

¿Qué factores afectan a la supervivencia y éxito empresarial de las pymes en épocas de crisis?

Cristina Pérez Espés

Departamento de Contabilidad. Universidad Autónoma de Madrid, UAM

cristina.perez@uam.es | <https://orcid.org/0000-0003-0259-743X>

Patricia Víctor Ponce

Departamento de Economía y Administración de Empresas.

Universidad a Distancia de Madrid, UDIMA

patricia.victor@udima.es | <https://orcid.org/0000-0001-9644-3997>

Domi Romero Fúnez

Departamento de Contabilidad. Universidad Autónoma de Madrid, UAM

domi.romero@uam.es | <https://orcid.org/0000-0002-0583-5475>

Mercedes Cervera Oliver

Departamento de Contabilidad. Universidad Autónoma de Madrid, UAM

mercedes.cervera@uam.es | <https://orcid.org/0000-0001-6412-7105>

Extracto

En España, las pequeñas y medianas empresas (pymes) suponen más del 90 % del tejido empresarial. Por ello, entender la evolución económica de España y sus retos exige comprender los desafíos a los que se enfrenta la pyme. La actual pandemia originada por la COVID-19 ha impactado económica y socialmente a las empresas. En este complicado contexto en el que estamos inmersos, nos planteamos si las pymes españolas podrán adaptarse al futuro deviniente y seguir contribuyendo positivamente en la economía española y europea, como sucedió tras la crisis económica de 2007. Una crisis puede afectar en mayor o menor grado a una compañía en función de diferentes factores y circunstancias. Este trabajo presenta una revisión de la literatura sobre las variables que han influido en la supervivencia y éxito empresarial de las pymes en épocas críticas. Para llevar a cabo el objetivo y sintetizar de manera sistemática las publicaciones previas, se utiliza la metodología de *snowballing*, propuesta por Wohlin (2014), y las directrices propuestas por Keele (2007).

Palabras clave: pymes; crisis; COVID-19; gestión empresarial.

Fecha de entrada: 22-06-2021 / Fecha de aceptación: 25-11-2021

Cómo citar: Pérez Espés, C., Víctor Ponce, P., Romero Fúnez, D. y Cervera Oliver, M. (2022). ¿Qué factores afectan a la supervivencia y éxito empresarial de las pymes en épocas de crisis? *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 470, 109-134.



What factors affect the survival of SMEs in times of crisis?

Cristina Pérez Espés

Patricia Víctor Ponce

Domi Romero Fúnez

Mercedes Cervera Oliver

Abstract

In Spain, small and medium-sized companies (SMEs) represent more than 90 % of the business fabric. Therefore, understanding the economic evolution of Spain and its challenges requires understanding the challenges SMEs are facing. The current pandemic caused by COVID-19 has impacted companies economically and socially. In this complicated context in which we are immersed, we wonder if Spanish SMEs will be able to adapt to the future and continue to contribute positively to the Spanish and European economy, as happened after the economic crisis of 2007. A crisis can affect a company to a greater or lesser degree depending on different factors and circumstances. This paper presents an exhaustive review of the literature on the variables that have influenced the survival and business success of SMEs in critical times. To carry out the objective and systematically synthesize previous publications, the «snowballing» methodology, proposed by Wohlin (2014), and the guidelines proposed by Keele (2007) are used.

Keywords: SMEs; crisis; COVID-19; business management.

Citation: Pérez Espés, C., Víctor Ponce, P., Romero Fúnez, D. y Cervera Oliver, M. (2022). ¿Qué factores afectan a la supervivencia y éxito empresarial de las pymes en épocas de crisis? *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 470, 109-134.



Sumario

1. Introducción
 2. Metodología
 3. Variables analizadas en la literatura
 - 3.1. Perspectiva del empresario o gerente de la empresa
 - 3.1.1. Edad del gerente y años de experiencia
 - 3.1.2. Género
 - 3.1.3. Formación del gerente
 - 3.2. Perspectiva de la empresa
 - 3.2.1. Tamaño de la empresa
 - 3.2.2. Edad o antigüedad de la empresa
 - 3.2.3. Innovación
 - 3.2.3.1. Estructura financiera
 - 3.3. Perspectiva del entorno
 - 3.3.1. Localización
 - 3.3.2. Sector
 4. Resultados
 5. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Nota: El trabajo ha sido realizado en el marco del Proyecto de Investigación CGI-2020-07, concedido y financiado por la Fundación Hergar y el CEF.- Centro de Estudios Financieros.

1. Introducción

En el entorno económico actual de crisis mundial propiciada por la pandemia (COVID-19), numerosas empresas se han visto afectadas económicamente, poniendo en peligro su propia existencia y la economía de sus regiones.

En España, según los datos facilitados por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MINCOTUR), de febrero de 2020 a septiembre de 2021 (ambos meses incluidos), el número de pymes ha pasado de 2.889.549 a 2.991.546, y, dentro de estas, el número de microempresas (de 1 a 9 asalariados) ha disminuido de 1.137.828 a 1.123.936. En este mismo periodo, el número de trabajadores de las pymes ha descendido de 10.548.768 a 10.524.456 y el de las microempresas se ha reducido de 3.427.913 a 3.392.734 (MINCOTUR, 2021). En la siguiente tabla, se incluyen las tasas de variación anuales de febrero de 2019 a febrero de 2020 y de febrero de 2020 a febrero de 2021, así como de los periodos comprendidos entre febrero y mayo de 2020 (fin del estado de alarma), y entre febrero de 2020 y septiembre de 2021, de los parámetros señalados:

Tabla 1. Tasas de variación del número de pymes y microempresas y su número de empleados

Parámetro	Tasa de variación anual (febrero 2019-febrero 2020)	Tasa de variación anual (febrero 2020-febrero 2021)	Tasa de variación de febrero 2020 a mayo 2020 (1)	Tasa de variación de febrero 2020 a septiembre 2021 (1)
Número de pymes	0,33 %	-1,28 %	-1,16 %	≈3,53 %
Número de microempresas	-0,32 %	-3,18 %	-4,67 %	-1,22 %
Número de asalariados de pymes	4,33 %	-4,28 %	-4,72 %	-0,23 %
Número de asalariados de microempresas	-0,10 %	-3,39 %	-6,31 %	-0,10 %

(1) Elaboración propia a partir de los datos de las Cifras PYME (MINCOTUR, 2021)

Fuente: Cifras PYME (MINCOTUR, 2021).

Las pymes conforman la columna vertebral de la economía de los 28 países de la Unión Europea (UE). En 2017, los casi 24,5 millones de pymes crearon un valor añadido de 4 billo-

nes de euros y emplearon a más de 94 millones de personas. Cabe resaltar la contribución de este tipo de empresas en la economía europea en los últimos 10 años, pese a la crisis económica de 2007. Durante el periodo 2008-2017, el valor añadido bruto generado por las pymes de la UE-28 aumentó acumulativamente en un 14,3% y el empleo en un 2,5% (MINCOTUR, 2019). Estos datos demuestran que gran parte de las pymes tuvieron una gran capacidad de adaptación al entorno (Reid y Smith, 2000; Luther y Longden, 2001; King *et al.*, 2010; Zainuddin y Sulaiman, 2016).

Actualmente, debido a la pandemia por la COVID-19 nos encontramos ante una nueva situación de crisis que está repercutiendo, entre otras áreas, en la económica. Además de los datos anteriormente aportados sobre las tasas de variación negativas en España, en el periodo comprendido entre antes y después de la pandemia (de febrero de 2020 a septiembre de 2021), del número de microempresas y del número de asalariados de las pymes y de las microempresas, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) (2021) la tasa actual del índice de precios al consumo (IPC) general en el mes de septiembre de 2021 «es del 4%, siete décimas por encima de la registrada en el mes anterior y la más alta desde septiembre de 2008» (p. 1). Además, la inflación, en máximos por la subida de los precios de la energía, amenaza hasta dos puntos el crecimiento del producto interior bruto (PIB) (Faes, 2021).

En este complejo contexto económico, nos planteamos si las pymes podrán adaptarse al futuro devenir económico y seguir contribuyendo positivamente en la economía española y europea, tal y como ocurrió tras la crisis económica de 2007. El hecho de que una crisis afecte más o menos a una empresa o a otra depende de diferentes factores y circunstancias tanto internas como externas a la misma (Drucker, 1985, citado por Benito Hernández y Platero Jaime, 2012, p. 17). Estas consideraciones nos inducen a investigar sobre los factores que pueden influir de manera genérica en la supervivencia y éxito empresarial de las pymes en épocas de crisis y, en particular, en la recesión económica derivada de la COVID-19. Guiados en esta dirección, el objetivo de este trabajo es realizar una revisión de la literatura de estas variables y factores.

A tal efecto, el resto de este artículo se estructura del siguiente modo: tras esta breve introducción, el epígrafe 2 presenta la metodología utilizada en el proceso de revisión. El epígrafe 3 recoge las variables y factores analizados en trabajos previos influyentes en la supervivencia y rendimiento de las empresas en épocas críticas. El epígrafe 4 explica y sintetiza los resultados extraídos de la investigación, y, finalmente, el último epígrafe incluye las principales conclusiones que se pueden extraer de esta revisión bibliográfica.

2. Metodología

El objetivo de determinar las variables que pueden afectar a la supervivencia y rendimiento de las pymes en épocas de crisis sirvió de guía para la revisión de la literatura del presente trabajo. Para ello, nos basamos en las directrices de Keele (2007) y en la metodo-

logía de *snowballing*, propuesta por Wohlin (2014) para revisar y sintetizar de manera sistemática las publicaciones y otros trabajos vinculados a los factores de supervivencia y éxito empresarial de las empresas.

Se realizó una búsqueda de la literatura a través de bases de datos internacionales con fuentes académicas como Web of Science (colección principal) y Google Académico. El periodo de búsqueda elegido no se delimitó temporalmente, con la finalidad de analizar todos los trabajos relacionados. Se seleccionaron las siguientes palabras clave, en inglés para la Web of Science y en español para Google Académico: supervivencia, pymes, crisis, factores y covid.

Respecto a la Web of Science, nos centramos en su opción «colección principal», y obtuvimos 46 resultados sin incluir la palabra «covid», y 7 añadiéndola. Se procedió a la lectura del *abstract* de todos los artículos y se seleccionaron aquellos que abordasen los factores de supervivencia y rendimiento de las pymes. Esto implicó la exclusión de publicaciones que trataban temas conexos, pero que no respondían al objetivo de nuestra investigación (por ejemplo, los que explicaban los efectos de la pandemia COVID-19 en las empresas).

Con relación a Google Académico, los resultados obtenidos con las palabras clave se elevaron a 24.300 sin incluir la palabra «covid», y 1.800 añadiéndola. Dada la cantidad de trabajos, el primer criterio de exclusión fue que contasen con un número de citas inferior a uno y que el título no estuviese directamente relacionado con el objetivo del estudio. Asimismo, como el orden de posicionamiento de los trabajos en Google depende de la relación que tengan con las palabras de búsqueda introducidas, a partir del resultado 60 se consideró no continuar con la selección de los artículos; se estimó que el título de los artículos no se ajustaba al objetivo de la investigación. Posteriormente se analizó el *abstract* de los trabajos elegidos y se excluyeron los que no estudiaran las variables de supervivencia y éxito empresarial.

Por otra parte, los trabajos seleccionados de la fase anterior fueron objeto de lectura y, además, sus referencias bibliográficas fueron analizadas. Al respecto, se seleccionaron aquellos que parecían guardar relación directa con la presente investigación y se procedió a la lectura de sus *abstracts*, incluyendo aquellas citas relacionadas con nuestro trabajo.

Finalmente, todos los trabajos elegidos fueron leídos y se descartaron los que no examinasen los factores de supervivencia y éxito empresarial. Tras esta fase final, un total de 61 artículos y 5 tesis doctorales fueron usados en el presente trabajo de revisión bibliográfica.

3. Variables analizadas en la literatura

La literatura académica recoge varios trabajos (Sainz Ochoa, 2001; Chattopadhyay y Ghosh, 2008; Benito Hernández y Platero Jaime, 2012; Varona Castillo *et al.*, 2014; Lozada-

Lechuga *et al.*, 2017; Eggers, 2020, entre otros) sobre la clasificación de las variables que afectan a la supervivencia de las empresas en época de crisis y, en general, al éxito empresarial.

El estudio de los factores que determinan la supervivencia de las empresas ante una situación de crisis ha sido abordado fundamentalmente a partir de la clasificación realizada por los autores Sainz Ochoa en 2001 y Varona Castillo *et al.* en 2014.

Sainz Ochoa (2001) propone como factores que afectan al éxito empresarial los siguientes: la identidad corporativa, los recursos tangibles, los recursos intangibles y el comportamiento estratégico. Cabe señalar que la identidad corporativa, a pesar de la disparidad de criterios sobre su concepto y delimitación (Longo Somoza, 2010), opta por reunir variables demográficas (antigüedad y tamaño de la empresa) y variables de propiedad o dirección (forma jurídica de la empresa, estructura de propiedad y nivel de formación del personal) (Kalika, 1985). Para el caso de los recursos tangibles, contempla los recursos físicos (medidos con indicadores como el valor total de los activos, el número total de empleados o el grado de ocupación de la capacidad instalada, entre otros) y los recursos financieros (concretados en ratios sobre la estructura económico-financiera de la empresa). De la misma forma, dentro de los recursos intangibles agrupa las categorías de capital humano (con indicadores como la rotación de personal, la cualificación técnica y la productividad por empleado), la categoría de recursos tecnológicos (evaluando la capacidad de innovación con indicadores sobre el esfuerzo tecnológico y la consideración de las innovaciones de productos conseguidas) y la categoría de recursos comerciales (materializados a través del esfuerzo comercial y la capacitación del equipo comercial). Para finalizar, fija que las variables vinculadas al comportamiento estratégico midan el ámbito del negocio, la ventaja competitiva y el nivel de integración vertical.

Varona Castillo *et al.* (2014) opta por presentar los factores determinantes de la supervivencia empresarial bajo la perspectiva del empresario, la perspectiva de la empresa y la perspectiva del entorno. Dentro de los factores relativos al empresario, enumera, entre otros, su edad, experiencia, sexo, motivación, capacidades y destrezas. Asimismo, afirma que las variables asociadas a las características de la empresa más utilizadas son el tamaño de la organización, su estructura financiera, su edad y su grado de innovación (medida, por ejemplo, a través del gasto en I+D o por el número de innovaciones registradas).

En línea con las clasificaciones presentadas por Sainz Ochoa (2001) y Varona Castillo *et al.* (2014), a continuación, se propone la siguiente clasificación de las variables y factores que pueden afectar al éxito empresarial: a) perspectiva del empresario o gerente (edad, experiencia, género, formación, etc.); b) perspectiva de la empresa (tamaño, antigüedad, innovación, estructura financiera, etc.), y c) perspectiva del entorno (sector, localización, competidores, crisis económicas, etc.).

En el siguiente epígrafe, y partiendo de esta clasificación previa de variables, se presentan algunos de los trabajos realizados en la literatura.

3.1. Perspectiva del empresario o gerente de la empresa

En el conjunto de variables clasificadas dentro de la categoría de la «perspectiva del empresario o gerente», las que han recibido especial atención han sido el análisis de la edad, la experiencia, el género y la formación. Estas también han sido categorizadas dentro de la «identidad corporativa» (Kalika, 1985).

3.1.1. Edad del gerente y años de experiencia

Numerosos estudios han relacionado la edad del gerente con el capital humano, la experiencia y los conocimientos adquiridos (Kidd, 1993; Calvo y Wellisz, 1980; Álvarez Llorente y Otero Giráldez, 2007; Verheul *et al.*, 2001; Aubert *et al.*, 2006). Otros estudios destacan que la experiencia del individuo es un factor importante que influye en su supervivencia como emprendedor. Ronstadt (1984) pone de relieve las cinco dimensiones del concepto de experiencia que pueden incidir en la actividad del individuo como emprendedor: a) la experiencia educativa, b) la experiencia técnica, c) la experiencia sectorial, d) la experiencia de gestión y, por último, e) la experiencia emprendedora.

El trabajo realizado por Varona Castillo *et al.* (2014) establece una relación positiva entre la supervivencia de la empresa y el capital humano, entendido como la interacción entre el nivel de educación, la experiencia y la motivación. En este mismo sentido, Gartner *et al.* (1999), así como Delmar y Davidson (2000), encuentran en las investigaciones realizadas que la experiencia técnica, gerencial y emprendedora son elementos que pueden afectar a la tasa de supervivencia de las empresas.

3.1.2. Género

El estudio de la variable género ha sido abordado bajo diferentes perspectivas. Algunos estudios ponen de relieve que las diferencias de resultados entre las empresas propiedad de hombres, frente a las que la propiedad está en manos de mujeres, se justifica porque las últimas están concentradas en el comercio minorista y de servicios, donde los negocios son más pequeños en comparación con los de alta tecnología, construcción e industrias manufactureras (Anna *et al.*, 1999). En esta línea Rosa *et al.* (1996) justifican que la diferencia de género en el resultado de las empresas puede estar relacionada con los sectores en los que se desarrolla la actividad.

Otras investigaciones avalan que las pequeñas empresas propiedad de mujeres tienen más éxito y probabilidad de sobrevivir a largo plazo que las de los hombres, porque crecen más lentamente y sus bases son más sólidas y duraderas (Clayton, 1998). Algunos estudios concluyen que las empresas propiedad de mujeres tienen un nivel de éxito similar al de las empresas propiedad de hombres (Kalleberg y Leicht, 1991; Johnson y Storey, 1993),

especialmente si la comparación es entre empresas de similar tamaño y sector de actividad. Se puede concluir diciendo que los estudios que comparan los resultados de las empresas propiedad de hombres y mujeres no son en absoluto concluyentes. Alonso Nuez y Galve Górriz (2008) sostienen que el hecho de que las empresas sean dirigidas por mujeres influye negativamente en la supervivencia. Factores como la dificultad en la financiación, la compatibilización de su vida profesional y personal, además del tipo de formación recibida, podrían contribuir a este hecho. Algunos estudios enfatizan la relevancia del sexo del emprendedor sobre la creación y la supervivencia de las empresas. En esta línea, la investigación de Díaz García (2012) reúne multitud de opiniones diversas y útiles que apoyan la idea de que las mujeres emprendedoras presentan una serie de características comunes y que estas se deben a su género. Asimismo, señala que las limitaciones en la actividad emprendedora de las mujeres son básicamente de índole cultural y social, y que últimamente se encuentran en un proceso de superación (citado en Varona Castillo *et al.*, 2014).

El resultado final es que la literatura no ofrece resultados concluyentes, lo que impide establecer una relación clara entre la variable género y la supervivencia de las empresas.

3.1.3. Formación del gerente

El trabajo realizado por Levenburg *et al.* (2006) asocia positivamente la formación de los directivos y empresarios con el rendimiento del capital humano de los trabajadores. Concluyen que la formación de los que dirigen las empresas es un factor ligado positivamente con la adopción de innovaciones, lo que incrementa la capacidad innovadora de las empresas y les permite afrontar las crisis con mayores garantías de supervivencia. Por su parte, Miller y Friesen (1984) mantienen que el capital humano, su nivel educativo y las habilidades de las personas afectan de manera importante a la competitividad de una economía y, en particular, a las empresas en tiempos difíciles. En esta línea, la formación es considerada un instrumento de generación de capital humano que se convierte en una fuente de ventaja competitiva sostenible, con capacidad de generar mayores resultados empresariales (Danvila del Valle, 2004).

3.2. Perspectiva de la empresa

Las variables más analizadas en trabajos previos dentro de la categoría «perspectiva de la empresa» han sido: el tamaño, la antigüedad, la innovación y las referentes a la estructura financiera. Las variables «tamaño» y «antigüedad» también han sido clasificadas como «identidad corporativa» (Kalika, 1985).

3.2.1. Tamaño de la empresa

Los indicadores más utilizados para medir esta variable son el volumen de ventas de la empresa, el valor añadido, el volumen de producción o el número de empleados, siendo

esta última la más utilizada (Jaumandreu y Mato, 1987; Chenhall, 2003; Tellis, 1989; Lu y Beamish, 2001; Sainz Ochoa, 2001; Martín Armario, 2003; Madrid Guijarro y García Pérez de Lema, 2004; Montegut Salla, 2006; Mínguez Fuentes, 2010).

El tamaño también se ha estudiado como factor influyente en la supervivencia de una empresa, estableciéndose una relación positiva entre tamaño y probabilidad de supervivencia (Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008). Otros trabajos de investigación realizados por diferentes autores (Audretsch, 1991; Audretsch y Mahmood, 1995; Mata y Portugal, 1994; Mata *et al.*, 1995; Fariñas García y Ruano 2004; López-García y Puente Díaz, 2006; Kudlyak *et al.*, 2017) ponen de manifiesto que la probabilidad de supervivencia empresarial está ligada al tamaño inicial de la organización. Simón-Moya *et al.* (2016) afirman que las ventajas asociadas al pequeño tamaño de las empresas (supervisión estrecha, menos burocracia, cercanía con el cliente, flexibilidad, entre otras) determinan la capacidad de supervivencia de las empresas en entornos adversos.

3.2.2. Edad o antigüedad de la empresa

Otros trabajos han estudiado como factor determinante del éxito empresarial la antigüedad, entendida como la edad de la empresa desde su creación. Mintzberg (1988) concluye en su análisis que esta variable es relevante, siendo uno de los principales factores que afectan a su configuración organizativa. Otros autores sostienen que la edad de la empresa está vinculada al desarrollo de la organización, especialmente a su evolución, al cambio organizacional y a la mortandad de las compañías (Sainz Ochoa, 2001). Por su parte, Sanders y Boivie (2004) afirman que las empresas con mayor experiencia en el sector tienen más oportunidades de crear valor, por lo que es probable una relación positiva entre la edad y el éxito empresarial. Kotha *et al.* (2011) afirman, a partir del análisis empírico que realizan, que las empresas más antiguas obtienen mayores índices de creación de valor frente a organizaciones más jóvenes cuando entran en nuevos mercados. Otros estudios como el de Wagner (1994) o el de Madrid Guijarro y García Pérez de Lema (2004) confirman la existencia de una correlación positiva entre la edad y el éxito empresarial. Sin embargo, el trabajo realizado por Cowling *et al.* (2018) muestra una relación negativa entre el crecimiento y la edad de la empresa y pone de manifiesto que la gravedad de la crisis hizo que la experiencia empresarial tuviera poco valor en un entorno de elevada incertidumbre. Estos autores detectaron que las empresas jóvenes crecieron más rápido en promedio que las más antiguas tras la crisis financiera del 2008, pero no encontraron evidencia de que la experiencia empresarial afectase al crecimiento de las empresas sometidas a situaciones adversas (Cowling *et al.*, 2018).

También ha sido objeto de estudio la edad de la empresa y la permanencia en el mercado, estableciéndose una relación positiva con la innovación y planteando la posibilidad de que la relación fuese negativa en el momento de afrontar una crisis (Díaz Díaz *et al.*, 2006; Jiménez Jiménez *et al.*, 2006). El trabajo de Evans (1987) pone de relieve la relevancia de

la variable edad en la supervivencia de la empresa. Otros estudios concluyen que la probabilidad de supervivencia de una empresa durante un periodo de tiempo está relacionada positivamente con su edad y negativamente con la longitud del periodo. Para el caso de España, este comportamiento se replica y, en el caso de las nuevas empresas, se ha comprobado que invierten un tiempo en analizar si su proyecto cumple unos mínimos de rentabilidad, posponiendo su salida hasta disponer de la información necesaria para decidir. El comportamiento a nivel sectorial es similar, a excepción del sector de la construcción, en el que la mayor probabilidad de salida se sitúa en los siete años de vida. Finalmente concluyen que en los primeros años de las empresas parece darse una relación directa entre la edad y la supervivencia, que tiende a reducirse en años posteriores (López-García y Puente Díaz, 2006). El estudio de Simón-Moya *et al.* (2016), centrado en la crisis financiera del 2008, sugiere que las empresas nuevas tienen más probabilidades de sobrevivir durante los periodos de crisis que durante los periodos de crecimiento. A diferencia de otros trabajos, argumentan que la falta de oportunidades de empleo y otras prestaciones de la seguridad social conlleva que el coste de oportunidad de continuar con la empresa sea menor que en épocas de bonanza económica, lo que conduce a la supervivencia de las mismas. Además, su investigación cuestiona la literatura académica, que considera la tasa de supervivencia de las empresas como una medida de éxito empresarial, ya que esta solamente puede reflejar la falta de oportunidades de empleo.

3.2.3. Innovación

Respecto a la innovación en las empresas y el rol del emprendimiento como palancas del desarrollo empresarial, existe una prolífica literatura al respecto (Aubert *et al.*, 2006; Cáceres Carrasco y Aceytuno Pérez, 2008; Soininen *et al.*, 2012). Pese a ello, es paradójico revelar que, para algunos autores, el emprendimiento es una respuesta natural que prolifera en épocas de crisis al destinar parte de los recursos existentes a actividades con valor y a nuevas oportunidades de negocio (Parra, 2014).

Eggers (2020) recoge que las pymes pueden enfrentarse a las épocas de crisis creando nuevas oportunidades de mercado a través de posturas innovadoras y proactivas. Al respecto, señala que tienen el potencial de adoptar decisiones de una manera más flexible que otras empresas y de aprovechar la cercanía con el cliente para desarrollar sus procesos innovadores. Como contrapartida, revela que la orientación emprendedora y dirigida al mercado se ve mermada por la necesidad de financiación para su desarrollo y las especiales dificultades de las pymes para acceder a la financiación en épocas de crisis.

El trabajo realizado por Arceo Moheno (2009) concluye que la orientación a la innovación continua es necesaria para la supervivencia de las empresas, además de ser una exigencia para ser competitivo. Asimismo, es la única forma de mantener una posición fuerte en un momento de crisis (citado en Gómez Conde, 2012). Además, la complejidad para incorporar avances tecnológicos, los mayores gastos de producción por el menor volumen de *outputs*

y la disponibilidad más limitada de redes de distribución hacen que las pymes se desarrollen con mayores dificultades en un entorno cada vez más competitivo, de tal forma que la vía de crecimiento es la estrategia de conservación de las nuevas empresas, buscando de esta manera adaptarse lo más rápidamente posible a los cambios del entorno y así poder adquirir la posición más estable posible dentro de su sector (Audretsch, 1991; Audretsch y Mahmood, 1995; Segarra y Callejón, 2000) (citados en Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008).

La innovación puede ser entendida bajo diferentes puntos de vista. La innovación desde la perspectiva organizativa ha sido estudiada por diferentes autores (Guzmán y Martínez, 2008; Solé Parellada y Bramanti, 2001; González Serrano, 2003), quienes mantienen que las redes de cooperación entre empresas o la pertenencia a grupos favorece la innovación y la resistencia de las empresas en el mercado frente a los competidores. Clauss *et al.* (2021) ponen de relieve cómo la crisis de la COVID-19 ha afectado especialmente a los modelos de negocio de las pymes por la disminución del contacto social y recalcan la importancia de la innovación en las empresas para sobrevivir. Así, los resultados de su estudio sugieren que la innovación temporal del modelo de negocio por parte de las pymes a través del uso de sus competencias y redes de contacto es una exitosa vía para que las empresas puedan responder a una crisis como la vivida por la pandemia, e incluso de mejorar su posicionamiento durante dicho periodo.

Otros estudios han abordado la innovación bajo el enfoque de la tecnología. Guzmán y Martínez (2008) afirman que el uso de la tecnología por parte de la empresa es un rasgo diferenciador en la intensidad de la innovación, que a su vez está muy relacionada con los mayores niveles de innovación. Otros autores mantienen que el buen manejo de la información puede significar la diferencia entre el éxito o el fracaso para los proyectos que se emprendan. Si la empresa tiene un buen sistema de gestión de la información puede lograr un alto nivel competitivo en el mercado y obtener mayor capacidad de desarrollo (García-Gutiérrez Fernández *et al.*, 2004). Diversos autores han puesto de manifiesto el papel desempeñado por las tecnologías de la información en general y por internet en particular para mejorar la competitividad de las microempresas, reduciendo los costes de transacción entre actividades, disminuyendo el riesgo inherente a cada transacción (Bakos, 1991; Strader y Shaw, 1997), mejorando la eficiencia en las actividades de la cadena de valor y facilitando la difusión del conocimiento (Porter y Millar, 1985) (citados en Benito Hernández y Platero Jaime, 2012). El trabajo realizado por Audretsch (1991) plantea que los niveles de tecnología y las condiciones del conocimiento son determinantes para que las nuevas empresas sean capaces de innovar y sobrevivir. Afirma que serán la innovación, las economías de escala, la concentración en el largo plazo y la alta tecnología las que determinen su supervivencia empresarial. Audretsch y Mahmood (1995) mejoran su propuesta inicial de supervivencia empresarial a nivel industrial para llevarlo al nivel individual empresarial. Afirman que la probabilidad de supervivencia de una empresa está definida, no solo por la base de las condiciones tecnológicas y por la extensión de las economías de escala, sino por las características específicas de las empresas, tales como la estructura de la propiedad y el tamaño de la empresa (citado en Varona Castillo *et al.*, 2014).

Por último, la innovación también se ha identificado con el desarrollo de nuevos productos y servicios. En esta línea de trabajo, Nueno (2009) mantiene que el desarrollo de nuevos productos puede ser una buena estrategia para afrontar situaciones de crisis atrayendo a nuevos clientes e incluso creando nuevas necesidades de consumo. Además, Dias *et al.* (2020) revelan que, las pymes portuguesas, durante la crisis fueron más objetivas y eficaces en el uso de sus recursos y capacidades. Además, verifican que en este periodo aumentó el espíritu empresarial, la capacidad de innovación, la acumulación de conocimientos y las alianzas, lo que favoreció la capacidad de desarrollar nuevos productos.

3.2.3.1. Estructura financiera

Las variables que más atención han recibido en la literatura son aquellas que están relacionadas con la estructura financiera de las empresas (Varona Castillo *et al.*, 2014).

El trabajo realizado por Peña (2002) sostiene que la falta de recursos financieros y el alto nivel de endeudamiento están asociados con el fracaso de las pequeñas empresas. Por el contrario, las empresas con una ratio de endeudamiento reducida poseen mayores oportunidades de supervivencia, al ser la financiación mediante fondos propios un mecanismo que disminuye el problema de la subinversión asociada a la financiación con deuda (Lang *et al.*, 1996) (citado en Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008).

Alonso Nuez y Galve Górriz (2008) concluyen que la estructura de financiación de la empresa es un determinante claro de la mayor probabilidad de supervivencia. Mantienen que tanto el tamaño, como la autonomía financiera inicial y el margen medio de beneficios antes de intereses e impuestos sobre ingresos de explotación de las empresas influirán significativamente en una mayor probabilidad de supervivencia de las compañías. Las empresas que nacen con una proporción superior de fondos propios tienden a aumentar su probabilidad de supervivencia. Es lógico que el emprendedor, al arriesgar más en su proyecto, procure crear una empresa más solvente y rentable.

Balios *et al.* (2016) afirman que las pymes de mayor tamaño siguen teniendo ratios de deuda más elevados en un entorno de crisis. Los resultados obtenidos durante el periodo objeto de estudio (2009-2012) muestran que el apalancamiento está relacionado negativamente con la estructura de activos y la rentabilidad y positivamente con el tamaño y el crecimiento.

Carbó-Valverde *et al.* (2016), en su estudio sobre la financiación en el caso de las pymes españolas, constatan que el crédito comercial desempeñó un papel fundamental como alternativa financiera frente a los préstamos bancarios en la financiación de este tipo de empresas. Además, señalan que esta opción financiera cobró especial relevancia durante la crisis financiera.

Kudlyak *et al.* (2017) sostienen que durante el periodo 2007-2009 las empresas de baja dependencia financiera sufrieron más que aquellas otras que se encontraban en una situación de alta dependencia financiera.

El estudio realizado por Lisboa (2017) tiene como objetivo identificar los determinantes que pueden explicar mejor la estructura de capital de las pymes exportadoras portuguesas durante la crisis financiera. Los resultados obtenidos sugieren que el tamaño, la rentabilidad, la estructura de activos, el crecimiento, la liquidez y la edad son factores importantes a tener en cuenta para explicar la estructura de capital de estas empresas. Además, los resultados sugieren que las pymes exportadoras tienen más deuda a corto plazo que a largo plazo, especialmente las pequeñas empresas. Por último, la ratio de endeudamiento de las empresas presenta una tendencia constante durante el periodo analizado (2008-2014).

Bussoli *et al.* (2018) sugieren que las pymes con una alta probabilidad de insolvencia utilizan más ampliamente el crédito comercial como fuente de financiación. Los resultados obtenidos mantienen que durante la crisis financiera los problemas de liquidez se propagan a través de los canales del crédito comercial.

Y, por último, Manzanque *et al.* (2021) revelan que cuando la dirección de las empresas es capaz de crear valor de manera eficiente a partir de sus activos, implicará que posean mejores condiciones para enfrentarse a situaciones de fracaso empresarial y, por ende, de aumentar la probabilidad de supervivencia. Asimismo, manifiestan que la capacidad de las empresas para llevar a cabo una buena gestión financiera de las cuentas a cobrar y del capital circulante, así como del volumen de resultados acumulados de ejercicios anteriores favorece positivamente la supervivencia de las mismas. Al respecto, sugieren que la deuda a corto plazo y el activo corriente parecen ser variables relevantes en las pymes para superar las situaciones de crisis, mientras que los estudios de las grandes empresas tienden a centrarse en la deuda a largo plazo y el activo no corriente.

3.3. Perspectiva del entorno

Dentro de la clasificación «perspectiva del entorno» las variables más estudiadas han sido la localización y el sector.

3.3.1. Localización

Por lo que respecta a localización, el trabajo realizado por Alonso Nuez y Galve Górriz (2008) pone de manifiesto que la variable localización es un posible factor determinante de la supervivencia de las pymes.

3.3.2. Sector

Varona Castillo *et al.* (2014) mantienen que otros factores determinantes de la supervivencia empresarial son los que están relacionados con las variables macroeconómicas, los

ciclos económicos, el sector económico al que pertenece la empresa, el comportamiento industrial (según el grado de dinamismo y la competitividad) y, por último, su pertenencia a un clúster empresarial.

4. Resultados

De la revisión de la literatura efectuada, se extraen los siguientes resultados presentados en las tablas 2, 3 y 4.

Tabla 2. Resumen de las variables agrupadas en «perspectiva del empresario o gerente»

Clasificación	Variable	Estudios previos
Perspectiva del empresario/gerente	Edad del gerente y años de experiencia	<p>Kidd (1993), Calvo y Wellisz (1980), Álvarez Llorente y Otero Giráldez (2007), Verheul <i>et al.</i> (2001) y Aubert <i>et al.</i> (2006). Relación con el capital humano, la experiencia y los conocimientos adquiridos.</p> <p>Ronstadt (1984). Dimensiones de la experiencia que pueden influir en su actividad emprendedora.</p> <p>Varona Castillo <i>et al.</i> (2014). Relación positiva de la supervivencia de la empresa y el capital humano, en el que la experiencia interactúa.</p> <p>Gartner <i>et al.</i> (1999) y Delmar y Davidson (2000). La experiencia técnica, gerencial y emprendedora pueden influir en la supervivencia de la empresa.</p>
	Género	<p><i>Diferencia en los resultados en empresas de hombres y mujeres</i></p> <p>Anna <i>et al.</i> (1999) la achacan a que las empresas propiedad de mujeres se dedican al comercio minorista y a servicios, con negocios más pequeños que otros sectores.</p> <p>Rosa <i>et al.</i> (1996). Esta diferencia puede atribuirse a los sectores en que desarrollan su actividad.</p> <p><i>Éxito y supervivencia</i></p> <p>Clayton (1998). Las empresas propiedad de mujeres más exitosas y con mayor probabilidad de supervivencia a largo plazo que las de hombres.</p> <p>Kalleberg y Leicht (1991) y Johnson y Storey (1993). Éxito similar en empresas propiedad de hombres y mujeres, sobre todo si se comparan empresas del mismo tamaño y sector de actividad.</p> <p>Alonso Nuez y Galve Górriz (2008). Influencia negativa en la supervivencia de las empresas dirigidas por mujeres debido a factores como dificultad de financiación, compatibilización de vida personal y profesional y del tipo de formación recibida.</p>



Clasificación	Variable	Estudios previos
Perspectiva del empresario/gerente (cont.)	Género (cont.)	<p><i>Sexo del emprendedor en la creación y supervivencia de las empresas</i></p> <p>Díaz García (2012) (citado en Varona Castillo <i>et al.</i>, 2014). Características comunes de género en mujeres emprendedoras. Limitaciones en el emprendimiento femenino fundamentalmente culturales y sociales, que se van superando.</p>
	Formación del gerente	<p>Levenburg <i>et al.</i> (2006). Relación positiva con la realización de innovaciones, en consecuencia, la empresa aumenta su capacidad innovadora y posiblemente afronte las crisis con mayores garantías de supervivencia.</p> <p>Miller y Friesen (1984). El capital humano, su formación y capacidades influyen en las empresas en tiempos difíciles.</p> <p>Danvila del Valle (2004). La formación permite generar capital humano con capacidad de producir mayores resultados empresariales.</p>

Fuente: elaboración propia.

Tabla 3. Resumen de las variables agrupadas en «perspectiva de la empresa»

Clasificación	Variable	Estudios previos
Perspectiva de la empresa	Tamaño de la empresa	<p>Jaumandreu y Mato (1987), Chenhall (2003), Tellis (1989), Lu y Beamish (2001), Sainz Ochoa (2001), Martín Armario (2003), Madrid Guijarro y García Pérez de Lema (2004), Montegut Salla (2006) y Mínguez Fuentes (2010). Usan en su medición el volumen de ventas y de producción, el valor añadido y más frecuentemente el número de empleados.</p> <p>Audretsch (1991), Audretsch y Mahmood (1995), Mata y Portugal (1994), Mata <i>et al.</i> (1995), Fariñas García y Ruano (2004), López-García y Puenté Díaz (2006) y Kudlyak <i>et al.</i> (2017) vinculan la probabilidad de supervivencia y éxito de la empresa y su tamaño inicial.</p> <p>Alonso Nuez y Galve Górriz (2008). Relación positiva con la probabilidad de supervivencia.</p> <p>Simón-Moya <i>et al.</i> (2016). Relación positiva de las pequeñas empresas y la capacidad de supervivencia de las empresas en entornos adversos.</p>
	Antigüedad de la empresa (edad desde su creación)	<p><i>Factor determinante del éxito empresarial</i></p> <p>Mintzberg (1988). Variable relevante. Un factor principal de la identidad organizativa.</p>

Clasificación	Variable	Estudios previos
Perspectiva de la empresa (cont.)	Antigüedad de la empresa (edad desde su creación) (cont.)	<p>Wagner (1994) y Madrid Guijarro y García Pérez de Lema (2004). Correlación positiva con el éxito empresarial.</p> <p>Sainz Ochoa (2001). Relacionada con su desarrollo organizativo.</p> <p>Sanders y Boive (2004). Probable relación con el éxito empresarial a nivel sectorial.</p> <p>Cowling <i>et al.</i> (2018). Relación negativa entre el crecimiento y la edad de la empresa</p> <p><i>Factor relacionado con la permanencia en el mercado</i></p> <p>Evans (1987). Variable destacable en la supervivencia de la empresa.</p> <p>Díaz Díaz <i>et al.</i> (2006) y Jiménez Jiménez <i>et al.</i> (2006). Relación positiva con la innovación y posiblemente negativa al afrontar una crisis.</p> <p>López-García y Puente Díaz (2006) y Simón-Moya <i>et al.</i> (2016). Ratifican la relación positiva con la probabilidad de supervivencia y negativa con la amplitud de permanencia en el mercado. Comportamiento similar en España a niveles general y sectorial. Las empresas nuevas salen del mercado cuando disponen de información necesaria para decidir. En los primeros años de vida, parece haber una relación directa entre la edad y la supervivencia, que tiende a reducirse posteriormente.</p>
	Innovación	<p>Mayores dificultades de las pymes en un entorno cada vez más competitivo, el crecimiento es la estrategia de conservación de las nuevas empresas que exige la adaptación más rápida posible a los cambios del entorno y a poder adquirir la posición más estable dentro de su sector (Audretsch, 1991; Audretsch y Mahmood, 1995; Segarra y Callejón, 2000) (citados en Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008).</p> <p>Aubert <i>et al.</i> (2006), Cáceres Carrasco y Aceytuno Pérez (2008), Soinen <i>et al.</i> (2012), Parra (2014) y Eggers (2020). La innovación en las empresas y el rol del emprendimiento como palancas del desarrollo empresarial, especialmente en épocas de crisis.</p> <p>Arceo Moheno (2009) (citado por Gómez Conde 2012). Necesaria la innovación continua para la supervivencia empresarial, la competitividad y el mantenimiento de una posición fuerte en momentos de crisis.</p> <p><i>Innovación organizativa</i></p> <p>Guzmán y Martínez (2008), Solé Parellada y Bramanti (2001), González Serrano (2003) y Clauss <i>et al.</i> (2021). La cooperación empresarial e institucional en I+D favorece la innovación y la resistencia a la competencia.</p>

Clasificación	Variable	Estudios previos
Perspectiva de la empresa (cont.)	Innovación (cont.)	<p><i>Innovación tecnológica</i></p> <p>Papel de las tecnologías de la información y de internet en la mejora competitiva de las microempresas (Baños 1991; Strader y Saw, 1997; Porter y Millar, 1985) (citados en Benito Hernández y Platero Jaime, 2012). Audretsch (1991). El nivel tecnológico y las condiciones del conocimiento determinan que las nuevas empresas sean capaces de innovar y sobrevivir. La innovación es un factor determinante de la supervivencia empresarial (citado por Varona Castillo <i>et al.</i>, 2014).</p> <p>Audretsch y Mahmood (1995). La posibilidad de supervivencia de la empresa no solo viene definida por sus condiciones tecnológicas y por las economías de escala, sino también por las características específicas de las empresas (estructura de propiedad y tamaño de la empresa) (citados por Varona Castillo <i>et al.</i>, 2014).</p> <p>Buen sistema de gestión informativa: alto nivel competitivo en el mercado y mayor capacidad de desarrollo (García-Gutiérrez Fernández <i>et al.</i>, 2004).</p> <p>Guzmán y Martínez (2008). Muy relacionadas las actividades de mayor intensidad tecnológica con mayores niveles de innovación.</p> <p><i>Innovación en desarrollo de productos y servicios</i></p> <p>Nueno (2009) y Dias <i>et al.</i> (2020) afirman que puede ser una buena estrategia para afrontar situaciones de crisis.</p>
	Financiación	<p>Varona Castillo <i>et al.</i> (2004). Las variables financieras las más consideradas en la literatura.</p> <p>Alonso Nuez y Galve Górriz (2008). La estructura financiera de la empresa determinará su probabilidad de supervivencia. Una proporción inicial superior de fondos propios tiende a aumentar su probabilidad de supervivencia.</p> <p>Carbó-Valverde <i>et al.</i> (2016) y Bussoli <i>et al.</i> (2018). Inclusión de la variable financiación en sus estudios.</p>
	Liquidez	<p>Lisboa (2017), Bussoli <i>et al.</i> (2018), Manzanque <i>et al.</i> (2021). Inclusión de la variable liquidez en sus estudios.</p>
	Dependencia financiera	<p>Kudlyak <i>et al.</i> (2017). Relación negativa entre la dependencia financiera y el éxito empresarial.</p>

Clasificación	Variable	Estudios previos
▶ Perspectiva de la empresa (cont.)	Endeudamiento	Lang <i>et al.</i> (1996) (citado por Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008). Una ratio reducida de endeudamiento brinda más oportunidades de supervivencia. Peña (2002). Ausencia de recursos financieros y alto nivel de endeudamiento asociados con el fracaso de las pequeñas empresas. Balios <i>et al.</i> (2016), Lisboa (2017) y Manzaneque <i>et al.</i> (2021). Inclusión de la variable endeudamiento en sus estudios.
	Autonomía financiera BAIT/Ingresos explotación	Alonso Nuez y Galve Górriz (2008) afirman que estos dos indicadores influirán significativamente en una mayor probabilidad de supervivencia de las compañías.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 4. Resumen de las variables agrupadas en «perspectiva del entorno»

Clasificación	Variable	Estudios previos
Perspectiva del entorno	Localización geográfica	Alonso Nuez y Galve Górriz (2008). Posible factor determinante de la supervivencia de las pymes.
	Sector	Varona Castillo <i>et al.</i> (2014). Un posible factor determinante de la supervivencia de las pymes.

Fuente: elaboración propia.

5. Conclusiones

Este trabajo presenta una detallada revisión de la literatura sobre las variables que han influido en la supervivencia y éxito empresarial de las empresas en épocas críticas. La literatura académica presenta varios trabajos sobre la clasificación de los factores determinantes del rendimiento y éxito de las compañías en épocas de crisis. Este artículo, en línea con las categorizaciones presentadas por Sainz Ochoa (2001) y Varona Castillo *et al.* (2014), propone la clasificación de las variables que pueden afectar al éxito empresarial en función de tres perspectivas: del empresario o gerente, de la empresa y del entorno.

Sobre las variables que determinan la perspectiva del empresario se encuentran: la edad, la experiencia, el género y la formación académica. Los factores más analizados en traba-

jos previos dentro de la categoría «perspectiva de la empresa» han sido: el tamaño, la antigüedad, la innovación y las referentes a la estructura financiera. Y dentro de la clasificación «perspectiva del entorno» las variables más estudiadas han sido la localización y el sector.

Las variables edad, experiencia, género y formación académica del empresario, así como el tamaño y la antigüedad de la empresa también han sido clasificadas como «identidad corporativa» (Kalika, 1985).

A continuación, se presentan las principales conclusiones extraídas de los estudios previos sobre el análisis de las variables que afectan al éxito empresarial de las empresas:

- La variable antigüedad se ha considerado factor determinante de éxito empresarial a nivel general, sectorial y en relación con la entrada en nuevos mercados (Wagner, 1994; Mintzberg, 1988; Sainz Ochoa, 2001; Sanders y Boive, 2004; Madrid Guijarro y García Pérez de Lema, 2004). Asimismo, se ha vinculado positivamente con la probabilidad de supervivencia (Evans, 1987; Díaz Díaz *et al.*, 2006; Jiménez Jiménez *et al.*, 2006) y negativamente con la amplitud de permanencia y crecimiento de la empresa en el mercado (López-García y Puente Díaz, 2006; Simón-Moya *et al.*, 2016; Cowling *et al.*, 2018).
- La formación del gerente se relaciona con la innovación y con la generación de capital humano, que posibilitarán el incremento de las garantías de superación de crisis y la obtención de mayores resultados empresariales (Miller y Friesen, 1984; Danvila del Valle, 2004; Levenburg *et al.*, 2006).
- Un nutrido grupo de trabajos asocian la edad del gerente con el capital humano, la experiencia y los conocimientos adquiridos (Calvo y Wellisz, 1980; Kidd, 1993; Verheul *et al.*, 2001; Aubert *et al.*, 2006; Álvarez Llorente y Otero Giráldez, 2007). Otros estudios relacionan la supervivencia de la empresa con la experiencia gerencial y su capital humano, en el que la experiencia interactúa (Gartner *et al.*, 1999; Delmar y Davidson, 2000; Varona Castillo *et al.*, 2014).
- Los indicadores determinantes del tamaño de la empresa habitualmente son el volumen de ventas y de producción, el valor añadido y, más frecuentemente, el número de empleados. Hay trabajos que relacionan positivamente el tamaño de la empresa y su probabilidad de supervivencia (Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008). Algunos autores muestran la vinculación entre la supervivencia de la empresa y su tamaño inicial (Audretsch, 1991; Mata y Portugal, 1994; Audretsch y Mahmood, 1995; Mata *et al.*, 1995; Fariñas García y Ruano, 2004; López-García y Puente Díaz, 2006; Simón-Moya *et al.*, 2016; Kudlyak *et al.*, 2017). Relación positiva de las pequeñas empresas y la capacidad de supervivencia de las empresas en entornos adversos.
- La literatura analizada no ofrece resultados concluyentes sobre la relación entre la variable género (propiedad de hombres o mujeres) y la supervivencia de las empresas.

- La innovación es necesaria para la supervivencia de las empresas y el mantenimiento de una posición fuerte en épocas de crisis (Arceo Moheno, 2009 [citado por Gómez Conde 2012]; Aubert *et al.*, 2006; Cáceres Carrasco y Aceytuno Pérez, 2008; Soinin *et al.*, 2012; Parra, 2014; Eggers, 2020). La innovación puede entenderse desde una perspectiva organizativa (cooperación empresarial e institucional en I+D), tecnológica e identificarse con el desarrollo de nuevos productos o servicios.
- Las variables financieras son las más consideradas en la literatura (Varona Castillo *et al.*, 2004). La composición de la estructura financiera, la dependencia o autonomía financiera de la empresa, así como su nivel de endeudamiento y liquidez pueden propiciar mayores o menores posibilidades de supervivencia (Lang *et al.*, 1996 [citado por Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008]; Peña, 2002; Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008; Balios *et al.*, 2016; Carbó-Valverde *et al.*, 2016; Lisboa, 2017; Bussoli *et al.*, 2018; Manzanque *et al.*, 2021).

Esta investigación se completará con un estudio de campo en el que se testarán los resultados y conclusiones obtenidas en los estudios previos. Con esta finalidad se ha enviado una encuesta a pymes españolas que, una vez analizada, nos permitirá explicar cuáles han sido los factores que han condicionado el impacto de la crisis originada por la COVID-19 en este grupo de empresas para el caso español. A partir de aquí, también se podrán estudiar las diferencias y similitudes encontradas con las pymes de otros entornos económicos.

Referencias bibliográficas

- Alonso Nuez, M. J. y Galve Górriz, C. (2008). Análisis de supervivencia de nuevas empresas. *Universidad, Sociedad y Mercados Globales* (pp. 423-436). Asociación Española de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM).
- Álvarez Llorente, G. y Otero Giráldez, M. S. (2007). Características de los empresarios europeos: un análisis de sus diferencias y similitudes. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(3), 147-159.
- Anna, A. L., Chandler, G. N., Jansen, E. y Mero, N. (1999). Women business owners in traditional and non-traditional industries. *Journal of Business Venturing*, 15, 279-303.
- Aubert, P. y Caroli, E. y Roger, M. (2006). New Technologies, Organisation and Age: Firm-Level. Evidence. *The Economic Journal*, 116(509), 73-93.
- Audretsch, D. (1991). New firm survival and the technological Regime. *Review of Economics and Statistics*, 60, 441-445.
- Audretsch, D. y Mahmood, T. (1995). New firm survival: new results using a hazard function. *Review of Economics and Statistics*, 77(1), 97-103.
- Balios, D., Daskalakis, N., Eriotis, N. y Vasilioi, D. (2016). SMEs capital structure determinants during severe economic crisis: The case of Greece. *Cogent Economics & Finance*, 4(1), 1-11. <https://dx.doi.org/10.1080/23322039.2016.1145535>
- Benito Hernández, S. y Platero Jaime, M. (2012). Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, 108, 7-38. https://doi.org/10.5209/rev_REVE.2012.v18.39592
- Bussoli, C. y Marino, F. (2018). Trade credit in times of crisis: Evidence from European SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 25(2), 277-293. www.emeraldinsight.com/1462-6004.htm
- Cáceres Carrasco, F. R. y Aceytuno Pérez, M. T. (2008). La innovación como fuente de oportunidades empresariales. *Revista de Economía Mundial*, 19, 136-156.
- Calvo, G. y Wellisz, S. (1980). Technology, entrepreneurs and firm size. *Quarterly Journal of Economics*, 85, 663-678.
- Carbó-Valverde, S., Rodríguez-Fernández, F. y Udell, G. F. (2016). Trade credit, the financial crisis, and SME Access to finance. *Journal of Money, credit and Banking*, 48(1), 113-143.
- Chattopadhyay, R. y Ghosh, A. K. (2008). Entrepreneurial intention model-based quantitative approach to estimate entrepreneurial success. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 21(1), 1-21. <https://doi.org/10.1080/08276331.2008.10593410>
- Chenhall, R. H. (2003). Management control systems design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future. *Accounting, Organizations and Society*, 28 (2-3), 127-168.
- Clauss, T., Breier, M., Kraus, S., Durst, S. y Mahto, R. V. (2021). Temporary business model innovation—SMEs' innovation response to the Covid-19 crisis. *R&D Management*. <https://doi.org/10.1111/radm.12498>
- Clayton, K. (1998). Women's work. Success in small business. *Australian CPA*, 68, 36-39.
- Cowling, M., Liu, W. y Zhang, N. (2018). Did firm age, experience and Access to finance count? SME performance after the global

- financiera crisis. *Journal of Evolutionary Economics*, 28 (1), 77-100. <https://doi.org/10.1007/s00191-017-0502-z>
- Danvila del Valle, I. (2004). *La generación de capital humano a través de la formación, un análisis de su efecto sobre los resultados empresariales*. Tesis doctoral.
- Delmar, F. y Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12(1), 1-23. <https://doi.org/10.1080/089856200283063>
- Dias, Á., Manuel, E. C., Dutschke, G., Pereira, R. y Pereira, L. (2020). Economic Crisis effects on SME dynamic capabilities. *International Journal of Learning and Change*, March. <https://doi.org/10.1504/IJLC.2021.111662>
- Díaz Díaz, N. L., Aguiar Díaz, I. y De Saá Pérez, J. (2006). El Conocimiento Organizativo Tecnológico y la Capacidad de Innovación. Evidencia para la Empresa Industrial Española. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 27, 33-60.
- Eggers, F. (2020). Masters of disasters? Challenges and opportunities for SMEs in times of crisis. *Journal of Business Research*, 116, 199-208. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.025>
- Evans, D. S. (1987). Tests of Alternative Theories of Firms Growth. *Journal of Political Economy*, 95(4), 657-674.
- Fariñas García, J. C. y Ruano, S. (2004). The Dynamics of Productivity: A Decomposition Approach Using Distribution Functions. *Small Business Economics*, 22, 237-251.
- Faes, I. (2021). La escalada de precios amenaza hasta dos puntos del crecimiento del PIB. *elEconomista.es*.
- García-Gutiérrez Fernández, C., Fernández Guadaño, J., García Villalobos, J. C. y Miranda Fernández, M. (2004). La red de información internet de la sociedad de la comunicación y del conocimiento promueve la generalización de la participación en los procesos de tomas de decisiones. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 49, 31-54.
- Gartner, W., Starr, J. 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. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(97\)00063-3](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00063-3)
- Gómez Conde, J. (2012). *Sistemas contables de gestión y factores clave de éxito. Una aproximación empírica en la industria agroalimentaria*. Tesis doctoral.
- González Serrano, L. (2003). *Cooperación y Empresas. Retos, presente y futuro*. Thomson.
- Guzmán Cuevas, J. y Martínez Román, J. A. (2008). Tipología de la innovación y perfiles empresariales. Una aplicación empírica. *Economía Industrial*, 368, 59-77.
- Instituto Nacional de Estadística. (2021). Notas de prensa 14 de octubre de 2021. <https://www.ine.es/daco/daco42/daco421/ipc0921.pdf>
- Jaumandreu, J. y Mato, G. (1987). Concentración industrial en España: medida, determinantes y efectos. *Economía Industrial*, 257, 45-56.
- Jiménez Jiménez, D. y Sanz Valle, R. (2006). Innovación, Aprendizaje Organizativo y Resultados Empresariales. Un Estudio Empírico. *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas*, 29, 31-56.
- Johnson, S. y Storey D. (1993). Male and female entrepreneurs and their businesses: a comparative study. En S. Allen y C. Truman (Eds.), *Women in Business: Perspectives on Women Entrepreneurs*. Routledge Press.

- Kalika, M. (1985). L'efficacité des entreprises est elle liée a leur structure? *Revue Française de Gestion*, 50, 93-104.
- Kalleberg, A. y Leicht, K. T. (1991). Gender and organizational performance: determinants of small business survival and success. *Academy of Management Journal*, 34(1), 136-161.
- Keele, S. (2007). *Guidelines for performing systematic literature reviews in software engineering* (Vol. 5). Technical report, Ver. 2.3 EBSE Technical Report. EBSE.
- Kidd, M. P. (1993). Immigrant wage differentials and the role of self-employment in Australia. *Australian Economic Papers*, 32, 92-115.
- King, R., Clarkson, P. M. y Wallace, S. (2010). Budgeting practices and performance in small healthcare businesses. *Management Accounting Research*, 21(1), 40-55. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2009.11.002>
- Kotha, R., Zheng, Y. y George, G. (2011). Entry into new niches: the effects of firm age and the expansion of technological capabilities on innovative output and impact. *Strategic Management Journal*, 32, 1.011-1.024.
- Kudlyak, M. y Sánchez, J. M. (2017). Revisiting the behavior of small and large firms during the 2008 financial crisis. *Journal of Economics Dynamics and Control*, 77, 48-69.
- Lisboa, I. (2017). Capital structure of exporter SMEs during the financial crisis: Evidence from Portugal. *European Journal of Management Studies*, 22(1), 25-49.
- Levenburg, N., Magal, S. R. y Kosalge, P. (2006). An Exploratory Investigation of Organizational Factors and e-Business Motivations Among SMFOEs in the US. *Electronic Markets*, 16(1), 70-84.
- Longo Somoza, M. (2010). *La identidad organizativa en la teoría de la organización*. Universidad Autónoma de Madrid.
- López-García, P. y Puente Díaz, S. (2006). Business Demography in Spain: Determinants of firm survival. *Documento de Trabajo del Banco de España* n.º 0608.
- Lozada-Lechuga, J., Ortiz-Carranco, A., Molina-Gayosso, E. y Chávez-Medina, J. (2017). Investigación de los factores internos y externos determinantes en el cierre de MyPEs en el municipio de San Pedro Cholula, Puebla. *Revista de Desarrollo Económico*, 4(10), 82-90.
- Lu, J. W. y Beamish, P. W. (2001). The internationalization and performance of SMEs. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 565-586.
- Luther, R. G. y Longden, S. (2001). Management accounting in companies adapting to structural change and volatility in transition economies: a South African Study. *Management Accounting Research*, 12(3), 299-320. <https://doi.org/10.1006/mare.2001.0163>
- Madrid Guijarro, A. y García Pérez de Lema, D. (2004). Influencia del tamaño, la antigüedad y el rendimiento sobre la intensidad exportadora de la PYME industrial española. *ICE Sector Exterior Español*, 817, 35-49.
- Manzaneque, M., Merino, E. y Sánchez, J. A. (2021). Survival of financially distressed SMEs and out-of-court versus in-court reorganization: explanatory internal factors: Supervivencia de las pymes en situación de «Fracaso Empresarial» y reorganización extrajudicial versus judicial: factores explicativos internos. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 24(1), 116-134.
- Martín Armario, J. (2003). *Orientación al mercado y proceso de internacionalización de las empresas*. Tesis doctoral.
- Mata, J. y Portugal, P. (1994). Life Duration of New Firms. *Journal of Industrial Economics*, 42, 227-246.

- Mata, J., Portugal, P. y Guimaraes, P. (1995). The Survival of New Plants: Entry Conditions and Post-entry Evolution. *International Journal of Industrial organization*, 13, 459-482.
- Miller, D. y Friesen, P. H. (1984). A longitudinal study of the corporate life cycle. *Management Science*, 30(10), 1.161-1.182.
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2019). *Marco estratégico en política de pyme 2030*. <https://industria.gob.es/es-es/Servicios/MarcoEstrategicoPYME/Marco%20Estrat%20C3%A9gico%20PYME.pdf>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2021). *Cifras PYME de 2020 y 2021*. <https://plataformapyme.es/es-es/EstadisticasY-Publicaciones/Paginas/CifrasPYME.aspx>
- Mínguez Fuentes, R. (2010). Cooperación para la internacionalización como estrategia de expansión exterior de la PYME. *Economía Industrial*, 375, 113-124.
- Mintzberg, H. (1988). Generic strategies: Towards a comprehensive framework. *Advances in Strategic Management*, 7, 37-55.
- Montegut Salla, Y. (2006). *Análisis de los factores explicativos del éxito competitivo en las almazaras cooperativas catalanas*. Tesis doctoral.
- Nueno Iniesta, P. (2004). Emprendiendo: la destrucción creativa. *Harvard Deusto Business Review*, 181, 34-39.
- Parra Miranda, M. S. (2014). Empezar en tiempos de crisis. *Observatorio Económico*, 80, 2-3. <https://doi.org/10.11565/oe.vi80.130>
- Peña, I. (2002). Intellectual capital and business start-up success. *Journal of intellectual capital*, 3(2), 180-198.
- Reid, G. C. y Smith, J. A. (2000). The impact of contingencies on management accounting system development. *Management Accounting Research*, 11(4), 427-450. <https://doi.org/10.1006/mare.2000.0140>
- Ronstadt, R. S. (1984). *Entrepreneurship: Text, Cases and Mites*. Lord Publishing.
- Rosa, P., Carter, S. y Hamilton, D. (1996). Gender as a determinant of small business performance: insights of a British study. *Small Business Economics*, 8, 463-478.
- Sainz Ochoa, A. (2001). *Análisis de los factores explicativos del éxito empresarial: una aplicación al sector vitivinícola en la Denominación de Origen Calificada Rioja*. Tesis doctoral.
- Sanders, W. G. y Boivie, S. (2004). Sorting things out: valuation of new firms in uncertain markets. *Strategic Management Journal*, 25(2), 167-186.
- Simón-Moya, V., Revuelto-Taboada, L. y Ribeiro-Soriano, D. (2016). Influence of economic crisis on new SME survival: reality or fiction? *Entrepreneurship & Regional Development*, 1-2(28), 157-176. <http://dx.doi.org/10.1080/08985626.2015.1118560>
- Soininen, J., Puumalainen, K., Sjögrén, H. y Syrjä, P. (2012). The impact of global economic crisis on SMEs: Does entrepreneurial orientation matter? *Management Research Review*, 35(10), 927-944.
- Solé Parellada, F. y Bramanti, A. (2001). El porqué de las redes de cooperación tecnológica. *Quaderns de tecnologia*, 4, 114-117.
- Tellis, G. J. (1989). The impact of corporate size and strategy on competitive pricing. *Strategic Management Journal*, 10(6), 569-585.
- Varona Castillo, L., Gismera Tierno, L. y Gimeno Nogues, R. (2014). *La Supervivencia de las empresas según indicadores empresariales. Modelo lineal mixto*



con datos de panel, periodo 2004 al 2008, caso de España. Working Papers 2014-13, Peruvian Economic Association.

Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D. y Thurik, R. (2001). An Eclectic Theory of Entrepreneurship. *Tinbergen Institute, Discussion Paper*, TI 2001 - 030/3.

Wagner, J. (1994). The Post-Entry Performance of New Small Firms in German Manufacturing Industries. *The Journal of Industrial Economics*, 42(2), 141-154.

Wohlin, C. (2014). Guidelines for snowballing in systematic literature studies and a replication in software engineering. *Proceedings of the 18th international conference on evaluation and assessment in software engineering*, 1-10. <https://dl.acm.org/doi/10.1145/2601248.2601268>

Zainuddin, Z. N. y Sulaiman, S. (2016). Challenges Faced by Management Accountants in the 21st Century. *Procedia Economics and Finance*, 37, 466-470. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30153-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30153-8)