

MANUEL NÚÑEZ NICKEL *
ISABEL GUTIÉRREZ
CALDERÓN *
SALVADOR CARMONA
MORENO **

Informar para sobrevivir **

SUMARIO: *Introducción. Teoría e hipótesis. Rendición de cuentas y supervivencia. Dictadura, democracia y los efectos selectivos de la rendición de cuentas. Datos, variables y metodología. Escenario de la investigación. Bases de datos. Período de estudio. Definición de las variables. Variables de control. Modelo. Análisis y resultados. Conclusiones. Discusión de los resultados. Limitaciones y extensiones. Referencias.*

RESUMEN: La sociología institucional sostiene que las empresas sobreviven no sólo como consecuencia de sus resultados financieros sino también por su conformidad con una serie de reglas generales de comportamiento. Por ejemplo, rendir voluntariamente cuenta de los resultados señala la conformidad con las reglas de comportamiento que la sociedad entiende como correctas. Basándonos en la teoría institucional, desarrollamos una serie de proposiciones que contrastan los efectos que la rendición voluntaria de cuentas tiene sobre la supervivencia empresarial. Asimismo, analizamos en qué medida los efectos selectivos de la rendición de cuentas son corregidos por los regímenes políticos (por ejemplo, democracia frente a dictadura). Las hipótesis son contrastadas utilizando modelos de duración, y éstos son estimados con datos procedentes de fuentes archivísticas primarias. Estos datos describen las prácticas de rendición de cuentas desarrolladas por la totalidad del sector periodístico español durante el período comprendido entre 1966 y 1993. A lo largo de este período, el país fue testigo de una singular combinación de cambios pacíficos y radicales en sus estructuras

* Departamento de Economía de la Empresa. Universidad Carlos III de Madrid.

** Los autores agradecen los valiosos comentarios de Mahmoud Ezzamel, Henry Tosi y Alessandro Lomi a las versiones anteriores de este trabajo, así como las sugerencias de los dos revisores anónimos. Esta investigación ha sido parcialmente financiada por la CICYT (proyectos SEC2000-0395 y SEC2001-0657).

Manuel Núñez Nickel, Isabel Gutiérrez Calderón y Salvador Carmona Moreno

económicas, sociales y políticas que hicieron del mismo un laboratorio social único en el que investigar las respuestas empresariales a las presiones institucionales. Nuestros resultados demuestran que las organizaciones que rinden cuentas de sus actividades tienen tasas de supervivencia más altas que sus homólogas que no lo hacen. Nuestros resultados también ponen de manifiesto que el carácter selectivo de la rendición de cuentas se corrige de manera sustancial cuando las empresas operan en regímenes dictatoriales.

ABSTRACT: Institutional sociologists contend that firms conforming to institutional pressures garner legitimacy and hence increase their access to resources and survival chances. Accountability is one of such institutional demands. We embrace accountability as the organizational practice of providing constituents with independently certified assessments of firms' attributes and outcomes. Drawing on conceptual analysis of institutional theory, we develop some propositions that test the effects of firms' accountability on organizational survival as well as the extent to which the selective effects of accountability vary across political regimes (e.g., democracy versus dictatorship). The hypotheses are tested by lifetime data models, estimated drawing on primary archival materials. These data describe accountability practices of the entire newspaper industry of Spain during the period 1966-1993. During that period, the country witnessed a rare combination of radical and peaceful changes in its economic, social, and political structures that constitutes a unique social laboratory to investigate firms' responses to environmental pressures. Our findings show support for the notions that organizations that render accounts of their activities have higher survival rates than their counterparts that do not and that firms buffer themselves from the selective effects of accountability during periods of dictatorship.

Introducción

La rendición de cuentas es un rasgo destacado de las empresas modernas, que de esta manera se adecuan a las demandas de racionalidad que se hace a quienes gestionan recursos aportados por terceros (MEYER, 1994). La predicción de que la rendición de cuentas tiene un efecto saludable sobre la supervivencia de las organizaciones se deriva indirectamente del análisis conceptual de la sociología institucional. Sin embargo, los teóricos institucionalistas han pasado por alto la contrastación empírica de esta hipótesis. Los objetivos de esta investigación son dos. En primer lugar, analizar si las empresas que rinden cuenta de sus actividades tienen mayores posibilidades de supervivencia que sus homólogas que no lo hacen. En segundo lugar, examinar en qué medida las empresas se protegen de los efectos selectivos de la rendición de cuentas durante periodos de dictadura.

Existe una teoría económica sobre los efectos de la revelación voluntaria de información, exclusivamente orientada hacia los mercados de capitales. En esta línea de investigación, se encuentra evidencia empírica de que las empresas tienen incentivos para suministrar información interna. En algunos casos, para mitigar las asimetrías de información y reducir incertidumbres y costes de capital (BOTOSAN, 1997); en otros, para exhibir ciertos atributos corporativos (GARCÍA BENAÚ y MONTERREY, 1993); en incluso, porque algunas veces, revelando «malas noticias», evitan litigios u otro tipo de males mayores (SKINNER, 1994).

Sin embargo, en este trabajo se adopta una perspectiva diferente fundamentada en la teoría institucional, cuyo argumento central es que la revelación de información se constituye esencialmente en una forma de aceptación, por parte de las empresas, de las normas sociales imperantes en el entorno. Las normas de racionalidad que imperan en la sociedad constituyen valores generales de difícil concreción (MEYER y ROWAN, 1977). Esta ambigüedad afecta al concepto de rendición de cuentas, que se encuentra por definir en la literatura institucional y en la de ecología de

las organizaciones. Por ejemplo, HANNAN y FREEMAN (1984) no proporcionan una definición precisa del concepto a pesar de que incluso desarrollan una proposición basándose en él; a mayor abundamiento, la tipología de rendición de cuentas de SCHONBACH (1980) no contempla definición alguna de este concepto en cualesquiera de sus 48 categorías.

Entendida en sentido amplio, la rendición de cuentas constituye una relación, generada por factores sociales, contractuales o de otra índole entre la fuente (los partícipes de una empresa: accionistas, acreedores, etc.) y la organización que rinde cuentas a esos partícipes, teniendo en cuenta que, en dicha relación, la empresa tiene incentivos para comportarse en el sentido sugerido por los partícipes (GIBBINS y NEWTON, 1994: 166). De manera operativa, y a los efectos de este artículo, nosotros entendemos la rendición de cuentas como el proceso por el cual las empresas proporcionan regularmente a sus partícipes una serie de informaciones, debidamente certificadas, respecto de sus características internas y resultados.

Cuando las empresas someten sus informes a valoración o certificación externa se incrementa la credibilidad de los informes y de las empresas que los emiten (ELSBACH y SUTTON, 1992). Es más, las certificaciones son consideradas como un vínculo crucial entre la rendición de cuentas y la supervivencia empresarial, en tanto que la simple valoración externa proyecta una imagen de éxito que amortigua las eventuales probabilidades de fracaso (MEYER y ROWAN, 1977). De esta manera entenderemos que rinden cuentas aquellas empresas cuyos informes se encuentran certificados por profesionales independientes (por ejemplo, los informes anuales certificados acerca del impacto ambiental de las actividades de la empresa).

En este artículo, se revisan otros trabajos que investigan el efecto de las certificaciones externas en la supervivencia de las poblaciones de empresas (RAO, 1994; SINGH, TUCKER y HOUSE, 1986). RAO (1994) estudió el sector norteamericano de la automoción durante el período 1895-1912 con el fin de contrastar en qué medida la certificación y el éxito derivado de la participación en concursos de coches contribuyen a legitimar a tales organizaciones. En particular, RAO (1994) investigó si las empresas que participan en tales concursos incrementaban su imagen y reputación y si, en definitiva, mejoraban sus expectativas de vida. Los resultados de Rao pusieron de manifiesto que las empresas que acumulaban victorias en concursos incrementaban su esperanza de supervivencia. SINGH y otros (1986), por su parte, examinaron el impacto que podía tener el hecho de que los servicios sociales del área de Toronto que voluntariamente se inscribían en un directorio público, incrementaban sus expectativas de duración. Los resultados mostraron que las organizaciones que se registraban en este directorio y que, en consecuencia, desarrollaban actividades de conformidad con los requisitos de la agencia municipal que controlaba el mismo, aumentaban su esperanza de supervivencia durante sus primeros años de funcionamiento. Como veremos, estos trabajos son de una gran importancia para los objetivos de este artículo. Sin embargo, nosotros subrayaremos la importancia de la rendición de cuentas regular en lugar de, como hacen RAO (1994) y SINGH y otros (1986), centramos en los efectos de las acreditaciones esporádicas.

Para contrastar estas proposiciones centrales, hemos elaborado una base de datos que contiene información sobre la totalidad de las empresas que componían el sector periodístico español durante el período 1966-1993. En particular, una de las

fuentes de datos utilizadas, la OJD (Oficina de Justificación de la Difusión), constituye el único medio a través del cual las empresas podían proporcionar informes certificados y regulares sobre algunos de los resultados y atributos internos de estas empresas.

Nuestra investigación podría resultar de interés por varios motivos. En primer lugar constatamos que la rendición de cuentas constituye un elemento esencial del cuerpo doctrinal de la teoría institucional (MEYER y ROWAN, 1977). En concreto, estos autores sugieren que las organizaciones se ven influenciadas por expectativas sociales y culturales amplias (DACIN, 1997). Las empresas que concuerdan con tales expectativas incrementan sus perspectivas de vida (DIMAGGIO y POWELL, 1983, OLIVER, 1991). Una de esas presiones institucionales se refiere precisamente a la exigencia de que las organizaciones que administran recursos de terceros deben rendir cuentas de sus resultados. A pesar de ello, no conocemos ningún trabajo que haya investigado propiamente los efectos de la rendición certificada y voluntaria de cuentas sobre la supervivencia empresarial.

En segundo lugar, como señalan BARLEY y TOLBERT (1997: 101), todavía se conoce muy poco sobre los procesos que mantienen a las instituciones en el tiempo y que, eventualmente, fuerzan su modificación y desaparición. En este artículo intentamos examinar cómo se desarrolla la rendición de cuentas en un país y durante un período de tiempo que, hipotéticamente, pudo hacer cambiar el sentido de las instituciones. Como se ha señalado, durante nuestro período de observación, 1966-1993, España alumbra una serie de cambios sociales, económicos y políticos que llevaron a la sustitución pacífica de la dictadura del General Franco por una democracia avanzada (HIGLEY y GUNTHER, 1990). Este entorno tan singular, en nuestra opinión, es extraordinariamente relevante para investigar las reacciones de las empresas a las presiones ambientales. Como SCOTT (1995: 146) afirma: «es difícil, si no imposible, discernir los efectos de las instituciones sobre las estructuras sociales y los comportamientos de las empresas si todos nuestros casos se toman del mismo contexto, o de contextos muy similares». Nuestra investigación del caso de las empresas españolas editoras de periódicos, por tanto, contribuiría a los trabajos ya existentes desde la perspectiva institucional, o de ecología de las organizaciones, de la industria periodística de países tales como Argentina e Irlanda (CARROLL y DELACROIX, 1982), Estados Unidos (CARROLL, 1984), y Finlandia (MINER, AMBURGEY y STEARNS, 1990).

Aunque entendemos que existe una relación entre rendición de cuentas y supervivencia empresarial, no se llega a afirmar que tal relación sea unidireccional (GIMENO, FOLTA, COOPER y WOO, 1997; HANNAN y FREEMAN, 1977; SCOTT, 1987). En concreto, y en línea con estos trabajos, consideramos que la desaparición de las empresas no se encuentra motivada exclusivamente por los malos resultados financieros y que, por tanto, existen otros elementos que contribuyen de manera decisiva a la quiebra empresarial. Así, en este artículo se sostiene que la rendición de cuentas tiene un efecto determinante sobre la supervivencia empresarial, si todos los demás elementos permanecen constantes.

Teoría e hipótesis

Un principio básico en la teoría institucional es que las instituciones ejercen fuertes presiones sobre las empresas para que se comporten racionalmente (MEYER, 1994). Las organizaciones que operan en ambientes similares tienden a parecerse entre ellas, o, como los sociólogos institucionales sostienen, tienden al isomorfismo (DIMAGGIO y POWELL, 1983; MEYER y ROWAN, 1977). DIMAGGIO y POWELL (1983) distinguen tres tipos de isomorfismo.

El isomorfismo coactivo se produce como consecuencia de las demandas ejercidas sobre las empresas por organizaciones de las cuales dependen. El isomorfismo coactivo se ejerce, por ejemplo, por la influencia del Estado sobre las empresas, a través de la promulgación de leyes que afectan a sus actividades y métodos de gestión. Por ejemplo, los cambios en la legislación medioambiental hacen que las empresas adapten sus tecnologías a los requisitos legales, desarrollen cursos de formación para empleados e incluso lleguen a crear departamentos de gestión medioambiental. Las empresas periodísticas conjugan los objetivos financieros que son consustanciales a cualquier organización con fines de lucro con objetivos de carácter político, en la medida en que son creadoras de opinión (CARROLL, 1995). Esta ambivalencia de objetivos las hace especialmente vulnerables a las presiones que surgen del ambiente (DACIN, 1997). El segundo tipo de isomorfismo se conoce como mimético y, según DIMAGGIO y POWELL (1983), afecta especialmente a empresas que soportan una elevada incertidumbre ambiental y una cierta ambigüedad en los objetivos. El isomorfismo mimético tiene lugar en lo que los teóricos institucionalistas denominan «campo organizativo», que es la unidad de análisis de la teoría institucional. El campo organizativo encarna un área de vida institucional integrada por los partícipes de la empresa, como sus acreedores, clientes o competidores (DIMAGGIO y POWELL, 1983). De esta forma, si los periódicos que tienen éxito desarrollan prácticas de rendición de cuentas, es de esperar que tales prácticas sean imitadas por el resto de los periódicos que componen la población. Por último, el isomorfismo normativo es consecuencia de las presiones ejercidas por las profesiones que operan en el entorno de las organizaciones. Por ejemplo, las normas de auditoría pueden incidir en las prácticas internas de las organizaciones. En concreto, podemos esperar que los profesionales independientes que certifican las prácticas de rendición de cuentas, previsiblemente, ejerzan presiones para que se incremente el número de empresas que las llevan a efecto.

Los mecanismos que conducen al isomorfismo juegan un papel significativo en la institucionalización de las estructuras organizativas. Según la definición de MEYER y ROWAN (1977), la institucionalización es el proceso por el que las estructuras concuerdan con los «valores generalmente entendidos como si fueran una norma». Por tanto, las estructuras se institucionalizan en la medida en que son consideradas como valores inmanentes por los integrantes del campo organizativo (SCOTT, 1995: 40-47). La institucionalización es un proceso gradual que implica tres estados (TOLBERT y ZUCKER, 1996). En primer lugar, la preinstitucionalización encarna la adopción de una nueva práctica que tiene como objetivo resolver problemas organizativos concretos. En segundo lugar, la semiinstitucionalización resulta de la difusión de la estructura entre los miembros del campo organizativo. En este estado, la estructura es considerada como útil y deseable; sin embargo, todavía estará

sujeta a la valoración racional de mérito. Por último, la institucionalización completa implica la aceptación y mantenimiento de la estructura en el tiempo, de forma que los miembros del campo organizativo no cuestionan su utilidad, sino que ésta se supone.

RENDICIÓN DE CUENTAS Y SUPERVIVENCIA

La rendición de cuentas es un fenómeno relativamente reciente. Durante la primera década del siglo XX, por ejemplo, muchos entendían que el suministro de información al exterior de la empresa tendría un efecto perverso sobre la misma (PREVITS y BRICKER, 1994), de forma que serviría a los intereses de los competidores y no a los de la empresa. El secreto se consideraba un elemento determinante del éxito empresarial. Por ejemplo, IVAR KREUGER (1929), conocido empresario norteamericano, señaló:

«Cualquier éxito que yo haya llegado a tener se puede atribuir a tres cosas: la primera es silencio, la segunda es más silencio, mientras que la tercera es todavía más silencio.»

VICKERS (1965: 165) explica esta situación:

«Hasta hace unas pocas décadas, el hombre rico llevaba adelante su negocio con sus propios medios. Esto era bastante común; y el hecho de que fuera "independiente" y "no responsable ante nadie" no sólo era una fuente de orgullo para sí mismo, sino que era aceptado e incluso admirado por la sociedad.»

Esta imagen del hombre rico que no es responsable ante nadie se ha erosionado considerablemente por factores tales como la constante globalización de los mercados y las necesidades de capital. MEYER (1986: 350) resume las implicaciones de este proceso: «como elementos de un sistema general de racionalización, la empresa moderna y el trabajo del contable están asociados de forma natural». Sin embargo, y de forma paralela, estas características de la economía moderna incrementan la distancia entre quienes están implicados en la relación de rendición de cuentas (por ejemplo, entre directivos y accionistas). Para las empresas que necesitan los recursos de terceros, los partícipes establecen un punto de control de sus intereses.

El Estado, a través de la promulgación de leyes, juega un papel activo en la formalización y difusión de los mecanismos de control, además de ilustrar el concepto de isomorfismo coactivo (DIMAGGIO y POWELL, 1983), que hemos comentado más arriba. En consecuencia, se han propiciado soluciones tendentes a disminuir la distancia y a incrementar la confianza entre la empresa y sus partícipes. Un caso sería, por ejemplificar, la auditoría de las cuentas anuales por parte de profesionales independientes (IJRI, 1975). Y esto a su vez nos lleva a la aparición de un número considerable de «profesiones racionalizadas» (MEYER y ROWAN, 1977). Y esa demanda de profesionales independientes, a su vez, obedece a que las empresas voluntariamente difunden información respecto de sus características internas y resultados para transmitir la idea de que ejercen un control suficiente sobre sus actividades (SALANCIK y MEINDL, 1984; SCOTT, 1995: 33). Haciendo esto, a su vez, incrementan su legitimación y acceso a los eventuales recursos que pudieran proporcionarles los terceros.

La rendición de cuentas ejemplifica el proceso general de racionalización que caracteriza a la sociedad moderna (MEYER, 1994; WEBER, 1968). Aunque el concepto de racionalización y sus implicaciones prácticas son controvertidos en teoría de la organización, existe un cierto consenso en entender la racionalización como la puesta en práctica del comportamiento instrumental con el fin de alcanzar los objetivos empresariales (SCOTT, 1995: 138). Las prácticas y procedimientos racionalizados impregnan el ámbito empresarial, que se manifiesta en «instituciones» (MEYER y ROWAN, 1977). Los teóricos institucionalistas argumentan que los partícipes de la empresa, tales como el Estado, o las asociaciones profesionales, hacen respetar las instituciones a través de mecanismos que conducen al isomorfismo (DIMAGGIO y POWELL, 1983; SCOTT, 1987). Las empresas que conforman con las instituciones —por ejemplo con las disposiciones de los entes reguladores de la contabilidad: FASB, ICAC— reciben legitimación social y evitan críticas de «comportamiento irracional o negligente» (MEYER y ROWAN, 1977). La rendición de cuentas, a decir de los institucionalistas, constituye una institución de la sociedad actual que se extiende al dominio de la empresa (MEYER, 1986). Las acciones de las empresas tienen como fin mejorar el apoyo institucional y, cuando éste se recibe, tiene un efecto positivo sobre la probabilidad de supervivencia de las mismas (SINGH y otros, 1986: 191). En particular, las empresas que repetidamente informan de sus variables internas se consideran estables, fiables y merecedoras de legitimación (SCOTT, 1995). En consecuencia, estas empresas incrementan su acceso a recursos suministrados por terceros, aumentando sus posibilidades de supervivencia (MEYER y ROWAN, 1977; RAO, 1994). Por todo ello, el proceso de selección en las poblaciones de organizaciones tenderá a eliminar aquellas unidades que no justifican sus actuaciones; es decir, fracasarán las empresas que carecen de certificación de sus atributos y resultados. En consecuencia, establecemos la siguiente hipótesis:

Hipótesis 1: *Las organizaciones que rinden cuentas tienen una mayor probabilidad de sobrevivir que aquellas que no lo hacen.*

DICTADURA, DEMOCRACIA, Y LOS EFECTOS SELECTIVOS DE LA RENDICIÓN DE CUENTAS

Los sistemas políticos ejercen una considerable influencia sobre las empresas (SKOPCOL, 1985). Las presiones legales y sociales procedentes del entorno sociopolítico afectan considerablemente a «muchas posiciones, políticas, programas y procedimientos» de las empresas (MEYER y ROWAN, 1977). Como ha quedado dicho, las empresas periodísticas combinan intereses económicos y políticos (CARROLL, 1995: 184), y, por este motivo, los sistemas políticos constituyen un elemento crucial para las mismas. De esta forma, cabría esperar que los sistemas políticos ejerzan presiones formales e informales sobre las empresas periodísticas que, en último término, podrían afectar a las prácticas de rendición de cuentas.

Entre los distintos sistemas políticos cabe advertir un considerable abanico de prácticas de rendición de cuentas (PYE, 1963; STEPAN, 1978); por ejemplo, no será lo mismo la rendición de cuentas de los responsables políticos de una democracia que los del jefe de una organización tribal. Así, en las democracias constitucionales, los responsables políticos rinden cuentas regularmente de sus actividades al parlamento y esto su vez les confiere el apoyo necesario para mantenerse en dichos puestos. Por ejemplo, es bien sabido que los primeros ministros de democracias

como la de España o del Reino Unido tienen semanalmente una «sesión de control» o «tiempo de preguntas» en sus respectivos parlamentos. Estas sesiones parlamentarias ilustran el proceso por el cual el ejecutivo responde a las demandas de sus partícipes (partidos políticos), que les hacen rendir cuentas de sus decisiones. Por el contrario, los regímenes autoritarios se caracterizan por la concentración de poder en un solo centro —generalmente, en las manos de un dictador—, y esto hace irrelevante que el poder ejecutivo rinda cuentas o informe ampliamente de sus actividades ante los partidos políticos, en caso de que existan. Por ejemplo, es bien sabido que el General Franco reiteró que él sólo era responsable «ante Dios y ante la historia». Asimismo, mientras que los dictadores podrían descuidar la rendición de cuentas del sector público, no ocurre así con los regímenes democráticos, pues tal práctica se considera «congruente con las bases intelectuales y políticas de progresismo» (DIRSMITH, 1986: 360).

La imitación organizativa ocurre dentro del campo organizativo (DIMAGGIO y POWELL, 1983). Las empresas periodísticas, vulnerables a las presiones que emanan del poder político, hipotéticamente imitarán las prácticas de rendición de cuentas que imperen en dicho entorno (MURTHA, 1993; MURTHA y LENWAY, 1994). Los sistemas políticos se ven sometidos a un cierto nivel de turbulencias. De esta forma, el cambio en la forma de gobierno constituye un factor de incertidumbre para las empresas (DACIN, 1997; MEZIAS y SCARSELLETTA, 1994; SCOTT y MEYER, 1994). Como argumenta ZALD (1990), el contexto es contingente con el tiempo, y el entorno en que una empresa se desarrolla y opera influye en qué cosas hace y cómo las hace. Como sucede con cualquier empresa, los periódicos no son ajenos al cambio en su entorno sociopolítico. Por ejemplo, CARROLL y DELACROIX (1982) encontraron una correlación positiva entre los períodos de turbulencia política y las ratios de fundación de periódicos de Argentina. El isomorfismo hace que las empresas se parezcan a sus entornos (MEYER y ROWAN, 1977), y las dictaduras son menos propensas a desarrollar prácticas de rendición de cuentas que las democracias. Por todo ello, enunciaremos la siguiente hipótesis:

Hipótesis 2: *Los efectos de la rendición de cuentas sobre la supervivencia de las empresas serán mayores en los períodos de democracia que en los de dictadura.*

Datos, variables y metodología

ESCENARIO DE LA INVESTIGACIÓN

Hemos utilizado datos respecto de la totalidad de los periódicos publicados en España durante el período comprendido entre 1966 y 1993. Se han considerado aquellos rotativos que son publicados al menos cuatro veces a la semana. En esta investigación hemos estudiado tanto los periódicos generalistas como los especialistas (centrados exclusivamente en información deportiva, medicina, etc.), así como los nacionales, regionales y locales.

La elección del sector periodístico como eventual sujeto de los procesos de rendición de cuentas puede ser interesante en la medida en que, como ha quedado dicho, tiene objetivos difusos que combinan elementos financieros y políticos y, en consecuencia, resulta más vulnerable a procesos de institucionalización (DIMAGGIO y POWELL, 1983; SCOTT, 1995: 19; CARROLL, 1995).

La población estudiada se compone de 276 periódicos. La densidad poblacional llegó al máximo durante el período comprendido entre 1978 y 1989, que se materializó en un incremento en el número de periódicos desde los 147 que existían en el período 1966-1977, hasta 232 periódicos publicados durante 1978-1989. La densidad de la población disminuyó en los últimos cuatro años del período de observación, y decreció el número de diarios hasta 167 periódicos. Un rasgo de la población es el bajo nivel medio de su circulación en términos comparativos. Esta característica básica, junto con la ya mencionada de ambigüedad en los objetivos, hace que las organizaciones periodísticas sean particularmente vulnerables a los cambios en los ambientes políticos, sociales y económicos, que caracterizaron a la sociedad española durante el período 1966-1993.

BASES DE DATOS

Las bases de datos se diseñaron a partir de tres fuentes primarias independientes. Éstas se crearon a resultas de la promulgación de la Ley de Prensa e Imprenta de 1966. La ley redujo la extensión de la censura e instauró en la industria algunos elementos de liberalización. En este contexto, ciertas fuentes de datos fueron creadas con el fin de proporcionar información fiable a terceros sobre los periódicos. La primera fuente de datos es el Registro General de la Administración Pública, que contiene el censo de todos los periódicos publicados en España desde 1966. Las empresas editoras de periódicos existentes en aquella fecha fueron obligadas a inscribirse y a facilitar la siguiente información al Registro sobre el momento de la fundación: nombre del periódico, lista de fundadores, estructura de propiedad, número de páginas y precio del ejemplar, contenido del periódico (general, deportivo, etcétera) y personas que componen la dirección del rotativo. Algunos de estos aspectos, sin embargo, son confidenciales y no se tiene acceso a ellos, como es el caso de la información relacionada con la estructura de propiedad.

La segunda fuente de información es la Guía General de Medios de Comunicación Social. Se trata de una publicación trimestral que proporciona datos sobre el momento exacto en que los periódicos dejaron de publicarse, si llegara a darse el caso. La Guía de Medios de España también ofrece información sobre aspectos como: tecnología de información, director del periódico, consejero delegado, gestor publicitario, fecha exacta en que se produjo la sucesión de estos ejecutivos, mancha del periódico, precio de la publicidad; y, en su caso, si el periódico pertenecía al grupo del Movimiento Nacional, o a los medios de comunicación social del Estado.

La tercera fuente de datos es el informe producido por una asociación independiente que está formada por periódicos y agencias de publicidad; se trata de la Oficina para la Justificación de la Difusión, OJD. La OJD audita la circulación de los periódicos. La fundación de la OJD imita a otras asociaciones extranjeras como las que operan en Estados Unidos (Audit Bureau of Circulations, desde 1914) y Francia (Office de Justification des Tirages, desde 1923). De acuerdo con nuestros objetivos, la OJD es el único medio a través del cual los periódicos proporcionan valoraciones certificadas regulares e independientes sobre sus resultados y atributos. Por consiguiente, la intención de proporcionar datos sobre atributos internos, esto es, la rendición de cuentas, sólo es posible articularla a través de la OJD.

La OJD tiene algunas características que merecen ser reseñadas. En primer lugar, la OJD se funda con el fin de atender los requerimientos de cuantos periódicos lo soliciten, y así se hace constar en sus estatutos. En segundo lugar, la OJD factura en función de la circulación que tenga el periódico al que presta el servicio. Conviene indicar, sin embargo, que el servicio de acreditación de la difusión efectuado por la OJD es bastante barato. Valga como ejemplo que la media anual de los importes representa alrededor del 15 por 100 de la actividad total de un día. En tercer lugar, los periódicos son auditados voluntariamente. En consecuencia, ningún periódico ha sido jamás obligado a ser auditado por la OJD. Para cumplir con su cometido, los inspectores de la OJD solicitan información a los periódicos sobre aspectos como las compras de papel, producción, distribución y procesos contables. Por todo ello, no esperamos que existan sesgos en tamaño ya que tanto las empresas grandes como las pequeñas se enfrentan a las mismas condiciones en orden a cumplir con los requerimientos de una auditoría de la OJD.

PERÍODO DE ESTUDIO

Nuestro período de estudio abarca desde 1966 hasta 1993. Como sabemos, este período se caracterizó por una serie de cambios sociales, políticos y económicos que llevaron a España desde una dictadura militar hasta constituirse en una democracia occidental. El año en que comienza el estudio, 1966, coincide con la promulgación de la Ley de Prensa e Imprenta y con la creación de las tres fuentes de datos que permiten observar los desarrollos en la industria periodística. El año final del análisis, 1993, se corresponde con la puesta en funcionamiento del mercado único europeo.

Con el fin de profundizar en los cambios experimentados por la industria periodística, hemos subdividido el período de estudio de la siguiente forma:

a) Época de Franco (1966-1977). España fue gobernada por la dictadura militar encabezada por el General Francisco Franco, desde 1936. La dictadura se caracterizó en sus orígenes por la represión política y la autarquía económica. Sin embargo, se emprendieron reformas a finales de los cincuenta y comienzos de los sesenta, con el fin de introducir algunos elementos de liberalización en las instituciones. Con la implantación de tales reformas, se pretendía además el reconocimiento político internacional y la inversión extranjera. En este contexto, la Ley de Prensa e Imprenta de 1966 jugó un papel instrumental. Por una parte diluía la censura y creaba organizaciones como la Guía General de Medios y la OJD, que racionalizaban el sector informativo. En este período, 42 diarios de los 147 existentes eran propiedad del Movimiento Nacional. El General Franco falleció en noviembre de 1975, y se realizaron las primeras elecciones generales libres en junio de 1977.

b) Período democrático (1978-1993). El desarrollo normativo de la Constitución de 1978 requirió profundas reformas legislativas durante los años ochenta. De resultas, España recibió amplio reconocimiento internacional por su transición pacífica de la dictadura a la democracia, que se plasmó en su entrada en la Alianza Atlántica (OTAN), en 1982, y en la Comunidad Económica Europea (CEE), en 1986. A su vez, este último elemento trajo consigo un frenético período de reformas legislativas tendente a armonizar las instituciones españolas a los requisitos de la CEE. Por lo que se refiere al ámbito empresarial, podemos destacar la reforma de la

bolsa de valores (1988) y la Ley de Auditoría (1989). La industria periodística se vio afectada por las reformas derivadas de la promulgación de la Constitución de 1978 y los periódicos que anteriormente estaban afiliados al partido único fueron cerrados o privatizados. Los primeros años de la década de los noventa pusieron de manifiesto el creciente papel de España en el ámbito internacional, que se materializó en la organización de eventos como la Cumbre de la Paz en el Oriente Medio (1991) y los Juegos Olímpicos (1992).

DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES

Edad del periódico. La edad de cada periódico se calculó por la diferencia entre sus fechas de fundación y fracaso. El fracaso se definió como quiebra o el cese permanente de las operaciones. La edad se midió a través de un indicador que dividió el número de días de actividad entre 365. Si la empresa continuó existiendo en 1993, el periódico fue tratado como un dato censurado a la derecha (LAWLESS, 1982: 31, para una discusión sobre este aspecto). Este índice de duración se consideró como la variable dependiente.

Rendición de cuentas. Creamos la variable *Circulación auditada* para medir sus efectos sobre la probabilidad de supervivencia de los periódicos. La variable comprendió el período completo de estudio, así como los dos subperíodos. Los datos se recabaron de la información publicada en los informes de la OJD. Esta variable se mide por la proporción entre el tiempo que un periódico estaba realmente siendo auditado por la OJD y el tiempo en que el diario estuvo funcionando. Esta variable refleja las prácticas de rendición de cuentas de los periódicos españoles. La circulación de los periódicos sólo podía certificarse a partir de la valoración efectuada por los auditores de la OJD. Esas valoraciones resultaban decisivas para las agencias de publicidad, en orden a determinar su política de inversiones. En nuestra opinión, estas certificaciones podrían estar vinculadas a la supervivencia empresarial por varios motivos. En primer lugar, las certificaciones realizadas por asociaciones profesionales suelen tener efectos legitimadores (RAO, 1994; SCOTT, 1995: 46; SINGH y otros, 1986). La certificación de la circulación por parte de una asociación profesional independiente (en España, la OJD) permite a los periódicos evitar acusaciones de terceros de «manipulaciones sesgadas de los resultados» (SALANCIK y MEINDL, 1984: 243). De acuerdo con esto, los diarios auditados por la OJD incrementan su legitimación, mejoran su acceso a los recursos y amplían sus expectativas de supervivencia (DIMAGGIO y POWELL, 1983; MEYER y ROWAN, 1977; OLIVER, 1991). En segundo lugar, como MEYER (1994) argumenta, las instituciones pueden ser muy específicas desde el punto de vista organizativo. Nosotros entendemos que las auditorías de la OJD representan una de estas concreciones específicas de instituciones más amplias, rendición de cuentas. Por ejemplo, los periódicos auditados publicaron el logo de la OJD en la portada y en la mancheta. De esta manera, los diarios señalaban a sus lectores y al público en general su conformidad con las normas imperantes en materia de rendición de cuentas. Finalmente, los institucionalistas admiten que el flujo de recursos permite medir la influencia de las prescripciones institucionales (DACIN, 1997: 47). En este sentido debemos decir que los recursos ofertados a los periódicos por las empresas de publicidad representan un segmento sustancial de su proceso empresarial. SCHN, OGAN y POLICH (1986) descri-

ben la producción periodística como la venta del periódico al lector y la posterior «venta» del lector al publicista. De acuerdo con estos autores, mientras la primera fase del proceso supone una tercera parte del volumen de ventas de los periódicos, la «venta» del lector supone las dos terceras partes restantes del total de los ingresos. Por tanto, los periódicos dependen fuertemente de las agencias de publicidad (PFEFFER y SALANCIK, 1978: 46). En la medida en que las agencias de publicidad demandan de los diarios datos fiables sobre la tirada y la tipología de sus lectores, aquellos que fracasan en proporcionar esta información podrían comprometer su propia esperanza de vida (HILL y JONES, 1992: 141; HIRSCHMAN, 1970).

VARIABLES DE CONTROL

Como ya comentamos, las ratios de supervivencia también pueden verse influenciadas por otros factores además de la rendición de cuentas. Los trabajos de la ecología de las organizaciones sobre empresas periodísticas nos han permitido acercarnos a distintas variables de control para contrastar la solidez de los modelos que se describen en esta investigación.

Se han considerado cinco atributos organizativos como variables de control: contenido, tamaño, prensa de partido, existencia de subsidio e idioma de publicación. El contenido de los periódicos se controló a través de tres variables dicotómicas (CARROLL, 1985; MINER y otros, 1990). Contabilizamos con un uno (1) la situación en que el periódico proporcionaba información *General*, *Deportiva*, o contenidos *Económicos*, y cero (0) si el diario contenía material más especializado (por ejemplo, medicina, transporte marítimo).

El tamaño también se controló mediante dos variables dicotómicas de la cobertura. Siguiendo la metodología de Box-Jenkins, ajustamos la mejor serie temporal a los datos sobre circulación nacional, regional y local de los periódicos afiliados a la OJD. Hemos utilizado estas estimaciones para contrastar qué medias eran superiores para las muestras y si las varianzas eran independientes. Los resultados apoyan la idea de que la media de los periódicos nacionales (en esta investigación, aquellos que se distribuyen al menos en 15 provincias españolas) es superior a la que corresponde a los de ámbito regional (diarios distribuidos en 14 provincias o menos, pero más de una, $p < 0,0001$), y esta última superior a la de las locales (diarios distribuidos en una provincia, $p < 0,0001$). Los diarios de *Tamaño Nacional* se codificaron con un uno (1) cuando el periódico tenía este tamaño y (0) si no lo tenía. Los diarios de *Tamaño Regional* se codificaron con un uno (1) cuando el periódico tenía este tamaño y cero (0) si ocurría lo contrario.

También incluimos una variable de control dicotómica para reflejar el impacto de los periódicos que pertenecían al Movimiento Nacional (MINER y otros, 1990), lo que denominamos como *Prensa del Partido*. La codificamos con un uno (1) si el periódico era propiedad del partido único y cero (0) en cualquier otra situación.

Se estableció la variable *Subsidio* para controlar por cualquier subvención que el Estado pudiera haber aportado a los periódicos. La variable dicotómica se codificó con uno (1) si el periódico recibió un subsidio del gobierno español y cero (0) en cualquier otra situación.

El idioma del periódico (DACIN, 1997) se controló a través de tres variables dicotómicas (idiomas español, catalán y vasco). Codificamos con uno (1) cuando el periódico se publica en cualquiera de estos idiomas y cero (0) en caso contrario.

En este estudio utilizamos varias variables para controlar los efectos ambientales: competencia, amplitud de nicho o mercado, clima económico del país, actividad industrial y diferencias en hábitos de lectura. La competencia se midió a través de la densidad de la población (CARROLL y HANNAN, 1989; HANNAN y FREEMAN, 1989; MINER y otros, 1990). Los efectos no monótonos de la densidad de la población sobre las ratios de mortalidad se han contrastado empíricamente en ecología de las organizaciones (BAUM y KORN, 1996; BAUM y MEZIAS, 1992). La densidad de la población fue definida como el número de periódicos en funcionamiento en el instante en que el periódico fracasaba. Creamos un conjunto de variables de densidad y el cuadrado de la densidad dividido entre 100 como indicadores de este efecto a nivel nacional, regional y provincial. Por tanto, hemos distinguido entre densidad nacional (*Densidad Nacional*, $Densidad\ Nacional^2/100$), densidad regional (*Densidad Regional*, $Densidad\ Regional^2/100$) y densidad provincial (*Densidad Provincial*, $Densidad\ Provincial^2/100$). Además, hemos incluido la variable *Densidad de Contenido* para recoger los efectos entre diarios que tenían el mismo enfoque. Esta variable se midió como el número de periódicos del mismo contenido en funcionamiento en el momento del fracaso.

La amplitud del nicho se aproximó mediante el Mercado Potencial de una población de organizaciones. Hemos considerado como mercado potencial del sector de periódicos españoles a la población (en millones de habitantes) no analfabeta y mayor de 16 años. Los datos utilizados para crear esta variable se extrajeron de la Encuesta de Población Activa y del informe trimestral publicado por el Instituto Nacional de Estadística, INE.

Se utilizó el Producto Nacional Bruto (PNB, en millones de pesetas) como indicador del clima económico del país (CARROLL y DELACROIX, 1982). La información del PNB se consiguió de los informes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Para medir las tendencias del PNB durante el período, los datos se emplean en moneda constante con base en el valor de PNB de 1986, tal como aparece en los informes de la OCDE.

La actividad de la industria periodística se controló a través de la variable Consumo del Papel Prensa (en 100 millones de toneladas), y para ello nos basamos en los informes de la OCDE.

Finalmente incluimos una variable para controlar por los hábitos de lectura de quienes vivían en las regiones del norte y sur de España (Norte-Sur). Si los periódicos se distribuyen en las regiones del norte se codificaba esta variable como (1), y cero (0) si no pertenecía a las mismas.

La muestra empleada no contiene datos censurados a la izquierda (LAWLESS, 1982). Sin embargo, contemplamos el hecho de que en el comienzo de nuestro período de estudio algunos periódicos ya estaban funcionando, por lo que tenemos datos truncados a la izquierda en la terminología de GUO (1993). Este autor demuestra que este problema puede ser aproximado cuando se conoce la fecha de comienzo de cada observación. De esta forma, incluimos la variable Log (Edad) para controlar por el truncamiento a la izquierda. Para calcular esta variable, se restó de la fecha

inicial de cada período la fecha de comienzo de cada observación truncada a la izquierda.

Por último, controlamos por el hecho de que la Circulación Auditada constituye una variable autoseleccionada y endógena. Así, la Circulación Auditada puede verse afectada por efectos similares a los que podrían incidir en la variable dependiente (como, por ejemplo, los resultados de la empresa), y esto puede introducir un sesgo de selección en nuestros estimadores de rendición de cuentas en un modelo de regresión sobre la supervivencia (GREENE, 1993; HECKMAN, 1979; MADDALA, 1983; SHAVER, 1998). No obstante, la metodología de Heckman proporciona alguna intuición útil para resolver este problema. Como propuso este autor, calculamos en los modelos la inversa del ratio de Mill (λ). Para hacer esto, medimos los efectos de la rendición de cuentas sobre la supervivencia y contemplamos los efectos erróneos de la autoselección (ver SHAVER, 1998, como aplicación reciente de este análisis). En primer lugar, estimamos dos modelos probit, que aparecen recogidos en la tabla 1. El Modelo 1 se compone de las variables que controlan por tamaño, contenido, afiliación política, subsidio y lenguaje del periódico, es decir, las variables internas que pueden influir en el resultado financiero del periódico. En segundo lugar, como algunas de estas variables internas no se pueden aplicar a la época de Franco

TABLA 1.—Estimaciones probit para resolver el problema de endogeneidad

	1	2
Constante	1,945 (1,087)	6,814 (39.169,4)
Tamaño nacional	-2,087**** (0,467)	-13,55 (39.489,7)
Tamaño regional	-1,268**** (0,260)	-1,542**** (0,332)
Contenido general	-1,042 (0,713)	-6,653 (39.169,4)
Contenido deportivo	-0,074 (0,883)	-0,088 (42.308,8)
Contenido económico	-0,187 (0,792)	-0,265 (97.787,2)
Prensa del Movimiento	-0,804** (0,284)	0,063 (0,258)
Subsidios	-1,327**** (0,201)	
Idioma español	0,391 (0,822)	
Idioma catalán	0,34 (0,903)	
Idioma vasco	-0,924 (1,189)	
Grados de libertad	10	6
χ^2	110,27****	54,301****

**** $p < 0,0001$; *** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$.

Los errores estándar aparecen entre paréntesis.

(subsidio, idioma catalán, idioma vasco e idioma castellano), calculamos un λ_2 para este subperíodo.

MODELO

La dinámica de la supervivencia empresarial y la existencia de datos censurados (MORITA, LEE y MOWDAY, 1993) ha aconsejado la utilización de modelos de duración (COX y OAKES, 1984; LAWLESS, 1982). Siguiendo a LEVINTHAL (1991), hemos realizado primeramente un análisis paramétrico para contrastar la distribución que mejor se ajusta a los datos. Para ello hemos aplicado el criterio de AKAIKE (1974) sobre comparación de modelos, que nos permite elegir el modelo que maximiza $A = \log(\text{máxima verosimilitud}) - (\text{número de parámetros de estimación})$, y el criterio de SCHWARZ (1978), que establece la elección del modelo que maximiza $B = \log(\text{máxima verosimilitud}) - \frac{1}{2} \log(n) \times (\text{número de parámetros estimados})$ (RUSH y SCHMITTLEIN, 1985, para una comparación de ambos criterios). El paquete estadístico SAS nos ha permitido calcular el logaritmo de la máxima verosimilitud de los modelos considerados (SAS Institute, 1990). Como se puede observar en la tabla 2, la distribución lognormal proporciona el mejor ajuste de los datos, ya que maximiza ambos criterios: el de Akaike y el de Schwarz.

TABLA 2.—Ajuste de la distribución

Modelo	Criterio Akaike	Criterio Schwarz	Log Verosimilitud	Localización	Escala
Lognormal	-634,273	-637,714	-632,273	3,5911	2,6780
Loglogística	-638,866	-642,487	-636,866	0,0950	0,6499
Weibull	-639,538	-643,158	-637,538	0,0125	0,5415
Gomperz	-666,227	-669,848	-664,227	-3,4843	-0,0236
Normal	-792,484	-796,105	-790,484	57,1423	50,5503
Logística	-798,256	-801,876	-796,256	52,4978	30,1255
Valor extremo	-823,731	-827,351	-821,731	84,8329	9,7286

La distribución lognormal asume una relación lineal entre el logaritmo de la variable dependiente y las variables independientes. Los modelos incluidos en este estudio se pueden expresar de la siguiente forma:

$$\log(t) = \alpha + \beta X + \sigma \epsilon$$

donde t es la edad de la organización, β es el vector de coeficientes para las variables independientes, X representa las variables control y las exógenas, s es un parámetro de escala, y ϵ es el error aleatorio. Si β es positivo, significa que el proceso de rendición de cuentas incrementa la esperanza de vida de los periódicos, o, dicho de otro modo, disminuye la probabilidad de fracaso. Si es β negativo, las conclusiones son las opuestas. La influencia de las variables independientes sobre la esperanza de supervivencia (E(t)) o, si se quiere, sobre las ratios de mortalidad (r(t)) se pueden analizar como sigue (COX y OAKES, 1984; LAWLESS, 1982):

$$r(t) = f(t)/S(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \Pr(\text{fracaso en } t, t + \Delta t \setminus \text{vivo en } t)/\Delta t$$

donde f(t) es la función de densidad de la variable lognormal t y S(t) es la función de supervivencia de t.

En segundo lugar, se estimaron los modelos de duración que contrastan las diversas hipótesis, incluyendo en el parámetro de localización los valores de las variables exógenas y de control. Los coeficientes fueron estimados utilizando el método LIFEREG (SAS Institute, 1990: 997-1025).

Análisis y resultados

La población de periódicos se compone de 276 observaciones; 238 diarios se identificaron de contenido general, nueve tenían un enfoque deportivo, y ocho tenían contenidos económicos; los 38 periódicos restantes poseían enfoques mucho más especializados. Con respecto a la cobertura, 30 diarios eligieron como objetivo una audiencia nacional, 56 periódicos una audiencia regional, y 186 una audiencia local o provincial. La población experimentó un incremento en el número de periódicos que se auditaron al menos una vez por la OJD durante nuestro período de estudio, creciendo desde un 25 por 100 de la población durante la época de Franco (1966-1977) hasta el 60 por 100 durante los últimos cuatro años de nuestro período de observación (1990-1993). Por último, 42 diarios fueron propiedad del Movimiento Nacional (hasta 1977), y 118 periódicos ya operaban al comienzo del período de observación, es decir, en 1966.

Las medias, desviaciones típicas y las correlaciones de Spearman entre las variables que se utilizan en este estudio se muestran en la tabla 3.

Para contrastar la influencia de las diferentes variables sobre el resultado a largo plazo (supervivencia) de la población completa (Hipótesis 1), calculamos una regresión para el período completo objeto de estudio (1966-1993). La hipótesis se aceptaría si los coeficientes para la variable rendición de cuentas (*Circulación Auditada*) son positivos y estadísticamente significativos. El Modelo 1 en la tabla 4 muestra que el coeficiente del indicador de la rendición de cuentas es positivo y estadísticamente significativo ($p < 0,0001$). Este resultado corrobora H1: la práctica de rendir cuentas de forma regular y certificada tiene un efecto positivo sobre la supervivencia de la organización. Las variables de control como el tamaño nacional, regional, subsidio, contenido, idioma catalán, regiones del norte frente a las del sur, densidad nacional, densidad nacional²/100, densidad del contenido, densidad del contenido²/100 y log (edad) también muestran un efecto significativo sobre la supervivencia.

Utilizamos modelos de duración igualmente en la época de Franco (1966-1977) y en el período democrático (1978-1993) para contrastar los efectos selectivos de la rendición de cuentas durante estos ambientes políticos (Hipótesis 2). La hipótesis se corroboraría si el coeficiente del indicador de rendición de cuentas para el modelo del período democrático es significativo y muestra un valor superior al que se obtiene en el modelo de la época de Franco. Los resultados presentados en los Modelos 2 y 3 de la tabla 4 avalan H2. En el modelo calculado para el período democrático, el coeficiente de la variable circulación auditada fue positivo y estadísticamente significativo ($p < 0,0001$). Por el contrario, los resultados obtenidos para la época de Franco demostraron que el coeficiente del indicador de rendición de cuentas ca-

TABLA 3.—Medias, varianzas y correlaciones

Variable	Medio	D.S.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
1. Circulación auditada.....	0,32	0,37																					
2. Densidad nacional.....	133,80	12,80	0,31																				
3. Densidad regional.....	9,11	5,63	0,04	0,09																			
4. Densidad provincial.....	4,71	3,50	0,06	-0,10	0,57																		
5. Densidad de contenido.....	82,52	34,60	0,06	0,28	0,12	-0,10	0,21																
6. Proyección de mercado.....	28,309	2,190	0,32	0,08	0,12	-0,10	0,26	0,04															
7. Consumo papel prensa.....	3,724	1,007	0,22	0,00	0,12	-0,10	0,26	0,13	0,06														
8. PIB (Escala)	46,752	7,88	0,31	0,09	0,10	-0,20	0,13	0,08	0,00	0,00													
9. Log (Edad)	4,65	0,88	0,27	0,00	0,07	-0,41	-0,40	0,03	0,02	0,04	0,00												
10. Tamaño regional.....	0,11	0,32	0,27	0,00	0,07	-0,41	-0,40	0,03	0,02	0,04	0,00	0,00											
11. Tamaño provincial.....	0,20	0,40	0,31	0,13	0,00	-0,10	0,14	0,12	0,12	0,12	0,19	-0,20	0,09										
12. Contenido general.....	0,01	0,28	-0,10	0,00	-0,20	-0,40	0,71	-0,10	0,00	-0,10	0,11	-0,50	0,02	-0,60									
13. Contenido deportivo.....	0,03	0,17	0,10	0,00	0,10	0,17	-0,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,21	0,02	-0,60	0,00								
14. Contenido económico.....	0,03	0,17	0,10	0,00	0,10	0,17	-0,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,21	0,02	-0,60	0,00	0,00							
15. Idioma español.....	0,89	0,30	0,01	-0,20	-0,30	-0,10	-0,10	-0,20	0,06	0,09	-0,10	0,49	-0,10	-0,10	-0,10	-0,10	0,06						
16. Idioma catalán.....	0,07	0,25	0,00	0,16	0,43	0,10	0,06	0,15	0,16	0,15	-0,10	-0,10	0,05	0,03	-0,10	-0,10	0,06	0,00					
17. Idioma vasco.....	0,01	0,12	0,04	0,06	-0,10	-0,10	0,07	0,07	0,08	0,07	-0,10	-0,10	0,09	0,04	0,00	0,00	-0,40	0,00					
18. Prensa del Movimiento.....	0,14	0,35	0,05	-0,20	-0,10	-0,20	0,09	-0,20	0,00	0,02	0,23	0,16	-0,20	0,09	0,09	0,00	0,00	0,00	-0,10				
19. Norte-Sur.....	0,71	0,45	0,11	0,04	0,11	0,22	-0,10	0,00	0,02	0,01	0,02	0,23	0,16	-0,20	0,11	-0,20	0,18	0,08	-0,10				
20. Subsidios.....	0,57	0,49	0,09	0,17	0,06	0,00	0,13	0,27	0,21	0,24	0,37	0,00	0,22	0,02	0,11	-0,10	0,05	0,00	0,00	-0,10			
21. Corrección autoselección (λ ₁).....	1,32	0,64	-0,00	-0,19	0,04	0,02	-0,01	-0,07	-0,05	-0,04	0,07	-0,08	0,34	-0,01	0,01	-0,11	-0,15	0,10	0,13	0,18	0,16	-0,04	
22. Corrección autoselección (λ ₂).....	2,20	2,41	-0,25	-0,17	-0,03	0,14	-0,24	-0,21	-0,17	-0,09	-0,25	0,28	-0,17	-0,41	0,25	0,18	0,10	-0,10	-0,05	-0,10	-0,02	-0,10	0,30

* Todos las correlaciones mayores o iguales a |0,03| son significativas al P-valor < 0,05.
 ** Todas las correlaciones mayores o iguales a |0,04| son significativas al P-valor < 0,01.

TABLA 4.—El impacto de la justificación sobre la probabilidad de supervivencia

	Modelo 1 Periodo 1966-1993	Modelo 2 Época Franco (1966-1977)	Modelo 3 Per. democrático (1978-1993)
Constante	37,286* (16,605)	3.511,709 (67.770,6)	3,073 (7.002,9)
Circulación auditada	2,114**** (0,370)	1,618 (1,443)	1,389**** (0,326)
Densidad nacional	-0,623* (0,248)	-57,387* (23,815)	-0,245 (0,215)
Densidad nacional ² /100	0,271** (0,099)	23,512* (9,705)	0,126 (0,086)
Densidad regional	0,032 (0,052)	0,037 (0,332)	0,034 (0,046)
Densidad regional ² /100	-0,022 (0,023)	-0,021 (0,179)	-0,017 (0,020)
Densidad provincial	-0,100 (0,079)	-0,113 (0,434)	-0,018 (0,074)
Densidad provincial ² /100	0,090 (0,052)	0,178 (0,382)	0,035 (0,048)
Densidad de contenido	0,085* (0,035)	-0,010 (0,174)	0,060 (0,030)
Densidad de contenido ² /100	-0,041* (0,018)	0,018 (0,093)	-0,030 (0,016)
Mercado potencial	0,203 (0,167)	-1,219 (1,818)	0,911*** (0,268)
Consumo de papel prensa	-0,274 (0,323)	7,450 (5,772)	-0,443 (0,428)
Producto Nacional Bruto	-0,651 (0,450)	2,434 (2,260)	-2,342*** (0,700)
Norte-Sur	-0,425* (0,192)	0,963 (0,706)	-0,410* (0,172)
Log (Edad)	0,788**** (0,058)	0,353* (0,139)	0,825**** (0,054)
Tamaño nacional	-0,811* (0,346)	-0,217 (56,685,2)	-0,416 (0,308)
Tamaño regional	-0,530* (0,226)	-0,795 (0,717)	-0,163 (0,198)
Contenido general	-5,491*** (1,629)	-5,704 (67,755,0)	-3,773** (1,412)
Contenido deportivo	-2,200** (0,682)	0,574 (60,299,8)	-1,603** (0,598)
Contenido económico	-1,626* (0,658)	-0,236 (67,018,2)	-1,145* (0,572)
Prensa del Movimiento	0,466 (0,268)	0,567 (0,545)	0,350 (0,283)
Subsidios	0,706*** (0,187)		0,573** (0,181)
Idioma español	-1,071 (0,630)		-3,936 (7,002,9)
Idioma catalán	-1,439* (0,719)		-4,366 (7,002,9)
Idioma vasco	-0,868 (0,868)		-3,582 (7,002,9)
Corrección autoselección (λ ₁)	-0,252 (0,147)		-0,185 (0,133)
Corrección autoselección (λ ₂)		-0,127 (0,266)	
Grados de libertad	25	21	25
χ ²	370,474****	115,666****	365,394****
Empresas fracasadas	124	12	112
Total de empresas	276	134	142

**** p < 0,0001; *** p < 0,001; ** p < 0,01; * p < 0,05.
 Los errores estándar aparecen entre paréntesis.

rece de significación. Esto es, nuestros resultados indican que el coeficiente obtenido para la época de Franco no es significativamente distinto de cero. Sólo dos variables de control mostraron significación durante la época de Franco: densidad nacional y log (edad). Por el contrario, las variables de control significativas para el período democrático fueron, de alguna forma, similares a las obtenidas para la totalidad del período de observación: subsidio, contenido, norte frente a sur, densidad nacional, densidad nacional²/100, PNB, proyección del mercado y log (edad).

Conclusiones

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

La proposición de que la rendición de cuentas tiene un efecto saludable sobre la esperanza de vida de las empresas, aunque sugerida por la teoría institucional, carece de un desarrollo teórico profundo y de falta de contrastación empírica. Nuestros resultados indican que las empresas que rinden cuentas de forma regular, y que certifican esa rendición de cuentas, tienen mayor probabilidad de supervivencia que aquellas otras que no lo hacen. Sin embargo, estos resultados no implican una relación unidimensional entre rendición de cuentas y supervivencia organizativa, puesto que aquí nos hemos limitado a constatar que la rendición de cuentas se encuentra entre los factores que influyen en la selección ambiental. Nuestros resultados también sugieren que los efectos selectivos de la rendición de cuentas son significativamente más bajos durante los períodos de dictadura que en los períodos democráticos.

Como hemos señalado, los resultados indican que la rendición de cuentas tiene un efecto positivo sobre la esperanza de vida de las empresas. Esta conclusión tiene algunas implicaciones adicionales. En primer lugar, la evidencia empírica obtenida revela que las empresas que no responden a las demandas de rendición de cuentas del ambiente externo se enfrentan a largo plazo a ratios de fracaso mayores que las que sí lo hacen. En segundo lugar, la teoría institucional señala a la rendición de cuentas como una característica distintiva de las empresas modernas. Los resultados de nuestra investigación sugieren que la importancia del proceso se extiende hasta influir en la probabilidad de supervivencia de las organizaciones. Por último, los periódicos han experimentado presiones considerables de sus partícipes (competidores, clientes y la opinión pública) para desarrollar prácticas de rendición de cuentas. Estas presiones han tenido el efecto simultáneo de incrementar el isomorfismo entre las empresas que componen la industria periodística (DIMAGGIO y POWELL, 1983).

Nuestros resultados muestran que los efectos selectivos de la rendición de cuentas son mayores en períodos de democracia que en aquellos otros de dictadura. Esta conclusión tiene dos consideraciones adicionales. En primer lugar, durante las dictaduras, las empresas que no facilitan información amortiguan los efectos selectivos de la rendición de cuentas. En períodos de democracia, por el contrario, las empresas se sienten obligadas a incorporar estas prácticas a sus rutinas organizativas. Cuando esto ocurre, las organizaciones incrementan su esperanza de vida. Nuestra investigación sugiere que los efectos de la rendición de cuentas sobre la supervivencia empresarial durante el período democrático (1978-1993), en compara-

ción con la época de Franco (1966-1977), pueden, al menos parcialmente, atribuirse a las presiones más fuertes a favor de la rendición de cuentas que emanan de los ambientes socioculturales de los períodos democráticos. En períodos de democracia, la rendición de cuentas constituye una demanda institucional que ejerce considerable influencia en la vida social, y, pensamos, esa demanda se filtra al terreno de la actividad económica.

En segundo lugar, observamos una creciente institucionalización de las prácticas de rendición de cuentas a lo largo de nuestro período de estudio (TOLBERT y ZUCKER, 1996: 181-184). Las prescripciones institucionales para que los periódicos proporcionen información regular y certificada de sus atributos internos se realizaron en 1966. Nuestros resultados indican que los efectos selectivos de tales prescripciones no fueron significativos durante el período 1966-1977. Creemos que en este período inicial se desarrolló una fase de preinstitucionalización (TOLBERT y ZUCKER, 1996). Este período coincidió con la época de Franco, y, durante el mismo, las instituciones de la dictadura no contribuyeron a incrementar los efectos selectivos de la rendición de cuentas. Cuando se produjo la sustitución de la dictadura por un Estado de pleno derecho, se enfatizó la institucionalización de la rendición de cuentas, al constituir una institución básica de las democracias que trasciende el mero dominio organizativo. Los periódicos experimentaron fuertes presiones para facilitar visibilidad regular y certificada de sus resultados. Esto conllevó una esperanza de vida superior para los diarios que difundían información interna con relación a aquellos otros que no lo hacían. En esa fase, la institucionalización de la rendición de cuentas se mueve hacia un estado de semiinstitucionalización (TOLBERT y ZUCKER, 1996). Los resultados, sin embargo, no sugieren que el proceso de informar al entorno de atributos internos por parte de los periódicos españoles avanzase hacia su institucionalización plena; el porcentaje de empresas (60 por 100) que proporcionan información certificada de sus actividades durante los últimos cuatro años de nuestro período de observación (1983-1993) se encuentra lejos de la aceptación completa que caracteriza a la institucionalización completa (TOLBERT y ZUCKER, 1996), que sería el momento en que «ciertas relaciones y acciones sociales se entenderían como dadas» (ZUCKER, 1983: 2).

Si examinamos la evidencia empírica obtenida en su conjunto, podemos advertir una panoplia de reacciones de las empresas periodísticas a las presiones institucionales de rendición de cuentas. Los institucionalistas señalan que las presiones del entorno no siempre generan la conformidad de las organizaciones (OLIVER, 1991; SCOTT y MEYER, 1994). Como se señaló anteriormente, las presiones para rendir cuentas durante la época de Franco (1966-1977) fueron relativamente débiles y no implicaron una amenaza real a la esperanza de vida de las empresas. En línea con las predicciones de OLIVER (1991: 156), las empresas están dispuestas a rechazar las presiones institucionales «cuando se percibe una baja capacidad para hacer cumplir la norma», y esto es lo que ocurría durante la era de Franco: las presiones externas eran débiles, de acuerdo con el entorno sociopolítico, y las económicas también, puesto que el mercado de la publicidad y las inversiones extranjeras se encontraban en un período embrionario. De forma inversa, durante el período democrático (1978-1993), los diarios que rendían cuentas de forma regular y certificada aumentaron su probabilidad de supervivencia en comparación con aquellos que no lo hicieron. Indiscutiblemente, las presiones para rendir cuentas durante este perio-

do fueron más fuertes e implicaron un acuerdo tácito con las presiones institucionales de rendición de cuentas (OLIVER, 1991).

LIMITACIONES Y EXTENSIONES

Los resultados de este estudio se apoyan en una investigación empírica de la totalidad de la industria periodística española durante el período 1966-1993. Como es sabido, el país experimentó una singular combinación de cambios radicales y pacíficos en sus estructuras económicas, sociales y políticas durante un período de tiempo relativamente corto, que implicó tendencia hacia la liberalización de la economía a partir de una situación previa de concentración económica y autarquía; y hacia el desarrollo de un papel activo en el campo internacional después de largo período de aislamiento político y económico. De esta forma, España constituye un marco único para estudiar cómo las organizaciones actúan con respecto a las presiones cambiantes que emanan del entorno, especialmente en casos de empresas caracterizadas por una considerable ambigüedad en sus metas. Esta ambigüedad se aplica particularmente a los periódicos, puesto que combinan rasgos técnicos con financieros (CARROLL, 1995; MEYER y ROWAN, 1977).

Nuestros resultados, en cierta manera, se corroboran por la calidad de las bases de datos que hemos utilizado en esta investigación y que comprenden las prácticas de rendición de cuentas de la totalidad de los periódicos españoles y la medición de las variables independientes en un momento del tiempo anterior al de la medición de la variable dependiente (MINER y otros, 1990: 708). Esto nos ha permitido explorar la posible relación causal entre la rendición de cuentas y la supervivencia organizativa.

Nuestro artículo también comporta limitaciones que podrían alentar investigaciones futuras. En primer lugar, la ausencia de datos financieros sobre las empresas no ha permitido introducir en el análisis algunas variables sobre rentabilidad (ROA, ROE, u otras) para discernir entre periódicos con beneficios y periódicos con pérdidas, y poder comprobar cómo influye esta situación en las ratios de supervivencia de los mismos. Por tanto, sería deseable replicar esta investigación en un sector del que se dispusiera de algún tipo de medida de rentabilidad de sus empresas. En segundo lugar, la sociedad española experimentó un turbulento período de cambio que hizo que las empresas incorporaran entre sus rutinas las de la rendición de cuentas, especialmente durante el período democrático. Estas presiones podrían atribuirse a la reacción social contra el ambiente autoritario que caracterizó la época de Franco. Es posible que en un contexto ajeno a esa relación, la rotundidad de nuestros resultados no se percibiera tan claramente. Por tanto, es necesario que se desarrollen investigaciones adicionales sobre la relación entre rendición de cuentas y supervivencia organizativa en entornos más estables, y ello permitirá saber en qué medida estas conclusiones son generalizables. En tercer lugar, HANNAN y FREEMAN (1984) sostienen que las organizaciones que ofrecen productos cargados de información experimentan extraordinarias presiones para rendir cuentas de sus actividades, como sería el caso de las empresas periodísticas. En este sentido, sería conveniente que se llevara a efecto un trabajo similar sobre un sector que no se encuentre tan sujeto a presiones para la rendición de cuentas en orden a contrastar la eventual generalización de nuestros resultados.

Este artículo ha analizado las implicaciones que tienen las prácticas de rendición de cuentas para la supervivencia, como ejemplo específico de una respuesta más general a las expectativas sociales y culturales que se ciernen sobre las empresas. Nuestras hipótesis se han contrastado en un laboratorio social único, como el que nos ha proporcionado la sociedad española durante el período 1966-1993. Esto nos permite encontrar una variedad de respuestas organizativas a las variantes presiones socioculturales de la rendición de cuentas. Los resultados de este estudio contribuyen a completar la literatura proveniente de la teoría institucional en el sentido de que la rendición de cuentas tiene un efecto beneficioso sobre la esperanza de vida de las empresas.

Referencias

- AKAIKE, H. (1974): «A new look at the statistical model identification», *IEEE Transactions on Automatic Control*, vol. 19, pp. 716-723.
- BARLEY, S. R., y TOLBERT, P. S. (1997): «Institutionalization and structuration: Studying links between action and institutions», *Organization Studies*, vol. 18, pp. 93-117.
- BAUM, J. A. C., y KORN, H. J. (1996): «Competitive dynamics of interfirm rivalry», *Academy of Management Journal*, vol. 39, pp. 255-291.
- BAUM, J. A. C., y MEZIAS, S. J. (1992): «Localized competition and organizational failure in the Manhattan hotel industry, 1898-1990», *Administrative Science Quarterly*, vol. 37, pp. 580-604.
- BOTOSAN, C. (1997): «Disclosure level and the cost of equity capital», *The Accounting Review*, vol. 72, pp. 323-335.
- CARROLL, G. R. (1984): «Dynamics of publisher succession in newspaper organizations», *Administrative Science Quarterly*, vol. 29, pp. 93-113.
- CARROLL, G. R. (1985): «Concentration and specialization: Dynamics of niche width in populations of organizations», *American Journal of Sociology*, vol. 90, pp. 1262-1283.
- CARROLL, G. R. (1995): «Newspaper publishers», en CARROLL, G. R., y HANNAN, M. T. (eds.), *Organizations in industry*, Oxford University Press, New York, pp. 183-194.
- CARROLL, G. R., y DELACROIX, J. (1982): «Organizational mortality in the newspaper industries of Argentina and Ireland: An ecological approach», *Administrative Science Quarterly*, vol. 27, pp. 169-198.
- CARROLL, G. R., y HANNAN, M. T. (1989): «Density dependence in the evolution of newspaper organizations», *American Sociological Review*, vol. 54, pp. 524-541.
- COX, D. R., y OAKES, D. (1984): *Analysis of survival data*, Chapman and Hall, London.
- DACIN, M. T. (1997): «Isomorphism in context: The power and prescription of institutional norms», *Academy of Management Journal*, vol. 40, pp. 46-81.
- DIMAGGIO, P. J., y POWELL, W. W. (1983): «The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields», *American Sociological Review*, vol. 48, pp. 147-160.
- DIRSMITH, M. W. (1986): «Discussion of "Social environments and organizational accounting"», *Accounting, Organizations and Society*, vol. 11, pp. 357-367.
- ELSBACH, K. D., y SUTTON, R. I. (1992): «Acquiring organizational legitimacy through illegitimate actions: A marriage of institutional impression management theories», *Academy of Management Journal*, vol. 35, pp. 699-738.
- GARCÍA BENAU, M. A., y MONTERREY, J. (1993): «La revelación voluntaria en las compañías españolas cotizadas en Bolsa», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núm. 22, pp. 53-70.
- GIBBINS, M., y NEWTON, J. D. (1994): «An empirical exploration of complex accountability in public accounting», *Journal of Accounting Research*, vol. 32, pp. 165-186.

- GIMENO, J.; FOLTA, T. B.; COOPER, A. C., y WOO, C. Y. (1997): «Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and persistence of underperforming firms», *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, pp. 750-783.
- GREENE, W. H. (1993): *Econometric analysis*, 2.ª ed., Macmillan, New York.
- GUO, G. (1993): «Event-history analysis for left-truncated data», en MARSDEN, P. (ed.), *Sociological methodology*, Basil Blackwell, Cambridge, MA, pp. 217-243.
- HANNAN, M. T., y FREEMAN, J. (1977): «The population ecology of organizations», *American Journal of Sociology*, vol. 82, pp. 929-964.
- HANNAN, M. T., y FREEMAN, J. (1984): «Structural inertia and organizational change», *American Sociological Review*, vol. 49, pp. 149-164.
- HANNAN, M. T., y FREEMAN, J. (1989): *Organizational Ecology*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- HECKMAN, J. J. (1979): «Sample selection bias as a specification», *Econometrica*, vol. 47, pp. 153-161.
- HIGLEY, J., y GUNTHER, R. (eds.) (1990): *Elites and democratic consolidation in Latin America and Southern Europe*, Cambridge University Press, Cambridge and New York.
- HILL, C. W. L., y JONES, T. M. (1992): «Stakeholder-agency theory», *Journal of Management Studies*, vol. 29, pp. 131-154.
- HIRSCHMAN, A. (1970): *Exit, voice and loyalty*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- LIPI, Y. (1975): *The theory of accounting measurement*, American Accounting Association, Sarasota.
- KREUGER, I. (1929): «Interview», *The Saturday Evening Post*, 12 de octubre, citado por PREVITS y BRICKER, 1994, p. 636.
- LAWLESS, J. F. (1982): *Statistical models and methods for lifetime data*, John Wiley and Sons, New York.
- LEVINTHAL, D. A. (1991): «Random walks and organizational mortality», *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, pp. 397-420.
- MADDALA, G. S. (1983): *Limited-dependent and qualitative variables in econometrics*, Cambridge University Press, Cambridge, MA.
- MEYER, J. W. (1994): «Rationalized environments», en SCOTT, W. R., y MEYER, J. W. (eds.), *Institutional environments and organizations: Structural complexity and individualism*, Sage, Thousand Oaks, CA, pp. 28-54.
- MEYER, J. W. (1986): «Social environments and organizational accounting», *Accounting, Organizations and Society*, vol. 11, pp. 345-356.
- MEYER, J. W., y ROWAN, B. (1977): «Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony», *American Journal of Sociology*, vol. 83, pp. 340-363.
- MEZIAS, S. J., y SCARSELETTA, M. (1994): «Resolving financial reporting problems: An institutional analysis of the process», *Administrative Science Quarterly*, vol. 39, pp. 654-678.
- MINER, A. S.; AMBURGEY, T. L., y STEARNS, T. M. (1990): «Interorganizational linkages and population dynamics: Buffering and transformational shields», *Administrative Science Quarterly*, vol. 35, pp. 689-713.
- MORITA, J. G.; LEE, T. W., y MOWDAY, R. T. (1993): «The regression-analog to survival analysis: A selected application to turnover research», *Academy of Management Journal*, vol. 36, pp. 1430-1464.
- MURTHA, T. P. (1993): «Credible enticements: Can host governments tailor multinational firms' organizations to suit national objectives», *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 20, pp. 171-186.
- MURTHA, T. P., y LENWAY, S. T. (1994): «Country capabilities and the strategic state: How national political institutions affect multinational corporations' strategies», *Strategic Management Journal*, vol. 15, pp. 113-129.
- OLIVER, C. (1991): «Strategic responses to institutional processes», *Academy of Management Review*, vol. 16, pp. 145-179.

- PFEFFER, J., y SALANCIK, G. R. (1978): *The external control of organizations: A resource dependence perspective*, Harper & Row, New York.
- PREVITS, G. H., y BRICKER, R. (1994): «Fact and theory in accounting history: Present mindedness and capital market research», *Contemporary Accounting Research*, vol. 10, pp. 625-641.
- PYE, L. W. (ed.) (1963): *Communications and political development*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- RAO, H. (1994): «The social construction of reputation: Certification contests, legitimation, and the survival of organizations in the American automobile industry: 1895-1912», *Strategic Management Journal*, vol. 15, pp. 29-44.
- RUST, R. T., y SCHMITTLEIN, D. C. (1985): «A Bayesian cross-validated likelihood method for comparing alternative specifications of quantitative models», *Marketing Science*, vol. 4, pp. 20-40.
- SALANCIK, G. R., y MEINDL, J. R. (1984): «Corporate attributions as strategic illusions of management control», *Administrative Science Quarterly*, vol. 29, pp. 238-254.
- SAS Institute (1990): *SAS/STAT User's Guide*, vol. 2, SAS Institute, Cary, N.J.
- SCHONBACH, P. (1980): «A category systems for account phases», *European Journal of Social Psychology*, vol. 10, pp. 195-200.
- SCHWARZ, G. (1978): «Estimating the dimension of a model», *Annals of Statistics*, vol. 6, pp. 461-464.
- SCOTT, W. R. (1987): «The adolescence of institutional theory», *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, pp. 493-511.
- SCOTT, W. R. (1995): *Institutions and organizations*, Sage, Thousand Oaks, CA.
- SCOTT, W. R., y MEYER, J. W. (1994): *Institutional environments and organizations*, Sage, Thousand Oaks, CA.
- SHAVER, J. M. (1998): «Accounting for endogeneity when assessing strategy performance. Does entry mode choice affect FDI survival?», *Management Science*, vol. 44, pp. 571-585.
- SINGH, J. V.; TUCKER, D. J., y HOUSE, R. J. (1986): «Organizational legitimacy and the liability of newness», *Administrative Science Quarterly*, vol. 31, pp. 171-193.
- SKINNER, D. (1994): «Why firms voluntarily disclose bad news», *Journal of Accounting Research*, vol. 32, pp. 38-61.
- SKOCPOL, T. (1985): «Bringing the state back in: States of analysis in current research», en EVANS, P.; RUESCHEMEYER, D., y SKOCPOL, T. (eds.), *Bringing the state back in*, Cambridge University Press, Cambridge, MA, pp. 3-37.
- SOHN, A.; OGAN, C., y POLICH, J. (1986): *Newspaper leadership*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- STEPAN, A. (1978): *The state and society*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- TOLBERT, P. S., y ZUCKER, L. G. (1996): «The institutionalization of institutional theory», en GLEGG, S.; HARDY, C., y NARD, W. (eds.), *Handbook of organizational theory*, Sage, London, pp. 176-190.
- VICKERS, G. (1965): *The art of judgment*, London, Chapman and Hall (centenary edition), Sage, Thousand Oaks, CA, 1995.
- WEBER, M. (1968): *Economy and society: An outline of interpretative sociology*, Bedmeister, New York.
- ZALD, M. N. (1990): «History, sociology, and theories of organization», en JACKSON, J. (ed.), *Institution in America society: Essays in market, political and social organization*, University of Michigan Press, Ann Arbor, pp. 81-108.
- ZUCKER, L. G. (1983): «Organizations as Institutions», en BACHARACH, S. B. (ed.), *Research in the sociology of organizations*, vol. 2, JAI Press, Greenwich, Conn, pp. 1-47.