuenten con muy pocos empleados o incluso ninguno, como ya se señaló anteriormente.

También han sido utilizados otros aspectos, distintos a la inversión inicial o al número de empleados, para analizar la relación entre el tamaño de la empresa y su supervivencia, como son el volumen de ventas o el número de plantas, proporcionando unos resultados empíricos muy similares (Chandy y Tellis, 2000). Así por ejemplo, trabajos como los de Audretsch y Mahmood (1994), Mata y Portugal (1994) o Audretsch y Mahmood (1995) encuentran que las empresas comenzadas con un gran número de plantas, así como por empresas más grandes y diversificadas, presentan una menor probabilidad de salida.

Los argumentos dados para intentar explicar la relación positiva descrita entre el tamaño de la empresa y su supervivencia han sido múltiples, siendo imprescindible hacer mención al completo y exhaustivo trabajo realizado por Agarwal, Sarkar y Echambadi (2002). Estos autores señalan que la disminución de los ratios de mortalidad con el incremento del tamaño está recogida por la evidencia empírica de estudios evolutivos, tanto económicos (Dunne *et al.*, 1989; Audretsch, 1997; Sutton, 1997), como de ecología (Freeman *et al.*, 1983; Hannan y Freeman, 1984).

Así, los estudios económicos argumentan que el tamaño ofrece a las empresas una escala mínima eficiente (Mansfield, 1962; Jovanovic, 1982) y un poder de mercado mayor (Bain, 1956). Por su parte, los argumentos de la desventaja del pequeño de los estudios de ecología, establecen que el tamaño influye en los procesos de selección, de

tal forma que las grandes empresas se ven favorecidas para obtener legitimidad con *stakeholders* externos (Baum y Oliver, 1991), acceder al capital y a trabajadores formados (Aldrich y Auster, 1986), así como en la inercia estructural (Hannan y Freeman, 1977; 1984).

También se ha señalado como argumento la fase del ciclo de vida de la industria en la que se encuentra la empresa, cuya supervivencia dependerá, en gran medida, de su tamaño. En este sentido, Agarwal *et al.* (2002) señalan que la influencia positiva del tamaño de la empresa sobre su supervivencia, varía a lo largo del ciclo de vida de la industria, a consecuencia de las distintas condiciones competitivas de cada fase. Así, encuentran que el tamaño aumenta las posibilidades de supervivencia de aquellas empresas que entran en una industria en la fase de crecimiento, pero no de las que entran en la fase de madurez. Por tanto, añaden que en la fase de crecimiento, las grandes empresas disfrutan de una mayor probabilidad de supervivencia, gracias a su habilidad organizativa, asociada a su tamaño, para trazar y mantener un curso de acción claro, denominada por la investigación ecológica como inercia organizativa (Hannan y Freeman, 1984). Agarwal *et al.* (2002). Concluyen que, por esta razón, aunque en la fase de crecimiento los ratios de mortalidad son más bajos, tanto para las empresas grandes como pequeñas, con la inercia organizativa las grandes empresas logran protegerse mejor de los cambios inciertos habituales durante esta fase.

Además, como señalan los estudios de economía industrial, las empresas de mayor tamaño están mejor equipadas para hacer inversiones de recursos, que permiten el desarrollo de activos colaterales que ayudan a construir la infraestructura del mercado (Teece, 1986), a crear demanda de clientes en el mercado naciente y hacer inversiones en I+D, necesarias para bajar los precios unitarios (Klepper, 1996). Asimismo, las grandes empresas están mejor posicionadas para influir en los procesos normativos, mientras que las pequeñas pueden tener dificultades por los continuos cambios del mercado durante el período de crecimiento (Agarwal *et al.*, 2002).

Tampoco hay que olvidar que, en el período de crecimiento, aparece una necesidad imperativa de expansión para las empresas, aunque lógicamente dependerá de su tamaño en el momento considerado. No obstante, dicha necesidad es más baja para aquellas empresas que tienen cierto tamaño y están próximas a la escala mínimo eficiente (Geroski, 1995; Sutton, 1997). Sin embargo, como señala Jovanovic (1982),

será mayor para las empresas que entran en la industria en crecimiento con un pequeño tamaño, incluso con una escala no óptima, buscando la expansión si los rendimientos posteriores a su entrada lo justifican. Aquellas que crezcan lo suficiente y alcancen un tamaño mínimo eficiente lograrán sobrevivir, mientras que las que no lo consigan se verán obligadas a cerrar (Agarwal y Audretsch, 2001). Además, como señalan Schoonhoven *et al.* (1990), las pequeñas empresas deben competir directamente con las empresas más grandes, que disponen de “*Enormes Bolsillos*”, en desarrollar infraestructura comercial crucial, redes entre empresas y nuevas industrias.

Por tanto, como señala Sutton (1997), el papel que desempeña el tamaño durante el período de crecimiento de una industria es fundamental, ya que la evidencia empírica señala una relación positiva entre el tamaño de la empresa y su supervivencia, para cualquier ratio de crecimiento dado. Este autor, apoyándose en la Ley de Gibrat, que establece que el crecimiento esperado de una empresa en cada período es proporcional al tamaño actual de la empresa, señala que el tamaño de un negocio influye positivamente sobre su crecimiento y, en definitiva, sobre su probabilidad de supervivencia. Por su parte, Geroski (1995) llega a la misma conclusión, argumentando que puede ser debido tanto a la capacidad de aprendizaje como a la acumulación de recursos, tangibles e intangibles, en la fase de crecimiento del ciclo de vida de la industria.

No obstante todo lo anterior, aunque la mayor parte de la evidencia empírica señala una relación positiva entre el tamaño de la empresa y su supervivencia, también existe evidencia que indica una relación en sentido contrario, si bien, como señala Barron (1999), es muy escasa. Así, una primera excepción es la que se produce en la fase de madurez, ya que como señalan Agarwal *et al.* (2002), a pesar de que en esta fase las reestructuraciones provocan un aumento de la concentración del mercado, la transformación de las barreras de entrada y el aumento de los ratios de mortalidad, tanto para las empresas grandes como pequeñas, sin embargo no encuentran que el tamaño sea significativo para aquellas empresas que entran en esta fase. Estos autores concluyen que la desventaja del tamaño está en parte mitigada, situación bien argumentada por los modelos ecológicos, tecnológicos y económicos.

Así, en cuanto a los modelos ecológicos, de acuerdo a la teoría de división de recursos, las empresas pequeñas y grandes coexisten de forma simbiótica (Freeman y Lomi,

1994; Swaminathan, 1995), de tal forma que las empresas generalistas, que dominan un mercado durante la fase de madurez de la industria, tienden a concentrarse sobre los recursos centrales del mercado, permitiendo la entrada y explotación de segmentos periféricos del mercado a las empresas especialistas. Según esto, dado que las empresas especialistas, generalmente de menor tamaño, operan en un espacio de recursos muy diferente al de las empresas generalistas y dominantes, de mayor tamaño, el riesgo de represalia de éstas frente a aquellas es bajo, por lo que las posibilidades de supervivencia de las pequeñas empresas especializadas se incrementa (Swaminathan, 1998).

En un sentido similar, los estudios tecnológicos también indican que el tamaño puede no resultar problemático para las pequeñas empresas durante el período de madurez, ya que logran coexistir con las grandes (Agarwal *et al.*, 2002). Así, como señalan Tushman y Anderson (1986), ante innovaciones tecnológicas radicales, las organizaciones grandes presentan serias desventajas, al poseer una elevada inercia y ser menos flexibles. Además, Baum *et al.* (1995) indican que, con frecuencia, las empresas ya establecidas en la fase de madurez no explotan en su totalidad las tecnologías mejoradas a consecuencia de la inercia, por lo que dejan algunas oportunidades para las empresas de menor tamaño. Por tanto, las empresas pequeñas y especializadas se disputan posiciones en la periferia del mercado, reduciendo su necesidad imperativa de crecer, mientras que las empresas grandes, concentradas en la parte central del mismo, compiten unas con otras, dando lugar a una estructura competitiva dual (Agarwal *et al.*, 2002).

Por lo que se refiere a los modelos económicos, Klepper (1996) por ejemplo, señala que para las empresas que entran en una fase de madurez con un pequeño tamaño, puede ser rentable si las empresas ya establecidas, de mayor tamaño, sufren ineficiencias por su elevada escala o tienen desincentivos estratégicos para explotar todas las oportunidades innovadoras. Por su parte, los estudios de Porter (1983) y Caves y Porter (1996) sugieren que las empresas dominantes, durante esta fase, pueden ignorar nichos estratégicos, que serían aprovechados por las empresas más pequeñas y especializadas que entran en la industria. Por tanto, como señalan Agarwal y Audretsch (2001) y Agarwal *et al.* (2002), las empresas pequeñas se centrarían en satisfacer nichos estratégicos dejados por las grandes empresas, con un producto más estandarizado, para

combatir su desventaja de tamaño y operar así en una zona de mercado con un aura no competitiva. Además, Peña (2004) señala que la literatura sobre la existencia de una relación robusta entre el tamaño de la empresa y la supervivencia, no es lo suficientemente concluyente, como establece la Ley de Gibrat.

Otra excepción a la influencia positiva entre el tamaño de la empresa y su supervivencia, es la que se puede encontrar en algunos estudios relacionados con la supervivencia de las franquicias. Así, por ejemplo, Bates (1995a) encuentra que, aunque la inversión inicial de las franquicias es unas tres veces mayor que la de una empresa no franquiciada (86.493 dólares frente a 29.822 dólares), presentan una menor probabilidad de supervivencia¹⁹. Una posible explicación a estos resultados es la aportada por Child (1972), quien sugiere, desde una perspectiva adaptativa, que el menor tamaño puede ser una ventaja ante entornos dinámicos y con alta incertidumbre, como pudieran ser en los que frecuentemente operan las franquicias.

También se puede encontrar otra excepción relacionada con el tipo de activo de que se trate, o de las prioridades estratégicas de la empresa. Así, mientras que la ausencia de activos estratégicos debería provocar la insolvencia (Thornhill y Amit (2003), sin embargo uno de los factores de fracaso es tener excesivos activos fijos (Clute, 1979). Además, puede suceder que el objetivo principal del empresario no sea el crecimiento de su negocio y, en consecuencia, aumentar su tamaño, sino que es común que puedan ser otras prioridades, tales como buscar la sostenibilidad y la supervivencia de su empresa (Rice, 2002).

De forma similar, también se han señalado otras excepciones relacionadas con el entorno, el número de empleados o la evolución de las ventas. Comenzando por la primera, Boden y Nucci (2000) encuentran un efecto estadísticamente significativo del capital inicial sobre la supervivencia de las empresas creadas, tanto por hombres y mujeres en 1982, pero no lo encuentran en las puestas en marcha en 1987, sugiriendo que estos resultados ambiguos pueden ser debidos a la elección de períodos con diferentes condiciones macroeconómicas (1980-1982 versus 1985-1987). Por lo que se refiere a la segunda, Perry (2001) analizando las empresas que habían fracasado en

¹⁹ A esta misma conclusión llega en un estudio posterior (Bates, 1998), en el que a pesar de la fortaleza de las jóvenes empresas franquiciadas (94.886 dólares de capitalización inicial de las empresas franquiciadas frente a los 29.319 dólares de las empresas independientes de la misma edad), aquellas son drásticamente menos rentables y sobreviven menos que las no franquiciadas.

relación con aquellas que no, encuentra que el máximo número de empleados (mediana) era mayor en las primeras (5 trabajadores) que en las segundas (4 trabajadores). En cuanto a la tercera excepción, Peña (2004) encuentra que una mayor cantidad inversión inicial estaba negativamente relacionada con el crecimiento de las ventas, argumentando que el volumen de ventas durante el primer año de operaciones es mayor en términos absolutos en las empresas de mayor tamaño, frente a las empresas más pequeñas.

Sin embargo, a pesar de todas las excepciones anteriores, pueden ser consideradas hechos particulares y no anulan la ventaja del tamaño en la supervivencia de la empresa (Barron, 1999).

2.3.3.3. Otros Aspectos de la Empresa.

También habría que considerar, por su influencia en su supervivencia empresarial, diversos aspectos de la empresa relacionados con su *Forma Jurídica* (responsabilidad limitada o ilimitada), el *Modo de Entrada* en el mercado (empresa de nueva creación, en activo comprada a otros empresarios, heredada, etc.), o la *Estructura de la Propiedad* y la *Forma de Explotación* (cooperativa, franquicia, empresa independientes, etc.). A continuación se analizan todos estos aspectos de forma detallada.

A.- Forma Jurídica.

Como señalan Delmar y Shane (2002), hay que tener en cuenta que las empresas logran la legitimidad mediante su registro ante las autoridades legales. Es por ello que muchos estudios previos, hayan identificado el establecimiento de la forma legal de las nuevas empresas como el momento más temprano de su inicio (Hannan y Freeman, 1989; Hannan *et al.*, 1990, 1994; Barley *et al.*, 1992; Han, 1998). En este sentido, el empresario puede elegir múltiples formas jurídicas para registrar su negocio ante las autoridades legales: de responsabilidad limitada o ilimitada, empresario individual o sociedad anónima, colectiva, limitada, etc.

Sin embargo, a pesar de que los trabajos que analizan los efectos de la forma jurídica de la empresa sobre su supervivencia son limitados (Mata y Portugal, 2002), en la literatura se puede encontrar alguna evidencia empírica al respecto. Así por ejemplo, de forma genérica, Brüderl *et al.* (1992) y Harhoff *et al.* (1998) encuentran que la forma jurídica de la empresa está asociada con su probabilidad de éxito. De forma más específica,

también se puede encontrar evidencia empírica para las distintas formas legales que puede adoptar la empresa.

Comenzado por el tipo de responsabilidad, esto es, limitada o ilimitada, las empresas que limitan su responsabilidad presentan una mayor probabilidad de acudir a la quiebra, aunque son menos propensas a ser liquidadas de forma voluntaria (Harhoff *et al.*, 1998). Estos autores argumentan que, frente a las empresas de responsabilidad ilimitada, en las que sus deudas son atendidas en última instancia con el patrimonio personal de los empresarios, en las limitadas éstos no responden de las deudas contraídas por su empresa, prefiriendo acudir a la quiebra, con las consiguientes pérdidas para sus acreedores. Sin embargo, Mata y Portugal (2002) encuentran que las empresas de responsabilidad ilimitada presentan una probabilidad de salida más alta que aquellas que limitan su responsabilidad, argumentando que, en base a las explicaciones anteriores, la liquidación voluntaria de una empresa suele ser previa a la quiebra.

Dentro de la forma de limitar su responsabilidad, en la literatura también se pueden encontrar trabajos que analizan, además, el tipo de responsabilidad elegida por las empresas nacionales y extranjeras. En este sentido, un buen trabajo es, por ejemplo, el de Mata y Portugal (2002), quienes señalan que las empresas extranjeras, frente a las nacionales, suelen adoptar estructuras legales más formales, esto es, de responsabilidad limitada. De forma más concreta, encuentran que sólo el 7% de las empresas extranjeras adoptan una responsabilidad ilimitada, mientras que para el caso de empresas nacionales es mayoría esta forma legal. Señalan como explicación que, puesto que las empresas extranjeras implantadas en un país son filiales de una matriz, que es una sociedad con personalidad jurídica en sí misma y tienen pocas opciones para su estructura legal. Además, también señalan como explicación que, al estar lejos del país de origen de sus inversiones, las empresas extranjeras buscan estructuras legales más formales con el fin de controlar sus propios intereses.

Por lo que respecta a la personalidad jurídica, también cabría distinguir entre empresarios individuales y sociedades, con las múltiples formas que la Ley permite, aunque en los estudios sobre fracaso, suelen ser los primeros los más estudiados. Así por ejemplo, Perry (2001) encuentra que la forma legal predominante en su estudio de empresas, tanto fracasadas como sin fracasar, era empresario individual. De forma similar, Brüderl y Schussler (1990) encuentran que aquellas empresas alemanas nuevas

que eran creadas bajo la forma legal de una sociedad anónima presentan un riesgo de disolución más bajo. Por su parte, Star y Massel (1981) encuentran ratios de abandono más bajos en el caso de empresas pertenecientes a grupos empresariales²⁰.

B.- Modo de Entrada en el Mercado.

En la literatura se pueden encontrar trabajos que analizan la influencia de la forma de entrada en el mundo de los pequeños negocios, bien sea a través de una empresa de nueva creación, o bien a través de la compra de una empresa que ya está operando, y la supervivencia. Así por ejemplo, como indica Bates (2005), es frecuente que muchos propietarios entren en el mundo de los pequeños negocios adquiriendo empresas, básicamente en el sector minorista, que están plenamente operativas. De esta forma, como señalan Gimeno *et al.* (1999), este tipo de empresas deberían presentar una supervivencia mayor que las empresas de nueva creación.

En este sentido, Shane y Delmar (2004) encuentran, de forma consistente con la investigación previa, que las empresas adquiridas a otros empresarios en pleno funcionamiento presentan un 76% menos de probabilidad de ser cerradas que las empresas de nueva creación. Una explicación a este hallazgo se pueden encontrar, por ejemplo, en el trabajo de Stinchcombe (1965), quien señala que las empresas de nueva creación experimentan mayores desventajas respecto a los negocios adquiridos o heredados, ya que las primeras deben desarrollar lazos y roles totalmente nuevos.

Además de esta mayor supervivencia de empresas plenamente operativas adquiridas a otros empresarios, en la literatura también se puede encontrar evidencia que indica que los negocios heredados presentan igualmente una supervivencia superior a las empresas de nueva creación. Así por ejemplo, Gimeno *et al.* (1997) encuentran una menor probabilidad de salida del mercado, tanto para los negocios heredados como para los adquiridos a otros empresarios, en relación a las empresas de nueva creación. Sin embargo, no encuentran ninguna relación significativa entre la forma de acceder a la propiedad del negocio (heredada, adquirida o de nueva creación), y el rendimiento y el nivel de rendimiento establecido por el propio empresario, aunque los propietarios que

²⁰ También Delmar y Shane (2004) analizan la forma legal de las empresas nuevas de su estudio, distinguiendo entre grupo empresarial, sociedades y empresarios individuales, y Watson (2003), por su parte, distingue entre empresas con personalidad jurídica y sin ella.

heredaron sus negocios parecían estar dispuestos a aceptar un rendimiento más bajo que aquellos que pusieron en marcha una nueva empresa.

En este sentido, Gimeno *et al.* (1997) argumentan que una explicación puede ser debida a que, estas formas de entrar en los negocios, pueden experimentar diferentes rendimientos y dinámicas de supervivencia cuando el propietario ya había trabajado previamente en la empresa familiar que hereda, pudiendo haber desarrollado el capital humano específico para el negocio y un posible cariño psíquico a la empresa.

C.- Estructura de la Propiedad y Forma de Explotación.

Para finalizar, también hay estudios que señalan que la estructura de la propiedad de la empresa puede influir en su probabilidad de fracaso (Rao y Nielsen, 1992; Barron *et al.*, 1998). En este sentido, Moyano y Núñez (2004) también consideran el efecto de la estructura de propiedad en la supervivencia de la almazaras de aceite, distinguiendo entre las que son cooperativas y las que no. Encuentran una relación negativa y significativa entre una estructura cooperativa de la almazara y su probabilidad de fracaso. Por su parte, Boone *et al.* (2000) señalan que las tasas de mortalidad también estarían influidas por la forma de la propiedad de los medios de producción²¹.

Asimismo, en la literatura se pueden encontrar diversos estudios que analizan la influencia del empleo de la franquicia, como forma de explotar un negocio, sobre la supervivencia empresarial. Como señala Bates (1998) las franquicias²² prosperan en aquellos nichos de mercado en los que el nombre marca es valioso. Por este motivo, como indican Mathewson y Winter (1985), el franquiciador necesita operar a una escala lo suficientemente grande como para utilizar este tipo de propiedad intelectual de forma eficiente.

Una excelente revisión de la literatura de la supervivencia de las franquicias se puede encontrar precisamente en el trabajo de Bates (1998), quien no encuentra una evidencia

²¹ Moyano y Núñez (2004) en su estudio sobre el efecto del sistema de explotación de las almazaras sobre su supervivencia, también distinguen entre aquellas que son explotadas en régimen de arrendamiento de las que se explotan en propiedad.

²² Bates (1998:115) aclara que el “formato de negocio de la franquicia es una estrategia por la cual el propietario del nombre de marca (franquiciador) vende a otra empresa (franquiciado) el derecho a usar esta marca comercial por un pago único y royalties”. Añade que “el franquiciador buscaría crecer, logrando obtener economías de escala mediante el marketing del nombre de marca, y el franquiciado recibiría el mix del producto, un programa de marketing y un conjunto de procedimientos de operación, muy valiosos para él”.

empírica concluyente, señalando estudios en los que dicha supervivencia es menor que la de las empresas independientes similares, otros en los que es mayor, incluso también estudios que no la encuentran ni mayor ni menor.

Así, *comenzado por estos últimos*, Bates (1998) señala que se pueden encontrar estudios que confirman la ausencia de una evidencia sólida que permita concluir la existencia ni de mayores ni de menores probabilidades de supervivencia en las franquicias, respecto a las empresas independientes.

Por lo que se refiere a los estudios que encuentra una *supervivencia más alta para las franquicias* que para las empresas independientes similares, Bates (1998) señala el trabajo de Atkinson (1968), quien encuentra evidencia en el sector minorista de que el ratio anual de mortalidad de las franquicias alcanzaba el 1,6%, frente a tasas de mortalidad más altas para las empresas independientes, en los cinco primeros años. En términos similares, Ashman (1988) encuentra que el 23% de las empresas independientes continuaban operando después de 5 años de ser puestas en marcha, frente al 92% de las franquicias. Por su parte, en el informe de Arthur Anderson and Co. (1992) se concluye que el 96,9% de las unidades franquiciadas de EE.UU. continuaban operando después de cinco años de ser puestas en marcha²³.

Sin embargo, como señala el propio Bates (1998), las conclusiones a las que llegan los tres estudios anteriores han sido recibidas con escepticismo, surgiendo críticas a los mismos. Así, respecto al primero de ellos, un informe del U.S. Senate-Select Committee on Small Business (1971) criticó la metodología empleada por Atkinson (1968) y concluyó que hizo comparaciones erróneas con todos los ratios de fracaso del sector minorista. Por lo que se refiere al segundo, Bates (1998) indica que aunque se emplearon estadísticas oficiales de ratios de mortalidad de negocio, sin embargo habían sido empleadas en la literatura promocional de la industria, y además, no proporciona estadísticas comparables de ratios de éxito o fracaso de franquicias y franquiciados, reconociendo los propios informes que el número de fracasos era desconocido.

En cuanto al tercer estudio, Bates (1998) señala que, además de estar patrocinado por la IFA (*International Franchise Association*), la información relativa a la supervivencia no

²³ Además, como señala el propio Bates (1998), la *International Franchise Association* (IFA) promueve la idea de que las pequeñas empresas franquiciadas presentan unos ratios de supervivencia más altos que los pequeños negocios independientes.

fue obtenida a través de los franquiciados, cuya supervivencia era el objetivo del estudio, sino a través de los franquiciadores supervivientes, esto es, de las corporaciones que venden franquicias. Además, Castrogiovanni, Justis y Julian (1993) critican que los franquiciadores tienen la intención de transmitir, a los posibles interesados en montar un negocio, que las franquicias son seguras y, por tanto, pueden ser reticentes a informar de los excesivos ratios de fracaso de las mismas.

En el mismo sentido, Lafontaine y Bhattacharyya (1995) afirma que las estadísticas de mortalidad más baja para las franquicias, en relación a las empresas independientes, nunca han tenido base científica y han sido “*Dirigidas*” por la prensa comercial a lo largo de los años. En términos similares, Bates (1998) señala la preocupación generalizada de los que estudian las franquicias sobre la fiabilidad de las estadísticas proporcionadas por los franquiciadores, en relación a los ratios de mortalidad de las mismas.

Pero sin duda, la mayor parte de los estudios encuentran una *mayor supervivencia entre las empresas independientes* que entre las franquicias similares, por lo que Bates (1998) señala alguno de ellos a modo de ejemplo, como el de Birkeland (1995), quien encuentra que muchos de los franquiciados analizados en profundidad habían desaparecido, concretamente el 35,1% en un período de doce meses, de los que el 5,4% había vendido su franquicia a nuevos propietarios, y el 29,7% restante, había cerrado por completo. También el propio Bates (1995a; 1995c), encuentra ratios de mortalidad más altos para las franquicias que para las empresas independientes (34,7% y 28%, respectivamente), de una muestra de 20.554 empresas jóvenes de EE.UU. a través de los datos del *Bureau of the Census Characteristics of Business Owners* (CBO).

Por su parte, Shane (1996) encuentra que sólo el 24,6% de todas las sociedades matrices franquiciadoras a nivel nacional en EE.UU., que habían comenzado a vender franquicias en 1983, continuaban operando 10 años después. Asimismo, Bates (1998) encuentra que, después de controlar las características del empresario y de la empresa, las franquicias más pequeñas y nuevas presentan una mayor probabilidad de dejar de operar que las empresas independientes. Además, encuentra un mayor riesgo de cierre en aquellas franquicias adquiridas a otro propietario o en curso, frente a las franquicias que parten de cero.

De una forma más concreta, Bates (1995a) encuentra que de las empresas que operaban en 1987, habían sobrevivido a finales de 1991 el 72 % de las empresas independientes, frente al 65,3% de las franquicias. Sin embargo, también encuentra que cuando se considera el sector minorista, estos porcentajes ascendían al 76,6% y 54,9%, respectivamente, pudiéndose apreciar un ligero aumento entre las empresas independientes y un descenso considerable en las franquicias. Además, la comparación con las franquicias de otros sectores industriales, las del sector minorista presentaban unos ratios de supervivencia más bajos (73,1% frente al 54,9%, respectivamente).

Por tanto, Bates (1995a) encuentra que la característica franquicia influye de forma significativa en la supervivencia de la empresa (de las que operaban en 1987 y continuaban operando a finales de 1991), por lo que las franquicias presentan ratios de mortalidad más elevados que los de las empresas independientes. Además, Bates (1998) también encuentra ratios de supervivencia más bajos para las unidades de franquicia operativas disponibles para la venta, que los de las empresas independientes. Así, de las unidades de franquicia compradas a otros propietarios previos en 1986 y 1987, sólo el 52,4% continuaban operando con el mismo propietario en 1991. Asimismo, Bates (1995a) señala que las franquicias presentan una rentabilidad bastante inferior a las empresas independientes de la misma edad, tanto en general, como en el sector minorista en particular²⁴.

Para intentar explicar el motivo de la existencia de ratios de mortalidad más elevados para las franquicias y, de forma particular, para las que operan en el sector minorista, Bates (1995a) señala varios argumentos. Por un lado, señala que las franquicias, en relación a las pequeñas empresas independientes, suelen estar ubicadas en el sector minorista, que es precisamente una industria en la que, en general, los retornos suelen ser bajos, razón por la cual, asumen un mayor riesgo. Por otro lado, también argumenta que, los nichos de franquicia más populares suelen estar saturados, y de forma muy especial los minoristas, lo que provoca rentabilidades inferiores y, en consecuencia,

²⁴ Bates (1995a) encuentra que, aunque las franquicias tienen en 1987 unas ventas medias más de cinco veces superiores a las de las empresas independientes (513.961 dólares frente a 102.410 dólares), sin embargo, estas logran unos ingresos netos medios muy superiores a aquellas (18.850 dólares frente a 2.649 dólares). Para el sector minorista, aunque las ventas medias, también referidas a dicho año, son superiores (993.152 dólares para las franquicias y 145.956 dólares para las empresas independientes), sin embargo, los ingresos netos medios son inferiores (- 4.102 dólares para las franquicias y 14.572 dólares para las empresas independientes). Además, en comparación con las franquicias de otros sectores industriales, las del sector minorista presentan una rentabilidad menor (ingresos netos medios en 1987 de 7.762 dólares frente a - 4.102 dólares, respectivamente).

importantes limitaciones en las perspectivas de las franquicias recién incorporadas a dichos nichos. Finalmente, argumenta que también puede deberse a los rendimientos más bajos en las franquicias frente a las empresas independientes, a consecuencias de los costes asociados a esta particular forma de explotar un negocio, como por ejemplo, los pagos que deber realizar al franquiciador al comienzo del negocio, los royalties periódicos, los correspondientes a acciones de marketing, etc., debiéndose tener en cuenta si son superiores a los beneficios que ofrecen las franquicias y si, de forma particular, son mayores que los márgenes en el sector minorista.

No obstante lo anterior, en su estudio sobre la supervivencia de franquicias de restauración, Bates (1998) indica que la supervivencia de la franquicia puede estar muy influida por la unidad de análisis que sea considerada. Así, señala que es preciso distinguir entre empresa y los términos intercambiables *Establecimiento* o *Unidad*, es decir, localización geográfica específica dónde opera un negocio, pues encuentra que muchas de las franquicias de restauración de su estudio (el 84%) no eran nuevas empresas, sino establecimientos o unidades nuevas propiedad de corporaciones *Multiestablecimiento*, esto es, que poseen negocios con dos o más localizaciones distintas. Consecuentemente, argumenta que, aunque las empresas franquiciadas muy jóvenes cierran frecuentemente después de varios años, el riesgo de mortalidad de las franquicias, sobre todo en nichos maduros, no es mayor para las corporaciones *Multiestablecimiento* o *Multiunidad*, pues además de tener más recursos y experiencia que el resto de franquicias de reciente creación, pueden hacer que su supervivencia sea complicada.

Para finalizar, es preciso señalar que, al margen de los ratios de mortalidad más elevados que muestran las franquicias frente a las empresas independientes, en la literatura se pueden encontrar estudios de multitud de industrias en los que se afirma que los empresarios que desean poner en marcha su negocios tienen unas expectativas de menor riesgo para las franquicias, frente a las empresas independientes (por ejemplo, Castrogiovanni *et al.*, 1993). De esta forma, los empresarios con una mayor aversión al riesgo preferirán crear franquicias porque el riesgo del negocio lo comparten con el franquiciador.

Además, como señala Rubin (1978), el franquiciado puede disfrutar de una serie de ventajas, entre las que estaría la posibilidad de acceder a la financiación

(proporcionándole crédito de forma directa o mediante la cotitularidad de un préstamo bancario), de recibir asesoramiento y asistencia directiva (al carecer de capital humano apropiado para este fin) y de usar la marca comercial de la casa matriz (que facilita el acceso a los clientes). Por su parte, Bates (1998) señala que el franquiciado recibiría una serie de servicios de gran valor, que incluiría un conjunto de procedimientos de operación, el mix del producto y un programa de marketing.

Es por ello que Bates (1995a; 1998) señale que los empresarios eligen la franquicia porque esperan mejorar la probabilidad de supervivencia de su negocio en los difíciles y complicados primeros años del mismo. Esta es la razón por la que encuentra diversos rasgos de la franquicia más consistentes con la viabilidad y perspectivas de supervivencia, que los rasgos de las empresas independientes de una edad similar: están mejor capitalizadas, son más grandes y generan unas ventas más altas tanto por capital invertido, como por empleado, a excepción de un menor nivel de formación de sus propietarios.

Por tanto, Bates (1998) señala que muchos emprendedores potenciales son atraídos por la franquicia por la información promocional de la industria, que afirman disfrutar de ratios de supervivencia más altos para las empresas franquiciadas. Sin embargo, advierte que dicha información, necesaria para que el franquiciado pueda analizar el riesgo de fracaso asociado a la franquicia, en relación a un negocio independiente, suele ser a menudo muy engañosa.

2.3.4. El Entorno.

El último factor que también puede influir en la supervivencia empresarial es el relativo al entorno en el que la empresa opera, no sólo en su sentido más amplio o *Entorno Institucional*, dónde estarían la complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio y la fiscalidad del país (instituciones formales), y el capital social y el miedo al fracaso (instituciones informales), sino también en su sentido más estricto o *Entorno Competitivo*, dónde habría que considerar aspectos como el tamaño del mercado, la concentración de la industria, las barreras de entrada y los costes de cambio, entre otros.

2.3.4.1. Entorno Institucional.

Parece innegable que el proceso emprendedor está influido por diversos aspectos relacionados con el *Entorno Institucional*, tales como los factores económicos, políticos, sociales, fiscales, etc. Así por ejemplo, respecto a los factores económicos, en principio cabe esperar que aquellos países con más recursos disfrutarán de un mayor crecimiento económico, aunque no faltan estudios, como el de Lane y Tornell (1994), Sachs y Warner (1995), Sachs y Rodrigues (1999) o Manzano (2000) que encuentran países en los que, a pesar de tener abundantes recursos, presentan un menor crecimiento económico²⁵. Por lo que se refiere a los factores fiscales, Boden y Nucci (2000) describen cómo un cambio sustancial en la normativa impositiva de EE.UU. en 1986 dio como resultado la transformación de muchas sociedades grandes en pequeñas sociedades.

Del mismo modo, los factores del entorno institucional citados también pueden influir, en gran medida, sobre la supervivencia empresarial, siendo numerosos los trabajos que recogen dicha influencia. Así, por un lado, respecto a las condiciones macroeconómicas, los trabajos de Mata *et al.* (1995) y de Huyghebaert y Van de Gucht (2004), entre otros, encuentran que las empresas creadas durante períodos de expansión económica presentan una mayor probabilidad de supervivencia. Por el contrario, Boden y Nucci (2000) señalan que los negocios comenzados o adquiridos en períodos de recesión presentan ratios de supervivencia más bajos, respecto a los creados en períodos de expansión. De forma más específica, concluyen que los ratios de supervivencia de negocios, propiedad tanto de hombres como mujeres, creados durante el período de recesión (1980-1982) eran considerablemente más bajos que los creados durante el período de expansión (1985-1987), argumentando que la demanda disminuye sensiblemente durante la recesión²⁶.

Por tanto, parece que la norma general es que los ratios de supervivencia empresarial mejoran en períodos de crecimiento de la economía. En este sentido, Gimeno *et al.*

²⁵ Por ejemplo, Mulhern y Stewart (2003) destacan un declive de Pymes en Venezuela desde 1979, tanto en términos absolutos como relativos, encontrando que la proporción de Pymes estaba negativamente correlacionada con el nivel de PIB, llegando a la conclusión de la existencia de un entorno de negocio hostil en el país, a pesar de haberse beneficiado de la explotación de abundantes recursos naturales, básicamente del petróleo.

²⁶ Mata y Portugal (2002), en su estudio de supervivencia empresarial, también consideran períodos de recesión y expansión.

(1997) señalan que el incremento en el Producto Estatal Bruto, esto es, similar al PIB pero del correspondiente Estado de EE.UU., está relacionado con rendimientos económicos y ratios de supervivencia más altos. Por su parte, Gaskill *et al.* (1993) señalan que diversos factores no controlables por las empresas, tales como las regulaciones gubernamentales, tipos de interés elevados, impuestos altos, fraudes y desastres, y condiciones económicas escasas, se pueden encontrar en literatura por su importante influencia sobre el fracaso empresarial. No obstante, añaden que dichos factores puede resultar más influyentes en períodos de recesión que en los de expansión.

Por otro lado, en la literatura también se pueden encontrar diversas decisiones políticas que han sido asociadas con la supervivencia empresarial. Así, de forma general, O'Neill y Duker (1986) señalan que los gobiernos y sus políticas afectarían considerablemente al fracaso empresarial, atendiendo a las aportaciones de las personas encuestadas. De forma más concreta, respecto a la política monetaria, Clute y Garman (1980) afirman que un incremento tanto de la oferta monetaria como del volumen de préstamos bancarios, reduce significativamente el ratio de fracaso empresarial. Además, en relación a las decisiones de política fiscal, Edmunds (1979) encuentra que los ratios de fracaso se incrementan cuando se endurece la presión fiscal.

En conclusión, el entorno constituye un conjunto de influencias que impactan en cómo surgen, sobreviven o cambian de forma las empresas (Aldrich, 1990; Singh y Lumsden, 1990; Minniti, 2004). Más concretamente, la comunidad académica sugiere que la supervivencia es explicada, frecuentemente, por los factores contextuales que son externos a la empresa (Hannan y Freeman, 1977; Aldrich, 1979). Además, existe una gran variación geográfica en los ratios de crecimiento y supervivencia de las empresas (Johnson y Parker, 1996). En este sentido, la Teoría Institución (North, 1990) proporciona un marco teórico muy apropiado para analizar los diferentes contextos en los que operan las empresas, siendo necesario considerar el papel de las instituciones, los requisitos mínimos para que funcionen adecuadamente y su tipología (formal e informal).

A.- Papel de las Instituciones.

Específicamente, un principio de la Teoría Institucional señala que los contextos organizativos son muy variados (Greenwood *et al.*, 2010). De forma similar, la

literatura relativa al capitalismo demuestra que las organizaciones económicas difieren considerablemente a través del mundo (Hall y Soskice, 2001; Morck y Steier, 2005; North, 2005; Steier, 2009). Además, siguiendo a Meyer y Rowan (1977: 340), es necesario tener en cuenta la importancia de la heterogeneidad de los contextos, sobre todo en las sociedades modernas, dónde “las estructuras organizativas formales surgen significativamente en contextos institucionalizados”.

Tomando como base la Teoría Institucional para analizar las instituciones de los gobiernos nacionales, Li *et al.* (2014: 475) señalan que “los países difieren ampliamente en sus entornos institucionales con respecto a la protección de los derechos de propiedad, en hacer cumplir los contratos y en facilitar las transacciones económicas. Tal variación en las instituciones nacionales está típicamente reflejada en la naturaleza y el ámbito de las normas políticas, sociales y legales, así como la manera y los medios de forzar su cumplimiento (por ejemplo, los procesos judiciales o las sanciones sociales)”.

Según North (1990: 3) las instituciones son las “restricciones creadas por el hombre que conforman la interacción humana”. De esta forma, los marcos institucionales interactúan tanto con individuos como organizaciones (March y Olsen, 1989; North, 1990; Powell y DiMaggio, 1991). Dichas instituciones tienen un importante papel ya que representan los sistemas de prescripciones relativamente estables que definen lo que es aceptable dentro de la sociedad, y proporcionan los incentivos y las restricciones para garantizar su cumplimiento (North, 1990; Suchman, 1995; Clemens y Cook, 1999). Asimismo, establecen unas reglas de trabajo de la sociedad, su capacidad para garantizar el cumplimiento de la ley y las acciones que permite o disuade (North, 1990; Ostrom, 1990; Scott, 1995).

Pero para que las instituciones funcionen adecuadamente es necesario considerar una serie de aspectos, que Ramamurti (2003) describe como un “*Desafío de Diseño Institucional*”, pues se requiere una adecuada combinación de normas sustanciales, los procesos legales para aplicarlos, y funcionarios bien formados y con buenos recursos para hacer cumplir dichas normas. Además, las instituciones influyen en la toma de decisiones del individuo señalando qué elección es aceptable y determinando qué normas y comportamientos son socializados dentro de una sociedad dada (Peng y Heath, 1996; Ahlstrom y Bruton, 2002; Bruton et al., 2005).

Las instituciones que logran consistencia, imparcialidad y formalidad en su ejecución permiten a los empresarios formar expectativas de futuro, tales como invertir en innovación, eliminando un poco la incertidumbre sobre si serán capaces de capturar el valor que crean (Baumol, 2002). Las instituciones proporcionan las “*Reglas del Juego*” bajo las cuales individuos y organizaciones actúan y compiten. Además, representan los medios para reducir la incertidumbre y los costes de transacción en las actividades económicas (Davis y North, 1971). Asimismo, tales instituciones facilitarían en mayor medida un efecto disciplinario de la competencia mediante la protección de las libertades económicas, por ejemplo, la eliminación de las barreras legales para entrar y salir del mercado (Scully, 1988; Lawson, 2008).

Las actividades económicas no pueden ser analizadas sin considerar el contexto institucional formal e informal en el que se producen (Williamson, 1975; Baumol, 1990; North, 1990, 1997, 2005; Denzau y North, 1994). North (1990: 67) señala que las reglas del juego del negocio son tanto “*Formales como Informales*”, y que las reglas informales juegan un mayor papel en proporcionar la “*Estructura para el Intercambio*” en muchos países en vías de desarrollo. Según esto, habría que considerar tanto a las instituciones formales como informales, independientemente del tipo del contexto, más o menos desarrollado, en el que la empresa realiza su actividad.

B.- Instituciones Formales.

Según Tonoyan *et al.* (2010: 805), las instituciones formales son “aquellas normas y regulaciones escritas o formalmente aceptadas que han sido implementadas para constituir el sistema económico y legal de una país dado”. Como señalan Kistruck *et al.* (2015: 437), “se espera que las instituciones formales cumplan a dos roles primarios”. Por un lado, proporcionar la estructura para la actividad económica, definiendo y haciendo cumplir las prescripciones económicas, políticas y legales (North, 1990; Suchman, 1995). Por otro lado, proporcionar servicios públicos generales, tales como infraestructuras de transporte, sistemas educativos, y hasta cierto punto, necesidades básicas de alimentación y vivienda (Ireland *et al.*, 2008).

Generalmente, la creación de empresas es definida como la creación de un negocio nuevo formal y legalmente registrado (por ejemplo Klapper *et al.*, 2007). El intento de adquirir legitimidad es una tarea vital para los empresarios (Zimmerman y Zeitz, 2002).

La percepción de una empresa como “*Legítima*” por las instituciones formales es importante para su supervivencia (Dowling y Pfeffer, 1975; Pfeffer, 1981; Zimmerman y Zeitz, 2002). Además, como señalan Delmar y Shane (2002), hay que tener en cuenta que las empresas logran la legitimidad mediante su registro ante las autoridades legales.

La legitimidad es definida como una “percepción o suposición generalizada de que las acciones de una entidad son deseables, correctas o apropiadas dentro de algún sistema construido socialmente de normas, valores, creencias y definiciones” (Suchman, 1995: 574), y presenta dos dimensiones, la cognitiva y la sociopolítica (normativa) (por ejemplo Aldrich y Fiol, 1994; Bitektine, 2011). La legitimidad cognitiva supone juicios y asunciones en todo lo relativo a la creación de empresas (Aldrich y Fiol, 1994; Suchman, 1995). Por su parte, la legitimidad sociopolítica es un constructo normativo más amplio que resulta del ajuste entre lo que se propone con un negocio y la visión amplia que puedan tener los stakeholders (Golant y Sillince, 2007; Rutherford *et al.*, 2009; Green y Li, 2011).

Los estudios empíricos han encontrado de forma consistente que la legitimidad influye positivamente en la provisión de recursos externos para las empresas (MacMillan *et al.*, 1985; Human y Provan, 2000; Deeds *et al.*, 2004), lo que seguramente aumentaría su probabilidad de supervivencia. No obstante, gran parte de dichos estudios han sido realizados en contextos de países desarrollados que están típicamente caracterizados por la uniformidad de instituciones formales fuertes (North, 1990; Bruton *et al.*, 2010).

Entre las distintas instituciones formales existentes, hay dos que merecen una especial atención por su posible influencia en la supervivencia empresarial, como son la complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio y fiscalidad sobre las empresas de un país.

Así, comenzando por la *complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio*, la regulación del gobierno del ámbito económico recibe críticas negativas de aquellos interesados en desarrollar nuevos negocios (Gnyawali y Fogel, 1994). Dicha regulación haría referencia a los requisitos de procedimiento, licencias, inspecciones cuya conformidad desanima la creación de un negocio (Begley *et al.*, 2005). Por lo tanto, la complejidad regulatoria (por ejemplo, excesivas formalidades administrativas y burocráticas) puede cambiar las preferencias de los individuos e influir negativamente

en la actividad emprendedora (Bowen y De Clercq, 2008; Djankov *et al.*, 2002; Grilo y Thurik, 2005; Klapper *et al.*, 2006). Así por ejemplo, Capelleras *et al.* (2008) encontraron que la economía española, muy regulada, producía empresas mayores pero de crecimiento más lento, en comparación con la menos regulada economía británica.

Entonces, hay argumentos que señalan que el entorno institucional puede efectivamente afectar tanto en la creación como en la destrucción de empresas en un país (Aldrich y Wiedenmayer, 1993), lo que supone la necesidad de estudiar cómo las diferencias institucionales específicas a nivel de país contribuyen de forma diferente al nivel y tipo de creación de empresas (Baumol, 1990; Busenitz *et al.*, 2000).

Por su parte, Lim *et al.* (2010) argumentan que un sistema legal con una protección de los derechos de propiedad más fuertes y menos complejidad regulatoria (De Soto, 2000) influyen positivamente en el nivel de creación de empresas determinando los guiones emprendedores de los individuos dentro de esa sociedad por su munificencia empresarial.

Los empresarios responden estratégicamente a los incentivos y desincentivos institucionales (Baumol, 1993; Lee *et al.*, 2007, 2011; Yamakawa *et al.*, 2008; Peng *et al.*, 2009; Peng *et al.*, 2010). Un negocio de éxito se encontrará con asuntos legales en áreas tales como la formación legal del negocio, los contratos, las relaciones humanas, las relaciones propietario/arrendatario, el patrimonio, la financiación y el entorno (Barclift, 2008). Los asuntos con implicaciones legales para las empresas requieren tiempo para reflexionar y un conocimiento especializado que muchos propietarios de pequeños negocios no tienen (Goossen, 2004). La literatura existente ha documentado que la complejidad regulatoria desanima la creación de empresas (Grilo y Thurik, 2005). En particular, parece que una mayor burocracia a la hora de la puesta en marcha de un negocio puede influir negativamente en la creación de una empresa, pero las empresas que decidan finalmente hacerlo, también podrían tener unas tasas de abandono menores por haber meditado bien la idea de negocio debido a los grandes esfuerzos que esto supondría.

Por lo que se refiere a la *fiscalidad sobre las empresas de un país*, hay que comenzar señalando que el impacto de los impuestos en el nivel de actividad emprendedora es complejo y paradójico (Verheul *et al.*, 2002; Bruce y Moshin, 2006). Por un lado, unas

altas tasas de impuestos sobre las empresas reducen el retorno de la inversión realizada, y por otro lado, el autoempleo ofrece mayores oportunidades para la evasión de impuestos (Wennekers *et al.*, 2005; Hansson, 2012). En general, la literatura muestra una relación negativa entre las tasas de impuestos corporativas y la creación empresarial (Keuschnigg y Nielsen, 2003; Bruce y Moshin, 2006; Kitao, 2008). Así por ejemplo, Gentry y Hubbard (2000, 2005) examinan los efectos de la política fiscal en el autoempleo y concluyen que el nivel de la tasa impositiva marginal y la progresividad en los impuestos tienen un efecto negativo sobre la creación de empresas.

Sin embargo, algunos estudios ponen de manifiesto que el efecto de unas mayores tasas impositivas sobre la creación empresarial puede ser positivo (Domar y Musgrave, 1944; Cullen y Gordon, 2002) o ambiguo (Gentry y Hubbard 2000, 2004; ver Balamouni-Lutz y Garelo, 2014 para una revisión más exhaustiva). En particular, Cullen y Gordon (2002), quienes profundizan en las ideas de Domar y Musgrave (1944), muestran que unas mayores tasas impositivas reducirían tanto la rentabilidad como el riesgo inherente a la actividad emprendedora, peor podrían realmente aumentar el nivel de creación de empresas en la economía. Esta ambigüedad en el plano teórico ha sido apoyada por resultados empíricos también ambiguos recogidos en la literatura reciente sobre fiscalidad y creación empresarial, cuyo número de trabajos ha ido creciendo debido al aumento en la cantidad de datos disponibles (Bruce y Moshin, 2006) aunque sin llegar a un consenso (Hansson, 2012). Por ejemplo, Parker y Robson (2004), con una muestra de 12 países pertenecientes a la OCDE en el período 1972-1996, encuentran un efecto positivo significativo de la tasa de impuestos de la renta personal en el autoempleo. Wennekers *et al.* (2005), hallan que el impuesto sobre ingresos (*tax revenues*) (como porcentaje de PIB) tiene un efecto positivo en la creación de empresas nacientes.

Por otro lado, respecto a la relación impuestos y abandono empresarial, Chen y Williams (1999) examinan tasas de fracaso empresarial para el período 1984-1993, estimando regresiones de panel para cada sector. A pesar de que no se centran exclusivamente en pequeñas empresas, ellos encuentran que unos mayores impuestos per cápita sobre ventas aumentan las tasas de fracaso para las empresas que están en industrias de baja intensidad tecnológica, mientras que unas mayores tasas sobre ingresos corporativos provocan menores tasas de fracaso en industrias de alta intensidad tecnológica. Por su parte, Gurley-Calvez (2011) encuentran apoyo empírico para el

hecho de que las deducciones de impuestos incluidas en la reforma fiscal americana de 1986 reducen la probabilidad de abandonar el autoempleo, y en términos similares, Gumus y Regan (2015) encuentran que las deducciones de impuestos no afectan a las decisiones de entrada en actividades de creación empresarial, pero si reducen la tasa de abandono empresarial.

Además, en relación a las decisiones de política fiscal, Edmunds (1979), por su parte, encuentra que los ratios de fracaso se incrementan cuando se endurece la presión fiscal. De esta forma, puede afirmarse que debido a que una mayor tasa impositiva sobre las empresas reduce el nivel de oportunidades empresariales rentables, es probable que también reduzca el crecimiento empresarial y que conduzca a mayores tasas de abandono.

C.- Instituciones Informales.

Las instituciones informales son tradiciones, costumbres, normas sociales, “modelos mentales comunitarios”, códigos de conducta no escritos, ideologías y patrones (Baumol, 1990; North, 1990; Denzau y North, 1994), que “nunca han sido conscientemente diseñados” pero están aún “en el interés de todo el mundo de conservarse/mantenerse” (Sugden, 1986: 54). También son instituciones informales “las viejas escalas de valores, la influencia del pasado o los portadores de la historia” (Pejovich, 1999: 166), y que son transmitidos de generación en generación a través de varios mecanismos de transmisión tales como la imitación, la tradición oral y la educación (Tonoyan *et al.*, 2010).

Entre las distintas instituciones informales existentes, hay dos que merecen una especial atención por su posible influencia en la supervivencia empresarial, como son el capital social y el miedo al fracaso.

Respecto al *Capital Social*, la influencia que, desde diferentes perspectivas, ejercen ciertos activos de carácter social (como las redes de relaciones, las normas de reciprocidad, los valores, la cooperación o la confianza) sobre las actividades económicas ha suscitado mucho interés (Fukuyama, 1995; Barro, 1996; Putnam, 2000; Baumol, 2002; Guiso *et al.*, 2004; North, 2005; Akcomak y Ter Weel, 2009; Dearmon y Grier, 2009). Los activos sociales, que surgen de las relaciones estables que mantienen

los individuos, los grupos y las organizaciones en la sociedad, suelen identificarse con el concepto de capital social (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988, 1990; Putnam, *et al.*, 1993; Putnam, 2000). El uso de este término se ha generalizado (Casson y Giusta, 2007) y se emplea para describir de una forma unificada todos los activos que facilitan las relaciones sociales y los intercambios económicos (Grootaert y Basteaert, 2002).

El capital social es un activo que puede crearse y explotarse tanto a nivel individual como a nivel colectivo (Bowles y Gintis, 2002). En un contexto social determinado, los individuos lo adquieren a través de acciones intencionadas y pueden aprovecharlo para obtener rendimientos económicos. La capacidad de hacerlo depende, no obstante, de la naturaleza de las obligaciones sociales, conexiones y redes que tengan a su disposición (Bourdieu, 1986). La extensión del capital social a nivel colectivo tiene importantes implicaciones sociales, pudiendo reportar beneficios a toda la población cuando se acumula en un espacio geográfico. Los entornos con niveles elevados de capital social, donde proliferan las redes sociales que facilitan las relaciones entre los individuos, presentan una mayor probabilidad de interacciones repetidas entre agentes. Este ambiente constituye un terreno fértil para consolidar valores compartidos, fortalecer normas sociales de confianza, reciprocidad y cooperación. La información disponible es de mayor calidad y se difunde con rapidez, lo que incrementa el coste de oportunidad de los comportamientos oportunistas. De esta forma, el comportamiento de los agentes se hace más previsible y se reduce la incertidumbre. Por el contrario, en entornos con bajos niveles de capital social, los individuos son desconfiados, las relaciones se basan en contratos rígidos, el intercambio de información se reduce y se crean barreras que dificultan el acceso a los recursos y la explotación de las oportunidades. Por lo tanto, de la misma forma que un incremento del stock de capital físico reduce el coste medio de producción, un aumento del capital social, al mejorar las relaciones entre los individuos, reduce el coste medio de las transacciones económicas (Zak y Knack, 2001).

La literatura previa sugiere que el capital social a nivel de país está positivamente asociado con la inversión y el crecimiento del país (Kwon y Arenius, 2010). Por ejemplo, Knack y Keefer (1997) muestran que el aumento en una desviación típica en el nivel de confianza de un país predice un aumento en el crecimiento del mismo de más de una desviación y media para una muestra de 29 países. La Porta *et al.* (1997) sostienen que, manteniendo el PIB constante, un incremento en la confianza aumenta el

nivel económico para una muestra de 40 países. Por su parte, Zak y Knack (2001) muestran, utilizando una muestra mayor de 41 países y controlando otras influencias, que el crecimiento nacional crece cerca del 1% por cada 15% de incremento en confianza. Finalmente, considerando una muestra inicial de 36 países, Kwon y Arenius (2010) comprueban que un individuo perteneciente a un país con mayor nivel de confianza y con un mayor número de afiliaciones a organizaciones formales es más probable que perciba oportunidades empresariales. Además un individuo de un país con un mayor nivel de confianza es más probable que ayude de forma financiera a alguien con el que tenga una relación poco estrecha.

Respecto al fracaso empresarial, puede considerarse que la confianza, las normas y las redes sociales hacen que las transacciones económicas sean más eficientes, al reducir la incertidumbre y las asimetrías de información entre las partes. Adicionalmente, facilitan la coordinación de actividades entre las partes, con el fin de conseguir un beneficio mutuo y reducir los incentivos a hacer trampas (Kim y Kang, 2014). En este sentido, Pennings *et al.* (1998), utilizando una muestra de 1.851 empresas alemanas, comprueban que el capital humano y el capital social organizativos disminuyen la probabilidad de disolución de una empresa. En la misma línea, Wetter y Wennberg (2009) consideran dichos capitales como determinantes de la supervivencia o fracaso empresarial. De esta forma, al reducir la incertidumbre y la posibilidad de comportamientos oportunistas se espera que el capital social de un país ayude a reducir la tasa de abandono o cierre de negocios del mismo. Dicho capital es un mecanismo informal que puede ayudar a prevenir comportamientos oportunistas y aumentar la percepción individual de que el resto de individuos del país tenderá a cooperar en lugar de actuar egoístamente.

Por lo que se refiere al *Miedo al Fracaso*, representa la ausencia de propensión al riesgo, es decir, la tendencia de un individuo de no asumir riesgos y puede afectar a la forma en la que los individuos toman decisiones bajo condiciones de incertidumbre (Kahneman *et al.*, 1979). Los estudios previos que han analizado la relación entre propensión al riesgo y comportamiento emprendedor (Brockhaus, 1980; Brockhaus *et al.*, 1986; Palish *et al.*, 1995; Busenitz *et al.*, 1997) no obtienen resultados concluyentes. Sin embargo, dos meta-análisis ¿recientes? sobre estudios empíricos que analizan esta relación concluyen que, bajo ciertas circunstancias, la propensión al riesgo es mayor en

los emprendedores que en los no emprendedores (Stewart *et al.*, 2001, 2004). Por tanto, los individuos que tienen un mayor miedo al fracaso, o una menor propensión al riesgo, serán menos emprendedores que aquellos que tienen mayor tendencia a asumir riesgos. Para estos últimos será más fácil aprovechar las oportunidades que descubren (González-Álvarez *et al.*, 2012).

Adicionalmente, las investigaciones previas concluyen que un exceso de confianza y de optimismo puede ayudar a la creación de empresas, pero también contribuyen al fracaso empresarial, ya que influyen negativamente sobre la supervivencia de la empresa (Camerer y Lovallo, 1999; Gudmundsson y Lechner, 2013). Los investigadores se plantean estudiar los sesgos cognitivos, entre ellos el miedo al fracaso, para explicar tanto la creación empresarial como el fracaso (Simon *et al.*, 2000). A pesar de ello, no hay estudios previos sobre sesgos cognitivos y fracaso empresarial (Gudmundsson y Lechner, 2013).

Respecto a la relación entre el miedo al fracaso y el abandono empresarial, la teoría sugiere que los individuos con mayor miedo al fracaso, una vez que emprenden, obtienen mejores resultados que aquellos que tienen mayor propensión al riesgo (por ejemplo, Kanbur, 1979). Esta idea podría justificarse por el hecho de que los individuos más propensos al riesgo suelen aceptar menores resultados esperados para un mismo nivel de riesgo (Hvide y Panos, 2014). Teniendo en cuenta esta idea se formula la siguiente hipótesis:

2.3.4.2. Entorno Competitivo.

El entorno competitivo o sector industrial también influiría, más si cabe que el entorno general, sobre el proceso emprendedor, de tal forma que algunas industrias son más propensas a experimentar poblaciones de empresas más altas que otras, con todo lo que esto puede implicar en la supervivencia empresarial. En este sentido, como señalan Gaskill *et al.* (1993), la industria que posee el mayor número de pequeñas empresas en EE.UU. es la relativa al comercio minorista y, de forma más concreta, la dedicada a almacenes de ropa y complementos. Por su parte, la industria de servicios parece ser la más representativa de la composición general de la economía de Canadá (Baldwin *et al.*, 1997; Thornhill y Amit, 1998).

Además, el entorno competitivo en el que opera la empresa puede tener importantes influencias, no solo sobre su supervivencia (Mata y Portugal, 2002) o en relación a aspectos tales como las barreras de salida, los costes hundidos o la intensidad de reinversión (Caves y Porter, 1976; Porter, 1976), sino también sobre su rendimiento medio (Bain, 1956). Así por ejemplo, respecto a este último aspecto, Keats y Bracker (1988) proponen un modelo conceptual del rendimiento de la pequeña empresa, sugiriendo que sería función de múltiples variables, entre las que estarían, además de las características individuales y el comportamiento del propietario, la influencia del entorno en el que opera. En el mismo sentido, Gimeno *et al.* (1997: 777) señalan que “el rendimiento de la empresa está relacionado con la formación de redes (Aldrich *et al.*, 1987), con los entornos (Carroll, 1987), y con las estrategias (McDougall *et al.*, 1992), así como las interacciones entre entornos y estrategias (Romanelli, 1989; Eisenhardt y Schoonhoven, 1990)”. Por su parte, Star y Massel (1981) y Rosa *et al.* (1996) también afirman que la industria influye en el rendimiento de la empresa²⁷.

Por tanto, dejando al margen otras influencias del entorno competitivo, la más frecuente en la literatura es la relativa al fracaso de las pequeñas empresas (Gaskill *et al.*, 1993). A modo de ejemplo, en el estudio de Acs y Audretsch (1993), entre otros, se muestra que las condiciones tecnológicas y el conocimiento de la industria pueden afectar a la supervivencia empresarial. Además, se ha encontrado que, en varias industrias, existe una fuerte correlación entre los ratios de entrada y salida del mercado (Geroski, 1995; Caves, 1998). Por tanto, como señala Cochran (1981), la investigación relacionada con el fracaso empresarial en determinadas industrias, especialmente de los pequeños negocios, debería ser, en cierto modo, más útil que la realizada a nivel general sin distinción entre industrias.

En este sentido, la evidencia empírica asociada a la influencia del entorno específico sobre la supervivencia empresarial es muy abundante y variada. Así, por una parte, se pueden encontrar estudios que concluyen una ausencia de efectos. A modo de ejemplo, Delmar y Shane (2004) llegan a la conclusión de que la industria no tiene efectos sobre el riesgo de disolución de las empresas de su estudio. Por su parte, Chrisman y

²⁷ Así por ejemplo, Anna *et al.* (1999) señalan que las industrias de manufactura, construcción y alta tecnología estarían caracterizadas por contener las empresas más grandes, tanto en términos de ingresos como de empleo, frente a las industrias minorista y de servicios. La explicación estaría, como afirman Brush y Chaganti (1999: 233), en que “las empresas de servicios y minoristas son el “*Final*” de la cadena de valor”.

McMullan (2004) tampoco pueden concluir que la industria tuviera efectos estadísticamente significativos sobre la probabilidad de supervivencia de las empresas consideradas. En términos similares, Bates (1998) encuentra que factores de la industria analizados en su trabajo indican que las industrias detallista, finanzas, seguros y bienes inmuebles, es decir, industrias en las que son más numerosas las franquicias, no presentan particularmente una mayor propensión al fracaso de las mismas.

Sin embargo, son más numerosos los estudios que sí que encuentran una influencia del entorno específico sobre la supervivencia empresarial. De esta forma, en un sentido amplio, hay que comenzar señalando que la pertenencia a una determinada industria es relevante para la supervivencia de la empresa (Thornhill y Amit, 2003). De forma similar, Watson (2003) encuentra que el efecto de la industria sobre la probabilidad de fracaso de la empresa es altamente significativa. En un sentido más estricto, en diversos estudios se pueden encontrar ratios de supervivencia empresarial muy diferentes en función del sector considerado. Así por ejemplo, Abdesselam *et al.* (2004) encuentran que las empresas que todavía estaban operativas en su estudio pertenecían a las industrias de servicios domésticos, transporte, construcción, servicios para empresas y manufactura, mientras que las que habían cerrado eran las de catering y comercio.

Sin embargo, de la investigación previa se puede concluir que ciertos sectores, como el minorista y servicios, son los que presentan en general, los ratios de supervivencia más bajos. Así por ejemplo, Thornhill y Amit (2003) encuentran que el 78% de las empresas en quiebra de su estudio estaban en el sector servicios. Por su parte, Headd (2003) encuentra también diferencias de supervivencia entre industrias, con ratios de cierre más altos en las empresas de comercio minorista y servicios, que en las de manufactura.

Por tanto, dado que, como se acaba de señalar, varios sectores industriales presentan tradicionalmente unas tasas de supervivencia más bajas, parece interesante intentar determinar el porqué de esta situación. Así, por una parte, en el sector manufacturero es dónde se da un mayor número de liquidaciones y quiebras, según Stewart y Gallagher (1986) y Storey *et al.* (1987). La explicación puede estar, como señalan los primeros, en que en aquellos sectores que tradicionalmente requieren unos costes de capital elevados y alto endeudamiento, por lo que las empresas tendrán más dificultades para dejar de operar y buscar otras alternativas. Los segundos, por su parte, argumentan que las empresas manufactureras presentan una mayor necesidad de adquirir activos fijos para

tener operativo su negocio. No obstante lo anterior, también hay que tener presente que, según la investigación previa, las empresas manufactureras están caracterizadas por disponer de abundantes recursos, lo que las ofrecería una mayor probabilidad de supervivencia en general (Headd, 2003).

Por otra parte, en cuanto a los sectores minorista y servicios, también se pueden encontrar argumentos que intenten explicar unas mayores tasas de fracaso en sus empresas. Así, por un lado, Bates (2005) señala que, desde los años 80, se ha venido observando repetidamente, que dichos sectores son los elegidos por las minorías étnicas para poner sus negocios, en nichos detallistas o de servicios personales, caracterizados por ofrecer beneficios bajos. Además, como señala Watson (2003) las empresas de servicios presentan una mayor dependencia de su fundador, de tal forma que su cierre suele estar íntimamente relacionado con la salida de la persona que las crea, cuando decide retirarse o bien desempeñar otra actividad. Asimismo, los mayores ratios de abandono, tanto de la propiedad como del negocio, podrían también tener su explicación en las barreras de entrada más bajas, como indican comparativamente Brush y Chaganti (1999) para estos sectores.

Además, también habría que considerar, dado que la interpretación del fracaso de la empresa puede ser muy diversa, en función de la forma en que se defina, también pueden ser diferentes los resultados asociados a la influencia del sector industrial sobre dicho fracaso. En este sentido, Watson (2003) señala que en la literatura se pueden encontrar tres grandes bloques de trabajos, en función de la forma de definir el fracaso del pequeño negocio, que son el abandono de la propiedad, el abandono del negocio y la quiebra.

En el primer bloque de trabajos, que consideran el fracaso como abandono de la propiedad, a pesar de que se da una variación significativa en los ratios de fracasos entre ellos, sin embargo en todos se llega a la conclusión, de forma extraordinariamente consistente, de que en general, el sector manufacturero presenta los ratios de fracaso más bajos, el detallista los más altos y el sector servicios los intermedios (Hutchinson *et al.*, 1938; Churchill, 1952; Ganguly, 1985; Stewart y Gallagher, 1986; Phillips y Kirchoff, 1989; Brüderl *et al.*, 1992; Watson y Everett, 1999).

En el segundo bloque de trabajos, que definen el fracaso como el abandono del negocio, aparece también un consenso generalizado de que el ratio de abandono para las empresas manufactureras es más bajo que para las detallistas y de servicios (Tauzell, 1982; Hamilton, 1984; Price, 1984; Birley, 1986; Reynolds, 1987; Cooper *et al.*, 1988; Bates y Nucci, 1989; Dunne *et al.*, 1989; Dekimpe y Morrison, 1991; Bates, 1995c; Stanworth 1995).

Por lo que respecta al tercer bloque de trabajos, que consideran la quiebra como fracaso, los resultados no son tan generalizados como en los otros bloques anteriores. Así, Garrod y Miklius (1990) encuentran que el sector manufacturero presenta unos ratios de quiebra más altos que los sectores detallista y servicios (11% frente al 6%, respectivamente). En el mismo sentido, los estudios de Fredland y Morris (1976)²⁸ y de Lowe *et al.* (1991)²⁹ también llegan a la misma conclusión, aunque discrepan con los resultados para los sectores detallista y servicios.

Pero para analizar en profundidad los efectos del entorno específico sobre el fracaso empresarial, es preciso considerar, además del tipo de industria, otros muchos aspectos relacionados con la misma. En este sentido, aparte de las cuatro dimensiones consideradas por Shane y Delmar (2004) (tamaño del mercado, número de empresas, ratio de salida y edad media de la empresa), o las cuatro tenidas en cuenta por Mata y Portugal (2002) (concentración, ratio de entrada, crecimiento de la industria y economías de escala), en la literatura también aparecen otras variables relacionadas con la industria que también influirían en el fracaso empresarial, tales como los costes de cambio, los costes hundidos, las barreras de entrada o las diferencias tecnológicas. A continuación se analizan todos estos aspectos de forma detallada para un análisis completo.

²⁸ Estos autores encuentran un ratio anual de fracaso (quiebra) más alto para las empresas de manufactura (1,1% para los fabricantes de muebles) y más bajo, por este orden, para las empresas detallistas (0,7% para negocios minoristas de muebles y ropa de mujer) y de servicios (oscilan entre el 0,2% para establecimientos de comida y el 0,6% para empresas de impresión y publicidad). En el mismo sentido, Watson y Everett (1999), en su estudio de Pymes localizadas dentro de centros comerciales, también encuentran ratios de quiebra medios anuales más altos para las empresas detallistas (0,8%) que para las de servicios (0,5%).

²⁹ Estos autores calculan un índice de fracaso (quiebra) sectorial, relacionando el ratio de fracaso para un sector particular con el ratio de fracaso medio, y encuentran que los ratios más altos correspondían a negocios del sector de la manufactura y la minería, seguido por las empresas de servicios y por las del sector minorista.

A.- Tamaño del Mercado.

Como señala Romanelli (1989), parece que las empresas nuevas que deciden entrar en industrias con niveles de ventas más altos presentan una menor probabilidad de cierre, ya que, como indica Geroski (1995), el tamaño del mercado atrae nuevas empresas. Así por ejemplo, en los trabajos de Audretsch y Mahmood (1994) o de Mata y Portugal (1994; 2002), se puede encontrar evidencia en relación al efecto positivo y significativo del crecimiento de la industria sobre la supervivencia de las empresas nuevas. Además, en el estudio de Shaver (1995) también se puede encontrar ese mismo efecto específicamente para las empresas extranjeras.

Por su parte, Mata y Portugal (2002) señalan que aquellas industrias con crecimiento rápido contribuyen a que la probabilidad de salida de las empresas nuevas sea menor. En términos similares, Huyghebaert y Van de Gucht (2004) indican que, en principio, a dichas empresas les resulta más fácil sobrevivir en aquellas industrias de crecimiento rápido, encontrando que cuando el crecimiento de las ventas en un año particular es elevado, más baja es la probabilidad de cierre en el año siguiente, *ceteris paribus*.

La explicación de los resultados anteriores puede estar, como señala Schmalensee (1989), en que los beneficios son en general superiores ante dicho crecimiento, sobre todo cuando las empresas nuevas tienen dificultades para atraer clientes de las empresas ya establecidas. Por su parte, Mata y Portugal (2002) encuentran que las empresas extranjeras suelen elegir aquellas industrias que cuentan con una mayor proporción de empleo, respecto a las industrias elegidas por las empresas domésticas para operar.

B.- Concentración de la Industria.

Sobre este aspecto del entorno competitivo, hay que comenzar señalando que, según la evidencia empírica previa, el impacto de la concentración de la industria sobre la supervivencia empresarial no es concluyente (Mata y Portugal, 2002; Huyghebaert y Van de Gucht, 2004).

Así, por un lado, estudios como el de Wagner (1994) o el de Mata y Portugal (2002)³⁰ por ejemplo, no encuentran ningún efecto significativo de la concentración de la industria sobre la salida empresarial. Por otro lado, se pueden encontrar también trabajos que señalan una relación negativa entre la concentración de la industria y la supervivencia empresarial. En este sentido, Kovenock y Phillips (1997) encuentran que las empresas que operan en industrias altamente concentradas presentan una probabilidad significativamente más alta de cerrar plantas y más baja para invertir. En términos similares, estudios como el Acs y Audretsch (1990) y el Audrestsch y Mahmood (1994), señalan que aquellas empresas que son creadas en industrias con un mayor número de empresas, esto es, menos concentradas, presentan una mayor probabilidad de supervivencia. No obstante, en estudios como el de Romanelli (1989), y el de Mata y Portugal (1994) este efecto resultó ser insignificante, y en el de Sharma y Kesner (1996) además, dicho efecto insignificante se incrementaba con la escala de entrada.

Finalmente, otros trabajos encuentran una evidencia empírica totalmente opuesta a la señalada anteriormente. Así por ejemplo, Doi (1999) encuentra que la concentración de la industria está relacionada negativa y significativamente con la salida de la empresa de la misma. En términos similares, los trabajos de Mitchell *et al.* (1994) y Li (1995) también encuentran una efecto positivo de la concentración sobre la supervivencia de las nuevas empresas, aunque sólo en relación a las empresas extranjeras y apenas resultó ser significativo.

Como se acaba de exponer, si los resultados de la influencia de la concentración de la industria sobre la supervivencia empresarial han sido muy diversos, también se pueden encontrar argumentos muy distintos que intentan explicar dichos resultados.

Así, en primer lugar, Geroski (1995) señala que la concentración de la industria puede ser una barrera de entrada que influiría en el cierre de las empresas nuevas. Sin embargo, ante estos hallazgos tan diversos, la explicación puede estar, como sostienen Huyghebaert y Van de Gucht (2004), en el tipo de ratio de concentración empleado en los estudios. De esta forma, encuentran que los ratios de concentración tradicionales no tienen un efecto significativo sobre la salida empresarial, pero dicho efecto sí que

³⁰ Estos últimos autores sí encuentran, sin embargo, que las empresas extranjeras suelen elegir aquellas industrias más concentradas que las empresas domésticas.

aparece cuando se recurre a la naturaleza de la competencia y a los términos *Estrategias Complementarias y Sustitutivas* (Bulow *et al.*, 1985).

En este sentido, Huyghebaert y Van de Gucht (2004) señalan que mediante el empleo de *Estrategias Sustitutivas*, las empresas establecidas en la industria reducen su producción en respuesta a la entrada de nuevas empresas, quienes incrementan sus posibilidades de supervivencia. Sin embargo, añaden que a través de *Estrategias Complementarias*, las empresas establecidas reaccionan frente a la entrada de nuevas empresas incrementando la producción, con la consiguiente reducción del precio del mercado, lo que disminuye las posibilidades de supervivencia de las nuevas empresas. Con todo ello, encuentran que la probabilidad de salida empresarial disminuye cuando la competencia se acomoda (*Sustitutos Estratégicos*) y se incrementa cuando las acciones estratégicas son agresivas (*Complementos Estratégicos*), concluyendo que la naturaleza de la competencia influye en dicha salida. En conclusión, Huyghebaert y Van de Gucht (2004) señalan que las empresas establecidas en un determinado sector industrial pueden influir en la probabilidad de supervivencia de las empresas recién creadas a través de su comportamiento estratégico³¹.

Otra explicación es la aportada por Mata y Portugal (2002), quienes indican dos tipos de argumentos distintos en relación al efecto del grado de competencia, en función del nivel de concentración, sobre la supervivencia empresarial. Por un lado, los proporcionados por los estudios económicos, que afirman que los mercados competitivos, caracterizados por un gran número de empresas, ejercen un fuerte efecto disciplinario, provocando que salgan del mercado aquellas empresas ineficientes. Por otro lado, los proporcionados por diversos estudios de Ecología Organizativa, como por ejemplo el de Hannan y Carroll (1992), que sostienen que la competencia incrementa la mortalidad empresarial, de tal forma que cuando la densidad de empresas en un mercado es baja, un incremento en el número de empresas puede incrementar su legitimidad y favorecer su supervivencia. Sin embargo, a partir de cierto punto, si

³¹ Carlton y Perloff (2005) definen el *Comportamiento Estratégico* como un conjunto de acciones que una empresa realiza para influir en el entorno del mercado (incluyendo las creencias de sus clientes y competidores, el número de competidores actuales y potenciales, los costes o la velocidad con la que un competidor puede entrar en la industria), así como incrementar sus propios beneficios. De esta forma, el *Comportamiento Estratégico Cooperativo* supondría realizar una serie de acciones, por las cuales, las empresas establecidas coordinan sus esfuerzos para limitar respuestas competitivas e incrementar los beneficios de todas ellas. El *Comportamiento Estratégico no Cooperativo*, por otra parte, comprendería aquellas acciones de una empresa, que está intentando maximizar sus propios beneficios, mejorando su posición en relación a sus competidores.

continúa creciendo el número de empresas, puede provocar incrementos de la competencia, lo que se traduce en aumentos de la mortalidad. En el mismo sentido, Bunch y Smiley (1992) señalan que en aquellos mercados en los que la concentración es muy alta, la probabilidad de que las empresas establecidas tomen represalias contra las nuevas empresas es mayor, dado que la concentración facilita la confabulación.

También habría que considerar los argumentos señalados por Agarwal *et al.* (2002), quienes realizan una buena revisión de la literatura para explicar los postulados dados por la Ecología Organizativa para comprender la evolución del proceso emprendedor en el desarrollo de una industria. En este sentido, la Teoría de la Dependencia de la Densidad (Hannan, 1986; Hannan y Freeman, 1989; Hannan y Carroll, 1992) utiliza el número de empresas para intentar explicar las dinámicas experimentadas en las poblaciones empresariales. Agarwal *et al.* (2002) señalan que esta teoría, combinando la legitimidad y la competencia como fuerzas opuestas, sugiere que la relación entre la densidad y la creación de empresas describe una forma de U invertida, mientras que la que se da entre la densidad y el fracaso toma forma de U³². Añade que, de esta forma, el aumento inicial de la densidad de empresas mejora la legitimidad institucional de una población y, en consecuencia, su habilidad para obtener recursos, fomentando la entrada de nuevas empresas y reduciendo los ratios de fracaso de las empresas ya establecidas. Además, señala que ante este aumento de la población, los recursos comienzan a ser escasos, lo que se traduce en aumentos de la competencia, lo que provoca una reducción en la entrada de nuevas empresas y un aumento en los ratios de fracaso.

Sin embargo, como señalan Agarwal *et al.* (2002), Teoría de la Dependencia de la Densidad proporciona una explicación de la evolución del crecimiento de una población de empresas hasta su tamaño pico, pero no de su disminución, ni de la concentración de la industria posteriores. Además, Baum y Powell (1995: 533) indican su preocupación por que los hallazgos de numerosos estudios, que apoyan esta teoría, puedan “incorporar información sobre el declive empresarial, que la Teoría de la Dependencia de la Densidad no puede explicar”. Por consiguiente, para intentar comprender mejor esta situación, se han propuesto diversos argumentos.

³² Respecto a esta última relación, la revisión realizada por Baum (1996) señala que los hallazgos empíricos previos confirman esta relación curvilínea.

En primer lugar, Carroll y Hannan (1989) argumentan que la supervivencia de una empresa no depende solo de la densidad de la población en un momento determinado, sino también de la densidad en el momento de su entrada en el mercado. En este sentido, señalan que las empresas creadas en períodos con una elevada densidad experimentarían unos ratios de fracaso más elevados, debido a que estarían en desventaja frente a las empresas ya establecidas, por la escasez de recursos y por la existencia de nichos de mercado bastante ajustados.

En segundo lugar, Agarwal *et al.* (2002) argumentan que hay que distinguir entre la fase de crecimiento y la de madurez. En este sentido, afirman que parece claro que, durante la fase de crecimiento de la industria, existe una relación entre la densidad y la mortalidad empresarial que tiene forma de U, apoyando la Teoría de la Dependencia de la Densidad. Sin embargo, añaden que durante el período de madurez, la misma relación en forma de U observada es intrigante y difícil de interpretar, razón por la cual proponen dos explicaciones.

Por una parte, afirman que puesto que la concentración experimentada durante la fase de madurez puede dar lugar a una estimación del nivel de densidad problemática (Baum, 1996), aportan herramientas y medidas alternativas que incorporan procesos históricos y evolutivos de legitimación y competencia, atendiendo a las sugerencias de Baum y Singh (1994) para tal fin. Por otra parte, señalan que durante la fase de madurez, no se da una evolución temporal de la densidad de carácter lineal, a consecuencia de la reestructuración que experimenta la industria y al resurgimiento posterior del número de empresas, por lo que densidades similares durante dicha reestructuración y resurgencia posteriores, pueden confundir los resultados.

C.- Barreras de Entrada.

Las *Barreras de Entrada* en una determinada industria también pueden influir en la supervivencia empresarial. En este sentido, Bain (1956) las define como la disuasión de la entrada originada por una serie de características estructurales de una industria, que representan condiciones adversas para las empresas que pretenden entrar en ella. No obstante, en función de las características particulares de las nuevas empresas, las barreras de entrada pueden tener efectos diferentes (Caves y Porter, 1977). Así por ejemplo, Shapiro (1983) encuentra que sus efectos sobre las entradas y salidas son

mucho más altos entre las empresas nacionales que entre las extranjeras. Al margen de esto, las barreras de entrada contribuyen a que las empresas ya establecidas en la industria puedan limitar el número de nuevos competidores y fijar la intensidad de la competencia (Agarwal *et al.*, 2002).

En la literatura se puede encontrar un gran número de trabajos que analizan la influencia de las barreras de entrada sobre la supervivencia empresarial. A modo de ejemplo, Hutchinson *et al.* (1938) señalan que las empresas ubicadas en aquellas industrias que requieren poco capital presentan una mayor probabilidad de tener de ratios de abandono más altos, a consecuencia de las barreras de entrada relativamente más bajas, con el consiguiente incremento esperado de la competencia. En el mismo sentido, estudios como el Brüderl *et al.* (1992) o el de Watson y Everett (1996b) señalan una fuerte relación inversa entre la cantidad de capital invertida y los ratios de abandono.

De forma más concreta, Brush y Chaganti (1999) señalan que las empresas minoristas y de servicios presentan unas barreras de entrada comparativamente más bajas en términos de requerimiento de capital. Por su parte, Headd (2003) indica que las industrias de servicios presentan escasas barreras de entrada y, por consiguiente, una elevada competencia, por lo que cabría esperar que las empresas ubicadas en dichos sectores estarían negativamente correlacionadas con el éxito. No obstante, añade que el sector servicios registra el mayor porcentaje de empresas que cierra con éxito, mientras que el sector minorista registra el menor, argumentando que las empresas de servicios pueden tener propietarios con habilidades únicas de difícil réplica por otros empresarios, así como ofrecer servicios menos aparentes que las empresas minoristas de éxito, que pueden resultar fácilmente identificadas y copiadas.

También hay que considerar que, como señalan Agarwal *et al.* (2002), las barreras de entrada, al igual que ocurre con la supervivencia empresarial, van evolucionando tanto a lo largo del ciclo de vida de la industria, con importantes influencias tanto sobre los ratios de entrada y salida empresarial, como sobre el nivel de competencia. En este sentido, apuntan que a partir de cierto punto, diversas fuerzas del mercado van incrementando las barreras de entrada, de tal forma que la entrada de nuevas empresas disminuye o incluso remite, mientras se incrementa la salida de las empresas menos preparadas. Además, señalan que, de forma paralela, y según los argumentos de los estudios de Economía Evolutiva, Estudios Tecnológicos y Ecología Organizativa, las

empresas ya establecidas pueden ver erosionar su ventaja competitiva, lo que puede dar lugar a un resurgimiento en la entrada de nuevas empresas. Finalmente, en el período de madurez del ciclo de vida de la industria, el ratio de entrada es mucho más bajo que al comienzo y las empresas compiten de forma muy distinta en el nuevo entorno estructural. Además, como señala Utterback (1994), la madurez de la industria es una barrera de entrada para las nuevas empresas, pudiendo provocar que los empresarios decidan cerrar las empresas de nueva creación.

De forma paralela, a medida que una industria evoluciona, las barreras de entrada se transforman a consecuencia del incremento de la presión competitiva, surgiendo distintas limitaciones sobre los recursos para las nuevas empresas (Hannan y Freeman, 1977). Como señalan Agarwal *et al.* (2002), estas limitaciones de recursos pueden ser de eficiencia (escala), de conocimiento y de fuentes de redes de contacto, y representan una ventaja para las empresas establecidas.

Por una parte, las barreras de eficiencia favorecerían la producción a gran escala a través de incrementos en la estandarización y en el diseño de partes intercambiables (Abernathy, 1978; Anderson y Tushman, 1990; Suárez y Utterback, 1995), y del logro de economías de escala en I+D, producción y aprendizaje (Klepper, 1996). Por otra parte, las barreras de conocimiento surgen por la aparición de cambios incrementales, con especial incidencia sobre las innovaciones en proceso y *Curvas de Aprendizaje* sobre las innovaciones de producto (Abernathy y Utterback, 1978; Gort y Klepper, 1982; Nelson y Winter, 1982; Tushman y Anderson, 1986). Finalmente, las barreras de fuentes de redes de contacto constituyen una dificultad para que las nuevas empresas establezcan lazos institucionales y relaciones con otras empresas (Madhavan *et al.*, 1998), así como para introducirse en redes de contacto ya establecidas. Agarwal *et al.* (2002) señalan que una explicación por la que las empresas que entran en la fase de crecimiento presentan una mayor supervivencia frente a las que lo hacen en la fase de madurez, puede estar en que en la fase de crecimiento existen unas menores barreras de conocimiento, escala y de recursos.

Además, es preciso señalar que, como señala Geroski (1995) las barreras de entrada pueden también ser consideradas como barreras de supervivencia, de tal forma que, durante el cambio de la fase de crecimiento a la de madurez, saldrán de la industria aquellas empresas establecidas que no han sido capaces de dominar todos los aspectos

de la tecnología dominante y de asumir el cambio. Además, como indican Suárez y Utterback (1995), la transición de una fase a otra provoca el incremento de diversos activos colaterales, tales como la protección de patentes y las economías de escala, que suponen barreras de supervivencia para las empresas recién creadas. En conclusión, aquellos factores que influyen en el incremento de las barreras de escala, conocimiento y de recursos de redes probablemente también afecten negativamente en las posibilidades de supervivencia de las empresas creadas durante la fase madura (Agarwal *et al.*, 2002).

Por lo que se refiere a los *Ratios de Entrada y Salida de Empresas* en la industria también parecen influir en la supervivencia empresarial. Así por ejemplo, Mata y Portugal (2002) encuentran que unos mayores ratios de entrada de empresas en una industria incrementan sus probabilidades de salida de la misma, señalando que dichos ratios representan un elemento de su estructura competitiva. Además, añaden que existe mucha evidencia que apunta a que en aquellas industrias dónde la entrada es más fácil, son también aquellas dónde la salida es más probable.

En este sentido, ponen como ejemplo tanto los trabajos de Dunne *et al.* (1988) y de Siegfried y Evans (1994), quienes encuentran una fuerte relación positiva entre los flujos de entrada y de salida de empresas a través de diversas industrias, como el estudio de Mata y Portugal (1994), quienes señalan que esta situación se debe, en gran parte, a la salida temprana de las empresas nuevas en industrias caracterizadas por flujos de entrada altos. Asimismo, también hacen referencia al trabajo de Shaver (1995), quien encuentra que la probabilidad de supervivencia de las empresas nuevas extranjeras está influida negativamente por la entrada posterior de otras empresas también extranjeras. Mata y Portugal (2002), añaden además, que las empresas extranjeras suelen elegir aquellas industrias con menos ratios de entrada, respecto a las industrias en las que entran las empresas nacionales.

Por su parte, Huyghebaert y Van de Gucht (2004) también encuentran que el ratio de entrada está positiva y significativamente relacionado con la probabilidad de salida de las empresas nuevas. Además, señalan que en las industrias dónde la entrada bruta de empresas es sustancial, los nuevos negocios pueden tener serias dificultades para sobrevivir, siendo consistente con los argumentos de la turbulencia de la industria (por ejemplo, Mata y Portugal, 1994). Por su parte, como señala Watson (2003), los sectores

detallista y servicios podrían presentar unos mayores ratios de entrada, y también de abandono, a consecuencia de las barreras más bajas que presentan dichos sectores, en comparación con otros, como indican Brush y Chaganti (1999).

De forma paralela, también se pueden encontrar trabajos que han analizado la relación entre los ratios de salida de empresas de la industria sobre su supervivencia. En este sentido, las empresas nuevas presentan una menor probabilidad de cierre si se ponen en marcha en industrias con ratios de salida más bajos (Aldrich, 1999). Asimismo, como señalan Mata y Portugal (2002), aquellos mercados con ratios de entrada más altos son también en los que se esperan ratios de salida más elevados, afirmación en la que están de acuerdo tanto la Ecología Organizativa, como la Organización Industrial.

Así, Mata y Portugal (2002) señalan que la Ecología Organizativa argumenta que un volumen alto de entrada de empresas indicaría un nivel de legitimación bajo, por lo que cabría esperar ratios de salida elevados. Añaden que la Organización Industrial, por su parte, argumenta que las barreras de entrada son, al mismo tiempo, barreras de salida, y que la irreversibilidad y la magnitud asociadas a las inversiones, frenaría la entrada, pero también la salida (Eaton y Lipsey, 1980).

Otra explicación puede estar, como señalan Carroll y Hannan (2000), en que las industrias con ratios de salida elevados pueden indicar que han alcanzado su capacidad de acogida de empresas. Por último, no hay que olvidar que existe una fuerte correlación entre los ratios de entrada y de salida del mercado (Geroski, 1995; Caves, 1998).

E.- Economías de Escala.

En la literatura también se pueden encontrar una gran multitud de trabajos que han tratado de analizar la influencia de las *Economías de Escala* sobre la supervivencia empresarial, aunque si bien, los resultados han sido muy diversos.

Así, en principio, Acs y Audretsch (1989) y de Evans y Siegfried (1992), entre otros, encuentran que la entrada de nuevas empresas no se ve sustancialmente disuadida en aquellas industrias con importantes economías de escala. Además, Caves y Porter (1977) señalan que las economías de escala presentan una menor probabilidad de influir en la supervivencia de las nuevas empresas cuando éstas operan en un determinado

nicho de mercado, en el que las condiciones específicas pueden resultar más importantes para su supervivencia. Por su parte, Huyghebaert y Van de Gucht (2004) concluyen, en línea con los hallazgos anteriores, que las economías de escala no tienen un impacto significativo sobre la salida empresarial. Asimismo, encuentran que la proporción de empresas que son más pequeñas que la escala mínimo eficiente de la industria, no está relacionada significativamente con la probabilidad de salida empresarial.

No obstante lo anterior, también se pueden encontrar estudios que sí que encuentran unos determinados efectos de las economías de escala sobre la supervivencia empresarial. Así por ejemplo, Audretsch (1995) afirma que cuando el tamaño de una empresa, en el momento de entrar en el mercado, es inferior a la escala mínimo eficiente del mismo, experimentan una desventaja de costes en relación a las empresas más eficientes del mercado, lo que supone una causa de fracaso empresarial. En términos similares, también Mata y Portugal (2002) encuentran que las economías de escala incrementan la probabilidad de fracaso empresarial, señalando que las industrias en las que la escala mínimo eficiente es más elevada deberían presentar ratios de supervivencia más bajos³³.

E.- Costes de Cambio.

Otro factor que también puede influir en la supervivencia empresarial es el relativo a los costes de cambio, y que estarían, según Bates (2005: 351), relacionados de cerca con los costes hundidos y asociados “con la salida de la propiedad de un negocio y la orientación hacia una nueva búsqueda”. Este autor, que realiza un completo análisis de este tipo de costes, señala que la evidencia limitada sugiere que los costes de cambio varían a través de los distintos sectores industriales.

Así por ejemplo, encuentra costes de cambio más bajos en servicios intensivos en habilidades y más altos en el sector minorista, por lo que señala que las posibilidades de éxito de una empresa, en el momento de su cierre, son más altas en el primer sector y más bajas en el segundo. En este sentido, añade que la construcción, por ejemplo, es un sector que presenta unos costes de cambio bajos, lo que provoca una mayor

³³ Además, señalan que las empresas extranjeras suelen elegir las industrias con economías de escala más significativas que las empresas domésticas.

generalización del cierre considerado de éxito, en relación a otros sectores industriales, *ceteris paribus*.

La explicación se puede encontrar en las aportaciones de Gimeno *et al.* (1997), quienes señalan que si la recompensa esperada por un empleo alternativo, menos el coste inherente al cambio, es mayor que los incentivos de continuar como autoempleado, entonces, se producirá el cierre del negocio. Bates (2005), por su parte, argumenta que la construcción es precisamente un sector caracterizado por continuos cambios entre estar empleado y estar autoempleado, en función de las alternativas de trabajo disponibles, y en el que la diferencia entre trabajar como un empleado y un contratista independiente (un pequeño negocio, de acuerdo a las definiciones del *Census Bureau*) puede ser mínima. Añade además, que el grupo de propietarios de éxito de su estudio parecían disponer de alternativas con oportunidades atractivas.

Asimismo, Bates (2005) realiza otras consideraciones, afirmando que los sectores con pequeños negocios que son más intensivos en capital (manufactura, ventas al por mayor y minorista, por ese orden) pueden experimentar costes de cambio más altos que las industrias más intensivas en mano de obra, tales como la de servicios, en muchas de las cuales, la intensidad de capital está por debajo de la media de todas las empresas nuevas. Por consiguiente, señala que, aunque no existe una evidencia empírica irrefutable, parece que hay una relación positiva entre la intensidad de capital y los costes de cambio.

F.- Costes Hundidos.

Es preciso señalar que Bates (2005: 351) define los costes hundidos como “las pérdidas incurridas por intentar recuperar la inversión realizada en un negocio cerrado”. En términos similares, Sleuwaegen y Dehandschutter (1991) los consideran como la proporción de activos totales en la industria, representada por equipos y maquinaria.

En la evidencia empírica que analiza la influencia de los costes hundidos sobre la supervivencia empresarial encuentra una relación positiva entre ambas variables. De esta forma, en los trabajos de Lieberman (1989), Audretsch (1995) o Robinson y McDougall (2001), entre otros, se puede encontrar que la probabilidad de supervivencia es mayor cuando los costes hundidos y el crecimiento de la industria son más grandes.

En este sentido, Huyhebaert y Van de Gucht (2004: 678) argumentan que esta situación se da porque los costes hundidos “...son en gran medida específicos para la empresa y por lo tanto tienen probablemente un valor de liquidación bajo. Los costes hundidos elevados establecen una barrera de entrada. Por tanto, las empresas que finalmente comienzan en industrias con costes hundidos elevados son de mejor calidad. Este efecto de selección positivo debería reducir la probabilidad de salida de la nueva empresa”.

En términos similares, en relación al capital aportado por los propietarios de las empresas, Hutchinson *et al.* (1938) señalan que cuanto mayor sea su cuantía menor será su probabilidad de abandono, debido a que dichos propietarios analizarán con más rigor y profundidad las posibilidades que puede ofrecer la nueva empresa. Por tanto, estudios como el Brüderl *et al.* (1992) o el de Watson y Everett (1996b), entre otros, señalan una fuerte relación inversa entre la cantidad de capital invertida y los ratios de abandono.

No obstante lo anterior, en la literatura también se puede encontrar alguna excepción a los resultados señalados. Así, por ejemplo, Huyghebaert y Van de Gucht (2004) encuentran que los costes hundidos no están relacionados significativamente con la probabilidad de salida empresarial, aunque si bien, su signo negativo es consistente con la evidencia empírica mencionada. Por su parte, Bates (2005) encuentra, en su estudio sobre la distinción entre empresas cerradas con éxito y sin éxito, que las primeras presentan unos costes hundidos menores que las segundas, esto es, de media, las empresas que habían cerrado con éxito invirtieron menos capital financiero en el negocio (13.882 dólares) que las que habían cerrado sin éxito (16.566 \$). Señala que la explicación puede estar en que los costes hundidos crean una aversión a cerrar un negocio, por lo que en las industrias en las que el éxito del cierre es menos común, es precisamente en aquellas en las que el cambio de destino de los activos es más costosa, y viceversa.

G.- Diferencias Tecnológicas.

Otro factor del entorno competitivo que también ha sido identificado en la literatura en relación a su influencia en la supervivencia empresarial es el relativo a las *Diferencias Tecnológicas* que pueden darse entre las distintas industrias (Audrestsch y Mahmood, 1995). En este sentido, han sido múltiples los esfuerzos por intentar explicar cómo

afecta la tecnología vigente en la industria sobre la supervivencia empresarial. A continuación se analizan dos tipos de enfoques a modo de ejemplo.

Por una parte, Acs y Audretsch (1989) señalan que la naturaleza y el grado de la actividad innovadora están relacionados directamente con la intensidad de turbulencia en la industria. Por tanto, la evidencia del trabajo de Acs y Audretsch (1993), entre otros, confirma que el régimen tecnológico subyacente en la industria influye en la supervivencia posterior a la entrada de empresas en la misma. De esta forma, añaden se dará un *Régimen Tecnológico Emprendedor* en aquellas industrias en las que las nuevas empresas tienen ventaja tecnológica frente a las empresas ya establecidas, a las que desplazarán fueran de la industria. Por el contrario, existirá un *Régimen Tecnológico Estable* en aquellas industrias en las que la actividad innovadora está dominada por las grandes empresas ya establecidas, dónde las nuevas empresas suelen salir rápidamente de la industria en un proceso de selección caracterizado como “*Puerta Giratoria*”.

Por otra parte, Agarwal *et al.* (2002) señalan otra explicación del efecto de la tecnología vigente en la industria sobre la supervivencia empresarial, para lo cual se apoyan en dos aproximaciones bien distintas, la propuesta por los Estudios de Dirección Tecnológica y por los Modelos Económicos Evolutivos, realizando un buen análisis de ambas.

Así, comenzando por los primeros, diversos *Estudios de Dirección Tecnológica* señalan una fase previa al diseño dominante y otra posterior (Utterback y Abernathy, 1975; Baum *et al.*, 1995; Suárez y Utterback, 1995). En términos similares, Tushman y Anderson (1986) también establecen dos periodos, el del fermento y el del cambio incremental. Añaden que el “*Periodo del Fermento*” está caracterizado por una competencia por el dominio de una gran multitud de tecnologías, tanto existentes como nuevas. La incertidumbre va disminuyendo a lo largo del tiempo con la aparición de un diseño dominante para una determinada clase de producto (Utterback y Abernathy, 1975; Abernathy, 1978; Abernathy y Utterback, 1978). Durante todo este tiempo, la entrada de empresas es estimulada cuando surgen nichos de nuevos clientes creados por la tecnología, dónde el rendimiento en general puede ser bajo, pero con un alto rendimiento sobre los atributos de los nuevos productos (Christensen y Bower, 1996). Esta propensión en el establecimiento de nuevas empresas es debida a que, durante todo este proceso, surgen oportunidades de mercado que son aprovechadas por los empresarios como una forma para apropiar y generar beneficio empresarial (Shane,

2001). No obstante, como señalan Agarwal *et al.* (2002) a lo largo de todo este período, se producen también un gran número de fracasos en aquellas empresas que no han logrado controlar la tecnología dominante.

Por lo que respecta a la *Fase del Cambio Incremental*, Tushman y Anderson (1986) la caracterizan por la existencia de avances tecnológicos incrementales y orientados a la mejora del proceso, con el fin de aumentar el rendimiento de la tecnología dominante. Añaden que, durante este período, la entrada de nuevas empresas está desincentivada a consecuencia de la existencia de mayores barreras de entrada, asociadas a activos tales como, el efecto experiencia y las economías de escala provocadas por la estandarización, el conocimiento del mercado, la reputación, y las redes de proveedores y de distribución (Abernathy, 1978; Anderson y Tushman, 1990; Utterback y Suárez, 1993). No obstante, como señalan Tushman y Anderson (1986), se pueden dar ciertas oportunidades que provocan un pequeño resurgimiento de nuevas empresas cuando las empresas establecidas pueden perder ventajas a consecuencia de la inercia. En conclusión, estos autores afirman que los ciclos tecnológicos pueden influir, de forma considerable, tanto en la creación de empresas como en su supervivencia.

Por lo que respecta a los Modelos Económicos Evolutivos, Agarwal *et al.* (2002) describen no sólo los cambios sistemáticos en el carácter, importancia y fuentes de innovación, sino también en las dinámicas emprendedoras que se producen en las distintas etapas evolutivas de una industria. Así, señalan que en los primeros años de una industria, las empresas pueden entrar con facilidad a consecuencia de los bajos costes de su puesta en marcha, especialmente aquellas empresas con innovaciones en producto. Añaden que, posteriormente, se incrementan las barreras de entrada (tanto de costes hundidos, como de la escala mínimo eficiente) a consecuencia de los cambios en el régimen tecnológico, y bajan los precios, puesto que las empresas establecidas centran sus esfuerzos de I+D en innovaciones en procesos.

Esta situación dificulta la entrada de nuevas empresas, quienes tendrán que tener una mayor experiencia en innovación de producto para entrar en la industria de forma rentable (Klepper, 1996). Por su parte, las empresas establecidas van logrando ventajas frente al resto de empresas existentes, quienes experimentarán pruebas de supervivencia muy duras. Ante esta situación, solo las empresas con calidad elevada y costes bajos serán capaces de sobrevivir (Klepper y Graddy, 1990; Jovanovic y MacDonald, 1994).

A su vez, esta reducción en la entrada de nuevas empresas, junto con las salidas de las empresas menos preparadas, trae como resultado una disminución en la variación del diseño del producto y a la aparición del diseño dominante (Klepper, 1996). Además, el nivel de concentración de la industria se incrementa y los incentivos de las empresas establecidas para innovar son reducidos, lo que provoca la aparición de oportunidades para pequeñas empresas, toleradas por aquellas empresas (Klepper, 1996).

Por tanto, los Estudios Económicos evolutivos diferencian entre los regímenes emprendedores y rutinarios (Nelson y Winter, 1982; Audretsch, 1997), aunque alguno señala la existencia de tres etapas del ciclo de vida (Klepper y Graddy, 1990) o incluso cinco (Gort y Klepper, 1982), considerando a los ratios de entrada neta de empresas.

CAPÍTULO 3

ESTUDIO EMPÍRICO I: ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL DESDE LA PERSPECTIVA DEL ÉXITO

3.1. INTRODUCCIÓN AL CAPÍTULO 3.

Como la supervivencia empresarial puede ser analizada tanto desde el éxito como desde el fracaso, se ha estimado oportuno realizar un estudio empírico con el fin de comprender mejor la influencia que presentan ciertos factores a nivel de individuo desde la perspectiva del éxito. En este sentido, se han considerado las características personales de los empresarios con el propósito de profundizar en la búsqueda de diferencias entre estos y aquellos que no lo son, así como de comprender mejor cómo influyen en la propensión a emprender y cómo es su influencia sobre el resultado esperado de su iniciativa empresarial.

Con este estudio empírico se ha pretendido conseguir el objetivo de estudiar el aspecto positivo de la supervivencia empresarial, esto es, el éxito, analizando qué características personales del empresario pueden condicionar su iniciativa empresarial y el éxito esperado de esta, intentando dar respuesta a las siguientes cuestiones: ¿Existen diferencias entre emprendedores y no emprendedores, respecto a sus características personales, así como entre distintos tipos de emprendedores en función del tiempo que llevan al frente de sus negocios?, ¿qué factores personales influyen en la propensión a emprender y cómo es su influencia sobre el resultado esperado de la iniciativa empresarial?

A continuación se realiza un estudio empírico con el fin de validar un modelo propuesto, consistente en el aspecto positivo de la supervivencia empresarial (éxito), que analiza aquellos factores individuales del emprendedor que pueden condicionar su iniciativa empresarial y el éxito esperado de esta. Para alcanzar este objetivo se parte de una muestra de 19.384 individuos españoles y se realiza un estudio empírico con dos partes diferenciadas. Por un lado, se aplica un análisis de diferencias, para averiguar si existen o no distancias estadísticamente significativas entre emprendedores y no emprendedores respecto de sus características personales, así como entre distintos tipos de emprendedores en función del tiempo que llevan al frente de su negocio. Por otro lado, se emplea el método de Heckman (1979) en dos etapas, para estimar simultáneamente los factores personales que influyen sobre la propensión a emprender y sobre el resultado esperado de la iniciativa empresarial, replicando dicho análisis en función de la fase del proceso emprendedor en que se encuentre el individuo.

3.2. CARACTERÍSTICAS PERSONALES DEL EMPRESARIO INFLUYENTES EN EL PROCESO DE CREACIÓN EMPRESARIAL Y EN EL ÉXITO ESPERADO.

3.2.1. Introducción.

Este estudio empírico puede enmarcarse dentro de un contexto de búsqueda y desarrollo del bienestar social, lo que constituye uno de los principales retos a los que se enfrentan los gobiernos de los distintos países. Efectivamente, la creación y el desarrollo de nuevas empresas contribuye decisivamente a lograr el deseado bienestar para la sociedad, dado que permite incrementar el nivel de empleo, impulsar la innovación y mejorar la competitividad (Acs *et al.*, 2006). En este sentido, un conjunto de teorías de la evolución industrial han vinculado la actividad emprendedora de los países con su grado de desarrollo económico (Jovanovic, 1994; Audretsch, 1995; Ericson y Pakes, 1995; Klepper, 1996). Además, estudios empíricos más recientes, como los de Hart y Hanvey (1995) en Reino Unido, Callejón y Segarra (1999) en España, Reynolds (1999) en Estados Unidos, Fölster (2000) en Suecia, y Audretsch y Fritsch (2002) en Alemania, entre otros, confirman que cuanto mayor sea la tasa de creación de nuevas empresas de un país, mayor será su nivel de crecimiento económico.

Derivado de lo anterior, parece interesante poder identificar aquellos factores que influyen de forma más determinante en el fomento de la actividad emprendedora de un país, contribuyendo así a diseñar políticas más efectivas dirigidas a mejorar el espíritu emprendedor de la sociedad. Es, precisamente, esta utilidad la que convierte la creación de empresas en un tema de gran actualidad, no sólo entre los diversos agentes implicados en el proceso emprendedor (gobiernos, asociaciones empresariales, entidades financieras, sindicatos y sociedad en general), sino también entre los investigadores y académicos.

Este estudio pretende añadir conocimiento a ese respecto en el ámbito de la creación de empresas, analizando los factores que afectan en el proceso de creación y éxito empresarial dentro de la economía española. No obstante, la existencia de un extenso grupo de teorías respecto de los determinantes de dicho proceso exige delimitar previamente el marco de referencia del estudio. Para ello se utiliza la clasificación de Veciana (1999), que distingue cuatro grandes enfoques teóricos en el estudio de la actividad emprendedora: el *Económico*, que pretende explicar la función del empresario

y la creación de empresas sobre la base de la racionalidad económica; el *Institucional*, que considera que el marco institucional determina el espíritu empresarial en un determinado momento y lugar; el *Psicológico*, que establece que el individuo que crea una empresa tiene unas características personales distintas de los demás; y el *Gerencial*, que supone que la creación de empresas es fruto de un proceso racional de decisión en el cual son fundamentales los conocimientos del emprendedor sobre dirección de empresas. Además, para cada uno de estos cuatro enfoques, Veciana (1999) considera tres niveles de análisis: el *individual* u orientado hacia el sujeto; el empresarial u orientado hacia la empresa; y el *global* u orientado hacia la economía.

La definición del nivel de análisis, además de ser importante en relación con el diseño del estudio empírico, resulta esencial para seleccionar los enfoques teóricos que han de sustentar cualquier investigación en el campo de la creación de empresas (Davidsson y Wiklund, 2001). De este modo, cabe concretar que nuestro estudio se va a realizar a nivel individual, apoyándose en los enfoques psicológico y gerencial, basados ambos en la figura del emprendedor. En este marco de referencia, dos son los principales objetivos del estudio. Primero, averiguar la importancia que tienen en la actividad emprendedora en general, así como en las primeras etapas del proceso de creación de empresas en particular, tres factores personales propios del emprendedor: la ausencia de miedo al fracaso, la capacidad para detectar oportunidades de negocio y la percepción de que se poseen los conocimientos y habilidades requeridos para emprender. Segundo, determinar cómo afectan esas características individuales sobre el éxito esperado por el emprendedor respecto de las iniciativas desarrolladas.

La comunidad académica ha reconocido que todavía se desconocen muchas cuestiones con respecto al proceso de creación y desarrollo de una empresa (Reynolds *et al.*, 2005). En particular, con respecto al primer objetivo de este estudio, la literatura advierte que el estudio de las características diferenciales de los individuos que abordan una iniciativa emprendedora constituye un elemento clave para comprender el proceso emprendedor en su conjunto (Shane *et al.*, 2003; Baron, 2004). En relación con el segundo objetivo, dado que el resultado de una iniciativa emprendedora es lo que determina su contribución efectiva a la creación de riqueza y al desarrollo económico de un país, el estudio de los factores individuales que afectan sobre el éxito del proceso emprendedor también resulta una cuestión esencial en esta línea de investigación

(Herron y Robinson, 1993). En nuestro caso, como el estudio se realiza a nivel individual, se tratará de explicar la percepción del éxito del propio emprendedor en la medida en que el resultado de sus iniciativas empresariales va a depender de sus propias expectativas, aspiraciones y habilidades (Ucbasaran *et al.*, 2001).

Para alcanzar ambos objetivos se realiza un análisis empírico que consta de dos partes claramente diferenciadas. En primer lugar, se realiza un análisis de diferencias para averiguar si existen o no distancias estadísticamente significativas entre las características personales de no emprendedores y emprendedores, así como entre estos en función del tiempo que lleven al frente de su negocio. Además, en relación con estos últimos también se examina si difieren sustancialmente los resultados esperados de sus respectivas actividades empresariales. En segundo lugar, se aplica el método de Heckman (1979) en dos etapas, que es una técnica estadística multivariante que permite estimar conjuntamente las características personales que afectan en la propensión a emprender y en el resultado esperado de la actividad emprendedora. Dicho análisis se replica distinguiendo entre emprendedores atendiendo a la fase del proceso de creación de empresas en que se encuentren.

En consecuencia, este estudio contribuye a enriquecer la literatura existente por las siguientes razones: *Primero* porque analiza conjuntamente las características de los individuos que afectan tanto a la probabilidad de emprender como a sus expectativas respecto del éxito de las iniciativas abordadas. Aunque muchas investigaciones han analizado la influencia de los factores personales del emprendedor en el proceso de creación de empresas, el estudio de su propia percepción del resultado empresarial apenas ha recibido atención en la literatura empírica previa (Ucbasaran *et al.*, 2001). *Segundo* porque dicho análisis se replica en dos grupos de emprendedores diferenciados en función del tiempo que llevan operando en el mercado. En este sentido, el estudio de Ucbasaran *et al.* (2001) alertó de la necesidad de llevar a cabo nuevas investigaciones distinguiendo entre tipos de emprendedores, ya que todos ellos no constituyen un grupo homogéneo, con características y comportamientos similares. *Tercero* porque, desde la perspectiva metodológica, la aplicación del método de Heckman en dos etapas permite estimar conjuntamente las dos relaciones causales que constituyen los objetivos principales del estudio, corrigiendo los sesgos econométricos de endogeneidad y selección muestral cometidos tradicionalmente al analizar los resultados del proceso

emprendedor. A este respecto, varios académicos han reconocido la debilidad de la metodología habitualmente empleada en el campo de la creación de empresas y la consecuente necesidad de aplicar técnicas multivariantes más rigurosas (Chandler y Lyon, 2001; Schmude *et al.*, 2008).

El resto del estudio ha sido estructurado como sigue. A continuación se realiza una revisión de la literatura y se proponen las hipótesis de trabajo. Seguidamente, se presentan la muestra, las variables y la metodología empleada. A continuación, se comentan los resultados más relevantes del análisis empírico realizado. Y, finalmente, se proponen una serie de conclusiones y reflexiones sobre los resultados alcanzados.

3.2.2. Revisión de la Literatura y Propuesta de Hipótesis.

La creación y el desarrollo de empresas resultan fundamentales para incrementar el nivel de desarrollo económico. De hecho, las iniciativas emprendedoras generan empleo, intensifican la competencia en los mercados e impulsan la innovación (Acs *et al.*, 2006). Por esta razón, el modelo *Global Entrepreneurship Monitor*³⁴ (GEM) supone que la actividad emprendedora mantiene el nivel de desarrollo y garantiza el crecimiento económico de un determinado espacio geográfico (Reynolds *et al.*, 2005). En particular, en el ámbito de este modelo, la Actividad Emprendedora Total (*Total Entrepreneurial Activity*, TEA) se materializa en la creación de empresas nacientes o *start-up*, es decir, aquellas que tienen menos de tres meses de actividad, y en el desarrollo de empresas nuevas o *baby business*, esto es, aquellas que tienen entre tres y cuarenta y dos meses.

Sin embargo, aunque existe un amplio consenso con respecto a que la creación de empresas representa el motor de la economía de los países desarrollados, apenas hay acuerdo sobre qué constituye la actividad emprendedora. Mientras que en el ámbito económico puede considerarse como un proceso de creación, desarrollo y consolidación de nuevas empresas, que depende de las regiones e industrias consideradas (Arzeni,

³⁴ El Proyecto GEM, cuya coordinación corresponde a dos importantes centros de investigación reconocidos a nivel internacional (el *Babson College* y la *London Business School*), es una ambiciosa iniciativa desarrollada por universidades, institutos de investigación e instituciones de fomento de creación de empresas de varios países con el propósito de diagnosticar con una periodicidad anual la evolución de la actividad emprendedora en su respectivo ámbito geográfico. En el marco de este proyecto se ha propuesto el modelo GEM, que recoge las relaciones existentes entre los factores del entorno, las características del emprendedor, la actividad emprendedora desarrollada y el crecimiento económico.

1998), desde el ámbito académico la acepción es mucho más amplia. Así, algunos investigadores se centran en el propio proceso emprendedor, es decir, desde que se detecta una oportunidad hasta la movilización de los recursos requeridos para su materialización en la puesta en marcha de la empresa (Vesper, 1990; Shane, 2003). Otros consideran que la creación de empresas comprende un conjunto de iniciativas empresariales dirigidas a fomentar el cambio innovador (Audretsch, 1995; OCDE, 2003), e incluso para otros se refiere a la figura del emprendedor (McClelland, 1961) o al estudio del conjunto de habilidades necesarias para ser emprendedor (Timmons, 1990, 1999).

En definitiva, la literatura reconoce que la capacidad para emprender es un fenómeno multidimensional, que abarca un abanico bastante amplio de disciplinas como la economía, la psicología y la sociología, entre otras (Gartner, 1990). Esta diversidad de disciplinas no hace sino crear un marco general de estudio del proceso de creación de empresas, que comprende el análisis de las condiciones económicas y los mercados de los recursos, la estructura y dinámica de los sectores en que se desarrolla la actividad emprendedora, el marco institucional formal, la financiación y búsqueda de recursos y, por último, los atributos personales y de comportamiento del emprendedor (Kantis *et al.*, 2000).

Este estudio pretende arrojar luz, precisamente, sobre este último aspecto, partiendo de la idea de que el emprendedor constituye el centro de la creación de empresas (Low y MacMillan, 1988; Herron y Robinson, 1993). De hecho, a pesar de que han surgido detractores de esta idea, en los últimos años se ha recuperado el interés por la influencia del emprendedor en el proceso de creación de empresas. Como señalan Shane *et al.* (2003), la creación de nuevas organizaciones depende en última instancia del comportamiento llevado a cabo por los emprendedores, el cual a su vez está determinado por sus características particulares. En consecuencia, el estudio de las atributos distintivos del emprendedor constituye un aspecto fundamental para entender el proceso de creación de empresas en su conjunto (Baron, 2004).

Además, los atributos personales del emprendedor también pueden determinar el resultado de las actividades desarrolladas, en la medida en que es el individuo en sí mismo quien logra con sus características idiosincrásicas y habilidades llevar al éxito su iniciativa empresarial (Herron y Robinson, 1993; Robbie y Wright, 1996). Aunque son

varios los factores que condicionan el resultado de una empresa, muchos de ellos dependen o están bajo el control del propio emprendedor (Veciana, 1999).

El modelo GEM propone a este respecto que, además de las condiciones del entorno para emprender, el proceso completo de creación y éxito empresarial depende de variables personales relativas al propio emprendedor. Así, señala que es necesario que el individuo potencialmente emprendedor disponga de ciertas capacidades emprendedoras (motivación y habilidades) y que sea capaz de detectar oportunidades para explotarla mediante la creación empresarial. Por esta razón, nuestro estudio se apoya en tres factores principales del emprendedor considerados en el ámbito del modelo GEM: el temor al fracaso empresarial, la percepción de buenas oportunidades para emprender y la posesión de habilidades y conocimientos en relación con la creación de empresas. En particular, se pretende analizar cómo influyen estas tres características personales del emprendedor en su propensión a crear una empresa, así como en su propia percepción del resultado de las iniciativas puestas en práctica. Se trata, por tanto, de un estudio realizado a nivel individual, que se sustenta en dos enfoques teóricos de la creación de empresas identificados por Veciana (1999) y basados en la figura del emprendedor: el psicológico y el gerencial.

3.2.2.1. Enfoque Psicológico.

La perspectiva teórica más representativa dentro de este enfoque es la denominada *Teoría de los Rasgos de Personalidad* (McClellan, 1961). Esta teoría defiende que el individuo que aborda una actividad emprendedora se define por un perfil psicológico que le diferencia del resto, del mismo modo que el emprendedor de éxito posee unas características psicológicas distintas del menos exitoso (Shaver y Scott, 1991). Con independencia del debate respecto del carácter innato o adquirido de estas, las investigaciones en este campo se han centrado en determinar cuáles son esas características de la personalidad del emprendedor en general y del que triunfa en particular. En este sentido, la literatura incide sistemáticamente sobre algunos atributos que suelen coincidir en la figura del emprendedor, y que tienden a desembocar en la puesta en marcha de una empresa y en su éxito: la propensión a asumir riesgos y la inexistencia de miedo al fracaso (Gartner, 1990; Lambing y Kuehl, 1997; Cross y Travaglione, 2003; Wagner, 2006), la necesidad de realización personal (Shane *et al.*,

1991), el control interno (Kaufman *et al.*, 1995) o la necesidad de autonomía e independencia (Jenssen y Kolvereid, 1992), entre otros.

En concreto, el interés de este estudio reside en explorar la influencia de la propensión a asumir riesgos y, por consiguiente, de la ausencia de temor a fracasar³⁵. La evidencia previa ha demostrado que este es un factor especialmente determinante del espíritu emprendedor de un sujeto (Cross y Travaglione, 2003; Mullins y Forlani, 2005). En efecto, la asunción de riesgos es una parte esencial de la actividad empresarial, dado que una de las causas más frecuentes de que no se inicie una actividad de creación de empresas o de que se abandone en el camino es el miedo a que fracase (Erikson, 2002; Wagner, 2006). El temor al fracaso constituye una importante barrera psicológica que frena a muchos empresarios potenciales y que los hace menos proclives a abordar iniciativas emprendedoras (Steward y Roth, 2001).

Además, dicho atributo constituye un factor del emprendedor con potencial para influir en su percepción del resultado esperado de la iniciativa abordada. Las características cognitivas de propensión al riesgo de los emprendedores hacen que perciban menos riesgos asociados a la creación y desarrollo de una empresa que otros individuos y que, por tanto, muestren un menor temor al fracaso empresarial (Baron, 2004). No obstante, cuanto mayor sea el miedo a fracasar, menos exacta será la valoración que realicen de tales riesgos y peores serán su expectativas respecto del éxito derivado de las actividades emprendedoras (Iakovleva y Kolvereid, 2005). Con base en ello, se plantean las siguientes hipótesis:

H_{1a}: *El temor a fracasar con la puesta en marcha de un negocio afecta negativamente sobre la probabilidad de emprender.*

H_{1b}: *El temor a fracasar con la puesta en marcha de un negocio afecta negativamente al éxito esperado de la iniciativa emprendedora.*

Por otro lado, también dentro del enfoque psicológico, destaca la *Teoría del Empresario de Kirzner*. Según Veciana (1999), esta teoría podría enmarcarse dentro del enfoque

³⁵ La investigación más reciente indica que los emprendedores no tienen por qué tener más propensión al riesgo que el resto de la población, sino que pudiera ocurrir que tiendan a percibir menores riesgos asociados a la puesta en marcha de una nueva empresa (Shane *et al.*, 2003; Baron, 2004). En este estudio, el miedo al fracaso es considerado como una única variable que recoge tanto la propensión al riesgo del propio emprendedor como su percepción del riesgo (Mullins y Forlani, 2005).

económico si no fuese porque su elemento clave es un atributo específico del emprendedor que lo distingue del resto de la población: su perspicacia o capacidad personal para identificar oportunidades de negocio. Según esta perspectiva, se define claramente al emprendedor como aquel que percibe oportunidades y que crea una empresa para explotarla (Kirzner, 1979).

Efectivamente, un individuo se animará a poner en marcha una nueva empresa si detecta que hay una oportunidad de negocio que puede aprovechar (Shane, 2003). La existencia de estas oportunidades depende principalmente de las condiciones generales de la economía. Sin embargo, respecto de la percepción de estas oportunidades, se ha señalado que “distintos individuos pueden estar enfrente de una oportunidad rentable. Algunos la verán y otros no. De aquellos que la ven, algunos la seguirán y otros no. Los individuos que aprovechan la oportunidad se vuelven empresarios y los demás no” (Minniti y Bygrave, 1999: 42). Por tanto, bajo esta perspectiva, la actividad emprendedora es un fenómeno que depende de la capacidad de los individuos para identificar oportunidades de negocio y transformarlas en empresas (Vesper, 1990; Shane y Venkataraman, 2000).

Por otro lado, la literatura señala que aquellos individuos con mayor capacidad para percibir oportunidades de negocio son quienes, a su vez, suelen convertir tales oportunidades en proyectos exitosos (Shane, 2003). Estos sujetos cuentan con una fuerte intuición a la hora de identificar oportunidades de negocio rentables y suelen apostar por sus ideas al margen de la supuesta viabilidad realizada por los agentes del entorno, lo cual lleva a una anticipación emprendedora basada en sus expectativas de éxito empresarial (Baron, 2004). Así, de acuerdo con estos argumentos, se formulan las siguientes hipótesis:

H_{2a}: *La capacidad para percibir oportunidades de negocio afecta positivamente sobre la probabilidad de emprender.*

H_{2b}: *La capacidad para percibir oportunidades de negocio afecta positivamente al éxito esperado de la iniciativa emprendedora.*

3.2.2.2. Enfoque Gerencial.

Bajo este enfoque se sostiene que la actividad emprendedora resulta de un proceso racional de decisión por parte de un individuo, que debe poseer los conocimientos y habilidades requeridos para crear y dirigir una empresa. La capacidad de aprender de la experiencia previa y la formación recibida son los elementos clave a este respecto (Zapalska, 1997; Timmons, 1999; Lundström y Stevenson, 2005).

En efecto, para que un individuo se plantee poner en marcha un negocio deberá sentirse en posesión de los conocimientos necesarios para hacerlo, pues nadie actuando racionalmente se enfrenta de forma voluntaria a situaciones que no sabe cómo resolver (Ihrig *et al.*, 2006). En este sentido, cuando un sujeto dispone de una formación académica y profesional adecuada y/o tiene experiencia como emprendedor, puede acumular un stock de habilidades y conocimientos que le permitirá aumentar su nivel de confianza en sí mismo y que le será de gran ayuda a la hora de crear una empresa (Minniti y Bygrave, 2001).

Además, aquellos emprendedores caracterizados por una excepcional creencia en sí mismos y en sus habilidades y conocimientos para crear y dirigir una nueva empresa, suelen tener una fuerte tendencia a generar expectativas favorables respecto de los resultados a alcanzar, que pueden culminar en la consecución del éxito empresarial (Herron y Robinson, 1993). Por tanto, de acuerdo con estos argumentos se proponen las siguientes hipótesis:

H_{3a}: La percepción de que se poseen los conocimientos y habilidades necesarios para crear una empresa afecta positivamente sobre la probabilidad de emprender.

H_{3b}: La percepción de que se poseen los conocimientos y habilidades necesarios para crear una empresa afecta positivamente al éxito esperado de la iniciativa emprendedora.

3.2.3. Metodología.

3.2.3.1. Selección de la Muestra.

Este estudio ha sido desarrollado en el marco del Proyecto GEM para España. El trabajo de campo se realizó entre abril y julio de 2005 y consistió en una encuesta telefónica realizada a una muestra aleatoria de individuos. El cuestionario empleado en este

estudio es el utilizado según la metodología del Proyecto GEM, que es común en todos los países y regiones donde se lleva a cabo. El empleo del programa *Computer Assistance Telephone Interview* (CATI) permitió el correcto desarrollo, grabación y codificación de la entrevista.

La población objeto del estudio estaba integrada por 28.738.616 personas con edades comprendidas entre los 18 y 65 años y con residencia en España en el año 2005, tomando una muestra de 19.384 individuos (De la Vega *et al.*, 2006). El muestreo llevado a cabo fue multietápico. En primer lugar se procedió a la selección aleatoria de las ciudades y municipios en las provincias de España, según cuotas de población residente en municipios mayores y menores de 5.000 habitantes, para que estuviese representada tanto la población urbana como la rural, respectivamente. Posteriormente, se obtuvieron aleatoriamente los números de teléfono correspondientes a cada municipio y, finalmente, se seleccionaron los individuos adultos, realizando un estricto control de las muestras de cada estrato con objeto de que se diese una adecuada representación por edad, género y municipio. El total de cuestionarios obtenidos fue de 19.384, lo que supuso un error del $\pm 0,70\%$ y un nivel de confianza del 95%.

3.2.3.2. Medida de las Variables.

A.- Variables Dependientes en la Primera Etapa del Método de Heckman.

- *Propensión a emprender*: Esta variable mide la probabilidad de que un individuo realice una iniciativa emprendedora (empresa naciente, nueva o ambas). Dicha variable es denotada como *EMPREND*.
- *Propensión a crear una empresa naciente*: Esta variable, denominada *EMPNAC*, mide la probabilidad de que un individuo se encuentre involucrado en la creación de una empresa naciente (hasta tres meses de actividad).
- *Propensión a desarrollar una empresa nueva*: Esta variable (*EMPNU*) mide la probabilidad de que un individuo se encuentre involucrado en el desarrollo de una empresa nueva (entre tres y cuarenta y dos meses de actividad).

Las tres variables son dicotómicas, adoptando el valor 1 en caso afirmativo y el valor 0 en caso contrario.

B.- Variable Dependiente en la Segunda Etapa del Método de Heckman.

- *Éxito esperado de la iniciativa emprendedora*: Dado que este estudio se realiza a nivel individual, se optó por una medida subjetiva del éxito empresarial (Ucbasaran *et al.*, 2001). Esta variable mide las expectativas de resultado del emprendedor respecto de la actividad de creación de empresas realizada (creación de una empresa naciente y/o desarrollo de una empresa nueva). Dado que el crecimiento empresarial suele ser considerado una secuencia lógica de un comportamiento emprendedor exitoso (Moreno y Casillas, 2008), para su cuantificación se va a utilizar el crecimiento esperado del número de trabajadores de la empresa en los cinco años siguientes al momento de la entrevista. Por tanto, se trata de una variable cuantitativa que se denota como *EXITOESP*.

C.- Variables Independientes.

Las tres variables independientes del estudio son de naturaleza dicotómica, tomando los valores 1 y 0, respectivamente, en función de la respuesta afirmativa o negativa proporcionada por el sujeto entrevistado. En concreto, fueron definidas de la siguiente manera:

- El *temor al fracaso empresarial* manifestado por el individuo fue recogido mediante la variable *TEMFRAC*.
- El potencial de los individuos para identificar *oportunidades de negocio* en el entorno empresarial se midió con la variable *OPORT*, que indica si el individuo encuestado percibe buenas oportunidades para abordar una iniciativa emprendedora en los seis meses siguientes al momento de la entrevista.
- La posesión de *habilidades y conocimientos* para la creación de empresas se midió a través de la variable *HABIL*, que mide si el encuestado considera que dispone de estos conocimientos y habilidades.

D.- Variables de Control.

Las variables de control utilizadas en nuestro análisis fueron tres características sociodemográficas de los individuos que pueden afectar tanto sobre su propensión a emprender como en el éxito esperado de las iniciativas desarrolladas. En concreto, se incluyeron el género, la edad y el nivel de ingresos mensuales. El *género* (*GENER*) es

una variable que permite analizar si las diferencias existentes entre hombres y mujeres pueden influir sobre el proceso emprendedor en su conjunto (Harding, 2006). En este caso, se define a través de una variable categórica, que toma el valor 1 si el entrevistado es un hombre y el valor 2 si es una mujer. La *edad* (*EDAD*) es una variable cuantitativa que mide los años del sujeto en el momento de la entrevista. Dado que la edad pudiera presentar una relación no lineal con la probabilidad de emprender, también se introdujo en este análisis un término cuadrático de esta (Wagner, 2006). Finalmente, se ha considerado el *nivel de ingresos mensuales* (*INGR*), ya que se ha demostrado que están relacionados positivamente con la propensión a comenzar un nuevo negocio y con el resultado asociado a este (Levie, 2007). Se trata de una variable categórica recodificada como 1, 2 o 3 en función de que el valor del percentil correspondiente pertenezca, respectivamente, al primer, segundo o tercer intervalo.

A modo de resumen, la Tabla 3.1 recoge todas las variables empleadas en el estudio.

Tabla 3.1.- Variables del estudio.

VARIABLES DESCRIPCIÓN	
Propensión a emprender (<i>EMPREND</i>)	Dicotómica (1=Sí; 0=No)
Propensión a crear una empresa naciente (<i>EMPNAC</i>)	Dicotómica (1=Sí; 0=No)
Propensión a desarrollar una empresa nueva (<i>EMPNUA</i>)	Dicotómica (1=Sí; 0=No)
Éxito esperado de la iniciativa emprendedora (<i>EXITOESP</i>)	Crecimiento esperado del empleo en 5 años (%)
Miedo al fracaso (<i>TEMFRAC</i>)	Dicotómica (1=Sí; 0=No)
Percepción de oportunidades de negocio (<i>OPORT</i>)	Dicotómica (1=Sí; 0=No)
Posesión de conocimientos y habilidades (<i>HABIL</i>)	Dicotómica (1=Sí; 0=No)
Género (<i>GENER</i>)	Categórica (1=Hombre; 2=Mujer)
Edad (<i>EDAD</i>)	Número de años del entrevistado
Nivel de ingresos (<i>INGR</i>)	Categórica (1=Bajo; 2=Medio; 3=Alto)

3.2.3.3. Especificación del Modelo.

Para estimar las dos relaciones causales que constituyen los objetivos principales del estudio se aplica el método de Heckman (1979) en dos etapas. En la primera etapa se estima la ecuación de selección a través de un modelo probit, que permite analizar la

propensión a emprender (*EMPREND*) así como calcular el “*inverso del ratio de Mills*”. En la segunda etapa se estima la ecuación de regresión corregida, a fin de explicar el éxito esperado de las iniciativas emprendedoras abordadas (*EXITOESP*)³⁶. Todos los cálculos y estimaciones del estudio se efectúan con el programa de análisis estadístico STATA.

La aplicación del método de Heckman requiere cumplir dos condiciones de especificación del modelo (Wooldridge, 2002). Por un lado, hay que identificar al menos una variable instrumental que pueda ser un regresor significativo en la ecuación de selección, pero no en la de regresión, es decir, que explique la propensión a emprender, pero no el resultado esperado de la actividad emprendedora. Aunque otras variables del modelo GEM pueden estar disponibles, *el hecho de haber conocido personalmente a un emprendedor en los dos últimos años (CONEMP)* resultó ser apropiada por cumplir esa condición. Esta variable permite aproximar el capital social del individuo, es decir, la red de contactos sociales del sujeto que pueden favorecer tanto el descubrimiento de oportunidades de negocio como la decisión de explotarlas. Un elemento importante con respecto a esa red es la presencia en ella de algún emprendedor, en la medida en que puede aportar modelos de conducta que el individuo puede seguir (Shepherd y Wiklund, 2005). Esa variable es de naturaleza dicotómica, y adopta el valor 1 en caso afirmativo y el valor 0 en caso contrario. Por otro lado, la aplicación del método de Heckman también exige que las variables explicativas de la ecuación de regresión aparezcan también en la ecuación de selección, es decir, que dichas variables permitan explicar la variable dependiente de ambas ecuaciones. En este caso, las ecuaciones de selección y regresión fueron especificadas así:

$$EMPREND_i^* = \gamma Z_i + \mu_i \quad (\text{ecuación de selección}) \quad (1)$$

siendo la variable latente $EMPREND_i^*$, que es observada como $EMPREND_i=1$ (el individuo i decide emprender creando una empresa naciente y/o desarrollando una empresa nueva) si $EMPREND_i^* > 0$ y como $EMPREND_i=0$ (el individuo i decide no emprender) si $EMPREND_i^* \leq 0$; Z_i un vector de variables del individuo i que afectan a su propensión de emprender e integra a las variables dependientes y de control, además

³⁶ Este análisis se replica para las muestras que incluyen exclusivamente a los emprendedores nacientes y a los emprendedores nuevos, donde las variables a explicar en las dos etapas serían, respectivamente, *EMPNAC-EXITOESP* y *EMPNU-EXITOESP*.

de la variable instrumental (*TEMFRAC*, *OPORT*, *HABIL*, *GENER*, *EDAD*, *INGR* y *CONEMP*) y μ_i el término de error normal.

$$EXITOESP_i = \alpha + \beta_1 D_i + \beta_2 X_i + \varepsilon_i \quad (\text{ecuación de regresión}) \quad (2)$$

siendo *EXITOESP_i* el éxito esperado por el emprendedor *i* de la iniciativa emprendedora; *D_i* un vector de variables dependientes relativas al emprendedor *i* (*TEMFRAC*, *OPORT* y *HABIL*); *X_i* un vector de variables de control relativas al emprendedor *i* (*GENER*, *EDAD* e *INGR*) y ε_i el término de error normal.

Sin embargo, dado que el éxito esperado de una iniciativa emprendedora *EXISTOESP_i* sólo es observado si *EMPREND_i*=1, es decir, si el individuo *i* ha decidido emprender, se podría producir un sesgo de endogeneidad derivado de la selección muestral. Para corregir este sesgo, el método de Heckman requiere, además de satisfacer las dos condiciones de especificación del modelo señaladas previamente, incorporar el llamado “*inverso del ratio de Mills*” (λ_i) como una variable explicativa adicional en la ecuación de regresión. Dicho parámetro aproxima la probabilidad de emprender de cada individuo y es calculado por ciertos programas estadísticos a partir de las estimaciones de la ecuación de selección. Con esta corrección, la ecuación de regresión final es:

$$EXITOESP_i = \alpha + \beta_1 D_i + \beta_2 X_i + \theta \lambda_i \quad (\text{ecuación de regresión corregida}) \quad (3)$$

3.2.4. Resultados.

La Tabla 3.2 presenta los principales estadísticos descriptivos de las variables del estudio, esto es, la media y la desviación típica, así como el número de casos válidos en cada una de ellas.

Por su parte, la Tabla 3.3 presenta la matriz de correlaciones. A la vista de esta tabla, es posible deducir que entre las distintas variables independientes analizadas no se aprecia una restricción en cuanto a un nivel de correlación excesivo o multicolinealidad³⁷.

³⁷ De hecho, sólo cabe esperar la existencia de multicolinealidad cuando algún coeficiente de correlación es mayor que 0,7 en valor absoluto (Caridad, 1998).

Tabla 3.2.- Estadísticos descriptivos.

VARIABLES	Nº CASOS VÁLIDOS	MEDIA	DESVIACIÓN TÍPICA
EMPEND	19.384	0,060	0,230
EMPNAC	19.384	0,023	0,149
EMPNU	19.384	0,034	0,180
EXITOESP	2.446	1,556	3,736
TEMFRAC	18.622	0,479	0,499
OPORT	14.414	0,375	0,484
HABIL	18.509	0,478	0,499
GENER	19.384	1,530	0,499
EDAD	19.384	43,640	12,868
INGR	14.918	1,908	0,813
CONEMP	19.191	0,300	0,459

A continuación, se va a examinar si existen o no diferencias estadísticamente significativas entre emprendedores y no emprendedores, así como entre emprendedores nacientes y nuevos, respecto de los factores personales considerados. Teniendo en cuenta las características de las variables analizadas se han realizado dos tipos de test: la *prueba Chi-cuadrado* para variables cualitativas y la *prueba T* para el caso de las variables cuantitativas. La Tabla 3.4 recoge los resultados obtenidos. En la columna del número de casos válidos figura el total de individuos dentro de cada grupo. Respecto de la columna que recoge el test aplicado, en el caso de las variables cualitativas se parte del porcentaje de individuos dentro de cada colectivo que proporcionan la respuesta que aparece entre paréntesis, mientras que si las variables son cuantitativas se parte de su valor medio en cada grupo.

Tabla 3.3.- Matriz de correlaciones.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. EMPEND	1										
2. EMPNAC	,62**	1									
3. EMPNU	,76**	-,03**	1								
4. EXITOESP	,11**	,04	,09**	1							
5. TEMFRAC	-,12**	-,07**	-,09**	-,06**	1						
6. OPORT	,08**	,07**	,03**	,09**	-,07**	1					
7. HABIL	,20**	,12**	,16**	,05*	-,26**	,13**	1				
8. GENER	-,05**	-,02**	-,05**	-,05*	,05**	-,03**	-,04**	1			
9. EDAD	-,04**	-,03**	-,03**	-,03	,01	-,04**	-,03**	,03**	1		
10. INGR	,06**	,03**	,05**	,06**	-,07**	,09**	,12**	-,06**	-,02*	1	
11. CONEMP	0,13**	,08**	,09**	,09**	-,09**	,15**	,24**	-,06**	-,09**	,10**	1

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Si se compara el grupo de emprendedores con el de no emprendedores, los datos indican que en el primer colectivo hay una menor representación de individuos con temor a

fracasar, así como mayores proporciones de sujetos que perciben oportunidades de negocio y que consideran disponer de los conocimientos y habilidades requeridos para emprender. Además, existe un mayor porcentaje de hombres, la edad media es sensiblemente más baja, el nivel de ingresos más alto y hay una proporción superior de individuos que afirman haber conocido a algún emprendedor en los dos últimos años. De los tests aplicados se deduce que, efectivamente, todas las diferencias observadas entre emprendedores y no emprendedores son estadísticamente significativas.

Tabla 3.4.- Tests de diferencias significativas.

	N VÁLIDO	TEST		N VÁLIDO	TEST
<i>TEMFRAC</i>					
		(% Sí)			(% Sí)
Emprendedores	1.074	23,7	Emprendedores nacientes	433	24,2
No emprendedores	17.548	49,4	Emprendedores nuevos	641	23,4
		Chi-Cuadrado			Chi-Cuadrado
		266,17***			0,10
<i>OPORT</i>					
		(% Sí)			(% Sí)
Emprendedores	923	51,5	Emprendedores nacientes	371	59,3
No emprendedores	13.491	36,5	Emprendedores nuevos	552	46,2
		Chi-Cuadrado			Chi-Cuadrado
		82,49***			15,25***
<i>HABIL</i>					
		(% Sí)			(% Sí)
Emprendedores	1.074	88,1	Emprendedores nacientes	432	84,3
No emprendedores	17.435	45,3	Emprendedores nuevos	642	89,3
		Chi-Cuadrado			Chi-Cuadrado
		742,55***			2,08
<i>GENER</i>					
		(% Hombres)			(% Hombres)
Emprendedores	1.090	59,2	Emprendedores nacientes	438	54,8
No emprendedores	18.294	46,3	Emprendedores nuevos	652	59,5
		Chi-Cuadrado			Chi-Cuadrado
		52,52***			2,38
<i>EDAD</i>					
		(Media)			(Media)
Emprendedores	1.090	41,53	Emprendedores nacientes	438	41,1
No emprendedores	18.294	43,77	Emprendedores nuevos	652	41,8
		T			T
		-5,972***			-0,97
<i>INGR</i>					
		(% Bajo) (% Alto)			(% Bajo) (% Alto)
Emprendedores	831	28,5 39,5	Emprendedores nacientes	330	28,2 37,6
No emprendedores	14.087	38,6 28,2	Emprendedores nuevos	501	28,7 40,7
		Chi-Cuadrado			Chi-Cuadrado
		55,67***			1,37
<i>CONEMP</i>					
		(% Sí)			(% Sí)
Emprendedores	1.081	54,2	Emprendedores nacientes	242	55,5
No emprendedores	18.110	28,8	Emprendedores nuevos	344	53,3
		Chi-Cuadrado			Chi-Cuadrado
		310,87***			0,49
<i>EXITOESP</i>					
					(Media)
			Emprendedores nacientes	425	1,8
			Emprendedores nuevos	636	2,1
					T
					-1,03
*** $p < 0,001$.					

Con respecto a la comparación entre emprendedores nacientes y nuevos, los resultados indican que entre ellos no existen diferencias estadísticamente relevantes respecto de las distintas características individuales analizadas, a excepción de la percepción de oportunidades. En efecto, en la Tabla 3.4 es posible observar que en el colectivo de emprendedores nacientes hay una proporción significativamente superior de individuos que afirman percibir buenas oportunidades de negocio en el entorno que les rodea. De los resultados también se desprende que, por término medio, los emprendedores nuevos tienen mejores expectativas que los emprendedores nacientes respecto del resultado de la actividad empresarial puesta en práctica, si bien las diferencias encontradas no son estadísticamente significativas.

Por último, la Tabla 3.5 recoge los resultados obtenidos tras aplicar el método de Heckman en dos etapas. El *Modelo 1* recoge la estimación de la probabilidad de emprender y del éxito esperado de la iniciativa emprendedora a partir de la muestra total disponible. Por su parte, los *Modelos 2 y 3* reflejan, respectivamente, la estimación de la propensión a crear una empresa naciente y a desarrollar una empresa nueva, así como de los respectivos resultados esperados, cuando los emprendedores de la muestra total se dividen en nacientes y nuevos. Dado que la variable λ_i no resultó estadísticamente significativa en ninguna especificación, es posible señalar que los análisis realizados carecen de sesgo por selección.

Con respecto al *Modelo 1*, a la vista de los resultados del análisis probit realizado en la primera etapa, es posible afirmar que las tres características personales consideradas, esto es, el temor al fracaso empresarial, la percepción de oportunidades de negocio y la disposición de las habilidades y conocimientos necesarios para emprender, han resultado significativas para explicar la probabilidad de emprender de un individuo español con edad comprendida entre los 18 y 64 años. En concreto, tal y como se había previsto, la variable relativa al miedo al fracaso empresarial tiene un coeficiente negativo, indicando que reduce la propensión de abordar una iniciativa empresarial. Las dos variables restantes, por el contrario, ejercen un efecto positivo significativo. Consecuentemente, a partir de la muestra total de individuos españoles empleada en el estudio, los resultados obtenidos proporcionan un fuerte soporte para las hipótesis H_{1a} , H_{2a} y H_{3a} .

En cuanto a las variables de control, se observa que las características sociodemográficas de los individuos también afectan sobre su decisión de emprender. En concreto, se deduce que son los hombres y aquellos sujetos con mayor nivel de ingresos los que tienen mayor probabilidad de convertirse en emprendedores. Además, hasta cierta edad, el número de años incrementa la probabilidad de desarrollar iniciativas emprendedoras, y partir de ese punto cada vez es menor la contribución de la edad a la actividad de creación de empresas. Por otro lado, el hecho de haber conocido personalmente a un emprendedor en los últimos dos años también ejerce un impacto positivo y significativo.

En la segunda etapa del método de Heckman se efectúa una regresión por MCO, incluyendo como regresor adicional al “*inverso del ratio de Mills*” (λ_i) calculado a partir de la estimación probit. La Tabla 3.5 resume los resultados obtenidos respecto de los factores individuales que influyen en el éxito esperado de la iniciativa emprendedora. Tal y como se puede observar, los resultados indican que los emprendedores con habilidad para percibir oportunidades de negocio en el entorno son los que esperan mejores resultados de la actividad de creación de empresas realizada. Este hallazgo, por tanto, sólo permite confirmar la validez de la hipótesis H_{2b} .

Los resultados de la estimación del *Modelo 2* indican que las tres variables independientes del estudio (el temor al fracaso empresarial, la capacidad para identificar oportunidades de negocio y la percepción de que se poseen las habilidades requeridas para crear y dirigir una empresa) influyen de manera significativa y en el sentido previsto sobre la propensión a crear una empresa naciente. Por tanto, de nuevo se confirman las hipótesis H_{1a} , H_{2a} y H_{3a} . Además, entre dichas variables, nuevamente sólo la percepción de oportunidades en el entorno parece estar relacionada positiva y significativamente con el éxito esperado de la empresa naciente creada, confirmándose de este modo la validez de la hipótesis H_{2b} . Con respecto al resto de variables introducidas en el análisis, en las dos etapas se confirman los resultados del análisis previo, excepto para la edad del individuo que, sorprendentemente, no parece influir a la hora de crear una empresa naciente, pero sí que afecta positivamente en las expectativas generadas respecto del resultado derivado de ella.

Tabla 3.5.- Estimación del modelo de Heckman en dos etapas.

	MODELO 1	MODELO 2	MODELO 3
Primera etapa	Propensión a emprender (EMPREND)	Propensión a crear una empresa naciente (EMPNAC)	Propensión a desarrollar una empresa nueva (EMPNU)
Constante	-2,295*** (0,255)	-2,679*** (0,341)	-2,422*** (0,299)
TEMFRAC	-0,323*** (0,046)	-0,199*** (0,061)	-0,337*** (0,055)
OPORT	0,179*** (0,042)	0,301*** (0,056)	0,046 (0,049)
HABIL	0,775*** (0,053)	0,637*** (0,073)	0,722*** (0,064)
GENER	-0,184*** (0,042)	-0,096† (0,056)	-0,203*** (0,049)
EDAD	0,020† (0,012)	0,012 (0,015)	0,022† (0,014)
EDAD ²	-0,001* (0,001)	-0,001 (0,001)	-0,001* (0,001)
INGR	0,086*** (0,026)	0,066* (0,035)	0,077** (0,030)
CONEMP	0,244*** (0,043)	0,198*** (0,057)	0,216*** (0,050)
Nº observaciones totales ^a	10.443	10.451	10.455
Nº observaciones censuradas ^b	9.771	10.186	10.048
Nº observaciones no censuradas ^c	672	265	407
LR χ^2 (8) test	638,33***	244,93***	386,36***
Pseudo-R ²	0,1280	0,0991	0,1123
Segunda etapa	Éxito esperado de la iniciativa emprendedora (EXITOESP)	Éxito esperado de la empresa naciente creada (EXITOESP)	Éxito esperado de la empresa nueva desarrollada (EXITOESP)
Constante	2,346 (3,598)	0,727 (9,589)	4,689 (4,575)
TEMFRAC	0,065 (0,583)	-0,463 (0,959)	0,439 (0,707)
OPORT	0,811* (0,438)	0,974** (0,397)	0,591 (1,199)
HABIL	-0,214 (1,278)	-0,074 (2,336)	-0,472 (1,490)
GENER	0,110 (0,436)	0,504 (0,726)	-0,158 (0,527)
EDAD	0,015 (0,016)	0,043† (0,030)	-0,004 (0,018)
INGR	0,203 (0,243)	0,278 (0,458)	0,175 (0,269)
Lambda (λ)	-1,053 (1,627)	-0,949 (3,596)	-1,437 (1,973)
Nº observaciones totales	672	265	407
Wald	χ^2 (12) = 390,76***	χ^2 (12) = 154,65***	χ^2 (12) = 239,08***

^a Número de observaciones válidas sin datos perdidos.
^b Número de observaciones con variable dependiente igual a cero.
^c Número de observaciones con variable dependiente igual a uno.
^d El test de Wald es una prueba χ^2 de que todos los coeficientes de la ecuación de regresión, excepto la constante, son iguales a cero.
Los valores son los coeficientes no estandarizados, con los errores típicos entre paréntesis.
† $p < 0,10$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Por último, del *Modelo 3* se deduce que la capacidad personal para identificar oportunidades de negocio no resulta significativa a la hora de explicar la decisión de desarrollar una empresa nueva. Sin embargo, tal decisión parece ser inhibida de manera sustancial cuando el individuo reconoce temer al fracaso empresarial, así como potenciada cuando cree disponer de los conocimientos y habilidades necesarias para hacerlo. En consecuencia, nuestros hallazgos sólo permiten soportar las hipótesis H_{1a} y H_{3a}. Además, de nuevo se confirma el efecto positivo y significativo de ser hombre,

poseer un nivel de ingresos elevado y conocer a algún emprendedor, así como el efecto cuadrático de la edad del sujeto. En relación con el éxito esperado de la empresa nueva desarrollada, ninguna de las variables consideradas parece afectarle significativamente.

3.2.5. Conclusiones.

El propósito de este estudio era averiguar la importancia que tienen las características personales del emprendedor en el proceso de creación empresarial. En concreto, se pretendía analizar la influencia de tres factores individuales (el miedo a fracasar, la capacidad para identificar oportunidades de negocio y la percepción de que se poseen las habilidades necesarias para crear y dirigir una nueva empresa) sobre la propensión a emprender, así como sobre el éxito esperado respecto de las iniciativas desarrolladas. Además, dado que los emprendedores no constituyen un grupo homogéneo, ese análisis fue replicado en dos grupos diferenciados en el marco del modelo GEM atendiendo al tiempo que llevaban operando en el mercado: los emprendedores nacientes y los emprendedores nuevos.

Con respecto a las características personales con potencial para influir sobre la propensión a emprender, cabe concluir que existen diferencias estadísticamente significativas entre los individuos que deciden abordar una actividad de creación de empresas y los que deciden no hacerlo. Los resultados obtenidos, por tanto, permiten elaborar un perfil general del emprendedor español a partir de los factores personales considerados, lo cual es de gran trascendencia al objeto de establecer políticas de fomento a la creación de empresas y empleo. En concreto, cabría concluir que se trataría de un individuo sin miedo al fracaso, que identifica buenas oportunidades de negocio en el entorno, que considera poseer los conocimientos y habilidades necesarios para crear y dirigir una nueva empresa, y que reconoce haber conocido personalmente a algún emprendedor en los últimos años. Además, desde el punto de vista sociodemográfico, el perfil de este sujeto correspondería al de un hombre, con una edad próxima a los 40 años y con un nivel de ingresos elevado. Por el contrario, no se advierten diferencias en las características individuales de emprendedores nacientes y nuevos, excepto con respecto a su capacidad para percibir oportunidades de negocio en el entorno, donde los primeros se encuentran claramente por delante. Ello se debe a que, si bien el reconocimiento de oportunidades se considera un paso crucial en la fase inicial del

proceso emprendedor, sin embargo, va perdiendo relevancia a medida que la iniciativa emprendedora se va consolidando (Shane y Venkatraman, 2000).

Cuando se analiza el impacto individual que dichos factores personales ejercen sobre la probabilidad de emprender, los resultados confirman que el temor al fracaso empresarial de los individuos frena significativamente la puesta en marcha de nuevos negocios. Esta situación puede tener su explicación en el gran número de empresas que, bajo diversas formas jurídicas y en las distintas fases del proceso emprendedor, cierran todos los años sus instalaciones y dejan de operar, con el consiguiente perjuicio económico para la sociedad (Perry, 1998). Tomando como referencia los datos ofrecidos por el INE (2005), frente a las 374.094 nuevas empresas creadas en España en el año 2004, un total de 251.539 empresas causaron baja, de las cuales 184.562 correspondían a negocios pertenecientes a empresarios individuales. Estas cifras justifican en cierta medida que el miedo al fracaso obstaculice la actividad emprendedora. De hecho, este efecto inhibitor se produce tanto a la hora de crear una empresa naciente como a la hora de desarrollar una empresa nueva, en la medida en que las mayores tasas de fracaso se dan en los primeros años de vida de una compañía (Timmons, 1990).

Por otro lado, de los resultados también se desprende que la percepción individual de que existen buenas oportunidades para emprender influye positiva y significativamente en el proceso de creación de empresas. Aunque también existen negocios que son creados por necesidad, lo cierto es que constituyen una minoría. De acuerdo con la Encuesta APS (*Adult Population Survey*) realizada en el marco del Proyecto GEM, entre los individuos que pusieron en marcha una iniciativa emprendedora durante el año 2005, un 83,3% lo hizo por oportunidad frente a un 16,7% que lo hizo por necesidad (De la Vega *et al.*, 2006). No obstante, cuando se distingue entre tipos de iniciativas emprendedoras, los resultados indican que la capacidad para identificar oportunidades de negocio sólo afecta significativamente sobre la propensión a crear una empresa naciente, pero no a la hora de explicar el desarrollo de una empresa nueva. Efectivamente, cuando se decide crear una empresa resulta fundamental la búsqueda e identificación de la idea u oportunidad empresarial. Sin embargo, la percepción de oportunidades pierde importancia en la etapa de desarrollo de la nueva empresa creada, adquiriendo mayor relevancia otros factores tales como la búsqueda y obtención de la financiación requerida para sostener el negocio en estos primeros años tan difíciles. Las

empresas nuevas, como continuidad de las nacientes dentro del proceso emprendedor, no requieren tanto del descubrimiento de una oportunidad, que ya se ha producido en la primera fase, como de la explotación de la oportunidad previamente descubierta.

Además, la consideración de que se poseen los conocimientos y habilidades requeridas para crear y dirigir una nueva empresa también parece afectar positiva y significativamente sobre la propensión a emprender tanto a nivel general como a nivel de empresa naciente y nueva. Para las primeras (empresas nacientes) la explicación puede descansar en que dichos conocimientos y habilidades son un complemento importante de la percepción de la oportunidad, en el sentido de que es necesario que se perciba una oportunidad, pero también de forma paralela que se posean los conocimientos y habilidades necesarios para explotarla convenientemente mediante la puesta en marcha de un negocio. Para las segundas (empresas nuevas) lo que más primaría sería la habilidad y los conocimientos para mantener ese negocio en el mercado, tales como las habilidades de gestión, comunicación y negociación, entre otras. Mientras que autores como Jenssen y Havnes (2002) afirman que la persona que decide poner en marcha un negocio necesita disponer de una inclinación intrínseca o innata, otros como Krueger y Brazeal (1994) señalan que los emprendedores se hacen, no nacen. No obstante, aunque hay empresarios que se han hecho a sí mismos y su experiencia emprendedora les capacita para afrontar nuevas iniciativas (Bygrave y Minniti, 2000), podría ser aconsejable promover el espíritu emprendedor de los más jóvenes desde los niveles educativos inferiores, proporcionándoles en los niveles superiores (formación profesional y sobre todo en las diversas titulaciones universitarias) la formación, las habilidades y los conocimientos necesarios para desarrollar una actividad emprendedora.

Con respecto a la influencia de estas tres características personales sobre el éxito esperado de las actividades desarrolladas, merece la pena señalar que sólo la capacidad para identificar oportunidades de negocio parece influir positiva y significativamente sobre esa percepción individual. En efecto, sólo aquellos individuos que reconocen su habilidad para detectar oportunidades en el entorno son quienes, a su vez, esperan alcanzar mayores niveles de resultado empresarial en términos de creación de empleo. Estos sujetos suelen tener una fuerte intuición a la hora de identificar oportunidades empresariales rentables y, por ello, tienden a apostar sólidamente por sus ideas basados

en sus expectativas de éxito empresarial (Baron, 2004). No obstante, los resultados permiten matizar que este factor personal sólo influye de modo relevante en el éxito esperado de las empresas nacientes creadas, pero no así en el de las empresas nuevas desarrolladas. Ello puede ser debido a que, una vez que la empresa ha superado los tres meses de actividad, el emprendedor que ha identificado la oportunidad empresarial va siendo consciente de los riesgos y amenazas que presenta su negocio, tales como las reacciones de la competencia, el poder frente a clientes y proveedores, la expansión en el mercado, etc.

Las limitaciones del estudio se derivan principalmente del hecho de focalizar el análisis sobre ciertas características personales del emprendedor. Así, a pesar de que a la hora de prestar dinero a nuevos proyectos empresariales muchas compañías de capital riesgo, e incluso algunas entidades financieras, conceden gran importancia en la evaluación de la iniciativa empresarial a las características del empresario promotor, podría ser oportuno considerar conjuntamente determinadas particularidades del ambiente en el que se desarrolla el proceso de creación de empresas. Por esta razón, se propone como futura línea de investigación examinar la importancia de distintos factores personales y del entorno a la hora de explicar la propensión a emprender y el resultado esperado por el emprendedor de la actividad desarrollada. Además, en futuras investigaciones se podrían analizar los efectos de las interacciones entre los distintos aspectos personales y del entorno sobre la propensión a emprender en general y sobre las distintas fases del proceso emprendedor en particular.

CAPÍTULO 4

ESTUDIO EMPÍRICO II: ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL DESDE LA PERSPECTIVA DEL FRACASO

4.1. INTRODUCCIÓN AL CAPÍTULO 4.

Como la supervivencia empresarial puede ser analizada tanto desde el éxito como desde el fracaso, se ha estimado oportuno realizar otro estudio empírico con el fin de comprender mejor la influencia que presentan ciertos factores a nivel de país desde la perspectiva del segundo aspecto. En este sentido, se ha pretendido conseguir el objetivo de estudiar el aspecto negativo de la supervivencia empresarial, es decir, el fracaso, estudiando cómo afecta el entorno institucional (formal e informal) en el abandono de empresas. Con ello, se pretende responder a las siguientes preguntas: ¿Influye el entorno institucional en el abandono empresarial?, ¿cómo lo hacen las instituciones formales?, ¿y las informales?

A continuación se realiza un estudio empírico con el fin de validar otro modelo propuesto, consistente en el aspecto negativo de la supervivencia empresarial (fracaso), que analiza el efecto de las instituciones formales (complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio y la fiscalidad de un país) e instituciones informales (capital social y miedo al fracaso) sobre el abandono de empresas. Para ello se ha utilizado un panel de datos del período 2006-2014 construido a partir de dos bases de datos. Por un lado, la encuesta a la población activa (*Adult Population Survey*, APS) del Proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), y por otro, la información proporcionada por el Proyecto *Doing Business* del Grupo Banco Mundial (*World Bank Group*). La muestra final asciende a 37 países y un total de 249 observaciones, después de aplicar una serie de filtros consistentes en eliminar aquellos países que no proporcionaban datos para un período de 4 años consecutivos.

4.2. INFLUENCIA DE LAS INSTITUCIONES FORMALES E INFORMALES SOBRE EL ABANDONO EMPRESARIAL.

4.2.1. Introducción.

La creación de empresas juega un papel vital en el crecimiento y el desarrollo económico (Schumpeter, 1934), pero desafortunadamente, a pesar de que muchos empresarios esperan tener éxito, una gran parte fracasa (Knott y Posen, 2005; Peng *et al.*, 2010). En este sentido, el fracaso es algo frecuente debido a la alta incertidumbre asociada con la consecución de la oportunidad (Knight, 1992; McMullen y Shepherd,

2006). Por lo tanto, el fracaso es un elemento fundamental de la creación de empresas (Lee *et al.*, 2007; Lee *et al.*, 2011; McGrath, 1999; Shane, 2001), aunque presenta dificultad para abordarlo empíricamente (Yamakawa *et al.*, 2010).

El entorno constituye un conjunto de influencias que impactan en cómo surgen, sobreviven o cambian de forma las empresas (Aldrich, 1990; Singh y Lumsden, 1990; Minniti, 2004;). Más concretamente, la comunidad académica sugiere que la supervivencia es explicada, con frecuencia, por los factores contextuales que son externos a la empresa (Hannan y Freeman, 1977; Aldrich, 1979). Además, existe una gran variación geográfica en los ratios de crecimiento y supervivencia de las empresas (Johnson y Parker, 1996). En este sentido, la Teoría Institucional (North, 1990) proporciona un marco teórico muy apropiado para analizar los diferentes contextos en los que operan las empresas.

Específicamente, un principio de la Teoría Institucional señala que los contextos organizativos son muy variados (Greenwood *et al.*, 2010). De forma similar, la literatura relativa al capitalismo demuestra que las organizaciones económicas difieren considerablemente a través del mundo (Hall y Soskice, 2001; Morck y Steier, 2005; North, 2005; Steier, 2009). Además, siguiendo a Meyer y Rowan (1977: 340), es necesario tener en cuenta la importancia de la heterogeneidad de los contextos, sobre todo en las sociedades modernas, dónde “las estructuras organizativas formales surgen significativamente en contextos institucionalizados”.

Tomando como base la Teoría Institucional para analizar las instituciones de los gobiernos nacionales, Li *et al.* (2014: 475) señalan que “los países difieren ampliamente en sus entornos institucionales con respecto a la protección de los derechos de propiedad, en hacer cumplir los contratos y en facilitar las transacciones económicas. Tal variación en las instituciones nacionales está típicamente reflejada en la naturaleza y el ámbito de las normas políticas, sociales y legales, así como la manera y los medios de forzar su cumplimiento (por ejemplo, los procesos judiciales o las sanciones sociales)”.

Sobre la base de la Teoría Institucional, el objetivo de este trabajo es estudiar el papel que juegan las instituciones formales e informales existentes en un país en la tasa de abandono empresarial de dicho país, aprovechando las sugerencias de Levie y Autio (2011), quienes proponen que el análisis del efecto de la regulación y el papel de la ley

sobre los ratios de salida puede ser muy interesante. En este sentido, aunque han sido muy numerosos los estudios que han analizado la influencia de las instituciones en la creación de empresas³⁸, sin embargo, no se ha estudiado su influencia con el abandono empresarial. De esta forma, con esta investigación se pretende cubrir este vacío encontrado en la literatura previa, así como contribuir en aportar información que contribuya a que las distintas Administraciones Públicas puedan articular medidas efectivas que reduzcan las elevadas tasas de fracaso empresarial y fomenten la creación de empresas y empleo.

Para ello, teniendo en cuenta la literatura previa (por ejemplo, Verheul *et al.*, 2006; Nguyen *et al.*, 2009; Terjesen y Hessels, 2009; Elam y Terjesen, 2010; Kreiser *et al.*, 2010; Terjesen y Amoros, 2010), en este trabajo se analizan dos instituciones formales: complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio y fiscalidad. Respecto a las instituciones informales se ha optado por incluir dos de las más relevantes: capital social y miedo al fracaso. En la línea con lo que proponen Clercq *et al.* (2013), las instituciones formales hacen referencia al hecho de que los individuos pueden complementar sus recursos individuales con los recursos que les proporciona el entorno. Por su parte, las instituciones informales recogen la idea de que los recursos que existen en el entorno pueden ser fácilmente compartidos y distribuidos por todos los individuos.

Este estudio se estructura en los siguientes apartados. En el siguiente apartado, se analizan las características de cada una de las variables incluidas en el modelo, y se plantean las relaciones esperadas entre ellas en forma de hipótesis. En el tercer apartado se describe la muestra y se definen las medidas utilizadas para hacer operativas cada una de las variables. En el cuarto apartado se presentan los resultados obtenidos. Por último, en el apartado quinto, se recogen las principales conclusiones, limitaciones y futuras líneas de investigación del estudio.

4.2.2. Instituciones y Abandono Empresarial.

Las instituciones son las “restricciones creadas por el hombre que conforman la interacción humana” (North, 1990: 3). De esta forma, los marcos institucionales interactúan tanto con individuos como organizaciones (March y Olsen, 1989; Powell y

³⁸ Así por ejemplo, la complejidad regulatoria (por ejemplo, excesivas formalidades administrativas y burocráticas) puede cambiar las preferencias de los individuos e influir negativamente en la actividad emprendedora (Djankov *et al.*, 2002; Grilo y Thurik, 2005; Klapper *et al.*, 2006; Bowen y De Clercq, 2008).

DiMaggio, 1991). Pero para que las instituciones funcionen adecuadamente es necesario considerar una serie de aspectos, que Ramamurti (2003) describe como un “desafío de diseño institucional”, pues se requiere una adecuada combinación de normas sustanciales, los procesos legales para aplicarlos, y funcionarios bien formados y con buenos recursos para hacer cumplir dichas normas. Además, las instituciones influyen en la toma de decisiones del individuo señalando qué elección es aceptable y determinando qué normas y comportamientos son socializados dentro de una sociedad dada (Peng y Heath, 1996; Ahlstrom y Bruton, 2002; Bruton *et al.*, 2005;). Las instituciones que logran consistencia, imparcialidad y formalidad en su ejecución permiten a los empresarios formar expectativas de futuro, tales como invertir en innovación, eliminando un poco la incertidumbre sobre si serán capaces de capturar el valor que crean (Baumol, 2002).

Las actividades económicas no pueden ser analizadas sin considerar el contexto institucional formal e informal en el que se producen (Williamson, 1975; North, 1990, 1997, 2005; Baumol, 1990; Denzau y North, 1994). North (1990: 67) señala que las reglas del juego del negocio son tanto “formales como informales”, y que las reglas informales juegan un mayor papel en proporcionar la “estructura para el intercambio” en muchos países en vías de desarrollo. Según esto, habría que considerar tanto a las instituciones formales como informales, independientemente del tipo del contexto, más o menos desarrollado, en el que la empresa realiza su actividad.

Así, según Tonoyan *et al.* (2010: 805), las instituciones formales son “aquellas normas y regulaciones escritas o formalmente aceptadas que han sido implementadas para constituir el sistema económico y legal de un país dado”. Como señalan Kistruck *et al.* (2015: 437), “se espera que las instituciones formales cumplan a dos roles primarios”. Por un lado, proporcionar la estructura para la actividad económica, definiendo y haciendo cumplir las prescripciones económicas, políticas y legales (North, 1990; Suchman, 1995). Por otro lado, proporcionar servicios públicos generales, tales como infraestructuras de transporte, sistemas educativos, y hasta cierto punto, necesidades básicas de alimentación y vivienda (Ireland *et al.*, 2008).

Respecto a las instituciones informales, son tradiciones, costumbres, normas sociales, “modelos mentales comunitarios”, códigos de conducta no escritos, ideologías y patrones (Baumol, 1990; North, 1990; Denzau y North, 1994), que “nunca han sido

conscientemente diseñados” pero están aún “en el interés de todo el mundo de conservarse/mantenerse” (Sugden, 1986: 54). También son instituciones informales “las viejas escalas de valores, la influencia del pasado o los portadores de la historia” (Pejovich, 1999: 166), y que son transmitidos de generación en generación a través de varios mecanismos de transmisión tales como la imitación, la tradición oral y la educación (Tonoyan *et al.*, 2010).

Generalmente, la creación de empresas es definida como la creación de un negocio nuevo formal y legalmente registrado (por ejemplo, Klapper *et al.*, 2007). Las actividades de obtención de legitimidad están consideradas como antecedentes cruciales en la adquisición de los recursos necesarios para la supervivencia empresarial (Bhide, 2000; Martens *et al.*, 2007). Además, la percepción de una empresa como “legítima” por las instituciones formales es igualmente importante para su supervivencia (Dowling y Pfeffer, 1975; Pfeffer, 1981; Zimmerman y Zeitz, 2002). En este sentido, la legitimidad es definida como una “percepción o suposición generalizada de que las acciones de una entidad son deseables, correctas o apropiadas dentro de algún sistema construido socialmente de normas, valores, creencias y definiciones” (Suchman, 1995: 574), y presenta dos dimensiones, la cognitiva y la sociopolítica (normativa) (por ejemplo Aldrich y Fiol, 1994; Bitektine, 2011). La legitimidad cognitiva supone juicios y asunciones en todo lo relativo a la creación de empresas (Aldrich y Fiol, 1994; Suchman, 1995). Por su parte, la legitimidad sociopolítica es un constructo normativo más amplio que resulta del ajuste entre lo que se propone con un negocio y la visión amplia que puedan tener los stakeholders (Golant y Sillince, 2007; Rutherford *et al.*, 2009; Green y Li, 2011;).

A continuación se analizan las influencias de dos instituciones formales, complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio y la fiscalidad de un país, y otras dos instituciones informales, capital social y miedo al fracaso, con el abandono empresarial.

4.2.2.1. Complejidad Regulatoria y Abandono Empresarial.

Los estudios empíricos han encontrado de forma consistente que la legitimidad influye positivamente en la provisión de recursos externos para las empresas (MacMillan *et al.*, 1985; Human y Provan, 2000; Deeds *et al.*, 2004), lo que seguramente aumentaría su probabilidad de supervivencia. No obstante, gran parte de dichos estudios han sido realizados en contextos de países desarrollados que están típicamente caracterizados por

la uniformidad de instituciones formales fuertes (North, 1990; Bruton *et al.*, 2010). La regulación del ámbito económico por parte del Gobierno recibe críticas negativas de aquellos interesados en desarrollar nuevos negocios (Gnyawali y Fogel, 1994). Dicha regulación haría referencia a los requisitos de procedimiento, licencias e inspecciones cuya conformidad desanima la creación de un negocio (Begley *et al.*, 2005).

Por lo tanto, la complejidad regulatoria (por ejemplo, excesivas formalidades administrativas y burocráticas) puede cambiar las preferencias de los individuos e influir negativamente en la actividad emprendedora (Djankov *et al.*, 2002; Grilo y Thurik, 2005; Klapper *et al.*, 2006; Bowen y De Clercq, 2008). Así por ejemplo, Capelleras *et al.* (2008) encontraron que la economía española, muy regulada, producía empresas mayores pero de crecimiento más lento, en comparación con la menos regulada economía británica.

Entonces, hay argumentos que señalan que el entorno institucional puede efectivamente afectar tanto en la creación como en la destrucción de empresas en un país (Aldrich y Wiedenmayer, 1993), lo que supone la necesidad de estudiar cómo las diferencias institucionales específicas a nivel de país contribuyen de forma diferente al nivel y tipo de creación de empresas (Baumol, 1990; Busenitz *et al.*, 2000).

Por su parte, Lim *et al.* (2010) argumentan que un sistema legal con una protección de los derechos de propiedad más fuertes y menos burocracia (De Soto, 2000) influyen positivamente en el nivel de creación de empresas determinando los guiones emprendedores de los individuos dentro de esa sociedad por su munificencia empresarial.

Los empresarios responden estratégicamente a los incentivos y desincentivos institucionales (Baumol, 1993; Lee *et al.*, 2007, 2011; Yamakawa *et al.*, 2008; Peng *et al.*, 2009; Peng *et al.*, 2010). Un negocio de éxito se encontrará con asuntos legales en áreas tales como la formación legal del negocio, los contratos, las relaciones humanas, las relaciones propietario-arrendatario, el patrimonio, la financiación y el entorno (Barclift, 2008). Los asuntos con implicaciones legales para las empresas requieren tiempo para reflexionar y un conocimiento especializado que muchos propietarios de pequeños negocios no tienen (Goossen, 2004). La literatura existente ha documentado que la burocracia desanima la creación de empresas (Grilo y Thurik, 2005). En

particular, parece que una mayor complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio puede influir negativamente en la creación de una empresa. Adicionalmente, las empresas que decidan finalmente hacerlo, también podrían tener unas tasas de abandono superiores por haber dedicado demasiados recursos en su puesta en marcha. Esto nos lleva a formular la siguiente hipótesis:

H₁: *La complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio en un país está relacionada positivamente con el abandono de negocios.*

4.2.2.2. Fiscalidad y Abandono Empresarial.

El impacto de los impuestos en el nivel de actividad emprendedora es complejo y paradójico (Verheul *et al.*, 2002; Bruce y Moshin, 2006). Por un lado, unas altas tasas de impuestos sobre las empresas reducen el retorno de la inversión realizada, y por otro lado, el autoempleo ofrece mayores oportunidades para la evasión de impuestos (Wennekers *et al.*, 2005; Hansson, 2012). En general, la literatura muestra una relación negativa entre las tasas de impuestos corporativas y la creación empresarial (Keuschnigg y Nielsen, 2003; Bruce y Moshin, 2006; Kitao, 2008). Así por ejemplo, Gentry y Hubbard (2000, 2005) examinan los efectos de la política fiscal en el autoempleo y concluyen que el nivel de la tasa impositiva marginal y la progresividad en los impuestos tienen un efecto negativo sobre la creación de empresas.

Sin embargo, algunos estudios ponen de manifiesto que el efecto de unas mayores tasas impositivas sobre la creación empresarial puede ser positivo (Domar y Musgrave, 1944; Cullen y Gordon, 2002) o ambiguo (Gentry y Hubbard 2000, 2004; ver Balamoun-Lutz y Garelo, 2014 para una revisión más exhaustiva). En particular, Cullen y Gordon (2002), quienes profundizan en las ideas de Domar y Musgrave (1944), muestran que unas mayores tasas impositivas reducirían tanto la rentabilidad como el riesgo inherente a la actividad emprendedora, pero podrían realmente aumentar el nivel de creación de empresas en la economía. Esta ambigüedad en el plano teórico ha sido apoyada por resultados empíricos también ambiguos recogidos en la literatura reciente sobre fiscalidad y creación empresarial, cuyo número de trabajos ha ido creciendo debido al aumento en la cantidad de datos disponibles (Bruce y Moshin, 2006) aunque sin llegar a un consenso (Hansson, 2012). Por ejemplo, Parker y Robson (2004), con una muestra de 12 países pertenecientes a la OCDE en el período 1972-1996, encuentran un efecto positivo significativo de la tasa de impuestos de la renta personal en el autoempleo.

Wennekers *et al.* (2005), hallan que el impuesto sobre ingresos (*tax revenues*) (como porcentaje de PIB) tiene un efecto positivo en la creación de empresas nacientes.

Por otro lado, respecto a la relación impuestos y abandono empresarial, Chen y Williams (1999) examinan tasas de fracaso empresarial para el período 1984-1993, estimando regresiones de panel para cada sector. A pesar de que no se centran exclusivamente en pequeñas empresas, ellos encuentran que unos mayores impuestos per cápita sobre ventas aumentan las tasas de fracaso para las empresas que están en industrias de baja intensidad tecnológica, mientras que unas mayores tasas sobre ingresos corporativos provocan menores tasas de fracaso en industrias de alta intensidad tecnológica. Por su parte, Gurley-Calvez (2011) encuentran apoyo empírico para el hecho de que las deducciones de impuestos incluidas en la reforma fiscal americana de 1986 reducen la probabilidad de abandonar el autoempleo, y en términos similares, Gumus y Regan (2015) encuentran que las deducciones de impuestos no afectan a las decisiones de entrada en actividades de creación empresarial, pero si reducen la tasa de abandono empresarial. Además, en relación a decisiones de política fiscal, Edmunds (1979), por su parte, encuentra que los ratios de fracaso se incrementan cuando se endurece la presión fiscal. De esta forma, puede afirmarse que debido a que una mayor carga fiscal sobre las empresas reduce el nivel de oportunidades empresariales rentables, es probable que también reduzca el crecimiento empresarial y que conduzca a mayores tasas de abandono. Esta idea se recoge en la siguiente hipótesis:

H₂: La carga fiscal en un país está relacionada positivamente con el abandono de negocios.

4.2.2.3. Capital Social y Abandono Empresarial.

En los últimos años, la influencia que, desde diferentes perspectivas, ejercen ciertos activos de carácter social (como las redes de relaciones, las normas de reciprocidad, los valores, la cooperación o la confianza) sobre las actividades económicas ha suscitado mucho interés (Fukuyama, 1995; Barro, 1996; Putnam, 2000; Baumol, 2002; Guiso *et al.*, 2004; North, 2005; Akcomak y Ter Weel, 2009; Dearmon y Grier, 2009). Los activos sociales, que surgen de las relaciones estables que mantienen los individuos, los grupos y las organizaciones en la sociedad, suelen identificarse con el concepto de capital social (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988, 1990; Putnam, *et al.*, 1993; Putnam, 2000). El uso de este término se ha generalizado (Casson y Giusta, 2007) y se emplea

para describir de una forma unificada todos los activos que facilitan las relaciones sociales y los intercambios económicos (Grootaert y Basteaert, 2002).

El capital social es un activo que puede crearse y explotarse tanto a nivel individual como a nivel colectivo (Bowles y Gintis, 2002). En un contexto social determinado, los individuos lo adquieren a través de acciones intencionadas y pueden aprovecharlo para obtener rendimientos económicos. La capacidad de hacerlo depende, no obstante, de la naturaleza de las obligaciones sociales, conexiones y redes que tengan a su disposición (Bourdieu, 1986). La extensión del capital social a nivel colectivo tiene importantes implicaciones sociales, pudiendo reportar beneficios a toda la población cuando se acumula en un espacio geográfico. Los entornos con niveles elevados de capital social, donde proliferan las redes sociales que facilitan las relaciones entre los individuos, presentan una mayor probabilidad de interacciones repetidas entre agentes. Este ambiente constituye un terreno fértil para consolidar valores compartidos, fortalecer normas sociales de confianza, reciprocidad y cooperación. La información disponible es de mayor calidad y se difunde con rapidez, lo que incrementa el coste de oportunidad de los comportamientos oportunistas. De esta forma, el comportamiento de los agentes se hace más previsible y se reduce la incertidumbre. Por el contrario, en entornos con bajos niveles de capital social, los individuos son desconfiados, las relaciones se basan en contratos rígidos, el intercambio de información se reduce y se crean barreras que dificultan el acceso a los recursos y la explotación de las oportunidades. Por lo tanto, de la misma forma que un incremento del stock de capital físico reduce el coste medio de producción, un aumento del capital social, al mejorar las relaciones entre los individuos, reduce el coste medio de las transacciones económicas (Zak y Knack, 2001).

La literatura previa sugiere que el capital social a nivel de país está positivamente asociado con la inversión y el crecimiento del país (Kwon y Arenius, 2010). Por ejemplo, Knack y Keefer (1997) muestran que el aumento en una desviación típica en el nivel de confianza de un país predice un aumento en el crecimiento del mismo de más de una desviación y media para una muestra de 29 países. La Porta *et al.* (1997) sostienen que, manteniendo el PIB constante, un incremento en la confianza aumenta el nivel económico para una muestra de 40 países. Por su parte, Zak y Knack (2001) muestran, utilizando una muestra mayor de 41 países y controlando otras influencias, que el crecimiento nacional crece cerca del 1% por cada 15% de incremento en confianza. Finalmente, considerando una muestra inicial de 36 países, Kwon y Arenius

(2010) comprueban que un individuo perteneciente a un país con mayor nivel de confianza y con un mayor número de afiliaciones a organizaciones formales es más probable que perciba oportunidades empresariales. Además un individuo de un país con un mayor nivel de confianza es más probable que ayude de forma financiera a alguien con el que tenga una relación poco estrecha.

Respecto al fracaso empresarial, puede considerarse que la confianza, las normas y las redes sociales hacen que las transacciones económicas sean más eficientes, al reducir la incertidumbre y las asimetrías de información entre las partes. Adicionalmente, facilitan la coordinación de actividades entre las partes, con el fin de conseguir un beneficio mutuo y reducir los incentivos a hacer trampas (Kim y Kang, 2014). En este sentido, Pennings *et al.* (1998), utilizando una muestra de 1.851 empresas alemanas, comprueban que el capital humano y el capital social organizativos disminuyen la probabilidad de disolución de una empresa. En la misma línea, Wetter y Wennberg (2009) consideran dichos capitales como determinantes de la supervivencia o fracaso empresarial. De esta forma, al reducir la incertidumbre y la posibilidad de comportamientos oportunistas se espera que el capital social de un país ayude a reducir la tasa de abandono o cierre de negocios del mismo. Dicho capital es un mecanismo informal que puede ayudar a prevenir comportamientos oportunistas y aumentar la percepción individual de que el resto de individuos del país tenderá a cooperar en lugar de actuar egoístamente. Sobre la base de estos argumentos se puede formular la siguiente hipótesis:

H₃: *El capital social de los individuos de un país está relacionado negativamente con el abandono de negocios.*

4.2.2.4. Miedo al Fracaso y Abandono Empresarial.

El miedo al fracaso (o la ausencia de propensión al riesgo) es la tendencia de un individuo de no asumir riesgos y puede afectar a la forma en la que los individuos toman decisiones bajo condiciones de incertidumbre (Kahneman *et al.*, 1979). Los estudios previos que han analizado la relación entre propensión al riesgo y comportamiento emprendedor (Brockhaus, 1980; Brockhaus *et al.*, 1986; Palish y Bagby, 1995; Busenitz y Barney, 1997) no obtienen resultados concluyentes. Sin embargo, dos meta-análisis sobre estudios empíricos que analizan esta relación concluyen que, bajo ciertas circunstancias, la propensión al riesgo es mayor en los

emprendedores que en los no emprendedores (Stewart *et al.*, 2001, 2004). Por tanto, los individuos que tienen un mayor miedo al fracaso, o una menor propensión al riesgo, serán menos emprendedores que aquellos que tienen mayor tendencia a asumir riesgos. Para estos últimos será más fácil aprovechar las oportunidades que descubren (González-Álvarez *et al.*, 2012).

Adicionalmente, las investigaciones previas concluyen que un exceso de confianza y de optimismo puede ayudar a la creación de empresas, pero también contribuyen al fracaso empresarial, ya que influyen negativamente sobre la supervivencia de la empresa (Camerer y Lovallo, 1999; Gudmundsson y Lechner, 2013). Los investigadores se plantean estudiar los sesgos cognitivos, entre ellos el miedo al fracaso, para explicar tanto la creación empresarial como el fracaso (Simon *et al.*, 2000). A pesar de ello, no hay estudios previos sobre sesgos cognitivos y fracaso empresarial (Gudmundsson y Lechner, 2013).

Respecto a la relación entre el miedo al fracaso y el abandono empresarial, la teoría sugiere que los individuos con mayor miedo al fracaso, una vez que emprenden, obtienen mejores resultados que aquellos que tienen mayor propensión al riesgo (por ejemplo, Kanbur, 1979). Esta idea podría justificarse por el hecho de que los individuos más propensos al riesgo suelen aceptar menores resultados esperados para un mismo nivel de riesgo (Hvide y Panos, 2014). Teniendo en cuenta esta idea se formula la siguiente hipótesis:

H₄: *El miedo al fracaso de los individuos de un país está relacionado negativamente con el abandono de negocios.*

4.2.3. Metodología.

4.2.3.1. Obtención de Datos.

Las hipótesis anteriores serán contrastadas a partir de la información recogida de dos fuentes de datos. Por un lado, se han utilizado datos procedentes de los informes anuales GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*³⁹) a nivel país. El Proyecto GEM evalúa anualmente la actividad emprendedora, las aspiraciones y las actitudes de los individuos en un amplio número de países. Iniciado en 1999, conjuntamente entre *London Business School* y *Babson College*, el primer estudio incluyó 10 países. A partir de entonces, casi

³⁹ Más información en <http://www.gemconsortium.org/>

100 equipos nacionales han participado en el Proyecto, que continúa creciendo anualmente, con un presupuesto anual de más de 9 millones de dólares. El informe GEM se elabora a partir de 2 fuentes de información: una encuesta a una muestra representativa de la población activa (*Adult Population Survey, APS*), con un mínimo de 2.000 individuos que la contestan en cada país; y una encuesta a personas expertas en diferentes áreas del entorno, tales como financiación, políticas gubernamentales o educación, entre otras (*National Expert Survey, NES*). Concretamente, para esta investigación se ha utilizado la información incluida en los informes GEM proveniente de la primera de las fuentes, es decir, de la encuesta a la población activa de cada país, y que se realiza anualmente de forma telefónica.

La segunda base de datos utilizada es el Proyecto *Doing Business*, elaborado anualmente por el Grupo del Banco Mundial (*World Bank Group*) y lanzado por primera vez en 2002, que proporciona una medición objetiva de las normas que regulan la actividad empresarial y su aplicación en 189 economías y ciudades seleccionadas en el ámbito subnacional y regional.

A partir de estas dos fuentes de datos, se ha construido un panel de datos por países a nivel mundial para el período comprendido entre los años 2006-2014, ambos inclusive, siendo el único período de tiempo en el que hay datos disponibles. Tras aplicar una serie de filtros, consistentes en eliminar aquellos países de los que no se tenían datos para un periodo continuado de 4 años consecutivos, se obtiene un panel de datos no equilibrado, de modo que la muestra final asciende a 37 países y a un total de 249 observaciones.

Tabla 4.1. Distribución de la muestra por países.

País	N	Porcentaje	País	N	Porcentaje
Argentina	7	2.81	Letonia	5	2.01
Bélgica	9	3.61	Malasia	6	2.41
Bosnia Herzegovina	7	2.81	Países Bajos	9	3.61
Brasil	4	1.61	Noruega	9	3.61
Chile	9	3.61	Perú	9	3.61
Colombia	9	3.61	Polonia	4	1.61
Croacia	9	3.61	Rumania	6	2.41
Dinamarca	4	1.61	Rusia	4	1.61
Finlandia	9	3.61	Singapur	4	1.61
Francia	9	3.61	Eslovaquia	4	1.61
Alemania	7	2.81	Eslovenia	8	3.61
Grecia	9	3.61	Sudáfrica	7	2.81
Hungría	9	3.61	España	9	3.61
Islandia	5	2.01	Taiwan	5	2.01
Irán	7	2.81	Trinidad y Tobago	5	2.01
Israel	4	1.61	Reino Unido	9	3.61
Italia	5	2.01	Estados Unidos	4	1.61
Japón	4	1.61	Uruguay	9	3.61
Corea	6	2.41	Total	249	100

En la Tabla 4.1 se recoge la distribución de la muestra para cada uno de los países analizados en el estudio, detallándose el número de observaciones correspondientes a cada país.

4.2.3.2. Medidas de las Variables.

A.- Variable Dependiente.

La variable abandono de negocio se mide a partir de la variable DISENT elaborada por el Proyecto GEM. Esta variable indicador estima el porcentaje de la población adulta (de entre 18 y 64 años de edad) de cada país que ha cerrado o abandonado una actividad empresarial de cualquier tipo (incluyendo el autoempleo) en los últimos 12 meses.

B.- Variables Independientes.

Tal y como se ha explicado en la parte teórica del trabajo, las variables independientes se han clasificado en dos tipos: instituciones formales e informales. Respecto a las formales se han elegido dos:

- **Trámites en la apertura de un negocio** es una variable numérica que se mide a partir de la variable facilidad en los trámites de apertura de un negocio incluida anualmente en el informe *Doing Business*. Esta variable (STARBU), opuesta a la complejidad regulatoria, recoge la facilidad en los procedimientos que se requieren oficialmente, o que se realizan en la práctica, para que un empresario pueda abrir y operar formalmente con una empresa industrial o comercial, así como el tiempo y los costes asociados a estos procedimientos y el requisito de capital mínimo desembolsado. Estos procedimientos incluyen la obtención de todas las licencias y permisos necesarios, así como la realización de cualquier notificación, comprobación o inscripción ante las autoridades correspondientes, que se le exijan respecto de la empresa y sus empleados.
- **Fiscalidad** es una variable numérica que se mide utilizando la variable incluida anualmente en el informe *Doing Business*. Esta variable (TAX) registra la facilidad en el pago de impuestos que una empresa de tamaño medio debe pagar en un determinado año, así como la carga administrativa asociada con los impuestos y contribuciones. El proyecto *Doing Business* se ha desarrollado y llevado a cabo en cooperación con la red de empresas miembros de *PricewaterhouseCoopers*. Entre los impuestos y las contribuciones sobre los que se analiza la facilidad en el pago, se

incluye el impuesto sobre beneficios o el impuesto sobre los ingresos de las empresas, las contribuciones a la seguridad social e impuestos laborales correspondientes al empleador, los impuestos sobre la propiedad, sobre la transmisión de la propiedad, sobre los dividendos, sobre las ganancias de capital y sobre las transacciones financieras, así como los impuestos de recogida de residuos, de vehículos y de circulación, y otros impuestos o tasas de menor cuantía.

En relación a las variables relativas a las instituciones informales, se han considerado dos:

- **Capital social:** como medida del capital social se ha utilizado la variable KNOENT, incluida en la base de datos APS de los informes anuales GEM. Esta variable recoge, para cada país y año, el porcentaje de población activa que manifiesta conocer a alguna persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los últimos dos años.
- **Miedo al fracaso:** para medir esta variable se ha utilizado la variable FRFAIL, incluida en la base de datos APS de los informes anuales GEM. Esta variable recoge, para cada país y año, el porcentaje de población activa que considera que el miedo al fracaso constituye un obstáculo para la creación empresarial.

4.2.3.3. Variables de Control.

A pesar de que el objetivo principal del trabajo es analizar el impacto de las instituciones tanto formales como informales sobre el abandono empresarial, la literatura previa a puesto de manifiesto que quizás otras variables también podrían tener influencia en la variable dependiente. En este trabajo se han utilizado dos variables de control:

- **Percepción de que la creación de empresas constituye una buena carrera profesional:** En línea con otros trabajos previos (Busenitz *et al.*, 2000; Urbano y Álvarez, 2014) se decidió incluir como variable de control la percepción de que la creación de empresas constituye una buena carrera profesional en el país. Esta variable se ha medido a partir de la variable NBGOOD, incluida en la base de datos APS de los informes anuales GEM, que recoge el porcentaje de población activa para cada país y año que considera que la creación de empresas constituye una buena salida profesional.

- **Nivel de renta del país:** Teniendo en cuenta que existen diferencias en la actividad económica entre los diferentes países (Wennekers *et al.* 2005; Urbano y Álvarez, 2014), se consideró oportuno incluir el nivel de renta de cada país como variable de control. Para medir esta variable se utiliza la clasificación de países en tres niveles de ingresos (alto; medio-alto y medio; medio-bajo y bajo) realizada por el *Global Competitiveness Report* publicado por el *World Economic Forum*, y que se incluye en los informes GEM a partir del año 2008. Como es una variable que suele mantenerse estable a lo largo del tiempo se eligió utilizar la clasificación correspondiente al año 2010 para toda la muestra. Además, al tratarse de una variable discreta (tiene solo 3 valores posibles) se construyeron tres variables dummy, y para evitar problemas de multicolinealidad se incluyeron dos de ellas en los análisis realizados (se tomó como referencia la categoría medio-alto y medio).

En la Tabla 4.2 se recoge la definición de cada variable utilizada en el análisis empírico y la fuente de datos.

Tabla 4.2. Descripción y fuente de datos.

Variable Dependiente	Variable	Descripción	Fuente de Datos
Abandono de negocio	DISENT	Porcentaje de la población activa de un país que ha cerrado o abandonado una actividad empresarial de cualquier tipo (incluyendo el autoempleo) en los últimos 12 meses.	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i> (2006-2014)
Variables Independientes	Variable	Descripción	Fuente de Datos
Burocracia	STARBU	Facilidad en los procedimientos que se requieren oficialmente, o que se realizan en la práctica, para que un empresario pueda abrir y operar formalmente una empresa industrial o comercial, así como el tiempo y los costes asociados a estos procedimientos y el requisito de capital mínimo desembolsado. La clasificación en la facilidad de apertura de una empresa se realiza a partir de la puntuación que se haya obtenido en la medida de distancia a la frontera. Esta puntuación es el promedio simple de las puntuaciones de distancia a la frontera de cada uno de los indicadores que la componen. La medida de la distancia a la frontera muestra la distancia de una economía a la “frontera”, la cual representa la práctica la más eficiente o la puntuación más alta obtenida en cada indicador.	<i>Doing Business</i> (2006-2014)
Impuestos	TAX	Facilidad en el pago de impuestos que una empresa de tamaño medio debe pagar en un determinado año, así como la carga administrativa asociada con los impuestos y contribuciones. La clasificación en facilidad de pago de impuestos se efectúa al establecer la puntuación de distancia a la frontera para el pago de impuestos. Esta puntuación es el promedio simple de las puntuaciones de distancia a la frontera de cada uno de los indicadores que la componen, aplicando un umbral y una transformación no lineal sobre el indicador de tasa de impuestos total. Dicho umbral se calcula como la tasa de impuestos total más alta de entre el 15% de las economías mejor clasificadas en función de su tasa de impuestos total. Se calcula y ajusta anualmente.	<i>Doing Business</i> (2006-2014)

Tabla 4.2. Descripción y fuente de datos (continuación).

Capital social	KNOENT	Porcentaje de población activa de un país que manifiesta conocer a alguna persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los últimos dos años.	<i>Global Entrepreneurship Monitor (2006-2014)</i>
Miedo al fracaso	FRFAIL	Porcentaje de población activa de un país que considera que el miedo al fracaso constituye un obstáculo para la creación empresarial.	<i>Global Entrepreneurship Monitor (2006-2014)</i>
Variables de Control	Variable	Descripción	Fuente de Datos
Creación de empresas buena carrera profesional	NBGOOD	Porcentaje de población activa de un país que considera que la creación de empresas constituye una buena salida profesional.	<i>Global Entrepreneurship Monitor (2006-2014)</i>
Nivel de renta	GCR	Clasificación de países en tres niveles de ingresos (Alto (3); medio-alto y medio (2); medio-bajo y bajo (1)).	<i>Global Competitiveness Report (2010)</i>

4.2.3.3. Especificación del Modelo.

Con el objetivo de verificar las hipótesis propuestas en los apartados teóricos se propone el siguiente modelo lineal dinámico:

$$\text{DISENT}_{it} = \beta_1 \text{STARBU}_{it} + \beta_2 \text{TAX}_{it} + \beta_3 \text{KNOENT}_{it} + \beta_4 \text{FRFAIL}_{it} + \beta_5 \text{NBGOOD}_{it} + \beta_6 \text{GCR}(1) + \beta_7 \text{GCR}(3) + \mu_{it}$$

siendo:

- β , el coeficiente de regresión de la variable que acompaña.
- i , el país.
- t , el año.
- μ , el término de error.

La existencia de un posible problema de endogeneidad entre la variable dependiente (DISENT) y las variables miedo al fracaso y carrera profesional (FRFAIL y NBGOOD) aconseja utilizar el Método Generalizado de los Momentos (GMM). La consistencia del estimador GMM se ha validado mediante los contrastes de especificación recomendados por Arellano y Bond (1991). En primer lugar, el test Hansen (*p-value*), permite contrastar la ausencia de correlación entre los instrumentos y el término de error, es decir, la validez conjunta de los instrumentos utilizados. El segundo de los test examina la hipótesis de ausencia de auto-correlación serial de segundo orden AR(2) en los residuos en primeras diferencias, así como la hipótesis de ausencia de autocorrelación de primer orden AR(1). En tercer lugar, el contraste de Wald determina la significación conjunta de las variables explicativas (Z1).

4.2.4. Resultados.

Los resultados de los análisis realizados a partir del panel de datos resultante se han obtenido mediante el programa STATA 10.0. La Tabla 4.3 recoge los estadísticos

descriptivos, incluidos la media, la desviación típica, el mínimo y el máximo para cada una de las variables.

Tabla 4.3. Estadísticos descriptivos por variables.

	Media	Desv. Tip.	Min.	Max.
DISENT	2.50	1.68	0.39	10.52
TAX	65.61	23.15	4	113
STARBU	83.36	10.26	50.21	96.48
KNOENT	37.64	9.53	16.62	64.82
FRFAIL	38.46	9.75	13.15	72.35
NBGOOD	63.42	13.26	25.35	92.44
GCR (3)	0.53	0.50	0	1
GCR (1)	0.03	0.16	0	1

Los valores obtenidos están dentro del rango esperado, por lo que se puede confirmar que en la muestra no hay valores atípicos y que está exenta de sesgo. Para verificar si existe un posible problema de multicolinealidad se calculó el Factor de Inflación de la Varianza (FIV). Los resultados muestran que el FIV está muy cerca de 1 en todos los casos y, por lo tanto, se admite la ausencia de multicolinealidad en el modelo (Kutner *et al.*, 2005).

La Tabla 4.4 recoge los resultados de los modelos GMM estimados para contrastar las hipótesis planteadas respecto a las relaciones entre las variables independientes y el abandono de negocios.

Tabla 4.4. Principales resultados.

Variables	GMM1	GMM2	GMM3	GMM4
Hipótesis:				
H ₁ : STARBU		-0.04*		-0.06**
H ₂ : TAX		0.004**		0.003**
H ₃ : KNOENT			-0.03**	-0.03**
H ₄ : FRFAIL			-0.03	-0.02
Variables de Control:				
NBGOOD	0.01	0.04	0.07*	0.02
GCR (3)	-0.07*	0.01	-0.06	0.01
GCR (1)	0.16***	0.21***	-0.24***	0.19***
Número de observaciones	249	249	249	249
Número de países	37	37	37	37
Wald (df) LL	289.20***	49.25***	32.10***	85.88***
Hansen test (p-value)	19.35	23.10	27.17	23.23
AR (1)	-2.07**	-1.76*	-1.39*	-1.78*
AR (2)	1.52	1.35	1.22	1.30

*** p-value ≤ 0.01; ** p-value ≤ 0.05; * p-value ≤ 0.1

El modelo GMM1 recoge la influencia ejercida por las variables de control (NBGOOD, GCR (1) y GCR (3)) sobre la variable dependiente (DISENT). Los resultados obtenidos ponen de manifiesto que el modelo es significativo de acuerdo a sus contrastes de especificación (conjuntos e individuales)⁴⁰. A la luz de estos resultados, la variable relacionada con la percepción de que la creación de empresas es una buena salida profesional no influye sobre el abandono de negocios. Sin embargo, los coeficientes asociados a las variables *dummies* relacionadas con el nivel de renta del país resultaron significativos y con el signo adecuado. Así, se comprueba que en los países de menor renta, la tasa de abandono o cierre de negocios es mayor que en los países de renta más alta.

Por un lado, el modelo GMM2 permite demostrar la existencia de una relación negativa que se establece entre la facilidad en los trámites de apertura de una empresa y el abandono de negocios, por lo que también se valida la hipótesis 1. Esta relación pone de manifiesto que en los países con mayores trabas a la apertura de nuevos negocios, la propensión al abandono de negocios es mayor. Adicionalmente, también en este modelo se confirma que en los países de renta alta, la tasa de abandono de negocios es menor.

Por su parte, el modelo GMM2 recoge la influencia de las variables independientes relacionadas con las instituciones formales (TAX y STARBU) y las variables de control (NBGOOD, GCR (1) y GCR (3)). Se observa que el modelo es significativo de acuerdo a sus contrastes de especificación. En este caso, se confirma, por un lado, la existencia de una relación entre la facilidad en el pago de impuestos y el abandono empresarial, aunque de signo contrario al esperado según la hipótesis 2, es decir, cuanto mayor es la carga fiscal menor es la tasa de abandono empresarial. Una posible explicación a este resultado podría ser el hecho de que al facilitar el pago de impuestos, las empresas se vuelven más indisciplinadas con el control de sus gastos y eso les lleva a una menor tasa de supervivencia.

En el modelo GMM3 se analiza el impacto de las variables independientes relacionadas con las instituciones informales (KNOENT y FRFAIL) y las variables de control (NBGOOD, GCR (1) y GCR (3)). Una vez estimado el modelo, los resultados obtenidos

⁴⁰ Como el modelo no incluye variables *dummies* temporales, el test de Wald y el estadístico Z1 evalúan lo mismo, la capacidad explicativa del modelo en su conjunto.

permiten confirmar las hipótesis 3. Por lo tanto, podemos afirmar que el capital social se relaciona negativamente con el abandono o cierre de negocios. Además, el miedo al fracaso no resulta un determinante estadísticamente significativo de la tasa de abandono empresarial y, por tanto, los resultados obtenidos permiten rechazar la hipótesis 4. Asimismo, de la misma forma que en los modelos anteriores, se confirma la relación negativa entre el nivel de renta del país y el abandono empresarial, en este caso para los países de renta alta.

Finalmente, el modelo GMM4 recoge la influencia de todas las variables independientes (TAX, STARBU, KNOENT y FRFAIL) y de las variables de control (NBGOOD, GCR (1) y GCR (3)) sobre la variable dependiente (DISENT). Una vez estimado el modelo, se comprueba que, al considerar todas las variables independientes (instituciones formales e informales), los resultados son muy similares a los obtenidos en los modelos anteriores. Estos resultados, junto con los alcanzados en los modelos GMM1, GMM2 y GMM3, ponen de manifiesto la influencia de las instituciones formales (complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio y fiscalidad de un país) y de las instituciones informales (capital social) sobre el abandono de negocios.

4.2.5. Conclusiones.

En primer lugar, respecto al papel que juegan las instituciones formales en el abandono empresarial, el análisis efectuado permite confirmar la primera hipótesis, la cual sostiene la influencia positiva que ejerce el exceso de complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio sobre el abandono empresarial. De esta manera, los resultados obtenidos confirman la idea de que dicha complejidad supone un elevado consumo de recursos que podría tener consecuencias negativas sobre el abandono de negocios. Este resultado está en línea con la literatura existente, que ha documentado que la burocracia desanima la creación de empresas (Grilo y Thurik, 2005). Esta idea podría justificarse en el hecho de que, al contar con un mayor número de recursos (humanos, técnicos y económicos), por haber dedicado menos en el proceso de puesta en marcha de un negocio, pueden emplearlos en otras actividades vitales (contacto con clientes, proveedores, entidades financieras) que le ayuden a evitar el abandono.

Respecto a la segunda hipótesis, los resultados del análisis muestran que existe una relación significativa entre la carga fiscal y el abandono empresarial, aunque de signo contrario al esperado según la hipótesis 2, es decir, cuanto mayor es la carga fiscal

menor es la tasa de abandono empresarial. Este resultado no está en consonancia con la literatura previa que pronostica que las deducciones en las tasas de impuestos reducen las tasas de abandono empresarial (Edmunds, 1979; Gurley-Calvez, 2011; Gumus y Regan, 2015). Como se ha mencionado previamente, una posible explicación a este resultado podría ser el hecho de que al facilitar el pago de impuestos, las empresas se vuelven más indisciplinadas con el control de sus gastos y eso les lleva a una menor tasa de supervivencia. Este resultado constituye una contribución de este trabajo a la literatura existente ya que abre la puerta a un posible debate sobre la influencia de la carga fiscal en el abandono empresarial, de forma análoga al existente entre la presión fiscal y la creación empresarial.

En relación a las instituciones informales, los resultados permiten concluir que el capital social influye negativamente en el abandono empresarial en consonancia con los trabajos previos (Pennings *et al.*, 1998; Wetter y Wennberg, 2009) El capital social a nivel país, al reducir la incertidumbre y la posibilidad de comportamientos oportunistas, ayuda a reducir la tasa de abandono o cierre de negocios de dicho país.

Finalmente, respecto a la relación entre miedo al fracaso y fracaso empresarial, se confirma la idea recogida en la literatura previa (Kanbur, 1974; Hyide y Panos, 2014) que sugiere que los individuos con mayor miedo al fracaso, una vez que emprenden, obtienen mejores resultados que aquellos que tienen mayor propensión al riesgo

Entre las limitaciones del presente trabajo se encuentra la dificultad de medir directamente las variables analizadas en el mismo, teniendo, por tanto, que utilizar variables “proxy”. Este problema podría corregirse con el diseño de un cuestionario a medida en el que se incluyan una mayor diversidad de ítems relacionados con cada uno de las variables incluidas.

Entre las posibles investigaciones futuras, resultaría interesante profundizar más en las relaciones encontradas. En este sentido, por una parte, debería ahondarse en la relación entre facilidad en el pago de impuestos y abandono empresarial ya que los resultados no son concluyentes y abren la puerta a un posible debate. Además, sería interesante analizar no solo relaciones directas entre variables sino también otro tipo de relaciones, como por ejemplo relaciones moderadoras o mediadoras entre el contexto institucional y otras variables. Finalmente, sería interesante realizar estudios similares con una

muestra mayor de países, en períodos de tiempo distintos y en otras circunstancias (por ejemplo, en ausencia de crisis económica) que permitan generalizar las conclusiones obtenidas en este trabajo.

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

5.1. INTRODUCCIÓN AL CAPÍTULO 5.

En este Capítulo se señalan las conclusiones y las implicaciones más relevantes de la Tesis Doctoral, cuyo objetivo general era avanzar y mejorar la comprensión del fenómeno de la supervivencia empresarial, identificando los principales factores que influyen en la misma, pudiendo determinar de esta forma si el fracaso empresarial se puede evitar. Asimismo, se indican las limitaciones que presenta, al mismo tiempo que se muestran las implicaciones y las futuras líneas de investigación que se podrían llevar a cabo para complementar y aumentar el conocimiento sobre la supervivencia empresarial.

5.2. CONCLUSIONES.

5.2.1. Conclusiones del Estudio Conceptual de la Supervivencia Empresarial.

Aunque el proceso de creación de empresas ha sido estudiado desde múltiples enfoques, un modelo ampliamente aceptado que explica este fenómeno es el que lo considera, no un suceso que se pueda situar en un momento del tiempo, sino un proceso que se extiende a lo largo de un periodo de tiempo en el que, al menos, se pueden identificar las tres fases: existencia, descubrimiento y explotación de oportunidades de creación empresarial (Venkataraman, 1997; Shane y Venkataraman, 2000; Shane, 2003). Estas tres fases reflejan el proceso a través del cual los agentes económicos identifican, evalúan y deciden explotar oportunidades empresariales de obtener beneficios futuros, ofertando nuevos bienes y servicios, ideando nuevos procesos productivos o creando nuevas organizaciones. Este proceso centra la investigación sobre la creación de empresas en la relación entre la naturaleza de las oportunidades para emprender y la base cognitiva de los individuos que reconocen estas oportunidades (Casson, 2005).

Los autores han mostrado que este proceso no está exento de riesgos, pues la decisión de explotar una oportunidad lleva asociado el reto de sobrevivir. En este sentido, la supervivencia empresarial se ha convertido en una línea de investigación en sí misma debido a que el cierre de empresas tiene un importante impacto tanto en la economía como en el bienestar social, lo que aconseja buscar soluciones efectivas ante esta situación. Por este motivo, el fenómeno de la supervivencia empresarial ha suscitado

mucho interés por parte de la investigación académica que ha analizado el problema desde distintos enfoques teóricos.

En este sentido, el primer objetivo planteado en la Tesis Doctoral fue identificar las distintas teorías y enfoques de estudio que se han empleado en la literatura académica para analizar este fenómeno. Para conseguirlo, se ha realizado una exhaustiva revisión de las principales revistas científicas de creación de empresas y dirección empresarial, con el fin de especificar las diversas aproximaciones teóricas aplicadas en los múltiples trabajos relacionados con la supervivencia empresarial, lo que a su vez ha permitido centrar el marco teórico general y lograr un mejor entendimiento en relación a este tema de estudio. Las principales Teorías y Enfoques que han estudiado este fenómeno están resumidas en la Tabla 5.1.

Además de las múltiples teorías y enfoques utilizados para analizar la supervivencia empresarial, en la literatura académica también se pueden encontrar diversos conceptos que, de una u otra forma, están relacionados con este fenómeno, y que es preciso tener en cuenta para estudiarlo en profundidad. Así, es preciso considerar tanto el concepto de éxito empresarial (que de forma intuitiva, consistiría tanto en la permanencia de la empresa en el mercado, como el logro de los objetivos de la empresa, por ejemplo beneficios y crecimiento, que estén por encima de la media del sector en el que opera) como el de fracaso empresarial, que es precisamente el que ha sido más estudiado en la literatura académica.

En este sentido, la definición más completa es la realizada por Bruno y Leidecker (1988: 51), quienes establecen que “unos concluyen que el fracaso sólo ocurre cuando una empresa presenta alguna forma de declaración de quiebra. Para otros, hay numerosas formas de muerte organizativa, incluyendo la quiebra, la fusión o la adquisición. Incluso para otros, el fracaso ocurre si la empresa falla en satisfacer sus responsabilidades a los stakeholders de la organización, incluyendo empleados, proveedores, la comunidad como un todo y los clientes, inclusive los propietarios”. Esta definición da una idea de la dificultad de definir el fracaso empresarial y, consecuente, de la falta de consenso entre los diversos autores, por lo que es preciso recurrir a otros conceptos tales como *Abandono (de la propiedad y del negocio)*, *Quiebra* o *Riesgo de Mortalidad*.

Tabla 5.1. Teorías y Enfoques de Estudio de la Supervivencia Empresarial.

TEORÍAS Y ENFOQUES	AUTORES
Teoría Económica Tradicional	Alchian (1950); Penrose (1952); Friedman (1953); Winter (1964); Williamson (1991)
Teoría de la Destrucción Creativa	Schumpeter (1934)
Teoría de la Ecología Poblacional	(Hannan y Freeman, 1977, 1984, 1989)
Teoría del Fracaso Permanente	Meyer y Zucker (1989); Baumol (1993); Van Witteloostuijn (1998); Karakaya (2000)
Enfoque del “Nivel de Rendimiento” de la Empresa	Gimeno <i>et al.</i> (1997)
Teoría Cognitiva Social y Teoría Prospectiva	Simon (1947); Tversky y Kahneman (1974); Bandura (1986); Keil <i>et al.</i> (2000); DeTienne <i>et al.</i> (2002)
Enfoque Estratégico y Desventaja de la Novedad y del Tamaño	Stinchcombe (1965); Aldrich y Auster (1986); Singh <i>et al.</i> (1986); Brüderl y Schüssler (1990); Fichman y Levinthal (1991); Whittington (1993); Barron <i>et al.</i> (1994); Shepherd <i>et al.</i> (2000)
Enfoque Psicológico del Fracaso	Cyert y March (1963); Staw <i>et al.</i> (1981); Kiesler y Sproull (1982); Dutton y Duncan (1987); Dutton (1988); Sutton y D’Aunno (1989); Lant y Mezias (1990); D’Aunno y Sutton (1992); Lant <i>et al.</i> (1992); Dutton y Ashford (1993); Morrison y Robinson (1997); Ocasio (1995, 1997); Barker y Mone (1998); Huy (1999); Kelly y Barsade (2001); Shepherd (2003)
Enfoque del Desarrollo Económico: Microempresa y Género	Chaganti y Chaganti (1983); Hornaday y Wheatley (1986); Miskin y Rose (1990); Kalleberg y Leicht (1991); Fischer, Reuber y Dyke (1993); Marlow y Strange (1994); Srinivasan, Woo y Cooper (1994); Mayoux (1995); Carr <i>et al.</i> (1996); Chaganti y Parasuraman (1996); Chen (1996); Lee y Rogoff (1998); ILO (1999); Du Rietz y Henrekson (2000); (Kantor, 2002)
Aproximaciones al Proceso de Puesta en Marcha de los Negocios: Institucional, Lazos Sociales y Recursos	Nelson y Winter (1982); Aldrich y Zimmer (1986); Barney (1991); Carroll y Hannan (2000); Delmar y Shane (2002)
Modelo del Ciclo de Vida	Penrose (1952); Dill (1958); Steinmetz (1969); Anderson y Rhenman (1973); Paine (1975); Quinn y Cameron (1983); Scott y Bruce (1987); Kazanjian (1988); Bedeian (1990); Curren <i>et al.</i> (1992)
Razonamiento de las Opciones Reales y Teoría del Aprendizaje	McGrath (1999, 2002)

Con ello, se ha logrado el segundo objetivo de esta Tesis Doctoral que consistía en definir adecuadamente la supervivencia empresarial, analizando adecuadamente lo que se entiende por éxito y fracaso de un negocio, estableciendo cuándo se considera que una empresa ha fracasado.

Por último, la investigación previa sobre la supervivencia empresarial se ha planteado, como objetivo prioritario, encontrar los factores que la provocan. De esta forma, aunque tradicionalmente se ha argumentado que dicha supervivencia depende del rendimiento económico, sin embargo, la evidencia empírica ha encontrado que hay otros muchos factores que pueden influir en la supervivencia empresarial (Blau, 1984; Carroll y Huo,

1986; Meyer y Zucker, 1989; Kalleberg y Leicht, 1991; Levinthal, 1991; Delmar y Shane, 2002; DeTienne *et al.*, 2002). Realizando una revisión de la literatura académica relativa a los factores de supervivencia empresarial (Keats y Bracker, 1988; Gaskill, *et al.*, 1993; DeTienne *et al.*, 2002; Gartner *et al.*, 1999), se puede concluir que parece que existe cierto consenso en que se corresponderían con ciertas circunstancias objetivas del empresario, con diversos aspectos de la empresa y con el entorno en el que opera, tanto institucional como competitivo, como se muestra en la Tabla 5.2, logrando así el tercer objetivo planteado en la Tesis Doctoral, que consistía en determinar los principales factores que influyen en este fenómeno y establecer una clasificación detallada de los mismos para su estudio en profundidad.

Tabla 5.2. Factores de Supervivencia Empresarial.

GRUPO	FACTORES
Circunstancias Objetivas del Empresario	Experiencia Previa: • En la Industria. • Laboral-Profesional. • En Creación de Empresas. • Directiva. • Empresarial de Familiares y Personas Cercanas al Empresario.
	Formación
	Género
	Edad
La Empresa	Financiación: • Decisiones y Deficiencias Financieras. • Estructura Financiera. • Generación de Flujos de Caja. • Empresas Pequeñas y en Crecimiento.
	Tamaño
	Otros Aspectos de la Empresa: • Forma Jurídica. • Modo de Entrada en el Mercado. • Estructura de la Propiedad y Forma de Explotación.
El Entorno	Entorno Institucional: • Papel de las Instituciones. • Instituciones Formales. • Instituciones Informales.
	Entorno Competitivo: • Tamaño del Mercado. • Concentración de la Industria. • Barreras de Entrada. • Economías de Escala. • Costes de Cambio. • Costes Hundidos. • Diferencias Tecnológicas.

5.2.2. Conclusiones del Estudio Empírico I: Análisis de la Supervivencia Empresarial desde la Perspectiva del Éxito.

Como la supervivencia empresarial puede ser analizada tanto desde el éxito como desde el fracaso, se estimó oportuno realizar un estudio empírico con el fin de comprender mejor la influencia que presentan ciertos factores a nivel de individuo desde la perspectiva del éxito. En este sentido, se consideraron las características personales de los empresarios con el propósito de profundizar en la búsqueda de diferencias entre estos y aquellos que no lo son, así como de comprender mejor cómo influyen en la propensión a emprender y cómo es su influencia sobre el resultado esperado de su iniciativa empresarial.

Para ello se realizó un estudio empírico con el fin de validar un modelo propuesto, consistente en el aspecto positivo de la supervivencia empresarial (éxito), que analiza aquellos factores individuales del emprendedor que pueden condicionar su iniciativa empresarial y el éxito esperado de esta. Para alcanzar este objetivo se parte de una muestra de 19.384 individuos españoles y se realiza un estudio empírico con dos partes diferenciadas. Por un lado, se aplica un análisis de diferencias, para averiguar si existen o no distancias estadísticamente significativas entre emprendedores y no emprendedores respecto de sus características personales, así como entre distintos tipos de emprendedores en función del tiempo que llevan al frente de su negocio. Por otro lado, se emplea el método de Heckman (1979) en dos etapas, para estimar simultáneamente los factores personales que influyen sobre la propensión a emprender y sobre el resultado esperado de la iniciativa empresarial, replicando dicho análisis en función de la fase del proceso emprendedor en que se encuentre el individuo.

El propósito de este estudio era averiguar la importancia que tienen las características personales del emprendedor en el proceso de creación empresarial. En concreto, se pretendía analizar la influencia de tres factores individuales (el miedo a fracasar, la capacidad para identificar oportunidades de negocio y la percepción de que se poseen las habilidades necesarias para crear y dirigir una nueva empresa) sobre la propensión a emprender, así como sobre el éxito esperado respecto de las iniciativas desarrolladas. Además, dado que los emprendedores no constituyen un grupo homogéneo, ese análisis fue replicado en dos grupos diferenciados en el marco del modelo GEM atendiendo al

tiempo que llevaban operando en el mercado: los emprendedores nacientes y los emprendedores nuevos.

Con respecto a las características personales con potencial para influir sobre la propensión a emprender, cabe concluir que existen diferencias estadísticamente significativas entre los individuos que deciden abordar una actividad de creación de empresas y los que deciden no hacerlo. Los resultados obtenidos, por tanto, permiten elaborar un perfil general del emprendedor español a partir de los factores personales considerados, lo cual es de gran trascendencia al objeto de establecer políticas de fomento a la creación de empresas y empleo. En concreto, cabría concluir que se trataría de un individuo sin miedo al fracaso, que identifica buenas oportunidades de negocio en el entorno, que considera poseer los conocimientos y habilidades necesarios para crear y dirigir una nueva empresa, y que reconoce haber conocido personalmente a algún emprendedor en los últimos años. Además, desde el punto de vista sociodemográfico, el perfil de este sujeto correspondería al de un hombre, con una edad próxima a los 40 años y con un nivel de ingresos elevado. Por el contrario, no se advierten diferencias en las características individuales de emprendedores nacientes y nuevos, excepto con respecto a su capacidad para percibir oportunidades de negocio en el entorno, donde los primeros se encuentran claramente por delante. Ello se debe a que, si bien el reconocimiento de oportunidades se considera un paso crucial en la fase inicial del proceso emprendedor, sin embargo, va perdiendo relevancia a medida que la iniciativa emprendedora se va consolidando (Shane y Venkatraman, 2000).

Cuando se analiza el impacto individual que dichos factores personales ejercen sobre la probabilidad de emprender, los resultados confirman que el temor al fracaso empresarial de los individuos frena significativamente la puesta en marcha de nuevos negocios. Esta situación puede tener su explicación en el gran número de empresas que, bajo diversas formas jurídicas y en las distintas fases del proceso emprendedor, cierran todos los años sus instalaciones y dejan de operar, con el consiguiente perjuicio económico para la sociedad (Perry, 1998). Tomando como referencia los datos ofrecidos por el INE (2005), frente a las 374.094 nuevas empresas creadas en España en el año 2004, un total de 251.539 empresas causaron baja, de las cuales 184.562 correspondían a negocios pertenecientes a empresarios individuales. Estas cifras justifican en cierta medida que el miedo al fracaso obstaculice la actividad emprendedora. De hecho, este efecto inhibitor

se produce tanto a la hora de crear una empresa naciente como a la hora de desarrollar una empresa nueva, en la medida en que las mayores tasas de fracaso se dan en los primeros años de vida de una compañía (Timmons, 1990).

Por otro lado, de los resultados también se desprende que la percepción individual de que existen buenas oportunidades para emprender influye positiva y significativamente en el proceso de creación de empresas. Aunque también existen negocios que son creados por necesidad, lo cierto es que constituyen una minoría. De acuerdo con la Encuesta APS (*Adult Population Survey*) realizada en el marco del Proyecto GEM, entre los individuos que pusieron en marcha una iniciativa emprendedora durante el año 2005, un 83,3% lo hizo por oportunidad frente a un 16,7% que lo hizo por necesidad (De la Vega *et al.*, 2006). No obstante, cuando se distingue entre tipos de iniciativas emprendedoras, los resultados indican que la capacidad para identificar oportunidades de negocio sólo afecta significativamente sobre la propensión a crear una empresa naciente, pero no a la hora de explicar el desarrollo de una empresa nueva. Efectivamente, cuando se decide crear una empresa resulta fundamental la búsqueda e identificación de la idea u oportunidad empresarial. Sin embargo, la percepción de oportunidades pierde importancia en la etapa de desarrollo de la nueva empresa creada, adquiriendo mayor relevancia otros factores tales como la búsqueda y obtención de la financiación requerida para sostener el negocio en estos primeros años tan difíciles. Las empresas nuevas, como continuidad de las nacientes dentro del proceso emprendedor, no requieren tanto del descubrimiento de una oportunidad, que ya se ha producido en la primera fase, como de la explotación de la oportunidad previamente descubierta.

Además, la consideración de que se poseen los conocimientos y habilidades requeridas para crear y dirigir una nueva empresa también parece afectar positiva y significativamente sobre la propensión a emprender tanto a nivel general como a nivel de empresa naciente y nueva. Para las primeras (empresas nacientes) la explicación puede descansar en que dichos conocimientos y habilidades son un complemento importante de la percepción de la oportunidad, en el sentido de que es necesario que se perciba una oportunidad, pero también de forma paralela que se posean los conocimientos y habilidades necesarios para explotarla convenientemente mediante la puesta en marcha de un negocio. Para las segundas (empresas nuevas) lo que más primaría sería la habilidad y los conocimientos para mantener ese negocio en el

mercado, tales como las habilidades de gestión, comunicación y negociación, entre otras. Mientras que autores como Jenssen y Havnes (2002) afirman que la persona que decide poner en marcha un negocio necesita disponer de una inclinación intrínseca o innata, otros como Krueger y Brazeal (1994) señalan que los emprendedores se hacen, no nacen. No obstante, aunque hay empresarios que se han hecho a sí mismos y su experiencia emprendedora les capacita para afrontar nuevas iniciativas (Bygrave y Minniti, 2000), podría ser aconsejable promover el espíritu emprendedor de los más jóvenes desde los niveles educativos inferiores, proporcionándoles en los niveles superiores (formación profesional y sobre todo en las diversas titulaciones universitarias) la formación, las habilidades y los conocimientos necesarios para desarrollar una actividad emprendedora.

Con respecto a la influencia de estas tres características personales sobre el éxito esperado de las actividades desarrolladas, merece la pena señalar que sólo la capacidad para identificar oportunidades de negocio parece influir positiva y significativamente sobre esa percepción individual. En efecto, sólo aquellos individuos que reconocen su habilidad para detectar oportunidades en el entorno son quienes, a su vez, esperan alcanzar mayores niveles de resultado empresarial en términos de creación de empleo. Estos sujetos suelen tener una fuerte intuición a la hora de identificar oportunidades empresariales rentables y, por ello, tienden a apostar sólidamente por sus ideas basados en sus expectativas de éxito empresarial (Baron, 2004). No obstante, los resultados permiten matizar que este factor personal sólo influye de modo relevante en el éxito esperado de las empresas nacientes creadas, pero no así en el de las empresas nuevas desarrolladas. Ello puede ser debido a que, una vez que la empresa ha superado los tres meses de actividad, el emprendedor que ha identificado la oportunidad empresarial va siendo consciente de los riesgos y amenazas que presenta su negocio, tales como las reacciones de la competencia, el poder frente a clientes y proveedores, la expansión en el mercado, etc.

En resumen, con este estudio empírico se ha logrado el cuarto objetivo de la Tesis Doctoral, que consistía en estudiar el aspecto positivo de la supervivencia empresarial, esto es, el éxito, analizando qué factores individuales del emprendedor pueden condicionar su iniciativa empresarial y el éxito esperado de esta. Además, se perseguía determinar si existen diferencias entre emprendedores y no emprendedores, respecto a

sus características personales, así como entre distintos tipos de emprendedores en función del tiempo que llevan al frente de sus negocios, así como comprobar si los factores personales influyen en la propensión a emprender y cómo es su influencia sobre el resultado esperado de la iniciativa empresarial.

5.2.3. Conclusiones del Estudio Empírico II: Análisis de la Supervivencia Empresarial desde la Perspectiva del Fracaso.

Se ha realizado un segundo estudio empírico con el fin de comprender mejor la influencia que presentan ciertos factores a nivel de país sobre el aspecto negativo de la supervivencia empresarial, es decir, el fracaso, estudiando cómo afecta el entorno institucional en el abandono de las empresas, considerando la complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio y la fiscalidad de un país (instituciones formales), así como el capital social y el miedo al fracaso (instituciones informales).

Para ello se utilizó un panel de datos del período 2006-2014 construido a partir de dos bases de datos. Por un lado, la encuesta a la población activa (*Adult Population Survey, APS*) del Proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), y por otro, la información proporcionada por el Proyecto *Doing Business* del Grupo Banco Mundial (*World Bank Group*). La muestra final ascendió a 37 países y un total de 249 observaciones, después de aplicar una serie de filtros consistentes en eliminar aquellos países que no proporcionaban datos para un período de 4 años consecutivos.

Respecto al papel que juegan las instituciones formales en el abandono empresarial, el análisis efectuado permite confirmar la primera hipótesis, la cual sostiene la influencia positiva que ejerce el exceso de complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio sobre el abandono empresarial. De esta manera, los resultados obtenidos confirman la idea de que dicha complejidad supone un elevado consumo de recursos que podría tener consecuencias negativas sobre el abandono de negocios. Este resultado está en línea con la literatura existente, que ha documentado que la burocracia desanima la creación de empresas (Grilo y Thurik, 2005). Esta idea podría justificarse en el hecho de que, al contar con un mayor número de recursos (humanos, técnicos y económicos), por haber dedicado menos en el proceso de puesta en marcha de un negocio, pueden emplearlos en otras actividades vitales (contacto con clientes, proveedores, entidades financieras) que le ayuden a evitar el abandono.

Además, los resultados del análisis muestran que existe una relación significativa entre la carga fiscal y el abandono empresarial, aunque de signo contrario al esperado según la hipótesis 2, es decir, cuanto mayor es la carga fiscal menor es la tasa de abandono empresarial. Este resultado no está en consonancia con la literatura previa que pronostica que las deducciones en las tasas de impuestos reducen las tasas de abandono empresarial (Edmunds, 1979; Gurley-Calvez, 2011; Gumus y Regan, 2015). Como se ha mencionado previamente, una posible explicación a este resultado podría ser el hecho de que al facilitar el pago de impuestos, las empresas se vuelven más indisciplinadas con el control de sus gastos y eso les lleva a una menor tasa de supervivencia. Este resultado constituye una contribución de este trabajo a la literatura existente ya que abre la puerta a un posible debate sobre la influencia de la carga fiscal en el abandono empresarial, de forma análoga al existente entre la presión fiscal y la creación empresarial.

En relación a las instituciones informales, los resultados permiten concluir que el capital social influye negativamente en el abandono empresarial en consonancia con los trabajos previos (Pennings *et al.*, 1998; Wetter y Wennberg, 2009) El capital social a nivel país, al reducir la incertidumbre y la posibilidad de comportamientos oportunistas, ayuda a reducir la tasa de abandono o cierre de negocios de dicho país.

Finalmente, respecto a la relación entre miedo al fracaso y fracaso empresarial, se confirma la idea recogida en la literatura previa (Kanbur, 1974; Hyide y Panos, 2014) que sugiere que los individuos con mayor miedo al fracaso, una vez que emprenden, obtienen mejores resultados que aquellos que tienen mayor propensión al riesgo

Por consiguiente, con este estudio empírico se ha logrado el quinto objetivo de la Tesis Doctoral, que consistía en analizar el aspecto negativo de la supervivencia empresarial, es decir, el fracaso, estudiando cómo afecta el entorno institucional en el fracaso de las empresas, considerando la influencia de las instituciones formales e informales en el abandono de negocios.

5.3. IMPLICACIONES.

Los resultados y las conclusiones expuestos pueden tener implicaciones tanto en el ámbito académico como para la práctica empresarial.

5.3.1. Implicaciones Académicas.

Las implicaciones académicas pueden ser en varias direcciones, debido al creciente interés de los investigadores por el estudio de la creación de empresas, en general, y de la supervivencia empresarial, en particular, como lo demuestran la existencia de múltiples teorías y enfoques que han intentado explicar, de una forma adecuada, este fenómeno, y por el gran número de estudios empíricos que existen en la literatura académica.

Así, por un lado, la exhaustiva revisión realizada de las principales revistas científicas de creación de empresas y dirección empresarial, ha permitido identificar diferentes aproximaciones teóricas utilizadas en la literatura para intentar explicar la supervivencia empresarial, permitiendo una mayor comprensión de este fenómeno. Además, cuando se estudia la supervivencia de las empresas, se habla tanto del éxito como del fracaso, aunque se trate de conceptos antagónicos. En este sentido, Gaskill *et al.* (1993) señalan que muchos de los factores que son utilizados en los estudios para explicar el éxito de las empresas, también son utilizados en otros estudios para explicar el fracaso empresarial, añadiendo que es necesario resaltar la relación estrecha entre los factores que afectan al fracaso y los que afectan al éxito. Por ello, es preciso considerar tanto el concepto de *éxito empresarial* (que de forma intuitiva, consistiría tanto en la permanencia de la empresa en el mercado, como el logro de los objetivos de la empresa, por ejemplo beneficios y crecimiento, que estén por encima de la media del sector en el que opera) como el de *fracaso empresarial*. La dificultad de definir el fracaso empresarial (Bruno y Leidecker, 1988: 51) y, consecuente, la falta de consenso entre los diversos autores a la hora de considerar cuándo una empresa ha fracasado, ha precisado recurrir a otros conceptos tales como *Abandono (de la propiedad y del negocio)*, *Quiebra* o *Riesgo de Mortalidad*, que han sido analizados detalladamente en la Tesis Doctoral. En resumen, esta aportación permite establecer unas bases teóricas apropiadas para que puedan ser utilizadas en el futuro para buscar una mayor comprensión de la supervivencia empresarial.

Por otro lado, la investigación previa sobre la supervivencia empresarial se ha planteado, como objetivo prioritario, encontrar los factores que la provocan. De esta forma, aunque tradicionalmente se ha argumentado que dicha supervivencia depende del rendimiento económico, sin embargo, la evidencia empírica ha encontrado que hay otros muchos factores que pueden influir en la supervivencia empresarial (Blau, 1984; Carroll y Huo, 1986; Meyer y Zucker, 1989; Kalleberg y Leicht, 1991; Levinthal, 1991; DeTienne *et al.*, 2002; Delmar y Shane, 2002). La falta en la literatura de un estudio completo que haya identificado y clasificado los múltiples factores que afectan la supervivencia empresarial, ha llevado a realizar, en esta Tesis Doctoral, una revisión exhaustiva de la literatura académica relativa a los factores que influyen en ella. De esta forma, las ciertas circunstancias objetivas del empresario, diversos aspectos de la empresa y el entorno en el que opera, tanto institucional como competitivo, parecen influir en la supervivencia de las empresas (Keats y Bracker, 1988; Gaskill *et al.*, 1993; DeTienne *et al.*, 2002; Gartner *et al.*, 1999). Con ello, se ha buscado la elaboración de una clasificación completa que facilite identificar y elegir aquellos factores que afectan a la supervivencia empresarial, de los tres bloques identificados, que se desean analizar en investigaciones futuras.

Además, esta Tesis Doctoral contribuye a enriquecer la literatura existente por las siguientes razones: *Primero* porque analiza conjuntamente las características de los individuos que afectan tanto a la probabilidad de emprender como a sus expectativas respecto del éxito de las iniciativas abordadas. Aunque muchas investigaciones han analizado la influencia de los factores personales del emprendedor en el proceso de creación de empresas, el estudio de su propia percepción del resultado empresarial apenas ha recibido atención en la literatura empírica previa (Ucbasaran *et al.*, 2001). *Segundo* porque dicho análisis se replica en dos grupos de emprendedores diferenciados en función del tiempo que llevan operando en el mercado. En este sentido, el estudio de Ucbasaran *et al.* (2001) alertó de la necesidad de llevar a cabo nuevas investigaciones distinguiendo entre tipos de emprendedores, ya que todos ellos no constituyen un grupo homogéneo, con características y comportamientos similares. *Tercero* porque, desde la perspectiva metodológica, la aplicación del método de Heckman en dos etapas permite estimar conjuntamente las dos relaciones causales que constituyen los objetivos principales del estudio, corrigiendo los sesgos econométricos de endogeneidad y selección muestral cometidos tradicionalmente al analizar los resultados del proceso

emprendedor. A este respecto, varios académicos han reconocido la debilidad de la metodología habitualmente empleada en el campo de la creación de empresas y la consecuente necesidad de aplicar técnicas multivariantes más rigurosas (Chandler y Lyon, 2001; Schmude *et al.*, 2008). Con ello se ha contribuido a un mayor entendimiento de la supervivencia empresarial desde la perspectiva del éxito.

Por último, esta Tesis Doctoral analiza la influencia del entorno sobre la supervivencia empresarial considerando la Teoría Institución (North, 1990), pues proporciona un marco teórico muy apropiado. Como las actividades económicas no pueden ser analizadas sin considerar el contexto institucional formal e informal en el que se producen (Williamson, 1975; Baumol, 1990; North, 1990, 1997, 2005; Denzau y North, 1994), se ha considerado el papel que desempeñan ambos tipos de instituciones en la supervivencia de empresas. De esta forma, se ha contribuido a avanzar en el conocimiento sobre la influencia que presentan sobre el abandono de empresas ciertas variables como la complejidad regulatoria en la puesta marcha de un negocio y la fiscalidad de un país (instituciones formales), y el capital social y miedo al fracaso (instituciones informales). Con ello se ha contribuido a un mayor entendimiento de la supervivencia empresarial desde la perspectiva del fracaso.

5.3.2. Implicaciones para la Práctica Empresarial.

Los resultados obtenidos pueden tener también implicaciones para la práctica empresarial, ya que las estadísticas relativas a la supervivencia empresarial muestran datos alarmantes, sobre todo entre las *pequeñas empresas*, dado que presentan índices de mortalidad más altos que las empresas más grandes, además del importante papel que desempeñan en la economía de cualquier país en términos de P.I.B. y empleo (Perry, 2001; Birch, 1988; INE, 2015). En este sentido, el elevado número de empresas fracasan todos los años, con los cuantiosos costes que supone para la sociedad (Perry, 1998; Shepherd, 2003), y la existencia de unas mayores tasas de fracaso entre las nuevas empresas, sobre todo en los primeros años de vida de las mismas (Bannock, 1981; Timmons, 1990; Bates, 1995a; INE, 2015), suponen un grave problema.

Por lo tanto, los resultados y conclusiones de esta Tesis Doctoral pueden contribuir también a reducir las tasas de fracaso empresarial. En este sentido, puede ayudar a las Administraciones Públicas, tanto estatales, como autonómicas y locales, en la

articulación de medidas efectivas que fomenten la creación de empresas y empleo, puesto que les permite elaborar un perfil general del emprendedor español a partir de los factores personales considerados. Además, también podría ser útil para reconsiderar los diversos trámites y plazos administrativos exigidos para la puesta en marcha de un negocio, con el ánimo de rebajar la burocracia, así como rediseñar políticas fiscales que favorezcan la creación de empresas y frenen su abandono.

Asimismo, respecto al diseño de políticas educativas, mientras que autores como Jenssen y Havnes (2002) afirman que la persona que decide poner en marcha un negocio necesita disponer de una inclinación intrínseca o innata, otros como Krueger y Brazeal (1994) señalan que los emprendedores se hacen, no nacen. No obstante, aunque hay empresarios que se han hecho a sí mismos y su experiencia emprendedora les capacita para afrontar nuevas iniciativas (Bygrave y Minniti, 2000), podría ser aconsejable promover el espíritu emprendedor de los más jóvenes desde los niveles educativos inferiores, proporcionándoles en los niveles superiores (formación profesional y sobre todo en las diversas titulaciones universitarias) la formación, las habilidades y los conocimientos necesarios para desarrollar una actividad emprendedora.

Por último, también tendría implicaciones para empresarios, al poner en práctica sus ideas de negocio de una forma adecuada y lograr así el éxito; para las instituciones financieras, clientes, proveedores y trabajadores, por cuanto supone la creación de un tejido empresarial que actúa de motor de la economía; y por la sociedad en general, por el papel tan importante que juega la creación de empresas en la bienestar general de cualquier país o región.

5.4. LIMITACIONES.

Las principales limitaciones de esta Tesis Doctoral se derivan básicamente del hecho de focalizar el análisis sobre ciertas características personales del emprendedor. Así, a pesar de que a la hora de prestar dinero a nuevos proyectos empresariales muchas compañías de capital riesgo, e incluso algunas entidades financieras, conceden gran importancia en la evaluación de la iniciativa empresarial a las características del empresario promotor, podría ser oportuno considerar conjuntamente determinadas particularidades del ambiente en el que se desarrolla el proceso de creación de

empresas. Por esta razón, se aconseja examinar la importancia de distintos factores personales y del entorno a la hora explicar la propensión a emprender y el resultado esperado por el emprendedor de la actividad desarrollada.

Además, la dificultad de medir directamente las variables analizadas en el mismo, teniendo, por tanto, que utilizar variables “*proxy*”. Este problema podría corregirse con el diseño de un cuestionario a medida en el que se incluyan una mayor diversidad de ítems relacionados con cada uno de las variables consideradas.

Asimismo, en relación al segundo estudio empírico, el análisis realizado ha sido de carácter exploratorio, sobre todo en lo relativo a las instituciones formales, esto es, complejidad regulatoria en la puesta en marcha de un negocio y la fiscalidad de un país, lo que requiere investigaciones posteriores para confirmar los resultados obtenidos.

5.5. FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.

Los hallazgos de esta Tesis Doctoral pueden suponer otras interesantes líneas de investigación. Así, de forma general, se deberían realizar nuevos estudios con el fin de tratar de poner a prueba las hipótesis propuestas en las modelos de investigación, permitiendo confirmar con mayor nitidez las relaciones planteadas, dando respaldo a dicho modelos. Además, resultaría de interés volver a aplicar dichos modelos en otros contextos y/o empleando otros factores de la supervivencia empresarial.

De forma más concreta, respecto al primer estudio empírico, futuras investigaciones podrían analizar los efectos de las interacciones entre los distintos aspectos personales y del entorno sobre la propensión a emprender en general, y sobre las distintas fases del proceso emprendedor en particular. En cuanto al segundo estudio empírico, sería interesante profundizar más en las relaciones encontradas. En este sentido, por una parte, debería ahondarse en la relación entre facilidad en el pago de impuestos y abandono empresarial ya que los resultados no son concluyentes y abren la puerta a un posible debate. Además, sería interesante analizar no solo relaciones directas entre variables sino también otro tipo de relaciones, como por ejemplo relaciones moderadoras o mediadoras entre el contexto institucional y otras variables. Finalmente, sería interesante realizar estudios similares con una muestra mayor de países, en

períodos de tiempo distintos y en otras circunstancias (por ejemplo, en ausencia de crisis económica) que permitan generalizar las conclusiones obtenidas en este trabajo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdesselam, R., Bonnet, J. y Le Pape, N. (2004). An explanation of the life span of new French firms. *Small Business Economics*, 23(3), 237-254.
- Abell, D.F. y Hammond, J.S. (1979). *Strategic market planning: Problems and analytical approaches*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Abernathy, W.J. (1978). *The productivity dilemma: Roadblock to innovation in the automobile industry*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Abernathy, W.J. y Utterback, J.M. (1978). Patterns of industrial innovation. *Technology Review*, 80(7), 40-47.
- Ackelsberg, R.A. y Arlow, P. (1985). Small businesses do plan and it pays off. *Long Range Planning*, 18(5), 61-67.
- Acs, Z.J. y Audretsch, D.B. (1989). Small-firm entry in United-States manufacturing. *Economica*, 56(222), 255-265.
- Acs, Z.J. y Audretsch, D.B. (1990). *Innovation and small firms*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Acs, Z.J. y Audretsch, D.B. (1993). Who exits and why? *Discussion paper, Research Unit Market Processes and Corporate Development (IIM)*. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Acs, Z.J., Audretsch, P. y Braunerhjelm, B. (2006). The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth. En D. Audretsch (Ed.), *Entrepreneurship, innovation and economic growth*. Cheltenham: Elgar.
- Adams, P.E. (1994). Business failure and the lottery syndrome: A note. *Journal of Small Business Finance*, 3(2), 159-163.
- Agarwal, R. y Audretsch, D.B. (2001). Does entry size matter? The impact of the life cycle and technology on firm survival. *Journal of Industrial Economics*, 49(1), 21-43.
- Agarwal, R., Audretsch, D. y Sarkar, M.B. (2007). The process of creative construction: Knowledge spillovers, entrepreneurship, and economic growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(3-4), 263-286.
- Agarwal, R., Sarkar, M. y Echamebadi, R. (2002). The conditioning effect of time on firm survival: An industry life cycle approach. *Academy of Management Journal*, 45(5), 971-994.
- Ahl, H.J. (2002). The making of the female entrepreneur: A discourse analysis of research texts on women's entrepreneurship. *JIBS Dissertation Series No. 015*, Jönköping University.

- Ahlstrom, D. y Bruton, G.D. (2002). An institutional perspective on the role of culture in shaping strategic actions by technology-focused entrepreneurial firms in China. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26(4), 53–70.
- Ahlstrom, D. y Bruton, G.D. (2010). Rapid institutional shifts and the co-evolution of entrepreneurial firms in transition economies. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(3), 531-554.
- Akcomak, I.S. y Ter Weel, B. (2009). Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe. *European Economic Review*, 53(5), 544-567.
- Alchian, A.A. (1950). Uncertainty, evolution and economic theory. *The Journal of Political Economy*, 58(3), 211-221.
- Alchian, A.A. y Demsetz, H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, 62(5), 777-795.
- Aldrich, H.E. (1979). *Organizations and environments*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Aldrich, H.E. (1990). Using an ecological perspective to study organizational founding rates. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 14 (3), 7–24.
- Aldrich, H.E. (1999). *Organizations evolving*. London: Sage Publications.
- Aldrich, H.E. y Auster, E.R. (1986). Even dwarfs started small: Liabilities of age and size and their strategic implications. En Staw, B.M. y Cummings, L.L. (Eds.), *Research in organizational behavior: An annual series of analytical essays and critical reviews*, (pp.165-198). Greenwich, CT: JAI Press.
- Aldrich, H.E. y Fiol, C. M. (1994). Fools rush in? The institutional context of industry creation. *Academy of Management Review*, 19(4), 645-670.
- Aldrich, H.E. y Wiedenmayer, G. (1993). From traits to rates: An ecological perspective on organizational foundings. En J.A. Katz y R.H. Brockhaus (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*, (pp. 145–195). Greenwich, CT: JAI Press.
- Aldrich, H.E. y Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. En Sexton, D.L. y Smiler, R.W. (Eds.), *The art and science of entrepreneurship*, (pp. 3-23). Cambridge, MA: Ballinger Publishing.
- Aldrich, H.E., Rosen, H. y Woodward, W. (1997). The impact of social networks on business founding and profit: A longitudinal study. En Churchill N.C. *et al.* (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, (pp. 154-158). Wellesley, MA: Babson College.

- Altman, E.I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(4), 589-609.
- Amburgey, T.L. y Rao, H. (1996). Organizational ecology: Past, present, and future directions. *Academy of Management Journal*, 39(5), 1265-1286.
- Amburgey, T.L., Kelly, D. y Barnett, W.P. (1993). Resetting the clock: The dynamics of organizational change and failure. *Administrative Science Quarterly*, 38(1), 51-73.
- Anderson, C.R. y Paine, F.T. (1975). Managerial perceptions of strategic behaviour. *Academy of Management Journal*, 18(4), 811-823.
- Anderson, P. y Tushman, M.L. (1990). Technological discontinuities and dominant designs - a cyclical model of technological-change. *Administrative Science Quarterly*, 35(4), 604-633.
- Anna, A.L., Chandler, G.N., Jansen, E. y Mero, N.P. (2000). Women business owners in traditional and non-traditional industries. *Journal of Business Venturing*, 15(3), 279-303.
- Aoki, M. (1984). *The co-operative game theory of the firm*. New York: Oxford University Press.
- Ariño, A. y De la Torre, J. (1998). Learning from failure: Towards an evolutionary model of collaborative ventures. *Organization Science*, 9(3), 306-325.
- Arkes, H.R. y Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational behavior and human decision processes*, 35(1), 124-140.
- Arthur Anderson and Co. (1992). *Franchising in the economy, 1989-1992*. Washington, DC: IFA Educational Foundation.
- Arthur, W.B. (1989). Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events. *Economic Journal*, 99(394), 116-131.
- Arzeni, S. (1998). Entrepreneurship and job creation. *OECD Observer*, 209, 18-20.
- Ashman, R. (1988). Ingenuity and hard work equals franchise business success. *Franchising World*, 12(1), 55-67.
- Atkinson, J. (1968). *Franchising: The odds-on favorite*. Chicago: International Franchise Association.
- Audretsch, D. y Fritsch, M. (2002). Growth regimes over time and space. *Regional Studies*, 36(2), 113-124.

- Audretsch, D.B. (1995). Innovation, growth and survival. *International Journal of Industrial Organization*, 13(4), 441-457.
- Audretsch, D.B. (1997). Technical regimes, industrial demography and the evolution of industrial structures. *Industrial and Corporate Change*, 6(1), 49-82.
- Audretsch, D.B. y Mahmood, T. (1994). The rate of hazard confronting new firms and plants in U.S. manufacturing. *Review of Industrial Organization*, 9(1), 41-56.
- Audretsch, D.B. y Mahmood, T. (1995). New firm survival: New results using a hazard function. *Review of Economics and Statistics*, 77(1), 97-103.
- Back, D. (1985). *Success in small business: The role of the financial adviser*. Sydney: Longman Professional Publishing.
- Bain, J.S. (1956). *Barriers to new competition: Their character and consequences in manufacturing industries*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Baldwin, J.R., Gray, T., Johnson, J., Proctor, J., Rafiquzzaman, M. y Sabourin, D. (1997). *Failing concerns: Business bankruptcy in Canada*. Catalogue No. 61-525. Ottawa: Statistics Canada, Micro-Economic Analysis Division.
- Baliamoune-Lutz, M. y Garelo, P. (2014). Tax structure and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 42(1), 165-190.
- Balzer, L.A. (1994). Measuring investment risk: A review. *The Journal of Investing*, 3(3), 47-58.
- Bamford, C., Dean, T. y McDougall, P. (1997). Performance strategies for high-growth entrepreneurial firms. En Reynolds, P., Bygrave, W., Carter, N., Davidsson, P., Gartner, W., Mason, C. y McDougall, P. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, (pp. 375-389). Babson Park, US: Babson College.
- Bamford, C.E., Dean, T.J. y McDougall, P.P. (2000). An examination of the impact of initial founding conditions and decisions upon the performance of new bank start-ups. *Journal of Business Venturing*, 15(3), 253-277.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bannock, G. (1981). *The economics of small firms: Return from the wilderness*. Oxford: Blackwell.
- Barclift, Z.J. (2008). Preventive law: A strategy for internal corporate lawyers to advise managers of their ethical obligations. *The Journal of the Legal Profession*, 33, 31-51.

- Barker, V.L. y Mone, M.A. (1998). The mechanistic structure shift and strategic reorientation in declining firms attempting turnarounds. *Human Relations*, 51(10), 1227-1258.
- Barley, S., Freeman, J. y Hybels, R. (1992). Strategic alliances in biotechnology. En Norhia, N. y Eccles, R.G. (Eds.), *Networks and organizations: Structure, form, and action*, (pp. 311-347). Boston: Harvard Business School Press.
- Barnard, C.I. (1938). *The functions of the executive*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- BarNir, A., Gallaughier, J.M. y Auger, P. (2003). Business process digitization, strategy, and the impact of firm age and size: The case of the magazine publishing industry. *Journal of Business Venturing*, 18(6), 789-814.
- Baron, R.A. (2004). The cognitive perspective: A valuable tool for answering entrepreneurship's basic "why" questions. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 221-239.
- Barro, R. (1996). *Getting it right: Markets and choices in a free society*. Cambridge: MIT Press.
- Barron, D.N. (1999). The structuring of organizational populations. *American Sociological Review*, 64(3), 421-445.
- Barron, D.N., West, E. y Hannan, M.T. (1994). A time to grow and a time to die: Growth and mortality of credit unions in New York City, 1914-1990. *American Journal of Sociology*, 100(2), 381-421.
- Barron, D.N., West, E. y Hannan, M.T. (1998). Deregulation and competition in the financial industry. *Industrial and Corporate Change*, 7(1), 1-32.
- Bates, T. (1985). Entrepreneur human capital endowments and minority business viability. *Journal of Human Resources*, 20(4), 540-554.
- Bates, T. (1990a). Entrepreneur human capital inputs and small business longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551-559.
- Bates, T. (1990b). The characteristics of business owners data base. *Journal of Human Resources*, 25(4), 752-756.
- Bates, T. (1994). Social resources generated by group support networks may not be beneficial to Asian immigrant-owned small businesses. *Social Forces*, 72(3), 671-689.

- Bates, T. (1995a). Analysis of survival rates among franchise and independent small business startups. *Journal of Small Business Management*, 33(2), 26-36.
- Bates, T. (1995b). Self-employment entry across industry groups. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 143-156.
- Bates, T. (1995c). A comparison of franchise and independent small business survival rates. *Small Business Economics*, 7(5), 377-388.
- Bates, T. (1998). Survival patterns among newcomers to franchising. *Journal of Business Venturing*, 13(2), 113-130.
- Bates, T. (2005). Analysis of young, small firms that have closed: Delineating successful and unsuccessful closures. *Journal of Business Venturing*, 20(3), 343-358.
- Bates, T. y Nucci, A.R. (1989). An analysis of small business size and rate of discontinuance. *Journal of Small Business Management*, 27(4), 1-7.
- Bates, T. y Servon, L. (2000). Viewing self-employment as a response to lack of suitable opportunities for wage work. *National Journal of Sociology*, 12(2), 23-53.
- Baum, J.A.C. (1996). Organizational ecology. En Clegg, S.R., Hardy, C. y Nord, W.R. (Eds.), *Handbook of Organization Studies*, (pp. 77-114). Londo: Sage Publications.
- Baum, J.A.C. y Mezias, S.J. (1992). Localized competition and organizational failure in the Manhattan hotel industry, 1898-1990. *Administrative Science Quarterly*, 37(4), 580-604.
- Baum, J.A.C. y Oliver, C. (1991). Institutional linkages and organizational mortality. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 187-218.
- Baum, J.A.C. y Powell, W.W. (1995). Cultivating an institutional ecology of organizations - comment. *American Sociological Review*, 60(4), 529-538.
- Baum, J.A.C. y Singh, J.V. (1994). Organizational hierarchies and evolutionary processes: Some reflections on a theory of organizational evolution. En J.A.C. Baum y J.V. Singh (Eds.). *Evolutionary dynamics of organizations*, (pp. 3-20). New York: Oxford Universtiy Press.
- Baum, J.A.C., Korn, H.J. y Kotha, S. (1995). Dominant designs and population dynamics in telecommunications services: Founding and failure of facsimile service organizations, 1969-1992. *Social Science Quarterly*, 24 (2), 97-135.
- Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship - productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.

- Baumol, W.J. (1993). *Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Baumol, W.J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton, NJ: The Princeton University Press.
- Baumol, W.J. y Strom, R.J. (2007). Entrepreneurship and economic growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(3-4), 233-237.
- Beach, W.W. y O'Driscoll, G.P. (2003). Explaining the factors of the index of economic freedom. En 2003 index of freedom. Disponible en <http://www.heritage.org/research/features/index/2003/chapters/Chapter5.html>
- Beaver, W.H. (1968). Alternative accounting measures as predictors of failure. *The Accounting Review*, 43(1), 113-122.
- Becker, G.S. (1964). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. Nueva York, NY: Columbia University Press.
- Becker, G.S. (1975). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education* (2ª Ed). Nueva York, NY: Columbia University Press.
- Bedard, J. y Chi, M. (1993). Expertise in auditing. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 12(Suppl.), 21-45.
- Bedeian, A.G. (1990). Choice and determinism: A comment. *Strategic Management Journal*, 11(7), 571-573.
- Begley, T.M. y Tan, W.L. (2001). The socio-cultural environment for entrepreneurship: A comparison between East Asian and Anglo-Saxon countries. *Journal of International Business Studies*, 32(3), 537-553.
- Bettis, R.A. (1981). Performance differences in related and unrelated diversified firms. *Strategic Management Journal*, 2(4), 379-393.
- Bhidé, A.V. (2000). *The origin and evolution of new businesses*. New York, NY: Oxford University Press.
- Birch, D. (1988). The hidden economy. *Wall Street Journal*, (June): 23R-24R. (Citado en Fiegenbaum, A. y Karnani, A. (1991). Output flexibility - a competitive advantage for small firms. *Strategic Management Journal*, Vol. 12, N°. 2: 101-114).
- Birkeland, P.M. (1995). *The sociology of franchising: trust and control in the service economy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Birley, S. (1986). The role of new firms: Births, deaths and job generation. *Strategic Management Journal*, 7(4), 361-376.

- Birley, S. (1989). Female entrepreneurs: Are they really any different? *Journal of Small Business Management*, 27(1), 32-37.
- Bitektine, A. (2011). Toward a theory of social judgments of organizations: the case of legitimacy, reputation, and status. *Academy of Management Review*, 36(1), 151-179.
- Blau, J.R. (1984). *Architects and firms: A sociological perspective on architectural practice*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Boardman, C.M., Bartley, J.W. y Ratliff, R.B. (1981). Small business growth characteristics. *American Journal of Small Business*, 5(3), 33-43.
- Boden Jr., R.J. (1996). Gender and self-employment selection: An empirical assessment. *The Journal of Socio-Economics*, 25(6), 671-682.
- Boden Jr., R.J. y Nucci, A.R. (2000). On the survival prospects of men's and women's new business ventures. *Journal of Business Venturing*, 15(4), 347-362.
- Boone, C., Brocheler, V. y Carroll, G.R. (2000). Custom service: Application and tests of resource-partitioning theory among Dutch auditing firms from 1896 to 1992. *Organization Studies*, 21(2), 355-381.
- Bortnick, S.M. y Ports, M.H. (1992). Job search methods and results: Tracking the unemployed, 1991. *Monthly Labor Review*, 115(12), 29-35.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En Richardson, J.G. (Eds.), *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press.
- Bowen, H. P. y De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 747-767.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2002). Social capital and community governance. *Economic Journal*, 112(483), 419-436.
- Box, T.M., Watts, L.R. y Hisrich, R.D. (1994). Manufacturing entrepreneurs: An empirical study of the correlates of employment growth in the Tulsa MSA and rural East Texas. *Journal of Business Venturing*, 9(3), 261-270.
- Boyd, N.G. y Vozikis, G.S. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(4), 63-77.
- Bracker, J.S. (1982). *Planning and financial performance among small entrepreneurial firms: An industry study*. Tesis doctoral. Department of Management. Georgia State University. (Citada en Bracker, J.S., Keats, B.W. y Pearson, J.N. (1988).

- Planning and financial performance among small firms in a growth industry. *Strategic Management Journal*, 9(6), 591-603).
- Bracker, J.S. y Pearson, J.N. (1986). Planning and financial performance of small, mature firms. *Strategic Management Journal*, 7(6), 503-522.
- Bracker, J.S., Keats, B.W. y Pearson, J.N. (1988). Planning and financial performance among small firms in a growth industry. *Strategic Management Journal*, 9(6), 591-603.
- Brawley, D.E. (1982). *Strategy, structure, and performance among the "stars"*. Tesis doctoral. Georgia State University. (Citada en Bracker, J.S., Keats, B.W. y Pearson, J.N. (1988). Planning and financial performance among small firms in a growth industry. *Strategic Management Journal*, 9(6), 591-603).
- Brigham, E.F. y Gapenski, L.C. (1991). *Financial management: Theory and practice*. Chicago: Dryden Press.
- Brockhaus, R. y Horowitz, P. (1986). The psychology of the entrepreneur. En D. Sexton y R. Smilor (Eds.), *The art and science of entrepreneurship*, (pp. 25-48). Cambridge, MA: Ballinger Publishing Company.
- Brockhaus, R.H. (1980). Risk-taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520.
- Bruce, D. y Deskins, J. (2012). Can state tax policies be used to promote entrepreneurial activity? *Small Business Economics*, 38(4), 375-397.
- Bruce, D. y Mohsin, M. (2006). Tax policy and entrepreneurship: New time series evidence. *Small Business Economics*, 26(5), 409-425.
- Brüderl, J. y Preisendörfer, P. (1998). Network support and the success of newly founded businesses. *Small Business Economics*, 10(3), 213-225.
- Brüderl, J. y Schüssler, R. (1990). Organizational mortality: The liability of newness and adolescence. *Administrative Science Quarterly*, 35(3), 530-547.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P. y Ziegler, R. (1992). Survival chances of newly founded business organizations. *American Sociological Review*, 57(2), 227-242.
- Bruno, A.V. y Leidecker, J.K. (1988). Causes of new venture failure: 1960s vs. 1980s. *Business Horizons*, 31(6), 51-56.
- Brush, C.G. (1992). Research of women business owners: Past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(4), 5-30.

- Brush, C.G. e Hisrich, R.D. (1991). Antecedent influences on women-owned businesses. *Journal of Management Psychology*, 6(2), 9-16.
- Brush, C.G. y Chaganti, R. (1999). Businesses without glamour? An analysis of resources on performance by size and age in small service and retail firms. *Journal of Business Venturing*, 14(3), 233-257.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D. y Li, H. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: Where are we now and where do we need to move in the future? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(3), 421-440.
- Bruton, G.D., Fried, V.H. y Manigart, S. (2005). Institutional influences on the worldwide expansion of venture capital. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(6), 737-760.
- Bulow, J.I., Geanakoplos, J.D. y Klemperer, P.D. (1985). Multimarket oligopoly - strategic substitutes and complements. *Journal of Political Economy*, 93(3), 488-511.
- Bunch, D.S. y Smiley, R. (1992). Who deters entry - evidence on the use of strategic entry deterrents. *Review of Economics and Statistics*, 74(3), 509-521.
- Burke, A.E., FitzRoy, F.R. y Nolan, M.A. (2000). When less is more: Distinguishing between entrepreneurial choice and performance. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 62(5), 565-587.
- Busenitz, L.W. y Barney, J.B. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9-30.
- Busenitz, L.W., Gomez, C. y Spencer, J.W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003.
- Buzzell, R.D. y Gale, B.T. (1987). *The PIMS principles: Linking strategy to performance*. New York, NY: Free Press.
- Bygrave, W. y Minniti, M. (2000). The social dynamics of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 24(3), 25-36.
- Callejón, M. y Segarra, A. (1999). Business dynamics and efficiency in industries and regions: The case of Spain. *Small Business Economics*, 13(4), 253-271.
- Camerer, C. y Lovallo, D. (1999). Overconfidence and excess entry: An experimental approach. *American Economic Review*, 89(1), 306-318.
- Campbell, C.A. (1995). An empirical test of a decision theory model for entrepreneurial acts using county data from Mississippi USA. *Entrepreneurship and Regional Development*, 7(1), 95-103.

- Cannon, M.D. y Edmonson, A.C. (2001). Confronting failure: Antecedents and consequences of shared beliefs about failure in organizational work groups. *Journal of Organizational Behavior*, 22(2), 161-177.
- Capelleras, J., Mole, K.F., Greene, F.J. y Storey, D.J. (2008). Do more heavily regulated economies have poorer performing new ventures? Evidence from Britain and Spain. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 688-704.
- Caridad, J.M. (1998). *Econometría: Modelos econométricos y series temporales*. Barcelona: Reverté.
- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R. y Carland, J.A.C. (1984). Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization. *Academy of Management Review*, 9(2), 354-359.
- Carlton, D.W. y Perloff, J.M. (2005). *Modern industrial organization* (4ª ed.). Boston: Pearson/Addison Wesley.
- Carr, M., Chen, M. y Jhabvala, R. (1996). *Speaking out: Women's economic empowerment in South Asia*. London: IT Publications on behalf of Aga Khan Foundation Canada and United Nations Development Fund for Women (UNIFEM).
- Carroll, G.R. (1987). *Publish and perish: The organizational ecology of newspapers industries*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Carroll, G.R. y Hannan, M.T. (1989). Density delay in the evolution of organizational populations - a model and 5 empirical tests. *Administrative Science Quarterly*, 34(3), 411-430.
- Carroll, G.R. y Hannan, M.T. (2000). *The demography of corporations and industries*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Carroll, G.R. y Huo, Y.P. (1986). Organizational task and institutional environments in ecological perspective: Findings from the local newspaper industry. *American Journal of Sociology*, 91(4), 838-873.
- Carroll, G.R. y Mosakowski, E. (1987). The career dynamics of self-employment. *Administrative Science Quarterly*, 32(4), 570-589.
- Carter, N.M., Gartner, W.B. y Reynolds, P.D. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3), 151-166.
- Carter, N.M., Williams, M. y Reynolds, P.D. (1997). Discontinuance among new firms in retail: The influence of initial resources, strategy, and gender. *Journal of Business Venturing*, 12(2), 125-145.

- Casson, M. (2005), The individual-opportunity nexus. A review of Scott Shane: A general theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(5), 423-430.
- Casson, M. y Giusta, M.D. (2007). Entrepreneurship social capital: Analysing the impact of social networks on entrepreneurial activity from a rational action perspective. *International Small Business Journal*, 25 (3), 220-244.
- Castrogiovanni, G.J. (1996). Pre-startup planning and the survival of new small businesses: Theoretical linkages. *Journal of Management*, 22(6), 801-822.
- Castrogiovanni, G.J., Justis, R.T. y Julian, S.D. (1993). Franchise failure rates: An assessment of magnitude and influencing factors. *Journal of Small Business Management*, 31(2), 105-114.
- Caves, R.E. (1998). Industrial organization and new findings on the turnover and mobility of firms. *Journal of Economic Literature*, 36(4), 1947-1982.
- Caves, R.E. y Porter, M.E. (1976). Barriers to exit. En Masson, R.T. y Qualls, P.D. (Eds.), *Essays on industrial organization, in honor of Joe S. Bain*, (pp. 39-69). Cambridge, MA: Ballinger Publishing Company.
- Caves, R.E. y Porter, M.E. (1977). From entry barriers to mobility barriers: Conjectural decisions and contrived deterrence to new competition. *Quarterly Journal of Economics*, 91(2), 241-261.
- Chaganti, R. y Chaganti, R. (1983). A profile of profitable and not-so-profitable small businesses. *Journal of Small Business Management*, 21(3), 43-51.
- Chaganti, R. y Parasuraman, S. (1996). A study of the impacts of gender on business performance and management patterns in small businesses. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 21(2), 73-75.
- Chandler, G.N. y Hanks, S.H. (1998). An examination of the substitutability of founders human and financial capital in emerging business ventures. *Journal of Business Venturing*, 13(5), 353-369.
- Chandler, G.N. y Lyon, D.W. (2001). Issues of research design and construct measurement in entrepreneurship research: The past decade. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 25(4), 101-113.
- Chandy, R.K. y Tellis, G.J. (2000). The incumbent's curse? Incumbency, size and radical product innovation. *Journal of Marketing*, 64(3), 1-17.
- Charpail, C. y Simon, M.O. (1999). La situation des entreprises créées en 1994 par des chômeurs bénéficièrent d'une aide publique. *Premières Synthèses, INSEE* 51(2) (december), 1-8.

- Chen, C.C., Greene, P.G. y Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316.
- Chen, J.H. y Williams, M. (1999). The determinants of business failures in the US low-technology and high-technology industries. *Applied Economics*, 31(12), 1551-1563.
- Chen, M.A. (1996). *Beyond credit: A subsector approach to promoting women's enterprises*. Ottawa: Aga Khan Foundation Canada.
- Child, J. (1972). Organization structure, environment, and performance: The role of strategic choice. *Sociology*, 6(1), 1-22.
- Chrisman, J.J. y McMullan, W.E. (2004). Outsider assistance as a knowledge resource for new venture survival. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 229-244.
- Christensen, C.M. y Bower, J.L. (1996). Customer power, strategic investment, and the failure of leading firms. *Strategic Management Journal*, 17(3), 197-218.
- Churchill, B.C. (1952). Survival patterns of the postwar business population. *Survey of Current Business*, 32(12), 12-19.
- Ciavarella, M.A., Buchholtz, A.K., Riordan, C.M., Gatewood, R.D. y Stokes, G.S. (2004). The big five and venture survival: Is there a linkage? *Journal of Business Venturing*, 19(4), 465-483.
- Ciéply, S. y Paraque, B. (1998). Le rationnement des petites entreprises sur le marché du crédit: mythe ou réalité?, *Banques e Marché*, 33(avril), 1-33.
- Clute, R.C. (1979). An analysis of accounting related problems in small business failure. *The National Public Accountant*, 24 (December), 62-71.
- Clute, R.C. y Garman, G.B. (1980). The effect of US economic policies on the rate of small business failure. *American Journal of Small Business*, 5(1), 6-12. (Citado en Gaskill, L.R., Van Auken, H.E. y Manning, R.A. (1993). A factor analytic study of the perceived causes of small business failure. *Journal of Small Business Management*, 31(4), 18-31).
- Cochran, A.B. (1981). Small business mortality rates: A review of the literature. *Journal of Small Business Management*, 19(49), 50-59.
- Cooper, A.C. (1986). Entrepreneurship and high technology. En Sexton D. y Smilor R.W., (Eds.), *The art and science of entrepreneurship*, (pp. 153-180). Cambridge, MA: Ballinger Publishing Company.

- Cooper, A.C. (1993). Challenges in predicting new firm performance. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 241-253.
- Cooper, A.C., Dunkelberg, W.C. y Woo, C.Y. (1988). Survival and failure: A longitudinal study. En Kirchhoff, B.A., Long, W.A., McMullen, W.E., Vesper, K.H. y Wetzel, W.E. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1988, Proceedings of the Eighth Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference*, (pp. 225-237). Wellesley, MA: Center of Entrepreneurial Studies Babson College.
- Cooper, A.C., Gimeno-Gascon, F.J. y Woo, C.Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9(5), 371-395.
- Cooper, A.C., Woo, C.Y. y Dunkelberg, W.C. (1989). Entrepreneurship and the initial size of firms. *Journal of Business Venturing*, 4 (5), 317-332.
- Cressy, R. y Storey, D. (1998). New firms and their banks. *Rassegna-Economica* 62(1), 213-245.
- Cromie, S. y Birley, S. (1992). Networking by female business owners in Northern Ireland. *Journal of Business Venturing*, 7(3), 237-251.
- Cross, B. y Travaglione, A. (2003). The untold story: Is the entrepreneurship of the 21th century defined by emotional intelligence? *International Journal of Organizational Analysis*, 11(3), 221-228.
- Cullen, J.B. y Gordon, R.H. (2007). Taxes and entrepreneurial risk-taking: Theory and evidence for the US. *Journal of Public Economics*, 91(7-8), 1479-1505.
- Curren, M.T., Folkes, V.S. y Steckel, J.H. (1992). Explanations for successful and unsuccessful marketing decisions: The decision maker's perspective. *Journal of Marketing*, 56(2), 18-31.
- Cyert, R.M. y March, J.G. (1963). *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- D'Amboise, G. y Muldowney, M. (1988). Management theory for small business: Attempts and requirements. *Academy of Management Review*, 13(2), 226-240.
- D'Aunno, T. y Sutton, R.I. (1992). The responses of drug abuse treatment organizations to financial adversity: A partial test of the threat-rigidity thesis. *Journal of Management*, 18(1), 117-131.
- D'Aveni, R.A. (1989). Dependability and organizational bankruptcy: An application of agency and prospect theory. *Management Science*, 35(9), 1120-1138.

- Davidsson, P. y Wiklund, J. (2001). Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 25(4), 81-99.
- De Castro, J.O., Alvarez, S.A. y Szyliowicz, D. (2001). *An options approach for understanding firm disappearances: A conceptual model and empirical evidence*. Twenty-first Annual Babson-Kaufman Entrepreneurship Research Conference. Jonkoping, Suecia, Junio de 2001.
- De Clercq, D., Lim, D.S.K. y Oh, C. H. (2013) Individual-level resources and new business activity: The contingent role of institutional context. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 37(2), 303-330.
- De Soto, H. (2000). *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the west and fails everywhere else*. New York: Basic Books.
- Dearmon, J. y Grier, K. (2009). Trust and development. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 71(2), 210-220.
- Deeds, D., Mang, P. y Frandsen, M. (2004). The influence of firms' and industries' legitimacy on the flow of capital into high-technology ventures. *Strategic Organization*, 2 (1), 4-25.
- Dekimpe, M.G. y Morrison, D.G. (1991). A modeling framework for analyzing retail store durations. *Journal of Retailing*, 67(1), 68-92.
- Delacroix, J. y Swaminathan, A. (1991). Cosmetic, speculative, and adaptive organizational change in the wine industry: A Longitudinal study. *Administrative Science Quarterly*, 36(4), 631-661.
- Delmar, F. y Shane, S. (2002). What firm founders do: A longitudinal study of the start-up process. En Bygrave, W.D. et. al. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 2002, Proceedings of the Twenty-Second Annual Entrepreneurship Research Conference*. (pp. 632-645). Babson Park, MA: Center for Entrepreneurship Babson College.
- Delmar, F. y Shane, S. (2004). Legitimizing first, organizing activities and the survival of new ventures. *Journal of Business Venturing*, 19(3), 385-410.
- Demsetz, H. y Lehn, K. (1985). The structure of corporate ownership: Causes and consequences. *Journal of Political Economy*, 93(6), 1155-1177.
- Dennis, W.J. (1993). *A small business primer: Charts and graphs illustrating the importance and role of American small business*. Washington, D.C.: NFIB Foundation.

- Denzau, A.T. y North, D.C. (1994). Shared mental models: Ideologies and institutions. *Kyklos*, 47(1), 3-31.
- Dess, G.G. y Beard, D.W. (1984). Dimensions of organizational task environments. *Administrative Science Quarterly*, 29(1), 52-73.
- Dess, G.G. y Robinson Jr., R.B. (1984). Measuring organizational performance in the absence of objective measures: The case of the privately-held firm and conglomerate business unit. *Strategic Management Journal*, 5(3), 265-273.
- DeTienne, D.R., Shepherd, D.A. y De Castro, J.O. (2002). The fallacy of “only the strong survive”: A social cognitive perspective on the persistence of underperforming entrepreneurial firms. En Bygrave, W.D. *et. al.* (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 2002, Proceedings of the Twenty-Second Annual Entrepreneurship Research Conference*, (pp. 646-656). Babson Park, MA: Center for Entrepreneurship Babson College.
- Devine, K. y O’Clock, P. (1995). The effect on sunk costs and opportunity costs on a subjective capital allocation decision. *Mid-Atlantic Journal of Business*. 31(1), 25-38.
- Diamond, D.W. (1991). Monitoring and reputation: The choice between bank loans and directly placed debt. *Journal of Political Economy*, 99(4), 689-721.
- Dill, W.R. (1958). Environment as an influence on managerial autonomy. *Administrative Science Quarterly*, 2(4), 409-443.
- Dillman, D.A. (1978). *Mail and telephone surveys: The total design method*. New York: Wiley.
- DiMaggio, P. y Powell, W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Dixit, A.K., y Pindyck, R.S. (1994). *Investment under uncertainty*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F. y Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1-37.
- Dodge, H.R., Fullerton, S. y Robbins, J.E. (1994). Stage of the organizational life cycle and competition as mediators of problem perception for small businesses. *Strategic Management Journal*, 15(2), 121-134.
- Doi, N. (1999). The determinants of firm exits in Japanese manufacturing industries. *Small Business Economics*, 13(4), 331-337.

- Domar, E. y Musgrave, R. (1944). Effects of proportional taxes on risk-taking. *Quarterly Journal of Economics*, 58, 388-422.
- Dowling, J. y Pfeffer, J. (1975). Organizational legitimacy: Social values and organizational behavior. *Pacific Sociological Review*, 18 (1), 122-136.
- Du Rietz, A. y Henrekson, M. (2000). Testing the female underperformance hypothesis. *Small Business Economics*, 14(1), 1-10.
- Dun and Bradstreet (1979). *Business failure record*. New York, NY: Dun and Bradstreet.
- Dunne, T., Roberts, M.J. y Samuelson, L. (1989). The growth and failure of U.S. manufacturing plants. *The Quarterly Journal of Economics*, 104(4), 671-698.
- Dutton, J.E. (1988). Understanding strategic agenda building and its implications for managing change. En Pondy, L.R., Boland, R.J. y Thomas, H. (Eds.), *Managing Ambiguity and Change*, (pp. 127-144). New York: Wiley.
- Dutton, J.E. y Ashford, S.J. (1993). Selling issues to top management. *Academy of Management Review*, 18(3), 397-428.
- Dutton, J.E. y Dukerich, J.M. (1991). Keeping an eye on the mirror: Image and identity in organizational adaptation. *Academy of Management Journal*, 34(3), 517-554.
- Dutton, J.E. y Duncan, R.B. (1987). The creation of momentum for change through the process of strategic issue diagnosis. *Strategic Management Journal*, 8(3), 279-295.
- Dyke, L.S., Fischer, E.M. y Reuber, A.R. (1992). An inter-industry examination of the impact of owner experience on firm performance. *Journal of Small Business Management*, 30(4), 72-87.
- Eagly, A.H. y Chaiken, S. (1998). Attitude structure and function. En Gilbert, D.T., Fiske, S.T. y Lindzey, G. (Eds.), *The handbook of social psychology*, (4ª Ed.), (pp. 269-322). Nueva York, NY: McGraw Hill.
- Eaton, B.C. y Lipsey, R.G. (1980). Exit barriers are entry barriers: The durability of capital as a barrier to entry. *Bell Journal of Economics*, 11(2), 721-729.
- Edmunds, S.W. (1979). Different perceptions of small business problems. *American Journal of Small Business*, 3(4), 1-14.
- Eisenhardt, K.M. y Schoonhoven, C.B. (1990). Organizational growth: Linking founding team, strategy, environment, and growth among United-States semiconductor ventures, 1978-1988. *Administrative Science Quarterly*, 35(3), 504-529.

- Elam, A.B. y Terjesen, S. (2010). Gender and development. *European Journal of Development Research*, 22(3), 331–348.
- Ericson, R. y Pakes, A. (1995). Markov-perfect industry dynamics: A framework for empirical work. *Review of Economic Studies*, 62(1), 53-82.
- Erikson, T. (2002). Entrepreneurial capital: The emerging venture's most important asset and competitive advantage. *Journal of Business Venturing*, 17(3), 275-290.
- Evans, D.S. (1987). The relationship between firm growth, size, and age: Estimates for 100 manufacturing industries. *The Journal of Industrial Economics*, 35(4), 567-581.
- Evans, D.S. y Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 97(4), 808-827.
- Evans, D.S. y Leighton, L.S. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *American Economic Review*, 79(3), 519-535.
- Evans, L.B. y Siegfried, J.J. (1992). Entry and exit in United States manufacturing industries from 1977 to 1982. En Audretsch D.B. y Siegfried, J.J. (Eds.), *Empirical studies in industrial organization, essays in honor of Leonard W. Weiss*, (pp. 253-273). Dordrecht: Kluwer.
- Fairhurst, G.T., Green, S. y Courtright, J. (1995). Inertial forces and the implementation of a sociotechnical systems-approach: A communication study. *Organization Science*, 6(2), 168-185.
- Fasci, M.A. y Valdez, J. (1998). A performance contrast of male- and female-owned small accounting practices. *Journal of Small Business Management*, 36(3), 1-7.
- Feeser, H.R. y Willard, G.E. (1990). Founding strategy and performance: A comparison of high and low growth high tech firms. *Strategic Management Journal*, 11(2), 87-98.
- Fernández-Laviada, A., Peña, I., Guerrero, M. y González-Pernía, J.L. (2015). *Global entrepreneurship monitor: Informe GEM España 2014*. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria.
- Fichman, M. y Levinthal, D.A. (1991). Honeymoons and the liability of adolescence: A new perspective on duration dependence in social and organizational relationships. *Academy of Management Review*, 16(2), 442-468.
- Fiegenbaum, A. y Karnani, A. (1991). Output flexibility: A competitive advantage for small firms. *Strategic Management Journal*, 12(2), 101-114.

- Fineman, S. (1996). Emotion and organizing. En Clegg, S.R., Hardy, C. y Nord, W.R. (Eds.), *Handbook of organization studies*, (pp.) 543-564. London: Sage Publications.
- Fischer, E.M., Reuber, A.R. y Dyke, L.S. (1993). A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(2), 151-168.
- Fölster, S. (2000). Do entrepreneurs create jobs? *Small Business Economics*, 14(2), 137-148.
- Fredland, E.J. y Morris, C.E. (1976). A cross-section analysis of small business failure. *American Journal of Small Business*, 1(1), 7-18.
- Freeman, J. (1999). Venture capital as an economy of time. En Leenders R. y Gabbay S.M, *Corporate social capital and liability*. Springer Science & Business Media.
- Freeman, J. (2000). *Venture capital as an economy of time*. Working Paper, University of California at Berkeley, US.
- Freeman, J. y Lomi, A. (1994). Resource partitioning and founding of banking cooperatives in Italy. En Baun, J.A.C. y Singh, J. (Eds.), *Evolutionary dynamics of organizations*, (pp. 269-293). New York: Oxford University Press.
- Freeman, J., Carroll, G.R. y Hannan, M.T. (1983). The liability of newness: Age dependence in organizational death rates. *American Sociological Review*, 48(5), 692-710.
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Fudenberg, D. y Tirole, J. (1986). A “signal-jamming” theory of predation. *RAND Journal of Economics*, 17(3), 366-376.
- Fujii, E.T. y Hawley, C.B. (1991). Empirical aspects of self-employment. *Economic Letters*, 36 (3), 323-329.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. Nueva York: Free Press.
- Fulmer, R.M. y Rue, L.W. (1974). The practice and profitability of long-range planning. *Managerial Planning*, 22(6), 1-7.
- Galbraith, J.R. y Nathanson, D.A. (1978). *Strategy implementation: The role of structure and process*. St. Paul, MN: West Publishing.

- Gale, B.T. (1972). Market share and rate of return. *Review of Economics and Statistics*, 54(4), 412-423.
- Ganguly, P. (1985). *UK small business statistics and international comparisons*. London: Harper & Row.
- Garrod, P. y Miklius, W. (1990). Modeling the timing of business firm exits. *Small Business Economics*, 2(2), 141-153.
- Gartner, W. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15-28.
- Gartner, W.B., Starr, J.A. y Bhat, S. (1999). Predicting new venture survival: An analysis of "Anatomy of a start-up" Cases from Inc. Magazine. *Journal of Business Venturing*, 14(2), 215-232.
- Gaskill, L.R., Van Auken, H.E. y Manning, R.A. (1993). A factor analytic study of the perceived causes of small business failure. *Journal of Small Business Management*, 31(4), 18-31.
- Gentry, W.M. y Hubbard, R.G. (2000). Tax policy and entrepreneurial entry. *American Economic Review*, 90(2), 283-287.
- Gentry, W.M., y Hubbard, R.G. (2004). Tax policy and entry into entrepreneurship. Mimeo: Williams College.
- Gentry, W.M., y Hubbard, R.G. (2005). Success taxes', entrepreneurial entry and innovation. En J. B. Adam, J. Lerner, y S. Stern (Eds.), *Innovation policy and the economy*, (Vol. 5). Cambridge: NBER and MIT Press.
- Geroski, P.A. (1995). What do we know about entry? *International Journal of Industrial Organization*, 13(4), 421-440.
- Gilbert, L.R., Menon, K. y Schwartz, K.B. (1990). Predicting bankruptcy for firms in financial distress. *Journal of Business Finance and Accounting*, 17(1), 161-171.
- Gilmore, F.F. (1971). Formulating strategy in smaller companies. *Harvard Business Review*, 49(3), 71-81.
- Gimeno, J., Folta, T.B., Cooper, A.C. y Woo, C.Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4), 750-783.
- Gnyawali, D.R. y Fogel, D.S. (1994). Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(4), 43-62.

- Golant, B.D. y Sillince, J.A.A. (2007). The constitution of organizational legitimacy: A narrative perspective. *Organization Studies*, 28(8), 1149-1167.
- Gonzalez-Alvarez, N., Solis-Rodriguez, V. y Guzman-Goyanes, J. (2012). Social factors and new venture decisions: The analysis based on the study of cognitive factors. *Transformations in Business & Economics*, 11(1), 154-166.
- Goossen, R.J. (2004). What entrepreneurs and their lawyers should know about each other. *Minnesota Journal of Business Law and Entrepreneurship* 3(1), 3–18.
- Gorman, M. y Sahlman, W.A. (1989). What do venture capitalists do. *Journal of Business Venturing*, 4(4), 231-248.
- Gort, M. y Klepper, S. (1982). Time paths in the diffusion of product innovations. *Economic Journal*, 92(367), 630-653.
- Green, S.E., y Li, Y. (2011). Rhetorical institutionalism: Language, agency, and structure in institutional theory since alvesson 1993. *Journal of Management Studies*, 48(7), 1662-1697.
- Greenwood, R., Magan Diaz, A., Li, S. X. y Cespedes Lorente, J. (2010). The multiplicity of institutional logics and the heterogeneity of organizational responses. *Organization Science*, 21(2), 521-539.
- Grilo, I. y Thurik, R. (2005). Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US: Some recent developments. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1, 441–459.
- Grootaert, C. y Bastelaer, T. Van (2002). *Understanding and measuring social capital: A synthesis of findings and recommendation from the social capital initiative*. Washington: World Bank.
- Gudmundsson, S.V. y Lechner, C. (2013). Cognitive biases, organization, and entrepreneurial firm survival. *European Management Journal*, 31(3), 278-294.
- Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, 94(3), 526-556.
- Gumpert, D.E. (1984). Probing the venture creation process. *Harvard Business Review* 62(2), 22-30.
- Gumus, G. y Regan, T.L. (2015). Self-employment and the role of health insurance in the US. *Journal of Business Venturing*, 30(3), 357-374.
- Gurley-Calvez, T. (2011). Will tax-based health insurance reforms help the self-employed stay in business? *Contemporary Economic Policy*, 29 (3), 441–460.
- Hall, P.A., Soskice, D. (2001). An introduction to varieties of capitalism. En P.A. Hall y D. Soskice (Eds.), *Varieties of capitalism: Institutional foundations of comparative advantage*, (pp. 1–68). Oxford: Oxford University Press.

- Hall, R. (1992). The strategic analysis of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 13(2), 135-144.
- Hamilton, B. (1984). Entry and exit of businesses in Scotland. En Lewis, J., Stanworth, J. y Gibb, A. (Eds.), *Success and failure in small business*, (pp. 57-69). Aldershot, United Kingdom: Gower Publishing.
- Han, J. (1998). *The evolution of the Japanese banking industry: An ecological analysis, 1873-1945*. Stanford University, Unpublished Ph.D. Dissertation.
- Hannan, M.T. (1986). *Competitive and institutional process in organizational ecology. Technical report*. Ithaca, NY: Cornell University.
- Hannan, M.T. y Carroll, G. (1992). *Dynamics of organizational populations: Density, legitimation, and competition*. New York: Oxford University Press.
- Hannan, M.T. y Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82(5), 929-964.
- Hannan, M.T. y Freeman, J. (1984). Structural inertia and organizational change. *American Sociological Review*, 49(2), 149-164.
- Hannan, M.T. y Freeman, J. (1989). *Organizational ecology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hannan, M.T., Ranger-Moore, J. y Banaszak-Hall, J. (1990). Competition and the evolution of organizational size distributions. En J. Singh (Ed.), *Organizational evolution. New directions*. (pp. 268-306). Newbury Park, CA: Sage.
- Hannan, M.T., West, E. y Barron, D. (1994). *The dynamics of credit unions in New York*. Madison, WI: Filene Research Institute.
- Hanssen-Bauer, J. y Snow, C.C. (1996). Responding to hypercompetition: The structure and processes of a regional learning network organization. *Organization Science*, 7(4), 413-427.
- Hansson, A. (2012). Tax policy and entrepreneurship: empirical evidence from Sweden. *Small Business Economics*, 38, 495-513.
- Harding, R. (2006). *Stairways to growth: Supporting the ascent of women's enterprise in the UK*. Global Entrepreneurship Monitor UK and Prowess.
- Harhoff, D., Stahl, K. y Woywode, M. (1998). Legal form, growth and exit of west German firms: Empirical results for manufacturing, construction, trade and service industries. *Journal of Industrial Economics*, 46(4), 453-488.
- Harris, S.G. y Sutton, R.I. (1986). Functions of parting ceremonies in dying organizations. *Academy of Management Journal*, 29(1), 5-30.

- Hart, M. y Hanvey, E. (1995). Job generation and new and small firms: Some evidence from the late 1980s. *Small Business Economics*, 7(2), 97-109.
- Haswell, S. y Holmes, S. (1989). Estimating the small business failure rate: A reappraisal. *Journal of Small Business Management*, 27(3), 68-74.
- Hayek, F.A. (1945). The use of knowledge in society. *American Economic Review*, 35(4), 519-530.
- Headd, B. (2003). Redefining business success: Distinguishing between closure and failure. *Small Business Economics*, 21(1), 51-61.
- Heckman, J.J. (1979). Sample selection bias as a specification error. *Econometrica*, 47(1), 153-161.
- Hedlund, G. (1994). A model of knowledge management and the N-form corporation. *Strategic Management Journal*, 15(Special Issue), 73-90.
- Heim, B.T. y Lurie, I.Z. (2010). The effect of self-employed health insurance subsidies on self-employment. *Journal of Public Economics*, 94(11-12), 995-1007.
- Herron, L. y Robinson Jr., R.B. (1993). A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 281-294.
- Hirschman, A.O. (1970). *Exit, voice and loyalty: responses to decline in firms, organizations, and states*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hofer, C.W. y Sandberg, W.R. (1987). Improving new venture performance: Some guidelines for success. *American Journal of Small Business*, 12(1), 11-25.
- Hogan, N.S., Greenfield, D.B. y Schmidt, L.A. (2001). Development and validation of the Hogan Grief Reaction Checklist. *Death Studies*, 25(1), 1-32.
- Holmes, T. y Schmitz Jr., J.A. (1995). On the turnover of business firms and business managers. *Journal of Political Economy*, 103(5), 1005-1038.
- Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D. y Rosen, H.S. (1994). Entrepreneurial decisions and liquidity constraints. *Rand Journal of Economics*, 25(2), 334-347.
- Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D. y Rosen, H.S. (1994). Sticking it out: Entrepreneurial survival and liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 102(1), 53-75.
- Honig, B. (1998). What determines success? Examining the human, financial, and social capital of Jamaican microentrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 13(5), 371-394.

- Honig, B. (2001). Human capital and structural upheaval: A study of manufacturing firms in the West Bank. *Journal of Business Venturing*, 16(6), 575-594.
- Honig, B. y Karlsson, T. (2004). Institutional forces and the written business plan. *Journal of Management*, 30(1), 29-48.
- Hornaday, J.A. y Bunker, C.S. (1970). The nature of the entrepreneur. *Personnel Psychology*, 23(1), 47-54.
- Hornaday, R.W. y Wheatley, W.J. (1986). Managerial characteristics and the financial performance of small firms. *Journal of Small Business Management*, 24(2), 1-7.
- Human, S.E. y Provan, K.G. (2000). Legitimacy building in the evolution of small-firm multilateral networks: A comparative study of success and demise. *Administrative Science Quarterly*, 45(2), 327-365.
- Hunt, S.D. y Ozanne, U.B. (1971). *The economic effects of franchising*. Marketing Classics Press.
- Hutchinson, R.G., Hutchinson, A.R. y Newcomer, M. (1938). A study in business mortality: Length of life of business enterprises in Poughkeepsie, Nueva York, 1843-1936. *American Economic Review*, 28(3), 497-514.
- Huy, Q.N. (1999). Emotional capability, emotional intelligence, and radical change. *Academy of Management Review*, 24(2), 325-345.
- Huyghebaert, N. y De Gucht, L.M.V. (2004). Incumbent strategic behavior in financial markets and the exit of entrepreneurial start-ups. *Strategic Management Journal*, 25(7), 669-688.
- Iakovleva, T. y Kolvereid, L. (2005). New firm performance: Conceptual perspectives. En A. Fayolle, P. Kyrö y J. Ulijn (Eds.), *Entrepreneurship research in Europe*, (pp. 80-101). Cheltenham: Elgar.
- Ihrig, M., Knyphausen-Aufseß, D. y Gorman, C.O. (2006). The knowledge-based approach to entrepreneurship: Linking the entrepreneurial process to the dynamic evolution of knowledge. *International Journal of Knowledge Management Studies*, 1(1-2), 38-58.
- Imel, B. y Helmberger, P. (1971). Estimation of structure-profit relationships with application to the food processing sector. *American Economic Review*, 61(4), 614-627.
- INE (2005). *Directorio Central de Empresas (DIRCE). Resultados estadísticos 2005*. t. I: Datos de Empresas. Madrid: INE.
- INE (2012). Directorio Central de Empresas: Explotación estadística. Recuperado el 25/05/2015

de <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37%2Fp201&file=inebase&L=0>

- International Labor Organization (1999). *Gender issues in the world of work: Gender issues in micro-enterprise development*. Génova: ILO.
- Ireland, R.D., Tihanyi, L. y Webb, J.W. (2008). A tale of two politico-economic systems: Implications for entrepreneurship in Central and Eastern Europe. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32(1), 107-130.
- Isen, A.M. y Baron, R.A. (1991). Positive affect as a factor in organizational behaviour. En Cummings, L.L. y Staw, B.M. (Eds.), *Research in organizational behavior, an annual series of analytical essays and critical reviews*. (pp. 1-53). Greenwich, CT: JAI Press.
- Jensen, M.C. (1993). The Modern Industrial-Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control-Systems. *Journal of Finance*, 48(3), 831-880.
- Jenssen, J.I. y Havnes, P.A. (2002). Public intervention in the entrepreneurial process: A study based on three Norwegian cases. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 8(3), 173-187.
- Jenssen, S. y Kolvereid, L. (1992). The entrepreneurs' reasons leading to start-up as determinants of survival and failure among Norwegian new ventures. En S. Birley e I.C. MacMillan (Eds.), *International perspectives on entrepreneurship research*. London: Elsevier Science.
- Johannisson, B. (1998). Personal networks in emerging knowledge-based firms: Spatial and functional patterns. *Entrepreneurship and Regional Development*, 10(4), 297-312.
- Johnson, P. y Parker, S. (1996). Spatial variations in the determinants and effects of firm births and deaths. *Regional Studies*, 30(7), 679-688.
- Jovanovic, B. (1982). Selection and evolution of industry. *Econometrica*, 50(3), 649-670.
- Jovanovic, B. (1994). Entrepreneurial choice when people differ in their management and labor skills. *Small Business Economics*, 6(3), 185-192.
- Jovanovic, B. y Macdonald, G.M. (1994). The life-cycle of a competitive industry. *Journal of Political Economy*, 102(2), 322-347.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.

- Kalleberg, A.L. y Leicht, K.T. (1991). Gender and organizational performance: Determinants of small business survival and success. *Academy of Management Journal*, 34(1), 136-161.
- Kantis, H., Angelelli, P. y Gatto, F. (2000). Nuevos emprendimientos y emprendedores en Argentina: ¿De qué depende su creación y supervivencia? *Las pequeñas y medianas empresas: entorno, estrategias y potencial transformador. Memorias de la V Reunión Anual de la Red PyMEs Mercosur*. Córdoba.
- Kantor, P. (2002). Gender, microenterprise success and cultural context: The case of South Asia. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26(4), 131-143.
- Karakaya, F. (2000). Market exit and barriers to exit: Theory and practice. *Psychology & Marketing*, 17(8), 651-668.
- Kaufman, P., Welsh, D. y Bushmarin, N. (1995). Locus of control and entrepreneurship in the Russian Republic. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 20(1), 43-56.
- Kazanjian, R.K. (1988). Relation of dominant problems to stages of growth in technology-based new ventures. *Academy of Management Journal*, 31(2), 257-279.
- Keats, B.W. y Bracker, J.S. (1988). Toward a theory of small firm performance: A conceptual model. *American Journal of Small Business*, 12(4), 41-58.
- Keil, M., Tan, B.C.Y., Wei, K.K., Saarinen, T., Tuunainen, V.K. y Wassenaar, A. (2000). A cross-cultural study on escalation of commitment behavior in software projects. *MIS Quarterly*, 24(2), 299-325.
- Kelly, J.R. y Barsade, S.G. (2001). Mood and emotions in small groups and work teams. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 86(1), 99-130.
- Keuschnigg, C. y Nielsen, S.B. (2003). Tax policy, venture capital, and entrepreneurship. *Journal of Public Economics*, 87(1), 175-203.
- Kiesler, S. y Sproull, L.S. (1982). Managerial response to changing environments: Perspectives on problem sensing from social cognition. *Administrative Science Quarterly*, 27(4), 548-570.
- Kim, B. y Kang, Y. (2014). Social capital and entrepreneurial activity: A pseudo-panel approach. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 97, 47-60.
- King, W.R. (1983). Evaluating strategic planning systems. *Strategic Management Journal*, 4(3), 263-277.
- Kirzner, I.M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

- Kistruck, G.M., Webb, J.W., Sutter, C.J. y Bailey, A.V.G. (2015). The double-edged sword of legitimacy in base-of-the-pyramid markets. *Journal of Business Venturing*, 30(3), 436-451.
- Kitao, S. (2008). Entrepreneurship, taxation and capital investment. *Review of Economic Dynamics*, 11(1), 44-69.
- Klapper, L., Amit, R., Guillén, M.F. y Quesada, J.M. (2007). Entrepreneurship and firm formation across countries. *The World Bank, Policy Research Working Paper Series*: 4313.
- Klapper, L., Laeven, L. y Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.
- Kleiner, B.H. y Corrigan, W.A. (1989). Understanding organizational change. *Leadership and Organization Development Journal*, 10(3), 25-31.
- Klepper, S. (1996). Entry, exit, growth, and innovation over the product life cycle. *American Economic Review*, 86(3), 562-583.
- Klepper, S. y Graddy, E. (1990). The evolution of new industries and the determinants of market-structure. *Rand Journal of Economics*, 21(1), 27-44.
- Knack, S. y Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- Knight, J. (1992). *Institutions and Social Conflict*. New York: Cambridge University Press.
- Knott, A.M. y Posen, H.E. (2005). Is failure good? *Strategic Management Journal*, 26(7), 617-641.
- Kovenock, D. y Phillips, G.M. (1997). Capital structure and product market behavior: An examination of plant exit and investment decisions. *Review of Financial Studies*, 10(3), 767-803.
- Kreiser, P.M., Marino, L.D., Dickson, P., y Weaver, K.M. (2010). Cultural influences on entrepreneurial orientation: The impact of national culture on risk taking and proactiveness in SMEs. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(5), 959-983.
- Krueger, N.F. y Brazeal, D.V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(3), 91-104.
- Kumar, R. (1997). The role of affect in negotiations: An integrative overview. *Journal of Applied Behavioral Science*, 33(1), 84-100.
- Kwon, S. y Arenius, P. (2010). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 315-330.

- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer A., y Vishny R.W. (1997). Trust in large organizations. *American Economic Review*, 87 (2), 333-338.
- Lafontaine, F. y Bhattacharyya, S. (1995). The role of risk in franchising. *Journal of Corporate Finance*, 2(1-2), 39-74.
- Laitinen, E.K. (1991). Financial ratios and different failure processes. *Journal of Business Finance and Accounting*, 18 (5), 649-673.
- Lambing, P. y Kuehl, C. (1997). *Entrepreneurship*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Lant, T.K. y Mezias, S.J. (1990). Managing discontinuous change: A simulation study of organizational learning and entrepreneurship. *Strategic Management Journal*, 11(Special Issue), 147-179.
- Lant, T.K., Milliken, F.J. y Batra, B. (1992). The role of management learning and interpretation in strategic persistence and reorientation: And empirical exploration. *Strategic Management Journal*, 13(8), 585-608.
- LaPorta, R., LopezDeSilanes, F., Shleifer, A. y Vishny, R.W. (1997). Trust in large organizations. *American Economic Review*, 87(2), 333-338.
- Larson, A. (1992). Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance exchange processes. *Administrative Science Quarterly*, 37(1), 76-104.
- Larson, C.M. y Clute, R.C. (1979). The failure syndrome. *American Journal of Small Business*, 4(2), 35-43.
- Lee, C., Lee, K. y Pennings, J.M. (2001). Internal capabilities, external networks, and performance: A study on technology-based ventures. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 615-640.
- Lee, M.S. y Rogoff, E.G. (1998). Do women entrepreneurs require special training? An empirical comparison of men and women entrepreneurs in the United States. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 15(1), 4-29.
- Lee, S., Peng, M.W. y Barney, J.B. (2007). Bankruptcy law and entrepreneurship development: A real options perspective. *Academy of Management Review*, 32(1), 257-272.
- Lee, S., Yamakawa, Y., Peng, M.W. y Barney, J.B. (2011). How do bankruptcy laws affect entrepreneurship development around the world? *Journal of Business Venturing*, 26(5), 505-520.
- Lee, T.W. y Mitchell, T.R. (1994). An alternative approach: The unfolding model of voluntary employee turnover. *Academy of Management Review*, 19(1), 51-89.

- Levie, J. (2007). Immigration, in-migration, ethnicity and entrepreneurship in the United Kingdom. *Small Business Economics*, 28(2), 143-169.
- Levie, J. y Autio, E. (2011). Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1392-1419.
- Levinthal, D.A. (1991). Random walks and organizational mortality. *Administrative Science Quarterly*, 36(3), 397-420.
- Li, J.T. (1995). Foreign entry and survival: Effects of strategic choices on performance in international markets. *Strategic Management Journal*, 16(5), 333-351.
- Li, Y., Vertinsky, I.B. y Li, J. (2014). National distances, international experience, and venture capital investment performance. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 471-489.
- Lieberman, M.B. (1989). The learning-curve, technology barriers to entry, and competitive survival in the chemical-processing industries. *Strategic Management Journal*, 10(5), 431-447.
- Lieberman, M.B. y Montgomery, D.B. (1988). First-mover advantages. *Strategic Management Journal*, 9 (Special Issue), 41-58.
- Lim, D.S.K., Morse, E.A., Mitchell, R.K. y Seawright, K.K. (2010). Institutional environment and entrepreneurial cognitions: A comparative business systems perspective. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(3), 491-516.
- Loscocco, K.A., Robinson, J., Hall, R.H. y Allen, J.K. (1991). Gender and small business success: An inquiry into women's relative disadvantage, *Social Forces*, 70(1), 65-85.
- Lounsbury, M. y Glynn, M.A. (2001). Cultural entrepreneurship: Stories, legitimacy, and the acquisition of resources. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 545-564.
- Low, M.B. y MacMillan, I.C. (1988). Entrepreneurship: Past research and future challenges. *Journal of Management*, 14(2), 139-161.
- Lowe, J., McKenna, J. y Tibbits, G. (1991). Small firm growth and failure: Public policy issues and practical problems. *Economic Papers*, 10(2), 69-81.
- Luk, S.T.K. (1996). Success in Hong Kong: Factors self-reported by successful small business owners. *Journal of Small Business Management*, 34(3), 68-74.
- Lundström, A. y Stevenson, L.A. (2005). *Entrepreneurship policy: Theory and practice*. New York, NY: Springer Book Series.

- Lussier, R.N. y Pfeifer, S. (2001). A crossnational prediction model for business success. *Journal of Small Business Management*, 39 (3), 228-239.
- Lyles, M.A., Saxton, T. y Watson, K. (2004). Venture survival in a transitional economy. *Journal of Management*, 30(3), 351-375.
- MacMillan, I.C., Siegel, R. y Narasimha, P.N.S. (1985). Criteria used by venture capitalists to evaluate new venture proposals. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 119-128.
- Madhavan, R., Koka, B.R. y Prescott, J.E. (1998). Networks in transition: How industry events (re)shape interfirm relationships. *Strategic Management Journal*, 19(5), 439-459.
- Maidique, M.A. y Zirger, B.J. (1984). A study of success and failure in product innovation: The case of the US electronics industry. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 31(4), 192-203.
- Manigart, S. (1999). Post-investment evolution of Belgian venture capital backed companies: An empirical study. En Reynolds, P., Bygrave, W., Manigart, C., Mason, C., Meyer, G., Sapienza, H. y Shaver, K. (eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, (pp. 419-432). Babson Park, US: Babson College.
- Mansfield, E. (1962). Entry, Gibrat Law, innovation, and the growth of firms. *American Economic Review*, 52(5), 1023-1051.
- March, J.G. (1988). *Decisions and organizations*. New York, NY: Blackwell.
- March, J.G. y Olsen, J. (1989). *Rediscovering Institutions*. New York: Free Press.
- March, J.G. y Shapira, Z. (1992). Variable risk preferences and the focus of attention. *Psychological Review*, 99(1), 172-183.
- Marlow, S. y Strange, A. (1994). Female entrepreneurs: Success by whose standards? En Tanton, M. (Ed.), *Women in management: A developing presence*, (pp. 172-184). New York: Routledge.
- Martens, M. L., Jennings, J. E. y Jennings, P. D. (2007). Do the stories they tell get them the money they need? The role of entrepreneurial narratives in resource acquisition. *Academy of Management Journal*, 50(5), 1107-1132.
- Mata, J. y Portugal, P. (1994). Life duration of new firms. *Journal of Industrial Economics*, 42(3), 227-245.
- Mata, J. y Portugal, P. (2002). The survival of new domestic and foreign-owned firms. *Strategic Management Journal*, 23(4), 323-343.

- Mata, J., Portugal, P. y Guimaraes, P. (1995). The survival of new plants: Start-up conditions and post-entry evolution. *International Journal of Industrial Organization*, 13(4), 459-481.
- Mathewson, G.F. y Winter, R.A. (1985). The economics of franchise contracts. *Journal of Law & Economics*, 28(3), 503-526.
- Mayer, K.B. y Goldstein, S. (1961). *The first two years, problems of small firm growth and survival*. Small Business Administration, U.S. Government Printing Office. Washington, D.C.
- Mayoux, L. (1995). *From vicious to virtuous circles? Gender and micro-enterprise development*. Documento de trabajo N° 3 presentado en la Fourth Worth Conference on Women UNRISD. Génova.
- McClelland, D.C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- McClelland, D.C. (1965). Need Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(4), 389-392.
- Mcdougall, P.P., Robinson, R.B. y Denisi, A.S. (1992). Modeling new venture performance: An analysis of new venture strategy, industry structure, and venture origin. *Journal of Business Venturing*, 7(4), 267-289.
- McGrath, R.G. (1999). Falling forward: Real options reasoning and entrepreneurial failure. *Academy of Management Journal*, 24(1), 13-30.
- McGrath, R.G. (2002). Entrepreneurship, small firms, and wealth creation: A framework using real options reasoning. En Pettigrew, A., Thomas, H. y Whittington, R. (Eds.), *Handbook of strategy and management*, (pp. 299-325). London: Sage.
- McMullen, J.S. y Shepherd, D.A. (2006). Encouraging consensus-challenging research in universities. *Journal of Management Studies*, 43(8), 1643-1669.
- McMullen, J.S., Bagby, D.R. y Palich, L.E. (2008). Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32(5), 875-895.
- Megginson, W.L. y Weiss, K.A. (1991). Venture capitalist certification in initial public offerings. *Journal of Finance*, 46(3), 879-903.
- Meyer, J.W. y Rowan, B. (1977). Institutional organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.
- Meyer, M.H. y Roberts, E.B. (1986). New product strategy in small technology-based firms: A pilot study. *Management Science*, 32(7), 806-821.

- Meyer, M.W. y Zucker, L.G. (1989). *Permanently failing organizations*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, experience and earnings*. New York: Columbia University Press.
- Minniti, M. (2004). Entrepreneurial alertness and asymmetric information in a spin-glass model. *Journal of Business Venturing*, 19(5), 637-658.
- Minniti, M. (2005). Entrepreneurial activity and economic growth. *Global Business Economic Review*, 1 (1), 31-42.
- Minniti, M. y Bygrave, W. (1999). The microfoundations of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and practice*, 23(4), 41-52.
- Minniti, M. y Bygrave, W. (2001). A dynamic model of entrepreneurial learning. *Entrepreneurship: Theory and practice*, 25(3), 5-16.
- Minniti, M. y Levesque, M. (2008). Recent developments in the economics of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 603-612.
- Mintzberg, H. (1979). *The structuring of organizations: a synthesis of the research*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Mintzberg, H. (1984). *La estructuración de las organizaciones: La teoría de la política de gestión*. Barcelona: Ariel.
- Mintzberg, H. (1989). *Mintzberg on management: Inside our strange world of organizations*. New York, NY: Free Press.
- Miskin, V. y Rose, J. (1990). Women entrepreneurs: Factors related to success. En Churchill, N.C. et. al. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1990, Proceedings of the Tenth Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference*, (pp. 27-38). Babson Park, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College.
- Mitchell, W., Shaver, J.M. y Yeung, B. (1994). Foreign entrant survival and foreign-market share: Canadian companies experience in United-States medical sector markets. *Strategic Management Journal*, 15(7), 555-567.
- Mobley, W.H. (1977). *Employee turnover, causes, consequences, and control*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Morck, R. y Steier, L. (2005). The global history of corporate governance: An introduction. En R. Morck (Ed.), *The history of corporate governance around the world: Family business groups to professional advisors*, (pp. 1-64). Chicago: University of Chicago Press.

- Moreno, A.M. y Casillas, J.C. (2008). Entrepreneurial orientation and growth of SMEs: A causal model. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32(3), 507-528.
- Morrison, E.W. y Robinson, S.L. (1997). When employees feel betrayed: A model of how psychological contract violation develops. *Academy of Management Review*, 22(1), 226-256.
- Moyano, J. y Núñez, M. (2004). El tamaño de la población como determinante de la probabilidad de desaparición organizativa. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(1), 11-24.
- Mullins, J.W. y Forlani, D. (2005). Missing the boat or sinking the boat: A study of new venture decision making. *Journal of Business Venturing*, 20(1), 47-69.
- Neilson, E.H. (1974). Contingency theory applied to small business organizations. *Human Relations*, 27(4), 357-379.
- Nelson, R.R. y Winter, S.G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Nguyen, T.V., Bryant, S.E., Rose, J., Tseng, C.H., y Kapasuwan, S. (2009). Cultural values, market institutions, and entrepreneurship potential: A comparative study of the United States, Taiwan, and Vietnam. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14(1), 21-37.
- Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1995). *The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*. Nueva York, NY: Oxford University Press.
- North, D. (1997). *The contribution of the new institutional economics to an understanding of the transitional problem*. Wider Annual Lectures, United Nations University World Institute for Development Economics Research, Helsinki.
- North, D.C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D.C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- O'Neill, H.M. y Duker, J. (1986). Survival and failure in small business. *Journal of Small Business Management*, 24(1), 30-37.
- Ocasio, W. (1995). The enactment of economic adversity: A reconciliation of theories of failure-induced change and threat-rigidity. En Cummings, L.L. y Staw, B.M. (Eds.), *Research in Organizational Behavior, An Annual series of analytical essays and critical reviews*. (17, 287-331). Greenwich, CT: JAI Press.

- Ocasio, W. (1997). Towards an attention-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 18 (Special Issue), 187-206.
- OCDE (2003). *Entrepreneurship and local economic development. Programme and policy recommendations*. París: OCDE.
- Osteryoung, J.S. y Newman, D. (1993). What is a small business? *The Journal of Small Bussiness Finance*, 2(3), 219-231.
- Palich, L.E. y Bagby, D.R. (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking - challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10(6), 425-438.
- Park, S.H. y Ungson, G.R. (2001). Interfirm rivalry and managerial complexity: A conceptual framework of alliance failure. *Organization Science*, 12(1), 37-53.
- Parker, S.C. y Robson, M.T. (2004). Explaining international variations in self-employment: Evidence from a panel of OECD countries. *Southern Economic Journal*, 71(2), 287-301.
- Parkes, C.M. (1975). What becomes of redundant world models? A contribution to the study of adaptation to change. *British Journal of Medical Psychology*, 48(2), 131-137.
- Pearce II, J.A., Freeman, E.B. y Robinson Jr., R.B. (1987). The tenuous link between formal strategic planning and financial performance. *Academy of Management Review*, 12(4), 658-675.
- Pejovich, S. (1999). The effects of the interaction of formal and informal institutions on social stability and economic development. *Journal of Markets and Morality*, 2(2), 164-181.
- Peng, M.W. y Heath, P.S. (1996). The growth of the firm in planned economies in transition: Institutions, organizations and strategic choice. *Academy of Management Review*, 21(2), 492-528.
- Peng, M.W., Sun, S.L., Pinkham, B. y Chen, H. (2009). The institution-based view as a third leg for a strategy tripod. *Academy of Management Perspectives*, 23(3), 63-81.
- Peng, M.W., Yamakawa, Y. y Lee, S. (2010). Bankruptcy laws and entrepreneur-friendliness. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(3), 517-530.
- Pennings, J.M., Lee, K., y Van Witteloostuijn, A. (1998). Human capital, social capital, and firm dissolution. *Academy of Management Journal*, 41 (4): 425-440
- Penrose, E.T. (1952). Biological analogies in the theory of the firm. *American Economic Review*, 42(5), 804-819.

- Peña, I. (2004). Business incubation centers and new firm growth in the Basque Country. *Small Business Economics*, 22(3-4), 223-236.
- Perry, S.C. (1998). *An exploratory study of U.S. small business failures and the influence of relevant experience and planning*. Tesis Doctoral. George Washington University. Ann Arbor, MI.
- Perry, S.C. (2001). The relationship between written business plans and the failure of small businesses in the U.S. *Journal of Small Business Management*, 39(3), 201-208.
- Peterson, R.A., Kozmetsky, G. y Ridgway, N.M. (1983). Perceived causes of small business failures: A research note. *American Journal of Small Business*, 8(1), 15-19.
- Pfeffer, J. (1981). *Power in organizations*. Pitman, Marshfield, MA.
- Phillips, B.D. y Kirchhoff, B.A. (1989). Formation, growth, and survival: Small firm dynamics in the U.S. economy. *Small Business Economics*, 1(1), 65-74.
- Poitevin, M. (1989). Financial signalling and the “deep-pocket” argument. *RAND Journal of Economics*, 20(1), 26-40.
- Porter, M.E. (1976). Please note location of nearest exit: Exit barriers and planning. *California Management Review*, 19(2), 21-33.
- Porter, M.E. (1983). The technological dimension of competitive strategy. En R.S. Rosembloom (Ed.), *Research on technological innovation, management and policy*, 1, (pp. 1-33). Greenwich, CT: JAI Press.
- Potts, A.J. (1977). *A study of the success and failure rates of small businesses and the use or non-use of accounting information*. Tesis doctoral. George Washintong University.
- Powell, W.P., DiMaggio y P.J. (1991). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Preisendörfer, P. y Voss, T. (1990). Organizational mortality of small firms: The effects of entrepreneurial age and human capital. *Organization Studies*, 11(1), 107-129.
- Price, R. (1984). *Small business management for small business owner/managers*. Melbourne: Wordsworth International.
- Psacharopoulos, G. y Woodhall, M. (1985). *Education for development: An analysis of investment choices*. Oxford: Oxford University Press.

- Putnam, R.D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Nueva York: Simon and Schuster.
- Quinn, R.E. y Cameron, K. (1983). Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: Some preliminary evidence. *Management Science*, 29(1), 33-51.
- Ramamurti, R. (2003). Can Governments Make Credible Promises: Insights from Infrastructure Projects in Emerging Economies. *Journal of International Management*, 9 (3), 253–269.
- Ramanujam, V., Venkatraman, N. y Camillus, J.C. (1986). Multi-objective assessment of effectiveness of strategic planning: A discriminate analysis approach. *Academy of Management Journal*, 29(2), 347-372.
- Rao, H. y Neilsen, E.H. (1992). An ecology of agency arrangements: Mortality of savings and loan associations, 1960-1987. *Administrative Science Quarterly*, 37(3), 448-470.
- Rasmusen, E. y Zenger, T.R. (1987). *Firm size and agent sorting*. Documento de Trabajo Business Economics N°. 87-13. John E. Anderson Graduate School of Management. University of California. Los Angeles, CA.
- Ravenscraft, D.J. (1983). Structure-profit relationships at the line of business and industry level. *Review of Economics and Statistics*, 65(1), 22-31.
- Reuber, A. y Fischer, E. (1999). Understanding the consequences of founders' experience. *Journal of Small Business Management*, 37(2), 30-45.
- Reynolds, P. y White, S. (1997). *The entrepreneurial process: Economic growth, men, women and minorities*. Westport, CT: Quorum Books.
- Reynolds, P.D. (1987). New firms: Societal contribution versus survival potential. *Journal of Business Venturing*, 2(3), 231-246.
- Reynolds, P.D. (1997). Who starts new firms? Preliminary explorations of firms in gestation. *Small Business Economics*, 9(5), 449-462.
- Reynolds, P.D. (1999). Creative destruction: Source or symptom of economic growth? En Z.J. Acs, B. Carlsson y C. Karlsson (Eds.): *Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises, and the macroeconomy*, (pp. 97-136). Cambridge: Cambridge University Press.
- Reynolds, P.D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., López García, P. y Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection desing and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- Reynolds, P.D., Bygrave, W.D., Autio, E., Cox, L.W. y Hay, M. (2002). *Global*

- Entrepreneurship Monitor*, 2002. *Executive report*. Wellesley, MA: Babson Collage.
- Rhenman, E. (1973). *Organization theory for long-range planning*. London: John Wiley & Sons.
- Rice, M.P. (2002). Co-production of business assistance in business incubators: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 17(2), 163-187.
- Robbie, K. y Wright, M. (1996). *Management buy-ins: Entrepreneurship, active investors and corporate restructuring*. Manchester: Manchester University Press.
- Robinson Jr., R.B. (1982). The importance of “outsiders” in small firm strategic planning. *Academy of Management Journal*, 25(1), 80-93.
- Robinson Jr., R.B. y Pearce II, J.A. (1984). Research thrusts in small firm strategic planning. *Academy of Management Review*, 9(1), 128-137.
- Robinson, K.C. y McDougall, P.P. (2001). Entry barriers and new venture performance: A comparison of universal and contingency approaches. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 659-685.
- Romanelli, E. (1989). Environments and strategies of organization start-up: Effects on early survival. *Administrative Science Quarterly*, 34(3), 369-387.
- Ronstadt, R. (1986). Exit, stage left why entrepreneurs end their entrepreneurial careers before retirement. *Journal of Business Venturing*, 1(3), 323-338.
- Rosa, P., Carter, S. y Hamilton, D. (1996). Gender as a determinant of small business performance: Insights from a British study. *Small Business Economics*, 8(6), 463-478.
- Rosa, P., Hamilton, D., Carter, S. y Burns, H. (1994). The impact of gender on small business management: Preliminary findings of a British study. *International Small Business Journal*, 12(3), 25-32.
- Roure, J.B. y Maidique, M.A. (1986). Linking prefunding factors and high-technology venture success: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 1(3), 295-306.
- Rubin, P.H. (1978). The theory of the firm and the structure of the franchise contract. *Journal of Law and Economics*, 21(1), 223-233.
- Rutherford, M.W., Buller, P.F. y Stebbins, J.M. (2009). Ethical considerations of the legitimacy lie. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(4), 949-964.

- Say, J.B. (1964). *A treatise on political economy or the production, distribution and consumption of wealth*. New York, A. M. Kelley (first edition 1803).
- Scherer, F.M. (1980). *Industrial market structure and economic performance*. (2ª. Ed.) Chicago: Rand McNally.
- Schmalensee, R. (1989). Inter-industry studies of structure and performance. En Schmalensee, R. y Willig, R. D. (Eds.), *Handbook of industrial organization*, (pp. 951-1010). Amsterdam: North-Holland.
- Schmude, J., Welter, F. y Heumann, S. (2008). Entrepreneurship research in Germany, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32(2), 289-311.
- Schoollhammer, H. (1991). Incidence and determinants of multiple entrepreneurship. En Churchill, N.C., Bygrave, W.D., Govin, J.G., Sexton, D.L., Slevin, D.P., Vesper, K.H. y Wetzel, W.E. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1991, Proceedings of the Eleventh Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference*. (pp. 11-24). Wellesley, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College.
- Schoonhoven, C.B., Eisenhardt, K.M. y Lyman, K., (1990). Speeding products to market: Waiting time to first product introduction in new firms. *Administrative Science Quarterly*. 35(1), 177-207.
- Schultz, T.W. (1959). Investment in man: An economist's view. *The Social Service Review*, 33(2), 109-117.
- Schuman, J.C. y Seeger, J.A. (1986). The theory and practice of strategic management in smaller rapid growth firms. *American Journal of Small Business*, 11(1), 7-18.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*. New York: Harper and Row.
- Schwenk, C.R. y Shrader, C.B. (1993). Effects of formal strategic planning on financial performance in small firms: A meta-analysis. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 17(3), 53-64.
- Scott, M. y Bruce, R. (1987). Five stages of growth in small business. *Long Range Planning*, 20(3), 45-52.
- Scott, M. y Lewis, J. (1984). Re-thinking entrepreneurial failure. En Lewis, J., Stanworth, J. y Gibb, A. (Eds.), *Success and failure in small business*, (pp. 29-56). Aldershot, United Kingdom: Gower Publishing.

- Sexton, D.L. y Bowman-Upton, N.B. (1991). *Entrepreneurship, creativity and growth*. New York: Macmillan.
- Sexton, D.L. y Van Auken, P. (1985). A longitudinal study of small business strategic planning. *Journal of Small Business Management*, 23(1), 7-15.
- Shane, S. (1996). Hybrid organizational arrangements and their implications for firm growth and survival: A study of new franchisors. *Academy of Management Journal*, 39(1), 216-234.
- Shane, S. (2001). Organizational incentives and organizational mortality. *Organization Science*, 12(2), 136-160.
- Shane, S. (2001). Technology regimes and new firm formation. *Management Science*, 47(9), 1173-1190.
- Shane, S. (2003). *A general theory on entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Shane, S. y Delmar, F. (2004). Planning for the market: Business planning before marketing and the continuation of organizing efforts. *Journal of Business Venturing*, 19 (6), 767-785.
- Shane, S. y Stuart, T. (2002). Organizational endowments and the performance of university start-ups. *Management Science*, 48(1), 154-170.
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shane, S., Kolvereid, L. y Westhead, P. (1991). An exploratory examination of the reasons leading to new firm formation across country and gender. *Journal of Business Venturing*, 6(6), 431-446.
- Shane, S., Locke, E.A. y Collins, C.J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257-279.
- Shanteau, J. (1988). Psychological characteristics and strategies of expert decision makers. *Acta Psychologica*, 68(1-3), 203-215.
- Shapero, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today*, 9(6), 83-88.
- Shapiro, D. (1983). Entry, exit and the theory of multinational corporation. En Kindleberger C., Audretsch, D. (eds.), *The multinational corporation in the 1980s*, (pp. 103-122). Cambridge, MA: MIT Press.

- Sharma, A. y Kesner, I.F. (1996). Diversifying entry: Some ex ante explanations for postentry survival and growth. *Academy of Management Journal*, 39(3), 635-677.
- Shaver, J. (1995). The influence of industry growth and foreign entry rate on foreign direct investment survival. *Academy of Management Proceedings*, 201-205.
- Shaver, K.G. y Scott, L.R. (1991). Person, process, choice: The psychology of new creation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(2), 23-45.
- Shepherd, D.A. (1999). Venture capitalists' assessment of new venture survival. *Management Science*, 45(5), 621-632.
- Shepherd, D.A. (2003). Learning from business failure: Propositions of grief recovery for the self-employed. *Academy of Management Review*, 28(2), 318-328.
- Shepherd, D.A. y Krueger, N.F. (2002). An intentions-based model of entrepreneurial teams' social cognition. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 27(2), 167-185
- Shepherd, D.A. y Wiklund, J. (2005). *Entrepreneurial small business: A resource-based perspective*. Cheltenham: Elgar.
- Shepherd, D.A., Douglas, E.J. y Shanley, M. (2000). New venture survival: Ignorance, external shocks, and risk reduction strategies. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 393-410.
- Shepherd, D.A., Zacharakis, A. y Baron, R.A. (2003). VC's decision processes: Evidence suggesting more experience may not always be better. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 381-401.
- Shepherd, W.G. (1972). The elements of market structure. *Review of Economics and Statistics*, 54(1), 25-37.
- Shrader, C.B., Taylor, L. y Dalton, D.R. (1984). Strategic planning and organizational performance: A critical appraisal. *Journal of Management*, 10(2), 149-171.
- Shrieves, L. (1995, 25 de julio). Middle-agers need savvy resume for job hunt. *Orlando Sentinel*. (Recuperado de http://articles.orlandosentinel.com/1995-07-25/lifestyle/9507240375_1_older-workers-resume-for-job-finding-a-job)
- Siegfried, J.J. y Evans, L.B. (1994). Empirical studies of entry and exit: A survey of the evidence. *Review of Industrial Organization*, 9(2), 121-155.
- Simon, H.A. (1947). *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organization*. New York, NY: Free Press.

- Simon, M., Houghton, S.M. y Aquino, K. (2000). Cognitive, biases, risk perception and venture formation: How individuals decide to start companies. *Journal of Business Venturing*, 15(2), 113-134.
- Singer, B. (1995). Contours of development. *Journal of Business Venturing*, 10(4), 303-329.
- Singh, J.V. y Lumsden, C.J. (1990). Theory and research in organizational ecology. *Annual Review of Sociology*, 16, 161-195.
- Singh, J.V., Tucker, D.J. y House, R.J. (1986). Organizational legitimacy and the liability of newness. *Administrative Science Quarterly*, 31(2), 171-193.
- Sitkin, S.B. (1992). Learning through failure: The strategy of small losses. En Staw, B.M. y Cummings, L.L. (Eds.), *Research in organizational behavior, an annual series of analytical essays and critical reviews*, 14 (pp. 231-266). Greenwich, CT: JAI Press.
- Sleuwaegen, L. y Dehandschutter, W. (1991). Entry and exit in Belgian manufacturing. En Geroski, P.A., Schwalbach, J. (Eds.), *Entry and market contestability: an international comparison*, (pp. 111-120). Oxford: Blackwell.
- Smith, N.R. (1967). *The entrepreneur and his firm: The relationship between type of man and type of company*. East Lansing, MI: Michigan State University Press.
- Smith, N.R. y Miner, J.B. (1983). Type of entrepreneur, type of firm, and managerial motivation: Implications for organizational life cycle theory. *Strategic Management Journal*, 4(4), 325-340.
- Spence, M.T. y Brucks, M. (1997). The moderating effects of problem characteristics on experts' and novices' judgments. *Journal of Marketing Research*. 34(2), 233-247.
- Srinivasan, R., Woo, C. y Cooper, A. (1994). Performance determinants for male and female entrepreneurs. En Bygrave, W.D. (Ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1994, Proceedings of the Fourteenth Annual Entrepreneurship Research Conference*. (pp. 43-56). Babson Park, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College.
- Stanford, M.J. (1982). *New enterprise management*. Reston, VA: Reston Publishing.
- Stanworth, J. (1995). Penetrating the mists surrounding franchise failure rates, some old lessons for new businesses. *International Small Business Journal*, 13(2), 59-63.
- Star, A.D. y Massel, M.Z. (1981). Survival rates for retailers. *Journal of Retailing*, 57(2), 87-99.

- Starbuck, W.H. (1976). Organizations and their environments. En Dunnette, M.D. (Ed.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, (pp. 1069-1123). Chicago, IL: Rand McNally.
- Starbuck, W.H. (1983). Organizations as action generators. *American Sociological Review*, 48(1), 91-102.
- Starkey, K. (1998). What can we learn from the learning organization? *Human Relations*, 51(4), 531-546.
- Starr, J.A. y Bygrave, W.D. (1992). The second time around: Outcomes, assets and liabilities of prior start-up experience. En S. Birley, y I. MacMillan (Eds.), *International perspectives on entrepreneurship*. Amsterdam, The Netherlands: Elsevier.
- Staw, B.M., Sandelands, L.E. y Dutton, J.E. (1981). Threat-rigidity effects in organizational behavior: A multilevel analysis. *Administrative Science Quarterly*, 26(4), 501-524.
- Steier, L.P. (2009). Familial capitalism in global institutional contexts: Implications for corporate governance and entrepreneurship in East Asia. *Asia Pacific Journal of Management*, 26(3), 513-535.
- Steinmetz, L.L. (1969). Critical stages of small business growth: When they occur and how to survive them. *Business Horizons*, 12(1), 29-36.
- Steward, W.H. y Roth, P.L. (2004). Data quality affects meta-analytic conclusions: A response to Miner and Raju (2004) concerning entrepreneurial risk propensity. *Journal of Applied Psychology*, 89(1), 14-21.
- Stewart, H. y Gallagher, C. (1986). Business death and firm size in the U.K. *International Small Business Journal*, 4(1), 42-57.
- Stewart, W.H. y Roth, P.L. (2001). Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 145-153.
- Still, T. (1974). *An explanatory investigation of strategic planning behaviour in small business*. Tesis doctoral. Florida State University. (Citada en Bracker, J.S., Keats, B.W. y Pearson, J.N. (1988). Planning and financial performance among small firms in a growth industry. *Strategic Management Journal*, 9(6), 591-603).
- Stinchcombe, A.L. (1965). Social structure and organizations. Recogido en March, J.G. (Ed.), *Handbook of organizations*, (pp. 142-193). Chicago, IL: Rand McNally.
- Storey, D.J., Keasey, K., Watson, R. y Wynarczyk, P. (1987). *The performance of small firms, profits, jobs, and failures*. London: Croom Helm.

- Stuart, R.W. y Abetti, P.A. (1990). Impact of entrepreneurial and management experience on early performance. *Journal of Business Venturing*, 5(3), 151-162.
- Stuart, T.E., Hoang, H. y Hybels, R.C. (1999). Interorganizational endorsements and the performance of entrepreneurial ventures. *Administrative Science Quarterly*, 44(2), 315-349.
- Suárez, F.F. y Utterback, J.M. (1995). Dominant designs and the survival of firms. *Strategic Management Journal*, 16(6), 415-430.
- Suchman, M.C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
- Sugden, R. (1986). *The economics of rights, co-operation, and welfare*. Oxford: Basil Blackwell.
- Sutton, J. (1997). Gibrat's legacy. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 40-59.
- Sutton, R.I. (1987). The process of organizational death: Disbanding and reconnecting. *Administrative Science Quarterly*, 32(4), 542-569.
- Sutton, R.I. y D'Aunno, T. (1989). Decreasing organizational size: Untangling the effects of money and people. *Academy of Management Review*, 14(2), 194-212.
- Sveiby, K.E. (1997). *The new organizational wealth: Managing and measuring knowledge-based assets*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
- Swaminathan, A. (1995). The proliferation of specialist organizations in the American Wine Industry, 1941-1990. *Administrative Science Quarterly*, 40(4), 653-680.
- Tauzell, J. (1982). Survival of Minnesota new businesses, 1977-1980. *Review of Labour and Economic Conditions*, 9(2), 10-17.
- Taylor, M.P. (1999). Survival of the fittest? An analysis of self-employment duration in Britain. *Economic Journal*, 109(454), C140-C155.
- Taylor, M.P. (2001). Self-employment and windfall gains in Britain: Evidence from panel data. *Economica*, 68(272), 539-565.
- Teece, D.J. (1986). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public-policy. *Research Policy*, 15(6), 285-305.
- Terjesen, S. y Amoros, J.E. (2010). Female entrepreneurship in Latin America: Individual and economic institution characteristics of opportunity and necessity-based activity. *European Journal of Development Research*, 22(3), 313-330.
- Terjesen, S. y Hessels, J. (2009). Varieties of export-oriented entrepreneurship in Asia. *Asia Pacific Journal of Management*, 26(3), 537-561.

- Thomas, J. y Evanson, R.V. (1987). An empirical investigation of association between financial ratio use and small business success. *Journal of Business Finance and Accounting*, 14(4), 555-571.
- Thornhill, S. y Amit, R. (1998). Growth management of emergent firms in Canada. En Reynolds, P., Bygrave, W., Carter, N., Davidsson, P., Gartner, W., Mason, C. y McDougall, P. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, (pp. 375-389). Babson Park, US: Babson College.
- Thornhill, S. y Amit, R. (2003). Learning from failure: Organizational mortality and the resource-based view. *Analytical Studies Branch Research Paper Series*. Micro-Economic Analysis Division of Statistics Canada, 11F0019MIE No. 202.
- Timmons, J.A. (1990). *New venture creation: Entrepreneurship in the 1990s*. (3ª Ed.) Homewood, IL: Richard D. Irwin.
- Timmons, J.A. (1999). *New venture creation: Entrepreneurship for the 21th century*. (5ª Ed.) Boston, MA: Irwin/McGraw-Hill.
- Timmons, J.A., Smollen, L.E. y Dingee Jr., A.L.M. (1985). *New venture creation: A guide to entrepreneurship*. (2ª Ed.) Homewood, IL: Richard D. Irwin.
- Tirole, J. (1988). *The theory of industrial organization*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Tirole, J. (1988). *The theory of industrial organization*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Tonoyan, V., Strohmeier, R., Habib, M. y Perlitz, M. (2010). Corruption and entrepreneurship: How formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(5), 803-831.
- Toulouse, J.M. (1979). *L'entrepreneurship en Quebec*. Les Presses H.E.L. Fides, Montreal. (Citado en Fiegenbaum, A. y Karnani, A. (1991). Output flexibility: A competitive advantage for small firms. *Strategic Management Journal*, 12(2), 101-114).
- Tuijnman, A. y Boström, A.K. (2002). Changing notions of lifelong education and lifelong learning. *International Review of Education*, 48, 93-110.
- Tushman, M.L. y Anderson, P. (1986). Technological discontinuities and organizational environments. *Administrative Science Quarterly*. 31(3), 439-465.
- Tversky, A. y Kahneman, D., (1974). Judgments under uncertainty, heuristics and biases. *Science*, 185, 1.124-1.131. (Reproducido en Kahneman, D., Slovic, P. y Tversky, A. (Eds.) (1982), *Judgments Under Uncertainty, Heuristics and Biases*. (pp. 3-20). Cambridge: Cambridge University Press.

- U.S. Senate-Select Committee on Small Business (1971). *The economic effects of franchising*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
- Ucbasaran, D., Westhead, P. y Wright, M. (2001). The focus of entrepreneurial research: Contextual and process issues. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 25(4), 57-80.
- Ulmer, M.J. y Nielsen, A. (1947). Business turnover and causes of failure. *Survey of Current Business*, 27(4), 10-16.
- Utterback, J.M. (1994). *Mastering the dynamics of innovation: How companies can seize opportunities in the face of technological change*. Boston, Mass: Harvard Business School Press.
- Utterback, J.M., Meyer, M., Roberts, E. y Reitberger, G. (1988). Technology and industrial innovation in Sweden: A study of technology-based firms formed between 1965 and 1980. *Research Policy*, 17(1), 15-26.
- Utterback, J.M., y Abernathy, W.J. (1975). A dynamic model of process and product innovation. *Omega*, 3(6), 639-656.
- Van de Ven, A., Hudson, R. y Schroeder, D. (1984). Designing new business startups: entrepreneurial, organizational, and ecological considerations. *Journal of Management*, 10(1), 87-107.
- Van de Ven, A.H. (1992). Suggestions for studying strategy process: A research note. *Strategic Management Journal*, 13 (Special Issue), 169-188.
- Van Praag, C.M. (2003). Business survival and success of young small business owners. *Small Business Economics*, 21(1), 1-17.
- Van Witteloostuijn, A. (1998). Bridging behavioral and economic theories of decline: Organizational inertia, strategic competition, and chronic failure. *Management Science*, 44(4), 501-519.
- Veciana, J. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11-36.
- Vega, I. de la, Coduras, A., Cruz, C., Justo, R. y Nogueira, M.P. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2005*. Madrid: Instituto de Empresa Business School.
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective. En J. Katz y R. Brockhaus (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, Vol. 3, (pp. 119-138). Greenwich, CT: JAI Press.

- Venkataraman, S., Van de Ven, A.H., Buckeye, J. y Hudson, R. (1990). starting up in a turbulent environment: A process model of failure among firms with high customer dependence. *Journal of Business Venturing*, 5(5), 277-295.
- Verheul, I., Van Stel, A.J., y Thurik, A.R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship and Regional Development*, 18(2), 151-183.
- Verheul, I., Wennekers, A.R.M., Audretsch, D.B. y A.R. Thurik, (2002), An eclectic theory of entrepreneurship. En D.B. Audretsch, A.R. Thurik, I. Verheul y A.R.M. Wennekers (Eds.), *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison*. Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Vesper, K.H. (1990). *New venture strategies*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Vozikis, G. y Glueck, W.F. (1980). *Small business problems and stages of development*. Presentado en la 40th Annual Meeting of the Academy of Management, Detroit, MI, 373-377.
- Wagner, J. (1994). The post-entry performance of new small firms in German manufacturing industries. *Journal of Industrial Economics*, 42(2), 141-154.
- Wagner, J. (2006). Are nascent entrepreneurs jacks-of-all-trades? A test of Lazear's Theory of entrepreneurship with German data. *Applied Economics*, 38, 2415-2419.
- Watson, J. (2003). Failure rates for female-controlled businesses: Are they any different? *Journal of Small Business Management*, 41(3), 262-277.
- Watson, J. y Everett, J. E. (1996). Do small businesses have high failure rates: Evidence from Australian retailers. *Journal of Small Business Management*, 34(4), 45-62.
- Watson, J. y Everett, J.E. (1993). Defining small business failure. *International Small Business Journal*, 11(3), 35-48.
- Watson, J. y Everett, J.E. (1996a). Do small businesses have high failure rates? Evidence from Australian retailers. *Journal of Small Business Management*, 34(4), 45-62.
- Watson, J. y Everett, J.E. (1996b). Small business failure rates: Choice of definition and the size effect. *The Journal of Entrepreneurial and Small Business Finance*, 5(3), 271-285.
- Watson, J. y Everett, J.E. (1999). Small business failure rates: Choice of definition and industry effects. *International Small Business Journal*, 17(2), 33-49.
- Weitzel, W. y Jonsson, E. (1989). Decline in organizations: A literature integration and extension. *Administrative Science Quarterly*, 34(1), 91-109.

- Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., y Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24, 293-309.
- Westhead, P. (1995). Survival and employment growth contrasts between types of owner-managed high-technology firms. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 20(1), 5-27.
- Wetter, E. y Wennberg, K. (2009) Improving Business Failure Prediction for New Firms: Benchmarking Financial Models with Human and Social Capital. *Journal of Private Equity*, 12(2) 30-37.
- Whittington, R. (1993). *What is strategy, and does it matter?* New York: Routledge.
- Wichmann, H. (1983). Accounting and marketing-key small business problems. *American Journal of Small Business*, 7(4), 19-26.
- Wiklund, J., Baker, T. y Shepherd, D. (2010). The age-effect of financial indicators as buffers against the liability of newness. *Journal of Business Venturing*, 25(4), 423-437.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and hierarchies. analysis and antitrust implications*. London: Collier Macmillan Publishing.
- Williamson, O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism, firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1991). Strategizing, economizing, and economic organization. *Strategic Management Journal*, 12(Special Issue 2), 75-94.
- Winter Jr., S.G. (1964). Economic “natural selection” and the theory of the firm. *Yale Economic Essays*, 4(1), 225-272.
- Woo, C.Y. (1983). Evaluation of the strategies and performance of low ROI market share leaders. *Strategic Management Journal*, 4(2), 123-135.
- Woo, C.Y. (1987). Path analysis of the relationship between market share, business-level conduct and risk. *Strategic Management Journal*, 8(2), 149-168.
- Woo, C.Y. y Cooper, A.C. (1981). Strategies of effective low share businesses. *Strategic Management Journal*, 2(3), 301-318.
- Wooldridge, J.M. (2002). *Econometrics analysis of cross section and panel data*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Wruck, K. H. (1990). Financial distress, reorganization, and organizational efficiency. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 419-444.

- Yamakawa, Y., Peng, M. W. y Deeds, D. L. (2008). What drives new ventures to internationalize from emerging to developed economies? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32(1), 59-82.
- Yamakawa, Y., Peng, M.W. y Deeds, D.L. (2010). Revitalizing and learning from failure for future entrepreneurial growth. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 30(6), 1-11.
- Zacharakis, A. L., Meyer, G. D. y De Castro, J. (1999). Differing perceptions of new venture failure: A matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 37(3), 1-14.
- Zak, P. J. y Knack, S. (2001). Trust and growth. *Economic Journal*, 111(470), 295-321.
- Zapalska, A. (1997). Profiles of polish entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 35(2), 111-117.
- Zeithaml, C.P. y Fry, L.W. (1984). Contextual and strategic differences among mature businesses in four dynamic performance situations. *Academy of Management Journal*, 27(4), 841-860.
- Zimmerman, M. A. y Zeitz, G. J. (2002). Beyond survival: Achieving new venture growth by building legitimacy. *Academy of Management Review*, 27(3), 414-431.
