

Conocimiento certificado del fracaso empresarial: un análisis bibliométrico del periodo 1965-2012

Certified knowledge of business failure: a bibliometric analysis of the period 1965-2012

FERNÁNDEZ-PORTILLO, Antonio [1](#); DÍAZ-CASERO, Juan C. [2](#); SÁNCHEZ-ESCOBEDO, María C. [3](#) y HERNÁNDEZ-MOGOLLÓN, Ricardo [4](#)

Recibido: 19/02/19 • Aprobado: 05/05/2019 • Publicado 13/05/2019

Contenido

- [1. Introducción](#)
 - [2. Metodología](#)
 - [3. Resultados](#)
 - [4. Conclusiones, limitaciones y futuras líneas de investigación](#)
- [Referencias bibliográficas](#)

RESUMEN:

El cierre de empresas es un problema social importante. Por este motivo es primordial analizar qué factores se han asociado al fracaso empresarial. El diseño de esta investigación sigue la línea marcada por los trabajos de Ramos (2004) y Ramos y Ruiz (2007), con el objetivo de mostrar la estructura intelectual del fracaso empresarial con métodos bibliométricos. Para ello, se ha realizado, revisión de la literatura, análisis bibliométrico, de cocitación y de componentes principales, permitiendo determinar los temas principales. El trabajo concluye que el estudio del tópico del fracaso tiene aún muchos vacíos por cubrir por los investigadores.

Palabras clave: Fracaso empresarial, entrepreneurship, bibliometría, conocimiento certificado

ABSTRACT:

Closing down companies is an important social problem. For this reason, it is essential to analyze which factors are associated to business failure. The design of this research is in line with studies by Ramos (2004) and Ramos and Ruiz (2007), with the aim of showing the intellectual structure of business failure with bibliometric methods. For this purpose, literature review, bibliometric analysis, of cocitation and main components have been carried out, enabling to determine the main themes. Finally, this paper concludes that the study of the subject of failure still has many "gaps" to be filled by researchers.

Keywords: Business failure, entrepreneurship, bibliometrics, certified knowledge

1. Introducción

La aparición de nuevas empresas supone una mejora de la competitividad de los territorios (Porter, 1990), ofrece una solución a los problemas del desempleo (White y Reynolds, 1996), fomenta la innovación y conduce al desarrollo económico (Acs et al., 2005; Minniti et al., 2006).

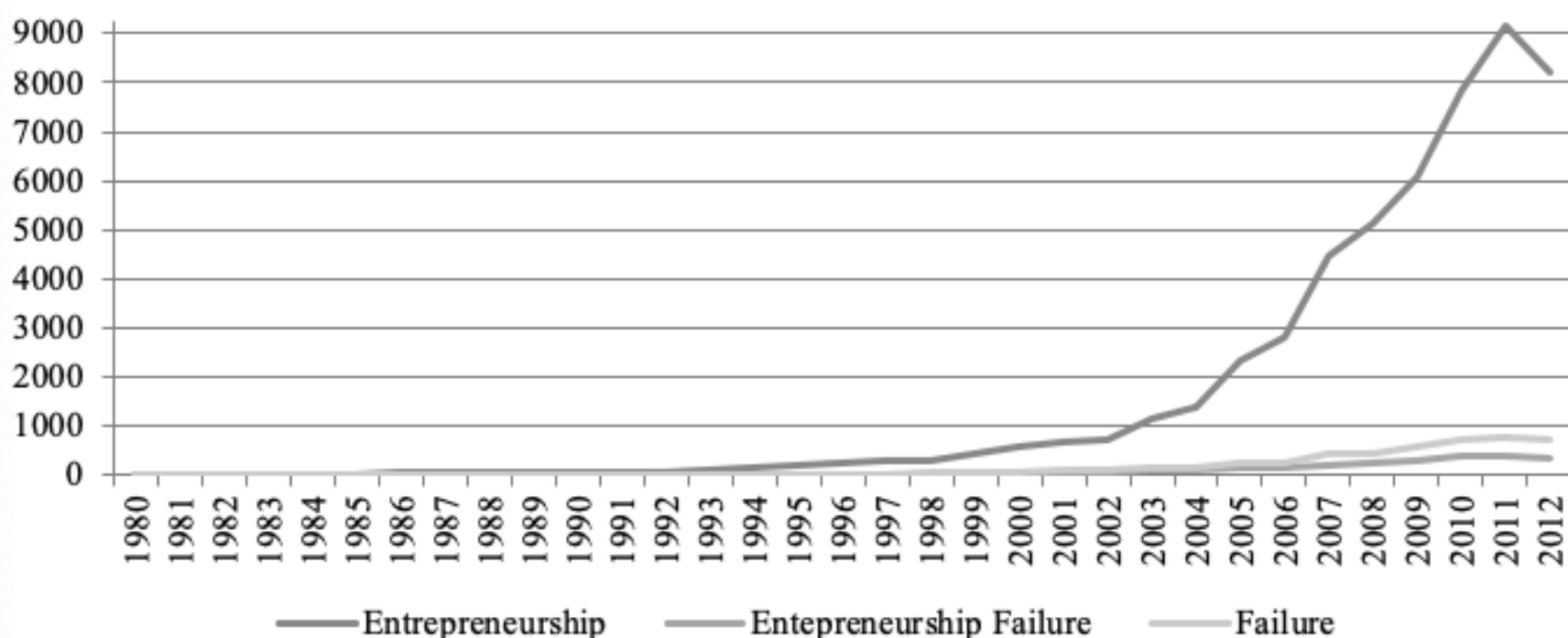
Por ello, el cese de empresas representa un lastre social, incidiendo en empleo, innovación, desarrollo económico y en los stakeholders de la empresa (Harrison y Freeman, 1999). Por tanto, la salud de la empresa concierne a muchos intereses (Charest et al., 1990), entre ellos a la investigación académica.

En investigación, cuando una disciplina alcanza cierta madurez, se toma esta como objeto de estudio, surgiendo trabajos que analizan su estado. Esto ha sucedido con el "entrepreneurship" (Shane y Ulrich, 2004), pero no en el tópico del fracaso.

Así, el fracaso empresarial podemos considerarlo un tópico incluido en la disciplina del "entrepreneurship", y su desarrollo es escaso en relación al "entrepreneurship".

Figura 1

Ciclo de vida de la Investigación en Creación de Empresas y en fracaso empresarial



No obstante, después de más de dos décadas de publicaciones científicas sobre el tema, creemos necesario valorar su estado, máxime cuando representa un problema social. Prueba de este interés es el incremento de citas que se han producido, como refleja el figura 1.

Simultáneamente, su análisis se hace más importante en el momento actual, siendo necesario delimitar el concepto y factores que condicionan el fracaso, y así poder ahondar en los motivos que lo han ocasionado, a fin de aprender de ello (Sitkin, 1992; Cannon y Edmondson, 2001) para evitar errores futuros.

Así pues, este trabajo se enmarca en las investigaciones que utilizan el propio campo de investigación (entrepreneurship failure) como objeto de estudio. Su objetivo principal es el análisis de la estructura intelectual del tópico del fracaso dentro de la disciplina del "entrepreneurship" a través de métodos bibliométricos. Además, como objetivos específicos, se pretende en primer lugar, identificar los estudios más citados con el propósito de delimitar los autores o teorías claves, permitiendo configurar el marco intelectual del campo de estudio. Y en segundo lugar, se intenta representar la red de relaciones entre los documentos que han tenido un mayor impacto para la construcción de la base de conocimiento de la disciplina, que nos indicarán los temas de investigación críticos en el área.

Este trabajo realiza varias aportaciones importantes al estudio del fracaso dentro del "entrepreneurship":

Que los autores tengan constancia, no existen trabajos reflejados en la base de datos *ISI Web of Science* (WOS) que hayan realizado una aproximación al estado de la cuestión del fracaso empresarial, ni de carácter cualitativo ni de tipo cuantitativo, por lo que el artículo aporta una absoluta novedad al estudio de este tópico de investigación.

Dentro de la disciplina general del "entrepreneurship", en el caso concreto del estudio del fracaso, supone una aportación la introducción de métodos bibliométricos en el estudio de su base intelectual.

Los resultados que aporta esta metodología bibliométrica son complementarios a los que aportan investigaciones tradicionales y cualitativas.

De los resultados obtenidos podemos deducir varias contribuciones importantes:

Se identifican y subrayan los trabajos más influyentes.

Se especifica la relación de unos temas con otros, presentando las características más importantes del campo en su conjunto.

Se identifican los temas de investigación más representativos por parte de los académicos, lo que podrá ayudar y orientar la investigación futura.

Además, la revisión de literatura con métodos bibliométricos y la clasificación efectuada, representa una contribución del artículo (Sánchez-Escobedo et al., 2016).

Sin embargo, la principal contribución de este trabajo es académica, ya que sus resultados serán útiles para los investigadores en posteriores estudios, al identificar y describir la estructura intelectual del tópico del fracaso empresarial dentro del "entrepreneurship", tanto desde su punto de vista teórico como metodológico (Díaz-Casero et al., 2014).

Después de la introducción, este artículo se ha estructurado en cuatro apartados: revisión de la literatura, que nos ha permitido realizar un acercamiento cualitativo para el estudio; obtención de datos y metodología utilizados para la realización del estudio empírico; resultados y discusión del análisis bibliométrico; y por último, conclusiones, limitaciones al estudio y futuras líneas de investigación.

1.1. El fracaso empresarial en la literatura

El primer punto a decidir sobre el fracaso empresarial es su definición. Este se refiere a una situación negativa que afecta a la empresa. Pudiendo destacar las revisiones bibliográficas realizadas por Dimitras et al. (1996) y Ravi y Ravi (2007).

Debemos tener en cuenta que si una empresa fracasa, las consecuencias sobre cada *stakeholders* son diferentes. Por esta razón, la definición para cada situación será diferente. Entre las definiciones más utilizadas de fracaso empresarial en los principales estudios encontrados, destacamos las siguientes:

La declaración formal de quiebra o procedimiento legal similar (Dimitras et al., 1999; Charitou et al., 2004).

Incapacidad de la empresa para pagar sus deudas (Laitinen, 1991).

Altman et al. (1994) y Laitinen y Laitinen (1998) lo definen como descubierto bancario y falta de pago a accionistas preferentes o un acuerdo explícito con los acreedores para reducir deudas (Blum, 1974).

Otros señalan que es "una terminación para prevenir pérdidas mayores" (Ulmer y Nielsen, 1947), o "incapacidad de sacar la empresa adelante" (Cochran, 1981), siendo más común la situación legal de insolvencia (Pastena y Ruland, 1986; Campbell, 1996; entre otros).

Storey (1994, p. 78) indica que ha sido definido de diversas formas: "*bankruptcy, insolvency, liquidation, death, deregister, discontinuance, ceasing to trade, closure, and exit*", generando confusión en el campo de estudio.

Thompson (2001) establece que se produce cuando un negocio es liquidado o vendido. Y además distingue entre: opcional o salida y no opcional o fracaso.

Dado que el fracaso puede considerarse como un proceso (Ooghe y Van Wymeersch, 2001; Manzaneque et al., 2010), algunos autores consideran la importancia del periodo transcurrido desde los primeros síntomas hasta que el fracaso ocurre (Liao, 2003; Ooghe y De Prijcker, 2008). Por ello ciertos autores utilizan los términos "*decline*" y "*failure*" para referir las etapas del estudio del fracaso.

Quienes se centran en el "*decline*", lo interpretan como degeneración del rendimiento de ventas, rentabilidad, cuota de mercado y mando tecnológico (Lorange y Nelson, 1987), o refiriéndose a la disminución de la munificencia de los recursos internos y con el tiempo con respecto a dos recursos críticos: recursos (directivos), financieros y humanos (D'Aveni,

1989), considerando la decadencia y la crisis como los extremos del empeoramiento del rendimiento (Chowdhury y Lang, 1993), o como la decadencia y el deterioro del rendimiento financiero, medido por la quiebra y la caída dramática del valor de mercado (Probst y Raisch, 2005).

En cambio, los que hablan del "failure" lo utilizan refiriéndose a quiebra, excluyendo la quiebra intencional (D'Aveni, 1989); fracaso o forma severa de apuros financieros como falta de crédito (Keasey y Watson, 1991).

Otros, consideran que el fracaso ocurre cuando el capital organizacional desciende hasta cero. Así, la empresa no es capaz de hacer frente a sus obligaciones financieras (Westgaard y Van Der Wijst, 2001); viéndose forzada a la quiebra o liquidación (Levinthal, 1991). El fracaso también significa el cierre de una unidad, dentro de una organización de franquicia (Castrogiovanni et al., 1993).

Lussier (1995) considera el fracaso cuando se causan pérdidas a los acreedores. Para De Castro et al., (1997) el cese ocurre debido a la insolvencia absoluta, y/o cuando una empresa cesa con el fin de parar pérdidas continuadas.

Como bancarrota lo definen Zacharakis et al., (1999). Como cese de operaciones por cualquier razón o quiebra o defecto "make a go of it" lo interpretan Watson y Everett (1996). También puede decirse que una iniciativa ha fallado cuando ha terminado como consecuencia del rendimiento actual o esperado debajo de un umbral crítico, no cumpliendo con sus objetivos, según Mcgrath (1999). En cambio, Lussier y Pfeifer (2001) lo interpretan como "no haber obtenido beneficios durante los tres años anteriores". Y Shepherd (2003, 2005) establece que el fracaso ocurre cuando la caída en ingresos y/o la subida de gastos provocan que la empresa sea insolvente, y por tanto, no puede seguir operando bajo la dirección y propiedad actual.

Por su parte, Cressy (2006) interpreta que el fracaso ocurre cuando el valor de una empresa se cae por debajo del coste de oportunidad de permanecer con la actividad.

Por otro lado, algunos autores como Ooghe y Van Wymeersch (2001) realizan la clasificación entre empresas exitosas y las que no lo son, en función de su rentabilidad y liquidez (Tabla 1).

Tabla 1
Clasificación de las empresas exitosas y no sobre la base de la rentabilidad y liquidez

Liquidez	Rentabilidad	
	Positiva	Negativa
Positiva	Empresas saneadas	Empresas temporalmente enfermas o gravemente enfermas
Negativa	Empresas enfermas crónicas	Empresas moribundas

Fuente: Ooghe & Van Wymeersch (2001)

Otra línea de investigación la constituyen aquellos autores que cuestionan la validez de los modelos de predicción de fracaso empresarial (Mottiar e Ingle, 2007; Ooghe y De Prijcker, 2008).

Otros autores como Guilhot (2000) clasifican los estudios del fracaso empresarial en cuatro disciplinas: 1) Economía. 2) Finanzas. 3) Estrategia. 4) Dirección.

Algunos investigadores indican que los factores del fracaso pueden ser descritos a través del ciclo de vida y sus etapas (Tascón y Castaño, 2012). Así, para Greiner (1972) la crisis de una organización se desarrolla en varias etapas. Argenti (1976) indica que las empresas presentan tres tipos de trayectorias para llegar al fracaso. Adizes (1979) identifica cuatro resultados de mortalidad prematuros: 1) Idea frustrada; 2) mortalidad infantil; 3) la trampa

del fundador; y 4) divorcio. Weitzel y Jonsson (1989) estudian la secuencia desde el inicio de las dificultades hasta la potencial bancarrota.

Peña (2004), agrupa los factores que afectan al fracaso en: 1) capital humano del empresario, 2) características de la nueva organización, y 3) factores externos del entorno competitivo.

Boyle y Desai (1991) proponen en su revisión una tipología que divide las causas del fracaso de pequeñas empresas en dos dimensiones con cuatro categorías: 1) Entorno: interno y externo. 2) Naturaleza de la respuesta: administrativa y estratégica. Otros investigadores las agrupan en tres factores (Liao, 2003; Justo, 2008): 1) Características individuales. 2) Estrategias empresariales y características organizacionales. 3) Condiciones del entorno.

Ooghe y Waeyaert (2004), consideran los factores asociados al fracaso englobados en: 1) Entorno macroeconómico. 2) Entorno microeconómico. 3) Empresario. 4) Políticas públicas. 5) Características de la empresa.

Debido a la diversidad de interpretaciones del término a estudiar y de los diferentes enfoques planteados, podemos decir que la investigación del fracaso empresarial está muy fragmentada, incluyendo diferentes líneas de estudio en función del nivel de análisis considerado. Además, su fragmentación puede deberse fundamentalmente a haber centrado los estudios en la predicción (Storey y otros, 1987; Lussier, 1995), centrándose principalmente en ratios financieros, más que en comprender su dimensión.

Un hallazgo importante fue el de Argenti (1976) que indicaba que hay tres clases de empresas que fracasan: las que nunca llegan a despegar tras la creación; las individuales que crecen demasiado y resultan ingobernables; y las maduras que, sin una buena estructura de gestión, quiebran tras varios años de deterioro gradual.

Keasey y Watson (1991), indican que la quiebra de una empresa depende además de sus deudas, de los intereses económicos, del poder de sus *stakeholders* y de la capacidad de sus gestores para superar las dificultades y para actuar con independencia de los intereses de los partícipes.

La laguna de entendimiento del concepto es en parte debido a la carencia de una definición adecuada del fracaso, ya que el problema que sigue existiendo es encontrar cual es el límite entre las empresas que tienen éxito y las que no (Shepherd, 2005, p. 124).

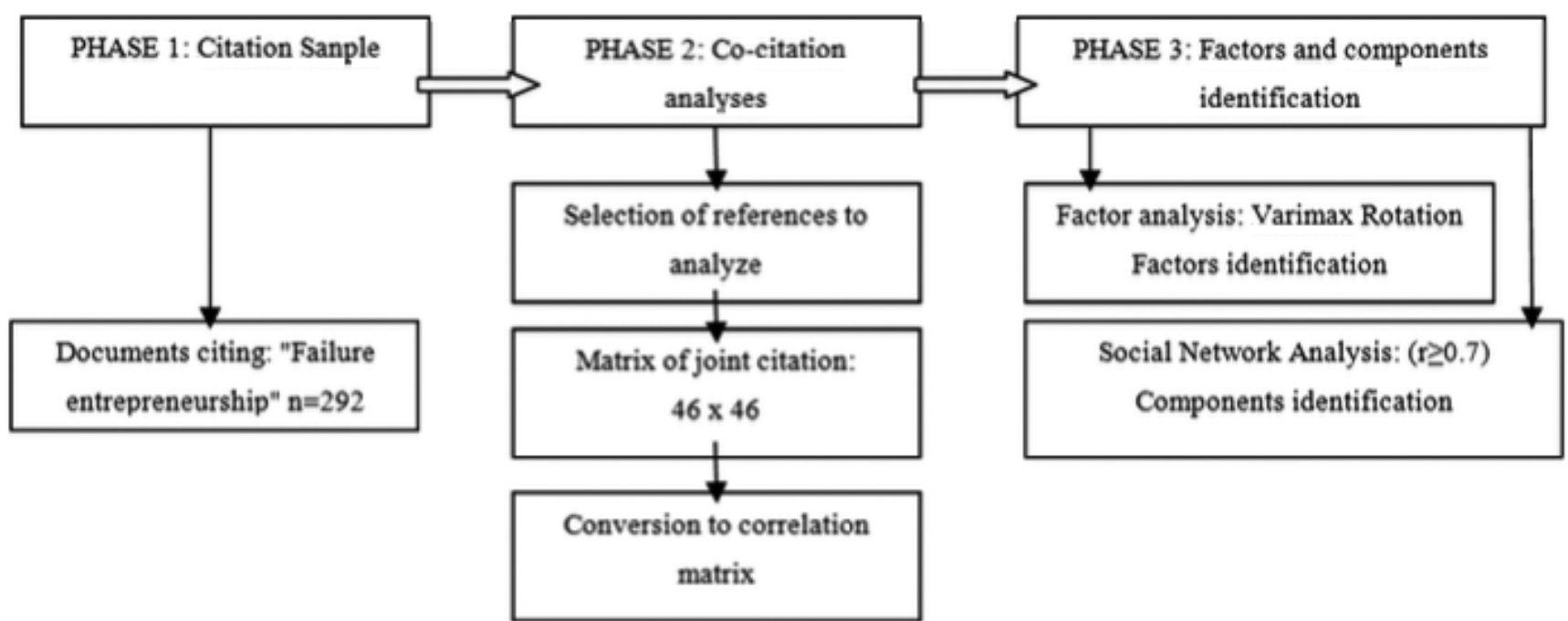
En conclusión, la revisión de la literatura muestra que los factores que determinan el fracaso empresarial no están totalmente recogidos de forma concreta y justificada en un único estudio, habiendo detectado que la mayor parte de los trabajos encontrados estudian el fracaso empresarial desde el punto predictivo con la definición legal del fracaso, creando un sesgo de información muy importante que puede variar de un país a otro.

2. Metodología

Según Ramos (2004), el método bibliométrico, se alimenta de artículos de revistas y notas de investigación, por su consideración de "conocimiento certificado", incrementándose la fiabilidad de los resultados, permitiendo ser publicado posteriormente a la revisión crítica de otros investigadores del área (Callon et al., 1993). Así, existen estudios sobre "entrepreneurship" que utilizan el análisis de citas conjuntas (Ramos y Ruiz, 2007; entre otros).

Los análisis bibliométricos se suelen dividir en dos categorías: 1) Análisis de citas, que ofrece el impacto de la investigación. 2) Análisis de cocitación, que traza los vínculos e interacciones entre investigadores y campos de investigación. Estos análisis proporcionan una descripción completa de la investigación en un campo, y juntos son los más sofisticados en términos metodológicos para análisis bibliométricos (Callon et al., 1993; Ding et al., 2000).

Para la elaboración de la metodología utilizada en esta investigación se han seguido varios pasos que se reflejan en la figura 2.



Fuente: Adaptado de Ramos y Ruiz (2007) y Fernández y Ramos (2009)

En la primera etapa se han seleccionado las bases de datos Science Citation Index, Social Science Citation Index, Arts & Humanities Citation Index, Conference Proceedings Citation Index y Conference Proceedings Citation Index, de la Web of Science. Debido a que el área objeto de estudio dentro del "entrepreneurship" es "failure entrepreneurship", se han cruzado utilizando el operador booleano "and", el término "entrepreneurship" con los términos expresados por Storey (1994:78) relativos al fracaso y cierre de empresas: "failure", "exit", "insolvency", "liquidation", "death", "deregister", "cease to trade", "close" y "bankruptcy", más el término "decline", indicado por Ooghe y Van Wymeersch (2001). En esta búsqueda se han obtenido 292 documentos, publicados en el periodo 1965-2012, conteniendo 3.909 referencias citadas.

En la segunda etapa, siguiendo a López-Piñero y Terrada (1992) se han depurado manualmente los errores ocasionados por la codificación de las citas, concernientes a los nombres de autores, revistas y primera edición de libros. Es necesario mencionar que en la actualización de la WOS del año 2011, se eliminaron los errores de las citas duplicadas existentes, cifradas en el 25% de las citas.

Para el análisis de citas conjuntas (Braam et al., 1991; Small, 1999) se asocian parejas de documentos citados simultáneamente en artículos posteriores. Ramos y Ruiz (2004, p. 984; 2007, p. 22) lo interpretan como "una medida de similitud de contenidos entre dicha pareja".

En una tercera etapa se obtiene la matriz de citas conjuntas que recoge la distancia normalizada entre cada pareja de documentos. Habiendo tomado dos decisiones importantes: 1) coeficiente de correlación utilizado para establecer la medida de similitud normalizada; 2) establecimiento del umbral de citación de la muestra.

Para medir la similitud de contenidos, hemos utilizado el coeficiente de correlación de Pearson (Ramos y Ruiz, 2007; Fernández y Ramos, 2009), aunque también es posible utilizar el índice de Jaccard (Schildt y Mattsson, 2006; Sillanpää, 2006).

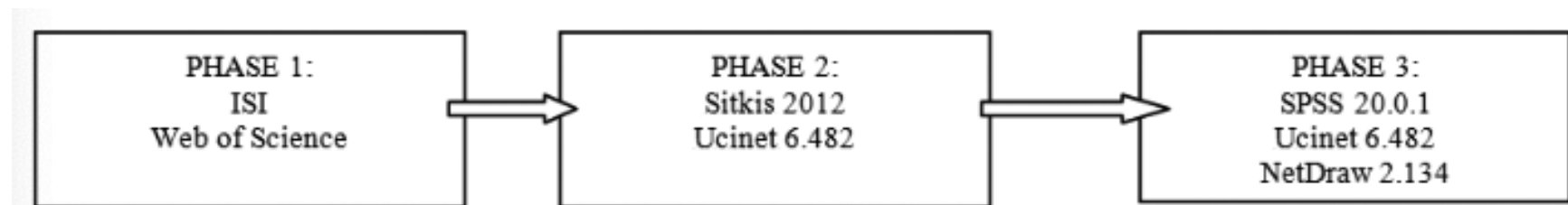
En cuanto al umbral mínimo de citación, siguiendo a Ramos y Ruiz, (2004) y Fernández y Ramos, (2009) se han realizado análisis previos para determinar un valor del 3,42% para este umbral, que implica analizar las citas conjuntas de las referencias que reciben 10 citas o más.

Por último, se ha obtenido la matriz de correlación de citas conjuntas, de dimensión 46x46, adecuada para realizar análisis multivariante. Así siguiendo a White y McCain (1998) y Ramos y Ruiz (2004), se realizó un análisis factorial con rotación varimax de la matriz de correlación, obteniendo la carga factorial de cada documento que construye cada factor, y que puede traducirse en las especialidades de investigación del estudio del fracaso empresarial.

A este análisis está acompañado de la representación gráfica de los documentos con saturaciones factoriales superiores a 0,7 (White y McCain, 1998). Además, cada nodo del grafo representado identifica visualmente los estudios dentro de las redes.

En la figura 3 se indican las bases de datos y el software utilizado para la realización de todo el análisis de citas conjuntas.

Figura 3
Bases de datos y software



3. Resultados

Del análisis se han obtenido 292 documentos, redactados por 615 autores, que han utilizado 11.744 documentos citados. Alcanzando un promedio de 40,21 referencias por documento.

Tabla 2
Documentos más citados en la Investigación
sobre el fracaso empresarial

Ranking	Documento citado	Nº de citas	Libro o Artículo	Ranking	Documento citado	Nº de citas	Libro o Artículo
1	Nelson & Winter (1982)	22	L	24	Henderson & Clark (1990)	12	A
2	Evans & Leighton (1989)	19	A	25	Holtzeakin et al. (1994)	12	A
3	Evans & Jovanovic (1989)	19	A	26	Low & MacMillan (1988)	12	A
4	McGrath (1999)	19	A	27	Bates (1990)	11	A
5	Schumpeter (1934)	18	L	28	Gimeno et al.(1997)	11	A
6	Jovanovic (1982)	17	A	29	Glaser & Strauss (1967)	11	L
7	Porter (1980)	17	L	30	Hamilton (2000)	11	A
8	Gartner (1985)	16	A	31	Katz & Gartner (1988)	11	A
9	Shane & Venkataraman (2000)	16	A	32	Pfeffer & Salancik (1978)	11	L
10	Shane & Cable (2002)	16	A	33	Venkataraman et al. (1990)	11	A
11	Shepherd (2003)	16	A	34	Berkowitz & White (2004)	10	A

12	Stinchcombe (1965)	16	L	35	Cooper et al. (1988)	10	A
13	Kirzner (1979)	15	L	36	Covin & Slevin (1989)	10	A
14	March (1991)	15	A	37	Drucker (1985)	10	L
15	Barney (1991)	14	A	38	Dunne et al. (1988)	10	A
16	Kirzner (1973)	14	L	39	Gartner (1988)	10	A
17	Blanchower & Oswald (1998)	13	A	40	Geroski (1995)	10	A
18	Busenitz & Barney (1997)	13	A	41	Granovetter (1985)	10	A
19	Brüderl et al. (1992)	12	A	42	Hannan & Freeman (1984)	10	A
20	Cohen & Levinthal (1990)	12	A	43	Knight (1921)	10	L
21	Duchesneau & Gartner (1990)	12	A	44	Lumpkin & Dess (1996)	10	A
22	Eisenhardt (1989)	12	A	45	Schumpeter (1942)	10	L
23	Headd (2003)	12	A	46	Vesper (1990)	10	L

En una primera etapa, se muestran las referencias más citadas, habiendo identificado 46 documentos que ofrecen una visión del tópico analizado (Tabla 2).

El análisis descriptivo muestra que el documento más destacado es el de Nelson y Winters (1982), seguido por los de Evans y Leighton (1989), Evans y Jovanovic (1989), Mcgrath (1999), Schumpeter (1934), Jovanovic (1982) y Porter (1980). Es de resaltar que tres de estos siete documentos sean libros que tratan de temas generalistas desde el punto de vista macroeconómico. También llama la atención el que los autores de los documentos más citados sean prácticamente todos de universidades de Estados Unidos.

Una discusión más detallada la presentamos en dos partes: 1) sobre artículos publicados en revistas, y 2) sobre libros. De los 46 estudios más citados, 34 son artículos de revistas y 12 son libros, ocho de ellos publicados antes de 1980. Esto parece indicarnos que, a pesar de la juventud de la disciplina, y de que el trabajo más citado es el libro de Nelson y Winter de 1982, a partir de los años 80 empieza a asentarse el conocimiento basado en artículos, lo que es indicativo del crecimiento de la disciplina. No obstante, no se han encontrado publicaciones relevantes que tengan más de 9 citas entre 2004 y 2012, lo cual alumbra un crecimiento enlentecido.

Del análisis de los artículos de revistas concluimos:

En primer lugar, la naturaleza de la revista, destacando tres categorías incluidas en WOS y en JCR: 1) revistas de Business y Management, entre las que se encuentran *Academy of Management Review*, *Journal of Business Venturing*, *Administrative Science Quarterly*; 2) revistas de ciencias económicas, como *Journal of Political Economy* o *Rand Journal of Economics*; y 3) revistas de sociología, psicología aplicada, ciencias sociales o métodos matemáticos, como el caso de *American Sociological Review* o *Econometrica*.

En segundo lugar, en relación con la nacionalidad de las revistas, la mayoría son de América del Norte, y las de mayor número de artículos, las de los estados de New York, Michigan o Washington. Además, hay tres revistas europeas, dos holandesas y una inglesa.

La tabla 3 muestra las revistas que han publicado un mayor número de artículos, y algunos de los datos mencionados.

Tabla 3
Revistas con mayor número de publicaciones de los trabajos tratados

Revista	Nº de trabajos publicados	% Total del Nº trabajos publicados	Categorías	Nacionalidad de las revistas	Editor
Academy of Management Review	7	2,40%	Business, Management	EE.UU.	Academy of Management
Journal of Business Venturing	4	1,37%	Business	EE.UU.	ELSEVIER
Administrative Science Quarterly	3	1,03%	Business, Management	EE.UU.	SAGE
Journal of Political Economy	3	1,03%	Economics	EE.UU.	Universidad de Chicago
American Sociological Review	2	0,68%	Sociology	EE.UU.	SAGE

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WOS (2013)

En tercer lugar, con respecto a la fecha de publicación, el 94% de los artículos se publicaron entre 1985 y 2004, siendo el quinquenio más productivo el de 1985-1989, con el 32,35% de la producción. A partir de 2004, ha ido decayendo, corroborando una etapa de crecimiento lento.

En cuarto lugar, en relación al número de autores de los artículos más citados, la mayoría (82,35%) es obra de uno o de dos autores, siendo más escasos los de tres o cuatro autores. Por último, los temas que más se repiten en estos artículos son: rendimiento, innovación, crecimiento, industria, modelo, autoempleo, estrategia o dirección.

Por otra parte, del análisis de los libros más citados concluimos:

En primer lugar, los editores son mayormente de América del Norte, ligados a universidades como Chicago, Stanford o Harvard, exceptuando dos que son de la editorial europea Routledge (Inglaterra). En segundo lugar, en relación a fecha de publicación de los libros, el último libro indexado se publicó en 1985 por Peter Drucker, siendo las décadas más productivas las de los años 60, 70 y 80. Por el contrario, el más antiguo de los analizados es el de Knight (1921), que aparece entre los de menos citas. En cuanto a los temas, la mayoría son de carácter general, afrontando cuestiones macroeconómicas o relacionadas con la empresa como son: innovación, ventaja competitiva, emprendimiento, oportunidad, riesgo, estrategia, control externo o estructura social de las organizaciones.

La segunda etapa de la investigación comprende un análisis de cocitación que realiza un análisis de componentes principales, generando información sobre las principales áreas de estudio de la investigación de esta disciplina. Los resultados permiten identificar cómo los estudios más citados han contribuido a la construcción de la disciplina del fracaso empresarial, encontrado 5 factores, que en su conjunto explican el 79,7% de la varianza total (Tabla 4). El primero de ellos explica el 62,6% del total, mientras que el resto tiene un valor explicativo menor y casi idéntico (4,6%, 4,2%, 4,2% y 4,1%). Estos primeros

resultados aportan una aproximación de la importancia de cada uno de estos factores en el estudio del fracaso empresarial.

Tabla 4
Varianza total explicada. Fracaso empresarial

Componente	Autovalores iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	28,769	62,541	62,541	28,767	62,536	62,536
2	3,406	7,404	69,946	2,116	4,599	67,135
3	1,726	3,752	73,698	1,950	4,239	71,374
4	1,570	3,412	77,110	1,921	4,175	75,549
5	1,187	2,581	79,691	1,905	4,141	79,691

Nota: método de extracción: Análisis de componentes principales

En la tabla 5 hemos desglosado las saturaciones factoriales de los 46 documentos analizados, que se consideran como contribución del documento al tópico de investigación que representa cada factor. Así, hemos tratado de identificar cada uno de los factores con un área específica de estudios relevante para la disciplina.

El primero es el factor predominante, al agrupar la mayor parte de los documentos analizados, por lo que podemos considerarlo el núcleo intelectual de la disciplina, otorgándole el nombre de "empresario y recursos". Los estudios de este componente hablan mayormente de la importancia del empresario y sus relaciones con el entorno general y específico, sus capacidades para la gestión estratégica y directiva de la empresa y los diferentes tipos de recursos necesarios para la puesta en marcha y el desarrollo de su empresa (Knight, 1921; Schumpeter, 1934, 1942; Pfeffer y Gerald, 1978; Drucker, 1985; etc.). Además, un número apreciable de documentos hablan del emprendimiento y empresario desde el punto teórico y empírico (Gartner, 1988; Evans y Jovanovic, 1989; Blanchflower y Oswald, 1998), de las capacidades estratégicas y directivas del empresario para ser eficientes (Covin y Slevin, 1989), de la elección del sector y el posicionamiento de la empresa en él (Jovanovic, 1982), del tamaño (Katz y Gartner, 1988; Brüderl et al., 1992; Halminton, 2000), de los objetivos y riesgos (Duchesneau y Gartner, 1990) o de las estrategias adecuadas para conseguir ventajas competitivas (Barney, 1991; Geroski, 1995) que den supervivencia y crecimiento a la empresa (Cooper et al., 1988).

Por último, hallamos numerosos documentos referidos a los recursos que necesita el empresario en su andadura profesional. Así, Bates (1990) y Headd (2003) mencionan la falta de financiación como desencadenante del fracaso empresarial. Holtzeakin et al., (1994) destacan la influencia en la viabilidad de las nuevas empresas que tienen las restricciones de liquidez, mientras que Blanchflower y Oswald (1998) indican que el acceso a capital es el principal problema para conseguir el éxito de las nuevas empresas. Además, según Bates (1990) y Brüderl et al., (1992), el tamaño de la inversión inicial es un factor determinante para la supervivencia de la empresa.

Otros autores hablan de la importancia de la calidad del capital humano y la formación del promotor (Bates, 1990; Brüderl et al., 1992; Gimeno et al., 1997) o de la necesidad de contar con asesores externos para tomar decisiones adecuadas en la empresa (Cooper et al., 1988).

Al segundo factor, que explica un 7,404% de total de la varianza, podemos denominarlo "mercado y capacidades". Este contiene estudios relacionados con los procesos del mercado pudiendo destacar la importancia de la función empresarial (Kirzner, 1973, 1979) y las capacidades estratégicas de exploración y explotación en el proceso de aprendizaje organizacional (March, 1991) para crear ventajas competitivas (Porter, 1980) frente a la competencia en los mercados. Además, Gartner (1985) trata de buscar un marco conceptual para el "entrepreneurship".

Tabla 5
Matriz de componentes rotados. Fracaso empresarial (*)

MATRIZ DE COMPONENTES ROTADOS (*)	COMPONENTE				
	1	2	3	4	5
Barney (1991) - <i>J Manage-</i>	,998				
Bates (1990) - <i>Rev Econ Stat-</i>	,998				
Berkowitz & White (2004) - <i>Rand J Econ-</i>	,998				
Covin & Slevin (1989) - <i>Strategic Manage J-</i>	,997				
Duchesneau & Gartner (1990) - <i>J Bus Venturing-</i>	,997				
Blanchflower & Oswald (1998) - <i>J Labor Econ-</i>	,997				
Cohen & Levinthal (1990) - <i>Admin Sci Quart-</i>	,997				
Cooper, Woo & Dunkelberg (1988) - <i>J Bus Venturing-</i>	,997				
Drucker (1985) - <i>Innovation Entrepren-</i>	,997				
Dunne, Roberts & Samuelson (1988) - <i>Rand J Econ-</i>	,997				
Evans & Leighton (1989) - <i>Am Econ Rev-</i>	,997				
Bruderl, Preisendorfer & Ziegler (1992) - <i>Am Sociol Rev-</i>	,997				
Eisenhardt (1989) - <i>Acad Manage Rev-</i>	,997				
Pfeffer & Gerald (1978) - <i>External Control Org-</i>	-,990				
Knight (1921) - <i>Risk Uncertainty Pro-</i>	-,990				
Lumpkin & Dess (1996) - <i>Acad Manage Rev-</i>	-,990				
Shepherd (2003) - <i>Acad Manage Rev-</i>	-,990				
Hannan & Freeman (1984) - <i>Am Sociol Rev-</i>	,989				
Gartner (1988) - <i>Am J Small Business-</i>	,989				

Geroski (1995) -Int J Ind Organ-	,989				
Gimeno, Folta & Cooper (1997) -Admin Sci Quart-	,989				
Granovetter (1985) -Am J Sociol-	,989				
Hamilton (2000) -J Polit Econ-	,989				
Headd (2003) -Small Bus Econ-	,989				
Henderson & Clark (1990) -Admin Sci Quart-	,989				
Holtzeakin, Joulfaian & Rosen (1994) -J Polit Econ-	,989				
Jovanovic (1982) -Econometrica-	,989				
Katz & Gartner (1988) -Acad Manage Rev-	,989				
Glaser & Strauss (1967) -Discovery Grounded T-	,989				
Stinchcombe (1965) -Hdb Org-	-,153				
Schumpeter (1942) -Capitalism Socialism-	-,153				
Vesper (1990) -New Venture Strategi-	-,153				
Shane & Cable (2002) -Manage Sci-	-,153				
Shane & Venkataraman (2000) -Acad Manage Rev-	-,153				
Schumpeter (1934) -Theory Ec Dev-	-,153				
Venkataraman, Ven, Buckeye & Hudson (1990) -J Bus Venturing-	-,153				
Kirzner (1973) -Competition Entrepre-		,859		-,112	
March (1991) -Organ Sci-		,750		,240	,313
Gartner (1985) -Acad Manage Rev-		,608	,144	,272	
Low & McMillan (1988) -J Manage-		,143	,937		
Porter (1980) -Competitive Strategy-		,142	,839		,334
Evans & Jovanovic (1989) -J Polit Econ-				,922	
Busenitz & Barney (1997) -J Bus Venturing-		,439	,153	,782	
Kirzner (1979) -Perception Opportuni-		-,240	,479	,531	,460
McGrath (1999) -Acad Manage Rev-		,363			,855

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

(*) La rotación ha convergido en 7 iteraciones

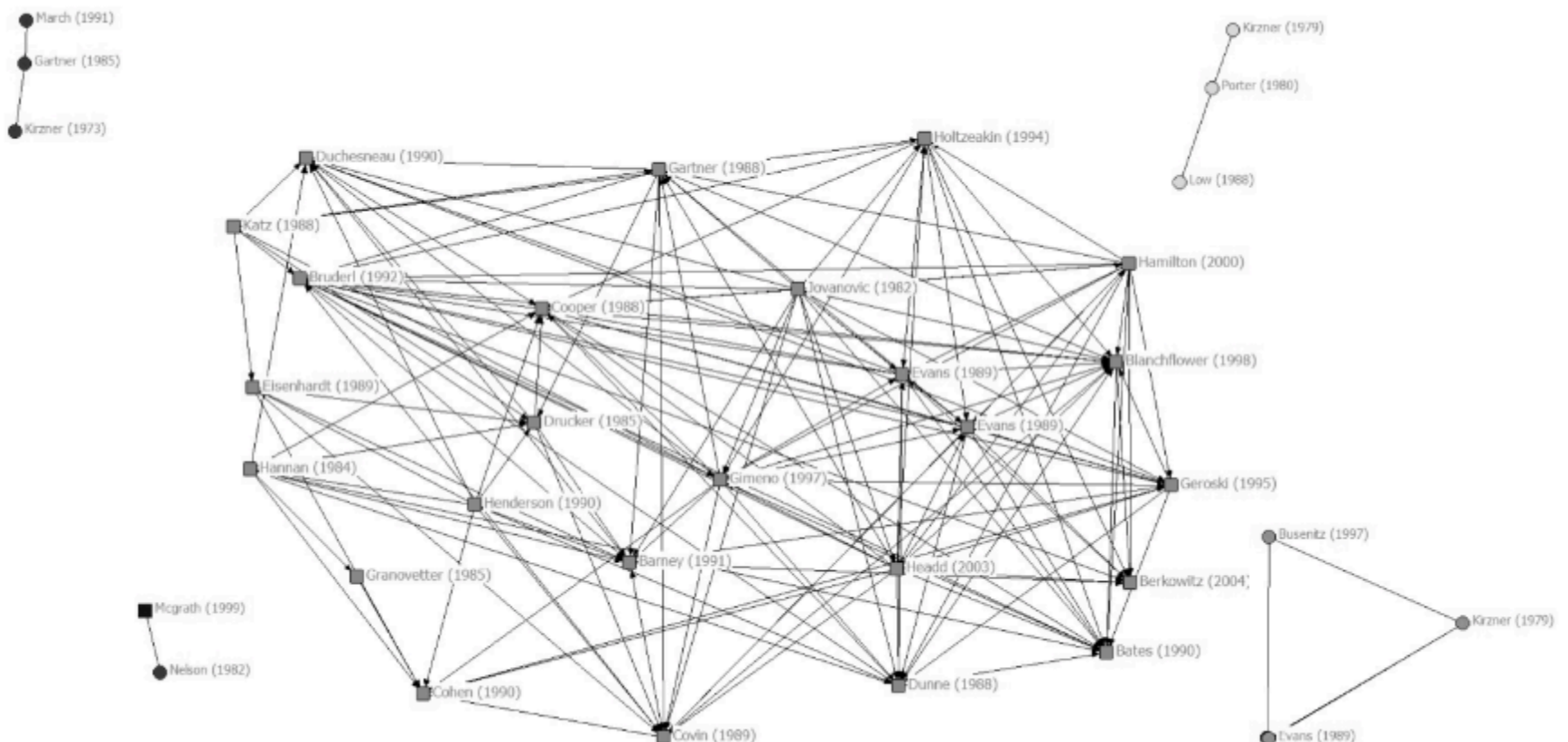
El tercer componente, denominado "estrategia", incluye el reconocido trabajo de Porter (1980), donde el autor indica la importancia de la estrategia competitiva para maximizar el valor, destacando la importancia de conocer las estrategias que siguen los competidores para predecir sus reacciones. Por otra parte, Low y Mcmillan (1988) sugieren una definición unificadora del campo de la iniciativa empresarial y discuten las implicaciones para la práctica de los empresarios.

El cuarto factor está relacionado con ciertas "características del empresario". Así, Evan y Jovanovic (1989) hablan de la capacidad financiera del empresario, señalando que el capital es esencial para iniciar un negocio, y las restricciones de liquidez tienden a excluir a aquellos con insuficiencia de fondos a su disposición. Busenitz y Barney (1997) ahondan en las diferencias en la visión clásica entre empresarios y directivos en las grandes organizaciones, señalando que los empresarios se comportan de manera diferente que los directivos de las grandes organizaciones. Por su parte, Kirzner (1979) destaca la función del empresario en la economía y la sociedad como descubrimiento y creatividad en la captación de oportunidades y beneficio.

Por último, en el quinto componente, denominado "evolución organizativa", encontramos el documento más citado en nuestro análisis, el libro de Nelson y Winter (1982) que desarrolla una teoría evolutiva de las capacidades y el comportamiento de las empresas, en un entorno de mercado. Además, Mcgrath (1999) habla sobre el papel del fracaso empresarial en la creación de riqueza, en el que hace hincapié en la gestión de la incertidumbre por parte de las organizaciones, indicando que solo hay que invertir en condiciones favorables.

Figura 4

Estructura intelectual del fracaso en empresarial



Para terminar, en una tercera etapa mostramos un gráfico de relaciones para la identificación visual de las principales líneas de investigación de la disciplina, y su estructura intelectual. Como menciona Small (1999: 799): "a spatial representation can facilitate our understanding of conceptual relationships and developments".

El primer factor está representado con la red más densa (Figura 4). El segundo y el tercer factor están representados en sendas esquinas superiores. El cuarto factor está representado en la parte inferior derecha, mientras que el quinto y último, se encuentra en

4. Conclusiones, limitaciones y futuras líneas de investigación

Para concluir esta investigación hemos de destacar que se han encontrado numerosas definiciones del fracaso empresarial, parte de estos trabajos analizan cómo afecta este a los diferentes Stakeholders, otros lo tratan desde la predicción, y sus posibles causas, pero debemos indicar, que hasta el momento la literatura no recoge de forma concreta y justificada en un único estudio los factores que determinan el fracaso empresarial. Además, se ha detectado que gran parte de los trabajos que analizan el fracaso desde un punto de vista predictivo, lo hacen utilizando para ello la definición legal de quiebra, pudiendo generar un sesgo importante, ya que las leyes pueden variar entre diferentes países.

En cuanto al análisis realizado de la base intelectual del tópico del fracaso dentro de la disciplina del entrepreneurship, debemos destacar que de los 46 estudios de investigación más influyentes, 34 son artículos de revistas y 12 son libros, 8 de ellos publicados antes de 1980, momento en el que empieza el crecimiento de esta disciplina. El 94% de los artículos se publicaron entre 1985 y 2004, siendo el quinquenio más productivo el de 1985-1989, con el 32,35% de la producción. Aunque es lógico encontrar menos citas cuanto más actuales son los artículos, tan solo el 6% de los documentos analizados se publicaron a partir del 2004, esto vislumbra un desarrollo lento de una disciplina que necesita seguir creciendo y madurando.

Los trabajos más citados han sido Nelson y Winters (1982), Evans y Leighton (1989) y Evans y Jovanovic (1989), mientras que los autores que destacan por tener dos estudios entre las referencias más citadas son Evans, Gartner, Kirzner, Schumpeter y Shane, siendo la mayoría de los documentos escritos por uno o dos autores, de nacionalidad mayormente norteamericana, que pertenecen a instituciones de Estados Unidos y publican en revistas de *Business* o *Management*, como *Academy of Management Review*, *Journal of Business Venturing* o *Administrative Science Quarterly*, o en editoras norteamericanas ligadas a prestigiosas universidades.

En cuanto a la temática de los trabajos analizados, los podemos organizar en: rendimiento, innovación, crecimiento, industria, modelo, autoempleo, estrategia y dirección.

Por último, debemos indicar que las cinco principales áreas de estudio que han sido obtenidas por el análisis de cocitación, recogen los factores fundamentales a tener en cuenta en el fracaso empresarial, quedando agrupadas como: 1º) "empresario y recursos", 2º) "mercado y capacidades", 3º) "estrategia", 4º) "características del empresario" y 5º) "evolución organizativa". En ellas el elemento central es el empresario, analizado desde el punto de vista teórico y empírico, tanto a nivel micro, meso y macroeconómico. Sus características y capacidades estratégicas y directivas para desarrollar la empresa, los recursos a los que pueda acceder o conseguir, el reconocimiento de oportunidades y la selección de los mercados en los que posicionar la empresa, las estrategias con las que competir en ellos o la creación de su estructura organizativa y su evolución, serán determinantes para la supervivencia de la empresa.

Por tanto, podemos decir que el tópico del fracaso dentro de la disciplina del "entrepreneurship", parece encontrarse en una situación en la que existen aún muchos vacíos por llenar por parte de los investigadores, pero además nos atrevemos a decir que este trabajo ha conseguido aunar la mayor parte de las diferentes definiciones de fracaso y los factores que influyen en este.

Por otro lado, el estudio tiene sus limitaciones. Unas derivadas del propio diseño de la investigación, y otras, como consecuencia de la utilización de técnicas bibliométricas. Entre las primeras, cabe destacar la utilización de las bases de datos de la "Web of Science", que aunque sin duda proporcionan el más importante reflejo del "conocimiento certificado", no constituyen la totalidad de este, ya que existen otras bases de datos muy prestigiosas y fuentes de publicación que este estudio no analiza.

En cuanto a las limitaciones resultantes de la utilización de técnicas bibliométricas, nos

encontramos con la incapacidad para definir los motivos por los cuales las citas son realizadas, no sabiendo si los autores las realizan por la importancia del marco teórico, como crítica, para revelar un mayor conocimiento sobre un tema u otras razones. En parte, esta limitación se compensa con el proceso de doble revisión ciega que se realiza en los documentos utilizados como base para el análisis.

El análisis de cocitación también tiene sus limitaciones, ya que permite la clasificación de una pequeña parte de los documentos citados y la interpretación de los mapas resultantes de una manera forzosamente subjetiva. No obstante, aunque no se utilizan todos los documentos, los grupos que aparecen indirectamente revelan la existencia de grupos de científicos ocupados en áreas semejantes, que trabajan en un mismo tema e intercambian información, coincidiendo en citar las mismas referencias (Callon et al., 1993).

Parte de estas limitaciones pueden tener solución y sirven de estímulo para mejorar en el futuro el diseño y las técnicas utilizadas en la investigación. En este sentido, puede ayudarnos no solo la inclusión de otras bases de datos en el estudio, sino también la realización de un análisis de contenido de los artículos citantes en relación al documento citado, tratando de establecer una relación más exacta de los mismos para poder afianzar los resultados con otros métodos estadísticos.

Referencias bibliográficas

- Acs, Z. J., Arenius, P., Hay, M. y Minniti, M. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London Business School (Eds.). London, U.K.
- Adizes, I. (1979). *How to Solve the Mismanagement Crisis*. Homewood, Illinois: Dow Jones-Irwin.
- Altman, E. I., Marco, G. y Varetto, F. (1994). Corporate distress diagnosis: Comparisons using linear discriminant analysis and neural networks (the Italian experience). *Journal of Banking & Finance*, 18, 505-529.
- Argenti, J. (1976). *Corporate Collapse: the causes and symptoms*. Holsted Press, McGraw-Hill, London, 1st Edition.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17 (1), 99-120.
- Bates, T. (1990). Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 72 (4), 551-559.
- Berkowitz, J. y White, M. J. (2004). Bankruptcy and small firms' access to credit. *ASSA Rand Journal of Economics*, 35 (1), 69-84.
- Blanchflower, D. G. y Oswald, A. J. (1998). What Makes an Entrepreneur?. *Journal of Labor Economics*, 16, 26-60.
- Blum, M. (1974). Failing company discriminant analysis. *Journal of Accounting Research*, 1-25.
- Boyle, R. D. y Desai, H. B. (1991). Turnaround strategies for small firms. *Journal of Small Business Management*, 19 (4), 50-59.
- Braam, R. R., Moed, H. F. y Van Raan, A. F. J. (1991). Mapping of science by combined co-citation and word analysis: I. structural aspects. *Journal of the American Society for Information Science*, 42, 233-251.
- Brüderl, J., Preisendorfer, P. y Ziegler, R. (1992). Survival Chances of Newly Founded Business Organizations. *American Sociological Review*, 57 (2), 227-242.
- 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.
- Callon, M., Courtial, J. P. y Penan, H. (1993). Cienciometría. La medición de la actividad

científica: de la bibliometría a la vigilancia tecnológica. Gijón: Trea.

Campbell, S. V. (1996). Predicting Bankruptcy Reorganization for Closely Held Firms. *Accounting Horizons*, 10, 12-25.

Cannon, M. D. y Edmondson, A. C. (2001). Confronting failure: Antecedents and consequences of shared beliefs about failure in organizational work groups. *Journal of Organizational Behavior*, 22, 161-177.

Castrogiovanni, G. J., Robert, T. J. y Julian, S. (1993). Franchise failure rates: an assessment of magnitude and influencing factors. *Journal of Small Business Management*, 31 (2), 105-114.

Charest, G., Lusztig, P. y Schwab, B. (1990). *Gestion financière*. Editions du nouveau pédagogique, Québec.

Charitou, A., Neophytou, E. y Charalambous, C. (2004). Predicting corporate failure: Empirical evidence for the UK. *European Accounting Review*, 13 (3), 465-497.

Chowdhury, S. D. y Lang, J. R. (1993). Crisis, decline and turnaround: a test of competing hypotheses for short term performance improvement in small firms. *Journal of Small Business Management*, 31 (4), 8-17.

Cochran, A. B. (1981). Small business mortality rates: a review of the literature. *Journal of Small Business Management*, 19 (4), 50-59.

Cohen, W. M. y Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35, 128-152.

Cooper, A. C., Woo, C. Y. y Dunkelberg, W. C. (1988). Entrepreneurs perceived chances for success. *Journal of Business Venturing*, 3 (2), 97-102.

Covin, J. G. y Slevin, D. P. (1989). Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. *Strategic Management Journal*, 10 (1), 75-87.

Cressy, R. (2006). Why do most firms die young? *Small Business Economics*, 26, 103-116.

D'aveni, R. A. (1989). The Aftermath of Organizational Decline: A Longitudinal Study of the Strategic and Managerial Characteristics of Declining Firms. *The Academy of Management Journal*, 32 (3), 577-605.

De Castro, J. O., Álvarez, S. A., Blasick, J. D. y Fondomicro, M. O. (1997). An examination of the nature of business closings: are they really failures. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1 (1), 260-271.

Díaz-Casero, J. C., Fernández-Portillo, A., Sánchez-Escobedo, M. C., y Hernández-Mogollón, R. H. (2014). Intellectual structure of the research in entrepreneurial failure. *FAEDPYME International Review-FIR*, 3(5), 43-55.

Dimitras, A. I., Zanakis, S. H. y Zopounidis, C. A. (1996). Survey of business failures with an emphasis on prediction methods and industrial applications. *European Journal of Operational Research*, 90 (3), 487-513.

Dimitras, A. I., Slowinski, R., Susmaga, R. y Zopounidis, C. (1999). Business failure prediction using rough sets. *European Journal of Operational Research*, 114 (2), 263-280.

Ding, Y., Gobinda, G., Schubert, F. y Weizhong, Q. (2000). Bibliometric information retrieval system (BIRS): a Web search interface utilizing bibliometric research results. *Journal of the American Society for Information Science*, 51, 1190-1204.

Drucker, P. (1985). *Innovation and entrepreneurship: Practices and principles*. Harper & Row, New York.

Duchesneau, D. A. y Gartner, W. B. (1990). A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry. *Journal of Business Venturing*, 5 (5), 291-312.

Dunne, T. y Roberts, M. J. (1988). Samuelson, L. Patterns of Firm Entry and Exit in United-States Manufacturing-Industries. *Rand Journal of Economics*, 19 (4), 495-515.

Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case-Study Research. *Academy of Management Review*, 14 (4), 532-550.

- Evans, D. S. y Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *The Journal of Political Economy*, 97 (4), 808-827.
- Evans, D. S. y Leighton, L. S. (1989). Some empirical aspects of Entrepreneurship. *The American Economic Review*, 79 (3), 519-535.
- Fernández, M. y Ramos, A. R. (2009). Intellectual Structure of Human Resources Management Research: A Bibliometric Analysis of the Journal Human Resource Management, 1985-2005. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 60 (1), 161-175.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *The Academy of Management Review*, 10 (4), 696-706.
- Gartner, W. B. (1988). Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, (Summer), 47-68.
- Geroski, P. A. (1995). What do we know about entry?. *International Journal of Industrial Organization*, 13 (4), 421-440.
- Gimeno, J., Folta, T. B. y Cooper, A. C. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 42 (4), 750-783.
- Glaser, B. G. y Strauss, A. L. (1967). *The discovery of Grounded Theory*. Chicago: Aldine.
- Granovetter, M. (1985). Economic-Action and Social-Structure - The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510.
- Greiner, L. (1972). Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*, 5, 37-46.
- Guilhot, B. (2000). Défaillanced'entreprise: Soixante-dix ansd'analysesthéoriques et empiriques. *Revue Française de Gestion*, 52-67.
- Hamilton, B. H. (2000). Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 108 (3), 604-631.
- Hannan, M. T. y Freeman, J. (1984). Structural Inertia and Organizational-Change. *American Sociological Review*, 49 (2), 149-164.
- Harrison, J. S. y Freeman, R. E. (1999). Stakeholders, Social Responsibility, and Performance: Empirical Evidence and Theoretical Perspectives. *The Academy of Management Journal*, 42 (5), 479-485.
- Headd, B. (2003). Redefining business success: Distinguishing between closure and failure. *Small Business Economics*, 21 (1), 51-61.
- Henderson, R. M. y Clark, K. B. (1990). Architectural Innovation - The Reconfiguration Of Existing Product Technologies And The Failure Of Established Firms. *Administrative Science Quarterly*, 35 (1), 9-30.
- Holtzeakin, D., Joulfaian, D. y Rosen, H. S. (1994). Sticking it out - entrepreneurial survival and liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 102 (1), 53-75.
- Jovanovic, B. (1982). Selection and the evolution of industry. *Econometrica*, 50 (3), 649-670.
- Justo, R. (2008). *La influencia del género y entorno familiar en el éxito y fracaso de las iniciativas emprendedoras*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Madrid, Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo.
- Katz, J. y Gartner, W. B. (1988). Properties of Emerging Organizations. *Academy of Management Review*, 13 (3), 429-441.
- Keasey, K. y Watson, R. (1991). Financial distress prediction models: A review of their usefulness. *British Journal of Management*, 2 (2), 89-102.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. (1979). Perception, Opportunity and Profit: Studies in the Theory of

Entrepreneurship. University of Chicago Press.

Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin Company.

Laitinen, E. K. (1991). Financial ratios and different failure processes. *Journal of Business, Finance & Accounting*, 18 (5), 649-673.

Laitinen, E. K. y Laitinen, T. (1998). Misclassification in bankruptcy prediction in Finland: Human information processing approach. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 11 (2), 216-244.

Liao, J. (2003). Entrepreneurial failures: key challenges and future directions. In: H. P. WELSCH (Ed.), *Entrepreneurship: the Way Ahead*. Routledge, pp. 133-150.

López-Piñero, J. M. y Terrada, M. L. (1992). Los indicadores bibliométricos y la evaluación de la actividad médico-científica (III). Usos y abusos de la bibliometría. *Medicina Clínica*, 98 (4), 142-148.

LORANGE, P. y NELSON, R. T. (1987). How to reorganize – and avoid – organizational decline. *Sloan Management Review*, 28 (3), 41-46.

Low, M. y Mcmillan, I. (1988). Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*, 14 (2), 139-161.

Lumpkin, G. T. y Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21 (1), 135-172.

Lussier, R. (1995). A non-financial business success versus failure prediction model for young firms. *Journal of Small Business Management*, 33 (1), 8-20.

Lussier, R. N., Pfeifer, S. A (2001). Cross-national prediction model for business success. *Journal of Small Business Management*, 39 (3), 228-249.

Manzaneque, M., Banegas, R., garcía, D. (2010). Diferentes procesos de fracaso empresarial. Un análisis dinámico a través de la aplicación de técnicas estadísticas clúster. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19 (3), 67-88.

March, J. G. (1991). Exploration and exploitation in organizational learning. *Organization Science*, 2 (1), 71-87.

Mcgrath, R. G. (1999). Falling Forward: Real Options Reasoning and Entrepreneurial Failure. *Academy of Management Review*, 24, 13-30.

Minniti, M., Bygrave, W. y Autio, E. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report*. Babson College and London Business School.

Mottiar, Z. y Ingle, S. (2007). Broadening the entrepreneurial perspective: Interpreneurship in an Irish furniture region. *International Small Business Journal*, 25 (6), 667-680.

Nelson, R. R. y Winter, S. G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press.

Ooghe, H. y Van Wymeersch, C. (2001). *Financiële analyse van de onderneming*. Kluwer/Ced.Samsom, Diegem, 2 boekdelen.

Ooghe, H. y Waeyaert, N. (2004). Oorzaken van faling: literatuuroverzicht en conceptueelverklaringsmodel. *Economisch en SociaalTijdschrift*, 57 (4), 367-393.

Ooghe, H. y De Prijcker, S. (2008). Failure processes and causes of company bankruptcy: a typology. *Management Decision*, 46 (2), 223-242.

Pastena, V. y Ruland, W. (1986). The Merger/Bankruptcy Alternative. *The Accounting Review*, 61 (2), 288-301.

Pfeffer, J. y Gerald, S. (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.

Peña, I. (2004). Business Incubation Centers and New firm Growth in the Basque Country. *Small Business Economics*, 22, 223-236.

Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press, New York.

- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. London, Mc Millan.
- Probst, G. y Raisch, S. (2005). Organizational crisis: the logic of failure. *Academy of Management Executive*, 19 (1), 90-105.
- Ramos, A. R (2004) Estructura intelectual de la investigación en Creación de Empresas: un estudio bibliométrico de su literatura científica, 1956-2003. Tesis Doctoral. Universidad de Cádiz, Departamento de Organización de Empresas.
- Ramos, A.R. y Ruiz, J. (2004), "Changes in The Intellectual Structure Of Strategic Management Research: A Bibliometric Study of The Strategic Management Journal, 1980-2000", *Strategic Management Journal*, 25, 981-1004.
- Ramos, A. R. y Ruiz, J. (2007). Base Intelectual De La Investigación En Creación De Empresas: Un Estudio Bibliométrico. *Revista Europea De Dirección y Economía De La Empresa*, 17 (1), 13-38.
- Ravi, P. y Ravi, V. (2007). Bankruptcy prediction in banks and firms via statistical and intelligent techniques – A review". *European Journal of Operational Research*, 180 (1), 1-28.
- Sánchez-Escobedo, M. C., Fernández-Portillo, A., Díaz-Casero, J. C., y Hernández-Mogollón, R. (2016). Research in entrepreneurship using GEM data. Approach to the state of affairs in gender studies. *European journal of management and business economics*, 25(3), 150-160.
- Schildt, H. A. y Mattsson, J. T. (2006). A Dense Network Sub-Grouping Algorithm For Co-Citation Analysis And Its Implementation In The Software Tool Sitkis. *Scientometrics*, 67 (1), 143-163.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Harvard University Press, Cambridge.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New Cork: Harper and Brothers (Harper Colophon ed. 1950).
- Shane, S. A. y Cable, D. (2002). Network Ties, Reputation, and the Financing of New Ventures. *Management Science*, 48 (3), 364-381.
- Shane, S. A. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25, 217-226.
- Shane, S. y Ulrich, K. T. (2004). Technological Innovation, Product Development, and Entrepreneurship in Management Science. *Management Science*, 50 (2), 133-144.
- 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. (2005). The theoretical basis for my plenary speech about our successes and failures at research on business failure. Conference proceedings: *Regional Frontiers of Entrepreneurial Research*. Brisbane. (February), pp. 123-134.
- Sillanpää, A. (2006). *Firm Strategies in The Competition For Dominance Of Networked Business Systems*. Finlandia: Institute Of Strategy and International Business.
- Sitkin, S. B. (1992). Learning Through Failure: The Strategy of Small Losses. In: B.M. STAW; L. L. CUMMINGS (Eds.), *Research in organizational behavior*, Greenwich, CT: JAI Press, pp. 231-266.
- Small, H. G. (1999). Visualizing science by citation mapping. *Journal of the American Society for Information Science*, 50, 799-813.
- Stinchcombe, A. L. (1965). Organizations and social structure. In J.G. MARCH (Ed.), *Handbook of Organizations*, Chicago: Rand-McNally, pp. 142-193.
- Storey, D., Keasey, K. Watson, R. y Wynarezyk, P. (1987). *Performance of Small Firms: profits, jobs, and failure*. London: Croom Helm.
- Storey, D. (1994). Understanding the small business sector. London: Routledge.
- Tascón, M. T. y Castaño, F. J. (2012). Variables y Modelos para la Identificación y Predicción del Fracaso Empresarial: Revisión de la Investigación Empírica Reciente. *RC-SAR*, 15 (1), 7-58.

Thompson, J. (2001). *Strategic management*. 4th ed. London: Thomson Learning.

Ulmer, K. J. y Nielsen, A. (1947). Business turnover and causes of failure. *Survey of Current Business Research*, 27 (4), 10-16.

Venkataraman, S., Ven, A. H. V. D., 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).

Vesper, K. H. (1990). *New Venture Strategies*. Revised edition, Prentice Hall Press, NJ.

Watson, J. y Everett, J. (1996). Do small businesses have a high failure rate? *Journal of small business management*, 34 (4), 45-63.

Weitzel, W. y Jonsson, E. (1989). Decline in Organizations: A literature Integration and extension. *Administrative Science Quarterly*, 34, 91-109.

Westgaard, S. y Van Der Wijst, N. (2001). Default Probabilities in a Corporate Bank Portfolio: A Logistic Model Approach. *European Journal of Operational Research*, 135 (2), 338-349.

White, H. D. y McCain, K. W. (1998). Visualizing a Discipline: An Autor Co-Citation Analysis of Information Science, 1972-1995. *Journal of the American Society for Information Science*, 49, 327-355.

White, S. B. y Reynolds, P. (1996). *Government programs and high growth new firm*. Frontiers of Entrepreneurship Research, Center for Entrepreneurial Studies Babson College. Wellesley, MA.

Zacharakis, A. L., Meyer, G. D. y De Castro, J. (1999). Differing perceptions of new venture failure: A matched exploratory study of venture capitalist and entrepreneurs. *Journal of small Business Management*, 37 (3), 1-14.

1. Investigador en la línea de actividad emprendedora y digitalización las Pymes. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Extremadura. Doctor en Economía Financiera y Contabilidad. antoniofp@unex.es

2. Investigador en la línea de actividad emprendedora y el papel institucional. Departamento de Organización de Empresas y Sociología. Universidad de Extremadura. Doctor en Organización de Empresas. cdiaz@unex.es

3. Investigador en la línea de actividad emprendedora y género. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Extremadura. Doctor en Economía Financiera y Contabilidad. maricruzse@unex.es

4. Investigador en la línea de actividad emprendedora. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Extremadura. Doctor en Economía Financiera y Contabilidad. rhernand@unex.es

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 40 (Nº 16) Año 2019

[[Índice](#)]

[En caso de encontrar algún error en este website favor enviar email a [webmaster](#)]

©2019. revistaESPACIOS.com • Derechos Reservados