



Disponible en www.sciencedirect.com

www.cya.unam.mx/index.php/cya

Contaduría y Administración 61 (2016) 551–567



www.contaduriayadministracionunam.mx/

Microempresas de base social y sus posibilidades de supervivencia

Survival probabilities of low value added microenterprises

Michelle Tewis Flores*, Martín Ramírez Urquidy y
José Gabriel Aguilar Barceló

Universidad Autónoma de Baja California, México

Recibido el 3 de julio de 2014; aceptado el 6 de abril de 2015

Disponible en Internet el 27 de marzo de 2016

Resumen

En este trabajo se analiza la posibilidad de supervivencia de las microempresas de base social del estado de Baja California. Para ello se estima un modelo probabilístico *logit* a partir del cual se estudian diversos escenarios asociados a la posibilidad de que las microempresas superen los 3 primeros años de operación en el mercado. Ello debido a que la teoría de la empresarialidad señala que durante esos primeros años las empresas son más susceptibles a desaparecer. Los resultados indican que las microempresas tienen mayores posibilidades de perdurar en operación cuando los microempresarios cuentan con niveles de educación básica, están casados y la microempresa genera el 50% o más del ingreso familiar. Se destaca el efecto del nivel de estudios de los microempresarios en la oportunidad de supervivencia de los emprendimientos: los microempresarios que poseen el mayor grado de escolaridad presentan la menor probabilidad de perdurar en la actividad empresarial. Las microempresas de base social también se relacionan con emprendimientos por necesidad. Por lo que los hallazgos resaltan la importancia de fortalecer a las microempresas originadas en contextos adversos.

Derechos Reservados © 2016 Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración. Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la Licencia Creative Commons CC BY-NC-ND 4.0.

Códigos JEL: L26; M19

Palabras clave: Microempresa; Microempresa de base social; Empresarialidad; Emprendimientos por necesidad; Supervivencia

* Autor para correspondencia.

Correo electrónico: mtewis@uabc.edu.mx (M. Tewis Flores).

La revisión por pares es responsabilidad de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Abstract

This paper analyzes the possibility of survival of low value added microenterprises of Baja California. Using a logit probability model, it was explored various scenarios associated with the possibility that microenterprises exceed the first three years of activity in the market. This is because the theory of entrepreneurship highlight that during those early years, firms are more likely to disappear. The results indicate that microenterprises are more likely to persist in activity when microentrepreneurs have levels of basic education, are married and the microenterprise generates 50% or more of household income. Highlight the effect of schooling level of microentrepreneurs in the possibility of survival of the enterprises, microentrepreneurs who have the highest education level are those with the least probability of lasting in the business. The low value added microenterprises also are related to entrepreneurship by necessity. So, the findings highlight the importance of strengthening microenterprises originated in adverse contexts.

All Rights Reserved © 2016 Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración. This is an open access item distributed under the Creative Commons CC License BY-NC-ND 4.0.

JEL classification: L26; M19

Keywords: Microenterprise; Low value added microenterprise; Entrepreneurial; Entrepreneurship by necessity; Survival

Introducción

En la última década, el origen de un significativo número de emprendimientos microempresariales en México ha ocasionado que una de las líneas estratégicas de política económica, en materia de desarrollo empresarial, promueva un intenso apoyo en la aparición de emprendimientos prósperos y el desarrollo de los ya existentes. El propósito fundamental es generar condiciones óptimas que estimulen la empresarialidad a través de políticas públicas de fomento a la acción emprendedora y a la perdurabilidad empresarial. Es decir, que las estrategias empresariales se orienten al emprendimiento desde su origen, donde en etapas iniciales como la gestación del proyecto se lleve a cabo un acompañamiento que facilite a los emprendedores la captación de oportunidades reales en el mercado. Lo anterior está relacionado con el estímulo que los empresarios reciben de su entorno para identificar elementos que impulsen o retrasen el proceso emprendedor ([Viego, 2004](#)).

La realidad del país, en materia de estructura empresarial, está asociada al surgimiento de numerosas microempresas de subsistencia o de base social que influyen en la dinámica social y económica actuando como un mecanismo de estímulo al empleo y de combate a la pobreza. En consecuencia, el fomento de la empresarialidad, entendida como la capacidad de crear y desarrollar empresas que han perdurado los 3 primeros años de vida, se ha convertido en un aspecto clave de la política económica a nivel regional y estatal en numerosos países ([Kantis, Angelelli y Koenig, 2004](#)). En esta línea, el estado de Baja California (BC) representa una experiencia en el diseño de políticas públicas en apoyo al sector microempresarial. Bajo un panorama de recuperación económica propiciado por la crisis financiera de 2008, la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) y el Gobierno del Estado implementaron un programa integral de apoyo a las microempresas. No obstante, el establecimiento de estas unidades ha configurado un sector que se distingue por enfrentar restricciones de diversa índole con la constante de bajos niveles de aportación al valor agregado, productividad e innovación y, por lo tanto, bajos niveles de bienestar para los emprendedores por las remuneración que reciben. Lo anterior se muestra en el aumento del riesgo de abandono de la actividad empresarial, que refleja, por una parte, la débil estructura

con la que nacen las nuevas empresas y, por otra parte, el complejo ambiente que perciben los emprendedores en la etapa inicial de desarrollo.

Ante estas premisas, resulta oportuno examinar las características de la empresarialidad en microempresas de BC como un sector vulnerable con dificultades para persistir.

Por ello, el objetivo de este trabajo es analizar el impacto de variables relacionadas a los ámbitos de gestión del proyecto emprendedor, como el familiar, educativo y laboral, sobre la posibilidad de que la actividad microempresarial perdure por más de 3 años. Ello debido a que la teoría de la empresarialidad señala que el origen de los emprendimientos, junto con diversos factores involucrados en la etapa inicial de la empresa, es determinante en la trayectoria de expansión y crecimiento de la misma. En esta línea, existen indicios de que emprender en contextos menos favorables es un estímulo más apremiante para los emprendedores de origen humilde o de base social (Kantis, 2008).

La hipótesis que se contrasta es que las microempresas de base social que tienen mayor probabilidad de sobrevivir a la etapa crítica de su desarrollo, que según la teoría de la empresarialidad corresponde a los 3 primeros años de vida, están asociadas a emprendedores que dependen en mayor medida de la actividad microempresarial. La verificación de esta hipótesis permite resaltar la importancia de fortalecer los emprendimientos que enfrentan contextos menos favorables y cuya actividad representa su principal forma de vida.

El trabajo está estructurado de la siguiente forma. En la primera parte se presenta el tema de la empresarialidad con énfasis en los factores que promueven la apertura de nuevas empresas, destacando la importancia de los emprendimientos y los factores asociados al abandono de la actividad empresarial. En este punto se intenta resaltar el caso de los emprendedores por necesidad, cuya dinámica está asociada a las microempresas de base social (MBS). Posteriormente, se analiza la participación de la microempresa en la dinámica empresarial y del empleo en BC, caracterizando a la MBS. Continúa con la descripción de los datos utilizados y la metodología empleada para estimar el modelo de probabilidad *logit*; este análisis empírico considera la variable tiempo de operación de la empresa como variable proxy de supervivencia, bajo el supuesto de que una empresa fortalece su emprendimiento al superar la fase crítica de desarrollo, que en la literatura sobre empresarialidad se asocia a los 3 primeros años de operación de la empresa. Después se muestran los resultados obtenidos, junto con su interpretación. Finalmente, se exponen las conclusiones del trabajo.

Planteamiento teórico

Actividad emprendedora y desarrollo de nuevas empresas

La decisión de iniciar un negocio y llevar a la operación un proyecto tiene la perspectiva de alcanzar beneficios que permitan, en un primer momento, mantener en operación a la empresa y después dotarla de estabilidad económica. Desde la perspectiva evolucionista de la empresa, como señalan Segarra y Callejón (2002), los incentivos que tiene un individuo para iniciar un negocio están relacionados con la perspectiva de apropiarse de los beneficios derivados de la actividad empresarial, sujetos a un proceso de selección, donde su capacidad de sobrevivir en el mercado depende inversamente de la diferencia entre su tamaño y su tamaño mínimo eficiente. En contraparte, el abandono de la actividad empresarial está asociado a la percepción de nuevas y mejores oportunidades en el ámbito laboral. Conjuntamente, este proceso de entrada y de cierre de empresas es conocido como turbulencia de los mercados o rotación empresarial, que responde a un ciclo natural de renovación de la estructura empresarial. En teoría implica, por una parte,

beneficios con la apertura de empresas nuevas e innovadoras y, por otra, costos relacionados a la destrucción de empresas y a la pérdida de recursos. De ahí que la variable más representativa del éxito y desempeño eficiente de una empresa sea su supervivencia ([Segarra y Callejón, 2002](#)).

En la literatura sobre la dinámica empresarial se ha utilizado el concepto de empresarialidad para referirse al proceso de creación y desarrollo de empresas asociado a la capacidad de los emprendedores para visualizar nuevas oportunidades de negocio. Este proceso se ha explicado a través de distintos enfoques que enfatizan la relevancia de la apertura de nuevas empresas. En este sentido, [Audretsch y Thurik \(2001\)](#) exponen la importancia que la creación de nuevas empresas tiene en términos del crecimiento económico de una región, y encuentran que la actividad empresarial tiene una relación directa con el crecimiento del producto interno bruto y una relación inversa con indicadores de desempleo. Desde esta perspectiva, la incorporación de nuevas empresas al mercado incentiva procesos de competencia que benefician a la economía. No obstante, como mencionan Callejón y Ortún, «... trabajos empíricos existentes muestran que la relación entre la tasa de creación de empresas y la eficiencia económica no es directa» ([Callejón y Ortún, 2009](#), pp. 172), concluyendo que lo significativo no es el número de nuevas empresas sino su calidad y su competitividad.

[Kantis et al. \(2004\)](#) asocian el término de empresarialidad a la capacidad de emprender y desarrollar empresas formales que superan los 3 primeros años de vida y que logran distintos grados de dinamismo.

Algunos estudios sobre factores que influyen en las decisiones de cierre de las empresas han encontrado una relación significativa entre las características de los negocios en el momento de emprender y sus posibilidades de salida del mercado. En esta vertiente destaca la hipótesis de simetría de [Fariñas \(2003\)](#), que hace referencia a que los factores que propician u obstaculizan la entrada al mercado son los mismos que influyen en la decisión de salida. Se resalta que bajo información imperfecta y fuentes asimétricas, la permanencia de la empresa obedece al tipo de régimen tecnológico existente; en consecuencia, en contextos de menos asimetría la movilidad empresarial será reducida. Con la finalidad de disminuir el efecto de la información imperfecta en la decisión de apertura de una empresa se han realizado estudios sobre las capacidades empresariales en cuanto a la creación de empresas, establecimiento de redes de desarrollo del negocio, programas de capacitación y financiamiento de las nuevas empresas. Estas estrategias se han promovido, incluso desde los programas de educación formal, como mecanismo de transmisión de conocimientos buscando difundir la cultura empresarial ([Angelelli y Llisterri, 2003](#)). [Callejón y Ortún \(2009\)](#) consideran el tamaño de la empresa al nacer, distinguen entre los autoempleados y las empresas con empleados, argumentan que son grupos que nacen con intereses distintos, concluyendo que el autoempleo es básicamente un medio de vida y que las empresas con empleados tienen perspectivas de evolucionar. Por su parte, estudios de [Santa María y Rozo \(2009\)](#) destacan que el crecimiento de la empresa tiene un efecto positivo en las decisiones de formalización, encuentran una relación positiva entre el tamaño de la empresa y la disposición del empresario a formalizar, acción que fortalece el desempeño de la empresa e incrementa sus posibilidades de consolidación. En esta perspectiva, la posibilidad de éxito de los emprendimientos está relacionada con su tamaño.

Otros estudios empíricos han analizado cómo los niveles de competencia que enfrentan las empresas, junto con otras características del mercado, influyen en su posibilidad de supervivencia. [Asplund y Nocke \(2006\)](#) estudian la relación existente entre la apertura de empresas y el tamaño de mercado, resaltando que en contextos de mayor competencia la probabilidad de supervivencia disminuye.

Al respecto, la ley de Gibrat, o ley de crecimiento proporcional, enuncia que la distribución altamente asimétrica de los tamaños de las empresas puede explicarse si el crecimiento de cada empresa en cada periodo de tiempo es aleatorio e independiente (Callejón, 2003). Que no se cumpla la ley de Gibrat tiene implicaciones interesantes para las empresas de menor tamaño, y puede interpretarse como que las pequeñas empresas crecen a un ritmo menor que el resto y con ello disminuyen sus posibilidades de consolidación según la perspectiva que establece una relación directa entre el tamaño de la empresa y sus posibilidades de seguir operando en el mercado.

Otros estudios sobre empresarialidad tratan de explicar la apertura de nuevas empresas con base en la dinámica de la economía. En esta perspectiva hay 2 posturas. La primera se asocia con economías en crecimiento en las que la propagación de empresas reduce el desempleo, conocido como «efecto Schumpeter» (Audretsch, Carree y Thurik, 2001). Este proceso, que Schumpeter denominó «destrucción creativa», contribuye al crecimiento y a la innovación de manera positiva; supone que las empresas que entran son más eficientes que las que salen, y ante esta premisa las empresas entrantes se asocian a procesos innovadores y avances tecnológicos (Callejón, 2003).

Este enfoque corresponde al surgimiento de empresas con proyectos innovadores, cuya estructura está orientada a enfrentar el reto de la eficiencia y un entorno propicio para la innovación a través de nuevos procesos de operación y redes entre empresas e instituciones (Mungaray, 1997). Al respecto, el interés en mejorar la calidad de los emprendimientos está relacionado con la perspectiva de prolongar la vida de la empresa y del efecto positivo que pudiese provocar en la actividad económica de la región. Los emprendedores que cuentan con los activos eficientes para emprender un proyecto incrementan la posibilidad de entrada al mercado y disminuyen la de salida (Evans y Leighton, 1990).

Por otra parte, la segunda postura sobre la apertura de empresas se conoce en la literatura como el efecto «Refugee», que asocia a la actividad emprendedora con el panorama de desempleo, emprendimientos por necesidad (Audretsch et al., 2001). Al respecto destacan los trabajos de Evans y Leighton (1990) y de Blanchflower y Meyer (1994), quienes proponen que altos niveles de desempleo se relacionan con numerosas aperturas de negocios, bajo el argumento de que el costo de oportunidad de emprender un negocio es reducido. Esta corriente se asocia a la teoría de la elección de ingreso, que se enfoca en las decisiones confrontadas por los individuos para emprender un negocio. Existe también el argumento de que los desempleados tienden a poseer bajos niveles de capital humano y capacidad empresarial, lo que se expresa en una relación inversa entre la tasa de desempleo y la de empresarialidad (Lucas, 1978; Jovanovic, 1982).

Al respecto, estudios internacionales revelan que el surgimiento de emprendedores por necesidad representa una categoría cada vez más frecuente en América Latina que en otras regiones más desarrolladas (Kantis, Ishida y Komori, 2002). De estos emprendimientos, la mayor parte se relaciona al sector microempresarial que carece de planeación y que opera con desventaja en temas de formación empresarial, seguridad social y financiamiento. Se destaca la importancia que este sector ha protagonizado en el desarrollo económico y social como un mecanismo de estímulo al empleo y de combate a la pobreza; no obstante, también se sabe que constituyen empresas cuyo dinamismo posterior es menos significativo en relación con quienes emprenden por motivaciones distintas (Kantis, 2008). Sin embargo, a pesar de las restricciones que enfrentan, las empresas pueden sobrevivir en el mercado sin crecer si la economía es escasa (Segarra, Teruel, Arauzo, Iranzo y Gambau, 2008).

Ello abre la posibilidad de que las empresas con proyectos poco dinámicos persistan en el mercado por más de 3 años, que según la teoría de la empresarialidad representa la etapa crítica en la vida de una empresa. Durante los primeros años el empresario tiene que hacer frente a diversos riesgos y tomar decisiones bajo incertidumbre, fijar niveles de producción, superar costos

Tabla 1

Estructura empresarial y del empleo en BC 2009

Tamaño	Trabajadores	Número	%	Empleo	%
Micro	0-10	89,408	90.7	249,307	29.4
Pequeña	11-50	7,308	7.4	152,099	17.9
Mediana	51-250	1,438	1.5	145,367	17.2
Grande	Más de 251	461	0.5	300,798	35.5
<i>Total</i>		<i>98,615</i>	<i>100</i>	<i>847,571</i>	<i>100</i>
Micro y Pequeña			98.1		47.4

Censos Económicos INEGI (2009).

fijos, conocer y adaptarse al mercado, maximizar su escala de operación y desarrollar procesos de aprendizaje. Al respecto, [Texit, Mungaray, Ramírez y Ramírez \(2011\)](#) evalúan cómo el proceso de aprendizaje es una importante estrategia generadora de condiciones que atenúan las restricciones en el desarrollo de las microempresas. En este sentido, la estrategia de desarrollo emprendedor implica no solo identificar los estímulos para la puesta en marcha de nuevas empresas, sino el diseño y la implementación de mecanismos de fortalecimiento de los emprendimientos ([Kantis, 2003](#)).

Participación de la microempresa en la dinámica empresarial y del empleo en Baja California

El estado de BC se ha caracterizado por una dinámica económica particular debido a su cercanía a California, uno de los estados más prósperos de Estados Unidos. Esta condición caracteriza al estado de BC como un polo de atracción de inversiones y de un importante flujo poblacional. A pesar de la desaceleración de la economía internacional, en los últimos años BC ha crecido a una mayor velocidad en comparación con el promedio nacional ([Escamilla, Díaz-Bautista, García y Ramírez, 2012](#)). El motor de este crecimiento ha sido la industria maquiladora de exportación, que está conformada por medianas y grandes empresas que han llegado a la región para aprovechar los mercados de California y la mano de obra competitiva. Otros sectores dinámicos, como el comercio y el turismo, han sido también impulsados por las interacciones con California. No obstante la llegada de este tipo de compañías importantes y sus proveedores, la estructura industrial del estado es dominada por las micro y pequeñas empresas, que, de acuerdo con la [tabla 1](#), representan el 98% de las empresas y cerca del 50% del empleo en el régión ([INEGI, 2009](#)). Este cuadro también muestra que los establecimientos clasificados como microempresas que ocupan hasta 10 trabajadores representan el 90.7% de las empresas y emplean el 29% de la mano de obra. La [tabla 1](#) ilustra las dimensiones del sector en 2009, según el Censo Económico.

Una visión dinámica es proporcionada por la [tabla 2](#), que muestra la evolución del empleo por tamaño de empresa, sus correspondientes participaciones y sus cambios a lo largo del período 2005-2013. La [tabla 2](#) sugiere que la participación de las microempresas en el empleo ha aumentado, sobre todo en 2009, del 41% en 2005 a un máximo del 45% en el período 2010-2012. Esta participación se reduce al 42% en 2013. La participación de las pequeñas empresas se ha incrementado ligeramente, del 22% en el período 2005-2008 al 23 y el 24% después de este período. La contribución de las empresas medianas en el empleo se ha reducido del 20 al 15% en el período 2005-2013. La proporción de empleo en relación con las grandes empresas se ha incrementado de 16 y el 17% en el período de 2005-2006, al 18% en 2009, y luego bajó al 16% en los años siguientes. Sin embargo, en 2013 se ha reportado un aumento importante en la proporción de este

Tabla 2

Empleo por tamaño de empresa 2005-2013

Período	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total				
2005	373,185	41%	202,592	22%	195,942	21%	143,752	16%	915,470
2006	412,293	42%	218,425	22%	187,467	19%	171,325	17%	989,510
2007	403,172	40%	215,300	22%	195,243	20%	187,560	19%	1,001,275
2008	467,993	43%	241,590	22%	190,315	17%	201,290	18%	1,101,187
2009	463,097	43%	247,114	23%	174,606	16%	190,400	18%	1,075,216
2010	485,801	45%	241,661	23%	162,683	15%	181,853	17%	1,071,998
2011	484,261	44%	259,527	24%	186,728	17%	175,131	16%	1,105,647
2012	507,043	44%	274,688	24%	177,380	16%	181,818	16%	1,140,929
2013	506,335	42%	274,262	23%	186,203	15%	254,597	21%	1,221,397

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), INEGI (2013).

tipo de establecimientos en el empleo, ya que llega al 21%, lo que coincide con la reducción de la participación del empleo de las microempresas. Los datos ilustran que la mayoría de los empleos en BC durante el período 2005-2013 han sido proveídos por el sector de las microempresas, seguido de las pequeñas y las grandes empresas.

El comportamiento de las tendencias del empleo por tamaño de empresa en el estado durante el período puede ilustrar la influencia del ciclo económico en la crisis iniciada en 2009, lo que empujó el emprendimiento de micro y pequeñas empresas. Bajo este enfoque las microempresas coadyuvan en la recuperación del bienestar en momentos de tensión social y crisis económica.

Con la recuperación económica más visible, la dinámica de este emprendimiento ha disminuido, pero las microempresas siguen siendo las más importantes generadoras de puestos de trabajo en el estado. Por otra parte, la conformación de las microempresas en la región fronteriza se caracteriza por la falta de planeación en su operación, por su descapitalización, por la informalidad en la que operan y por perfiles de microempresarios muy heterogéneos en origen y cultura, muchos de ellos con el deseo de cruzar al país vecino ([Aguilar, Ramírez y Barrón, 2007](#)). Las nuevas empresas creadas bajo estas circunstancias muestran debilidad en el tema de formación empresarial financiera, relacionada a aspectos de capacidad crediticia que genera escenarios de falta de liquidez y solvencia ([Mungaray y Ramírez, 2004](#)).

Bajo este contexto, las empresas denominadas MBS son emprendimientos impulsados por la necesidad de obtener recursos económicos para satisfacer carencias de acceso a bienes y servicios básicos que habitualmente operan en el sector informal con fuertes restricciones de capital productivo y seguridad social, mostrando desventajas en temas de formación empresarial, lo que constituyen un grupo de microempresas susceptible de apoyo.

En esta perspectiva, la puesta en marcha de la microempresa se ha asociado a la búsqueda de estabilidad económica como fuente principal de ingreso o como fuente complementaria al ingreso familiar. Sin embargo, la pertinencia de estos emprendimientos es notable en contextos de pobreza y desempleo, ya que son un medio a través del cual los microempresarios obtienen ingresos y se incorporan al mercado, configurando una estrategia de desarrollo local integradora ([Drucaroff y Padín, 2006](#)).

Continuando con este enfoque, Callejón y Ortún argumentan que «en períodos de crecimiento del desempleo y de mercados anémicos, el crecimiento del autoempleo puede ayudar a la economía. Los gobiernos, particularmente a escala local, pueden ofrecer apoyos muy valiosos, con programas de formación, de asesoramiento, con la oferta de espacios equipados. Potenciando los

microcréditos. Generando y diseminando información económica relevante» ([Callejón y Ortún, 2009](#), pp. 185).

A pesar de los diversos esfuerzos por dinamizar la actividad de las microempresas, su apertura se ha asociado más a un elemento de subsistencia; no obstante, destaca la relevancia de estas como generadoras de empleo y su potencial en la participación en redes de proveedores y procesos de subcontratación ([Pratten, 1991](#)).

Por su parte, [Mungaray, Ramírez, Aguilar y Beltrán \(2007\)](#) encuentran evidencia de poder de mercado en microempresas de base social como resultado de la condición de marginación en la que operan, lo que a su vez las dota de nichos de oportunidad que posibilitan la supervivencia de las microempresas. Sin embargo, el sector microempresarial presenta un mayor dinamismo demográfico correlacionado a expectativas de vida menores.

Aspectos metodológicos

Datos utilizados

Los datos proceden del Centro de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (CIADMYPE), de la UABC. El CIADMYPE es un centro de desarrollo empresarial que brinda asistencia *in situ* y acompañamiento a MBS a través de una metodología de asistencia integral. Dicha metodología se ejecuta en 5 etapas: reclutamiento y capacitación de estudiantes como extensionistas universitarios (EU); selección de microempresas; asistencia y capacitación a microempresas de forma individual y grupal; evaluación, formalización y canalización para la obtención de apoyo económico, y acompañamiento y seguimiento ([Mungaray, Ramírez-Urquidy, Texitis, Ledezma y Ramírez, 2008](#)).

Los instrumentos de recolección de datos son un cuestionario estandarizado y una bitácora. El cuestionario incluye datos sobre las operaciones de la empresa, año de establecimiento, número de empleados, nivel de estudios del microempresario, entre otras variables cualitativas que apoyan el trabajo de diagnóstico de la microempresa. La bitácora es un registro de las operaciones diarias de la empresa como insumos, producción, ventas, costos y salarios, entre otras variables cuantitativas.

Debido a la naturaleza informal y la alta tasa de desaparición de estas microempresas, la técnica de muestreo utilizada es por conveniencia, ya que no existe un padrón de MBS que permita realizar una selección aleatoria. Los microempresarios fueron encuestados en campo, ya sea en la vía pública o en sus domicilios.

El seguimiento y acompañamiento a las microempresas que realiza el CIADMYPE posibilita la obtención de datos exhaustivos de su actividad económica de forma particular. La sistematización de la información permitió estructurar una base de datos combinada de corte transversa de 691 microempresas, asistidas en distintos períodos de 2004 a 2009, establecidos en los 5 municipios del estado de BC. El 48% corresponde a Mexicali, el 25% a Tijuana, el 16% a Ensenada, el 9% a Rosarito y el 3% a Tecate. Del total de la muestra, el 9.4% se dedican a actividades de tipo comercial, el 14.04% corresponden a servicios, el 49.8% venden alimentos y el 26.8% a otras actividades.

Los emprendimientos analizados corresponden a iniciativas impulsadas por la necesidad de recursos económicos. Las actividades que realizan las microempresas se asocian a una baja dotación de factores productivos, débilmente asociadas a procesos tecnológicos e innovaciones que conforman un sector empresarial de subsistencia. El 57% de las empresas se originaron a partir de una idea del propio microempresario, y el resto responden a una recomendación. Las iniciativas empresariales son proyectos individuales cuyo principal objetivo es tener una fuente de ingreso

resultado de las ventas que generan, las cuales equivalen a \$4,262 en términos mensuales promedio. En 7 de cada 10 casos el ingreso proveniente de la microempresa representa la aportación más significativa del sustento familiar.

La principal fuente de financiamiento utilizada para inicial el negocio son los ahorros personales, préstamos de familiares y amigos del microempresario, que en conjunto representan el 60%. Cuatro de cada 10 empresas que inician operaciones lo hacen sin algún tipo de experiencia o capacitación previa, por lo que los primeros años de vida fueron los más críticos en relación al desarrollo de rutinas que estimulan la mejora en los niveles de productividad y costos con impactos favorables a los márgenes de beneficio y a procesos de aprendizaje (Texis et al., 2011). A pesar de no ser un grupo de personas experimentadas en el ámbito empresarial representan un conjunto de iniciativas con perspectivas de permanecer en el mercado, mejorar su situación económica y su nivel de bienestar.

La edad promedio del grupo de microempresarios es de 40 años, con un rango de edad que va de los 16 a los 78 años. Resalta el hecho de que la actividad empresarial de los adultos es mayor que la de los jóvenes, convirtiéndose la microempresa en oportunidad laboral para personas de edad avanzada.

Los microempresarios se caracterizan por contar con estudios formales de nivel básico. En cuanto al género, se observa una inclinación de las mujeres por incursionar en actividades relacionados con la preparación de alimentos, mientras que los hombres participan con mayor frecuencia en el sector servicios. Las iniciativas no corresponden a la identificación de oportunidades de negocio relacionadas a la estructura y dinámica productiva de la región.

De las microempresas estudiadas, el 87% operan en la informalidad, situación que les dificulta el acceso al financiamiento, así como su inserción y permanencia en el mercado en los primeros años de operación. En este sentido, apoyos no financieros, como asistencia y provisión de información, son relevantes para fortalecer una cultura de la legalidad que ofrezca beneficios a este sector empresarial.

Descripción del modelo y variables

El cálculo de las probabilidades de permanencia en el mercado se realizó a través de la estimación de un modelo *logit* utilizando el paquete estadístico *Eviews* (Greene, 2003). La variable dependiente, supervivencia, se refiere al tiempo de operación de la microempresa en el mercado y toma valor de uno si ha permanecido por 3 años o más, lo que implica que la empresa ha superado la etapa de desarrollo inicial, y toma valor de cero en caso contrario.

$$E(Y_i = 1|X_i) = P_i \quad (1)$$

$$E(Y_i = 0|X_i) = (1 - P_i) \quad (2)$$

Especificación del modelo:

$$P_i = E(Y_i = 1|X_i) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_{11} X_{11i})}} + u_i \quad (3)$$

donde la razón de probabilidades es:

$$\frac{P_i}{1 - P_i} = e^{(\beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_{11} X_{11i})} \quad (4)$$

$$\frac{P_i}{1 - P_i} = e^z \quad (5)$$

$$L_i = \ln \left(\frac{P_i}{1 - P_i} \right) = z_i \quad (6)$$

$$L_i = \ln \left(\frac{P_i}{1 - P_i} \right) = \beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_{11} X_{11i} \quad (7)$$

donde L_i es el logaritmo de la razón de probabilidades.

Las variables explicativas utilizadas en el modelo corresponden al desempeño de la microempresa y al perfil del microempresario, mismas que se exponen a continuación:

Tiempo de operación de la microempresa: variable dependiente; indica si la microempresa lleva operando en el mercado 3 años o más ($Y_i = 1$); si el tiempo de operación de la microempresa es de menos de 3 años, $Y_i = 0$.

Aprendizaje ajustado: es el resultado de dividir el tiempo de operación de la empresa entre la edad del microempresario, variable proxy de aprendizaje. Valor promedio, 0.101.

Ventas promedio: nivel de ventas mensuales promedio de la microempresa, deflactadas a precios de 2002. Valor medio: \$4,262.12.

Género: variable dicotómica; si la microempresa es dirigida por un hombre = 1; si por una mujer = 0.

Primaria: variable dicotómica; en caso de que el microempresario cuente con estudios primarios = 1; el resto de las variables relacionadas al nivel educativo se toman como = 0.

Secundaria: en caso de que el microempresario cuente únicamente con estudios de secundaria = 1; el resto de las variables relacionadas al nivel educativo se toman como = 0.

Técnico: en caso de que el microempresario tenga estudios técnicos = 1; el resto de las variables relacionadas al nivel educativo toman valor = 0.

Preparatoria o Bachillerato: si el microempresario concluyó estudios de preparatoria = 1; el resto de las variables relacionadas al nivel educativo se toman como = 0.

Licenciatura o profesional: en caso de que el microempresario cuente con estudios superiores toma valor = 1; el resto de las variables relacionadas al nivel educativo se toman como = 0.

Estado civil: si el microempresario es casado = 1, soltero = 0.

Aportación al ingreso familiar: en caso de que la microempresa aporte 50% o más al ingreso familiar = 1; en caso de aportar menos del 50% = 0.

Situación regulatoria: en caso de que la microempresa cuente con algún permiso municipal u otro = 1; en caso de no contar con ningún tipo de regulación = 0.

El modelo *logit* se puede interpretar comparando las probabilidades asociadas a cada una de las alternativas que ofrecen los valores concretos de las variables explicativas. Ello permite evaluar cómo cambia la probabilidad de que ocurra el «hecho» si las variables de control toman ciertos valores; por ejemplo, si la probabilidad de que la microempresa supere los 3 primeros años de operación cambia cuando la persona que es responsable de la empresa es un hombre o una mujer, está casado o soltero, cuenta con estudios de primaria o secundaria, etc.

Para ello, se evalúa la probabilidad de que una microempresa supere la fase inicial de desarrollo asumiendo valores específicos de las variables involucradas en el modelo, lo que deriva en el planteamiento de 16 escenarios de análisis que representan las alternativas posibles en las que se pudiera desarrollarse la actividad microempresarial.

Tabla 3
Resultados económicos

Variable	Coeficiente	Err. Est	Z	Prob.
Aprendizaje ajustado	127.9632	13.53931	9.451231	0.0000 ^a
Ventas promedio	0.000026	4.88E-05	0.532956	0.5941
Género	0.004184	0.429900	0.009733	0.9922
Estado civil	0.982329	0.440373	2.230674	0.0257 ^a
Aportación al ingreso familiar	0.7799752	0.465530	1.717940	0.0858 ^b
Situación regulatoria	0.837936	0.606163	1.382361	0.1669
Primaria	-0.628234	0.704275	-0.892030	0.3724
Secundaria	-2.730596	0.800464	-3.411264	0.0006 ^a
Técnico	-2.903767	0.906702	-3.202561	0.0014 ^a
Preparatoria o bachillerato	-4.443444	0.897947	-4.948447	0.0000 ^a
Licenciatura o profesional	-5.412599	1.773715	-3.051560	0.0023 ^a
Cons	-8.049929	1.053958	-7.637809	0.0000 ^a
n = 691				

LR chi²(11) = 791.9697 Prob > chi² = 0.0000; Log likelihood = -82.89229.

Coeficiente asociado a la variable estudios en general, no se hace distinción del nivel.

^a Significativa al 5%.

^b Significativa al 10%.

Resultados

Probabilidades de supervivencia en microempresas de base social

La estimación del modelo muestra una relación directa entre la posibilidad de superar los primeros 3 años de vida de la microempresa y los coeficientes asociados al aprendizaje ajustado, las ventas promedio, el género del microempresario y el estado civil. Por otra parte, la influencia del nivel de escolaridad del microempresario sobre la probabilidad de supervivencia presenta una relación inversa. En la tabla 3 se detallan los valores de los coeficientes del modelo estimado, y se observa que la mayoría de los parámetros son estadísticamente significativos.

La posibilidad que tiene la microempresa de transitar por una senda de expansión que le permita superar la fase crítica de operación está fuertemente relacionada con el tiempo que el microempresario ha dedicado a la esfera empresarial y con la experiencia que ha adquirido durante ese tiempo. Para la obtención de las probabilidades se toma el valor medio del aprendizaje ajustado, que corresponde a 0.101, lo que indica que, en promedio, los microempresarios han trabajado una décima parte de su vida en la microempresa. A medida que el microempresario dedica mayor tiempo a la actividad empresarial, se desarrollan procesos de aprendizaje, es decir, al repetir una operación muchas veces, adquiere habilidades específicas que trae como efecto una mayor eficiencia en el desempeño de sus labores. Como lo enfatizan Mungaray y Ramírez (2007), el capital humano acumulado dentro de la microempresa de bajo valor agregado se asocia positivamente con su productividad, destacando el papel del aprendizaje de carácter informal adquirido mediante la experiencia en la producción. Dado que los procesos productivos que usualmente realizan las microempresas son intensivos en mano de obra, el aprendizaje en el trabajo contribuye favorablemente en la posibilidad de supervivencia de la empresa en el mercado.

Con relación a las ventas promedio que genera la microempresa y a la variable género, los coeficientes resultaron, relativamente muy bajos y estadísticamente no significativos, lo que revela que las variables no tienen impacto en la perdurabilidad del emprendimiento.

Con relación al estado civil del microempresario, la posibilidad de permanencia de la microempresa aumenta cuando el dueño del negocio es casado. Este resultado pone de manifiesto que la microempresa representa una forma de vida para individuos que tienen responsabilidades familiares.

Otra de las variables incluidas en el modelo fue la aportación de la microempresa al ingreso familiar que indica el grado de dependencia económica de la familia con respecto a la actividad empresarial. Independientemente del valor de las ventas, si la importancia de este factor se mide en términos relativos —es decir, como la aportación que hace al ingreso familiar—, el efecto cambia. De acuerdo a los resultados, un estímulo favorable a la posibilidad de supervivencia del emprendimiento es la mayor dependencia de la economía familiar respecto a la actividad de la microempresa. Una mayor proporción del ingreso familiar explicada por la microempresa presiona positivamente a la perdurabilidad del emprendimiento. Si la aportación al ingreso familiar derivada de la microempresa no representa una proporción significativa, es decir, contribuye con menos del 50%, la actividad empresarial es secundaria o complementaria, y en ese sentido el microempresario cuenta con recursos económicos adicionales para su sustento. Por lo tanto, la probabilidad de permanencia de la microempresa disminuye cuando esta no representa la principal fuente de ingresos familiar. Por el contrario, cuando el beneficio que genera la microempresa constituye el principal sustento familiar, se incrementa la presión por mantenerla operando en el mercado.

Según los resultados, la variable situación regulatoria no tiene relación con la posibilidad de permanencia de la microempresa en el mercado. No obstante, se observa un sector temeroso a salir de la informalidad debido a la imagen distorsionada que se ha creado acerca de las obligaciones fiscales ([Aguilar, Texit y Ramírez, 2011](#)).

A partir de los distintos escenarios que se presentan en la [tabla 4](#), se observa que conforme aumenta el grado de estudios del microempresario, la posibilidad de supervivencia de la microempresa disminuye.

Un microempresario con estudios de primaria presenta una mayor probabilidad de superar los 3 primeros años de operación. Lo anterior se asocia a que un microempresario con mayor preparación escolar tiene expectativas de inserción o reinserción a la esfera laboral, sobre todo en el caso de emprendimientos sin expectativas de crecimiento. En este sentido, otra de las características que distingue al sector microempresarial en estudio es el bajo nivel de escolaridad de los emprendedores. Dadas las regularidades empíricas de que los emprendimientos están relacionados directamente con experiencias no escolarizadas, la actividad que desarrollan estas empresas representa un nicho de oportunidad para iniciativas que buscan resolver, en el corto plazo, un tema de ingresos.

Si se analizan las probabilidades considerando el género del microempresario, se comprueba que esta condición no impacta los valores de probabilidad de supervivencia. Como era de esperar, las probabilidades son muy similares entre microempresarios y microempresarias debido al valor del coeficiente y a la significancia estadística de dicha variable.

Analizando el factor estado civil se observa una diferencia entre las probabilidades del microempresario casado y el soltero. La posibilidad de superar los 3 años de operación es mayor para los microempresarios casados. Comparando el escenario 1 con el 5, donde las características de las MBS son similares, con la única diferencia del estado civil del emprendedor, se observa que la probabilidad, específicamente en el caso de microempresarios con licenciatura, va de 0.9028, escenario 1, a 0.7766, escenario 5. Esta brecha se va reduciendo conforme el nivel de estudios del microempresario disminuye: en general, las probabilidades tienden a ser más altas.

Tabla 4
Probabilidades de supervivencia ante diversos escenarios de emprendimiento

Escenario	Género	Estado civil	Aportación al ingreso familiar	Situación regulatoria	Probabilidades de supervivencia ($Y_i = 1$) = P_i				
					Primaria	Secundaria	Técnica	Preparatoria	Licenciatura
1	Hombre	Casado	$\geq 50\%$	Permiso	0.9991	0.9927	0.9913	0.9607	0.9028
2	Hombre	Soltero	< 50%	Sin permiso	0.9878	0.9081	0.8926	0.6405	0.4033
3	Hombre	Soltero	< 50%	Permiso	0.9947	0.9580	0.9505	0.8046	0.6098
4	Hombre	Casado	< 50%	Sin permiso	0.9954	0.9635	0.9569	0.8263	0.6435
5	Hombre	Soltero	$\geq 50\%$	Permiso	0.9976	0.9807	0.9771	0.9016	0.7766
6	Hombre	Casado	$\geq 50\%$	Sin permiso	0.9979	0.9833	0.9801	0.9137	0.8007
7	Hombre	Casado	< 50%	Permiso	0.9980	0.9839	0.9809	0.9167	0.8067
8	Hombre	Soltero	$\geq 50\%$	Sin permiso	0.9945	0.9565	0.9487	0.7986	0.6006
9	Mujer	Casada	$\geq 50\%$	Permiso	0.9991	0.9927	0.9913	0.9606	0.9024
10	Mujer	Soltera	< 50%	Sin permiso	0.9877	0.9077	0.8922	0.6395	0.4023
11	Mujer	Soltera	< 50%	Permiso	0.9947	0.9579	0.9503	0.8040	0.6088
12	Mujer	Casada	< 50%	Sin permiso	0.9954	0.9633	0.9567	0.8257	0.6426
13	Mujer	Soltera	$\geq 50\%$	Permiso	0.9976	0.9806	0.9770	0.9012	0.7759
14	Mujer	Casada	$\geq 50\%$	Sin permiso	0.9979	0.9832	0.9801	0.9134	0.8000
15	Mujer	Casada	< 50%	Permiso	0.9980	0.9838	0.9808	0.9163	0.8060
16	Mujer	Soltera	$\geq 50\%$	Sin permiso	0.9944	0.9563	0.9485	0.7979	0.5996

Fuente: elaboración propia.

Comparando el escenario 10 y 12, que también guardan ciertas similitudes, se observa que la condición del estado civil marca una diferencia entre las probabilidades asociadas, cuyo valor va de 0.6426, escenario 12, a 0.4023, escenario 10. Este último caso, donde la microempresa está dirigida por una mujer soltera, cuya actividad aporta al ingreso familiar menos del 50% y la microempresa opera sin permisos, corresponde a la menor probabilidad de supervivencia, la cual es muy parecida a la del escenario 2, 0.4033, donde los factores son muy semejantes y la diferenciación radica en el género, lo que confirma la afirmación anterior acerca de que este factor no genera una diferencia significativa entre las posibilidades que la microempresa tiene de superar los 3 primeros años de operación.

Los resultados indican que las microempresas tienen mayores posibilidades de mantenerse en el mercado cuando el microempresario cuenta con estudios de primaria, es casado, la microempresa genera el 50% o más del ingreso familiar y el establecimiento opera como una empresa formal. Por otro lado, las condiciones que generan menor probabilidad de supervivencia están relacionadas a situaciones donde el microempresario tiene educación formal superior, está soltero, la microempresa aporte menos del 50% al ingreso familiar y no cuenta con permisos para operar. Cabe destacar que en ambos casos los factores situación regulatoria y género ejercen un impacto débil en la probabilidad de permanencia de la microempresa en el mercado.

En general, resalta la relación inversa hallada entre las posibilidades que tiene una microempresa de operar por más de 3 años y el nivel de estudios del microempresario. Los microempresarios que poseen el mayor nivel de educación son los que muestran una propensión más alta de abandono del rol de empresarios. Al respecto, la relación que existe entre el perfil del microempresario y la sobrevivencia de la microempresa resalta la pertinencia de fortalecer el capital humano no escolarizado para mejorar el desempeño de las microempresas con potencial de desarrollo.

Conclusiones

En este trabajo se abordaron los principales factores relacionados a la creación y desarrollo de nuevas empresas y se aportaron evidencias empíricas de emprendimientos de base social con la finalidad de diagnosticar las posibilidades que estos tienen de superar la etapa inicial de desarrollo. Los resultados obtenidos indican que los emprendimientos en microempresas son producto de iniciativas individuales que no experimentan un proceso de preparación que propicie el desarrollo de capacidades empresariales.

Si bien no hay un factor determinante en la probabilidad de supervivencia de las microempresas, la combinación de ciertas condiciones puede favorecerla. Los escenarios planteados permitieron identificar que las microempresas emprendidas por individuos con bajo nivel de educación formal pero que han desarrollado procesos de aprendizajes a través de la experiencia, con obligaciones familiares y con alta dependencia económica de la actividad microempresarial, muestran mayores posibilidades de supervivencia. Estos resultados apuntan a la confirmación de la hipótesis: las microempresas de base social que tienen mayor probabilidad de sobrevivir a la etapa crítica de su desarrollo, que según la teoría de la empresarialidad corresponde a los 3 primeros años de vida, están asociadas a emprendedores que dependen en mayor medida de la actividad microempresarial.

Se destaca la relación inversa entre las posibilidades que tiene una microempresa de operar por más de 3 años y el nivel de estudios del microempresario. Al respecto, la relación que existe entre perfil del microempresario y la permanencia de la microempresa en el mercado indica que es necesario mejorar las capacidades empresariales de los emprendedores. Se observa que la participación de personas con estudios de nivel educativo medio superior y superior en actividades

microempresariales es relativamente baja, evidenciando que esta forma de vida representa una opción para individuos con bajo nivel de educación formal.

Los resultados obtenidos coinciden con los trabajos que apuntan hacia la caracterización del proceso emprendedor por necesidad: emprendimientos impulsados por condiciones de desempleo. Regularmente son microempresas de uno o dos trabajadores que desarrollan actividades de poco valor agregado ([Aguilar et al., 2007](#)). También hay una correspondencia con estudios, como los de [Kantis \(2008\)](#), que plantean que los emprendedores por necesidad crean empresas cuyo dinamismo es poco relevante; no obstante, el emprender por necesidad constituye su motivación más importante. En relación a ello, el resultado apunta a que los microempresarios que son más dependientes de la actividad microempresarial, que podríamos considerar en la categoría de emprendedores por necesidad, dirigen microempresas con mayores posibilidades de permanecer.

Aunque tales emprendimientos reducen la tensión de problemas de crecimiento del desempleo, también representan un reto en el diseño de estrategias relacionadas con la provisión de servicios gratuitos para el desarrollo de negocios. Entre ellos destacan: información sobre el mercado; generación de condiciones favorables a la rápida adaptación de servicios y/o producto a la demanda, y mejoramiento en su operación para satisfacer al cliente con el propósito de que las microempresas prosperen en una economía de mercado. Por ello, a pesar de que los resultados revelan que la probabilidad de permanecer en el mercado por más de 3 años disminuye con el nivel de estudios de los empresarios, no implica que esta condición sea deseable en la configuración del sector microempresarial. Por el contrario, los emprendimientos con posibilidades de consolidación están asociados a proyectos que continuamente buscan mejorar la calidad en sus productos y operaciones, la optimización de tiempos, la minimización de costos unitarios y el desarrollo de habilidades empresariales que permitan resolver los problemas que afectan, con mayor frecuencia, su desempeño durante los primeros años de operación. En este sentido, las microempresas estudiadas representan áreas de oportunidad en el tema de impulso y fortalecimiento de nuevas empresas, de lo contrario tienen posibilidad de sobrevivir pero no de consolidarse.

Con ello, resalta el beneficio de la capacitación, programas de formación empresarial, fomento de la cultura de la legalidad, canales de información y acceso a financiamiento que propicien un entorno adecuado de servicios a las empresas para potenciar sus posibilidades de supervivencia y consolidación. Esto es particularmente significativo en períodos de recesión económica por el valor social que adquieren las microempresas al convertirse en un mecanismo de compensación ante la falta de ingresos.

Los resultados aportan una aproximación al estudio de las condiciones que influyen en la permanencia en el mercado de un sector microempresarial. No obstante, una limitación de la investigación está relacionada con los ámbitos asociados a las posibilidades de supervivencia de las microempresas que se centraron básicamente en los intereses personales de los empresarios y sus capacidades adquiridas e innatas. Al respecto, también resalta la pertinencia de contar con un grupo de control, concerniente a emprendimientos originados en contextos diferentes, que fortalezca el estudio del sector microempresarial. Futuras líneas de investigación pueden encaminarse a profundizar en estudios sobre los determinantes institucionales y macroeconómicos que intervienen en la empresarialidad de las microempresas, así como, en el análisis de las regularidades empíricas de la supervivencia de emprendimientos originados en contextos favorables. Otra línea de investigación que se deriva de este trabajo se relaciona con la siguiente pregunta de investigación: ¿qué sucede con el crecimiento individual de las microempresas que mostraron mayor posibilidad de supervivencia? Ello con el propósito de contribuir en el diseño de estrategias que dinamicen un sector microempresarial que ante escenarios adversos ha logrado permanecer en el mercado.

Referencias

- Aguilar, J., Ramírez, N. y Barrón, K. (2007). Conformación de la microempresa marginada en la frontera norte de México. *Estudios Fronterizos*, 8(15), 51–71.
- Aguilar, J., Texis, M. y Ramírez, N. (2011). Conformación de la expectativa de formalización de la microempresa marginada en México. *Innovar*, 21(41), 63–75.
- Angelelli, P. y Llisterri, J. (2003). *El BID y la promoción de la empresarialidad: lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas*. Washington, D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Asplund, M. y Nocke, V. (2006). Firm turnover in imperfectly competitive markets. *Review of Economic Studies*, 73, 295–327.
- Audretsch, D., Carree, M. A. y Thurik, A. (2001). *Does Entrepreneurship Reduce Unemployment? Discussion Paper, Tinbergen Institute*. Rotterdam: Erasmus University.
- Audretsch D., Thurik R. (2001). Linking Entrepreneurship to Growth. OECD Science, Technology and Industry Working Papers (2) [consultado 9 May 2001]. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/736170038056>.
- Blanchflower, D. y Meyer, B. (1994). A longitudinal analysis of young entrepreneurs in Australia and the United States. *Small Business Economics*, 6(1), 1–20.
- Callejón, M. y Ortún, V. (2009). La Caja Negra de la dinámica empresarial. *Revista de Investigaciones Regionales*, 15, 167–189.
- Callejón M. (2003). Proceso de selección, iniciativa empresarial y eficiencia dinámica. Working Paper, Universidad de Barcelona.
- Drucaroff, S. y Padín, M. (2006). Del desempleo a la creación de empresas: ¿realidad o utopía? *Desarrollo Económico*, 217, 76–94.
- Escamilla, A., Díaz-Bautista, A., García, E. y Ramírez, N. (2012). Panorama 2011 de la Economía de Baja California. En J. G. Osuna (Ed.), *Baja California: Priorizando el Bienestar en la Construcción de la Recuperación*. Mexicali, Baja California, México: Gobierno del Estado de Baja California y Universidad Autónoma de Baja California.
- Evans, D. y Leighton, L. (1990). Small business formation by unemployed and employed workers. *Small Business Economics*, 2(4), 319–330.
- Fariñas, J. (2003). La creación y la supervivencia de las empresas industriales. *Revista de Economía Aplicada*, 32(11), 143–147.
- Greene, W. (2003). *Econometric Analysis* (5th ed). New Jersey: Prentice Hall.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2009). XIII Censo económico, Aguascalientes, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2013). Encuesta nacional de ocupación y empleo (ENOE), Aguascalientes, México.
- Jovanovic, B. (1982). Selection and the evolution of industry. *Econométrica*, 50(3), 649–670.
- Kantis, H. (2008). *Emprendedores de origen humilde: ¿cómo incide la estructura social en la creación de empresas en América Latina?* Banco Interamericano de Desarrollo y FUNDES Internacional.
- Kantis, H., Angelelli, P. y Koenig, V. M. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Banco Interamericano de Desarrollo y FUNDES Internacional.
- Kantis H. (2003). Creación y fortalecimiento de nuevas empresas. Estudio 1. Componente E. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Buenos Aires, a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación, 3-53.
- Kantis, H., Ishida, M. y Komori, M. (2002). *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. New York: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Lucas, R. E. (1978). On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*, 9(2), 508–523.
- Mungaray, A., Ramírez-Urquidy, M., Texis, M., Ledezma, D. y Ramírez, N. (2008). Learning economics by servicing: A Mexican experience of service learning in microenterprises. *International Review of Economics Education*, 7(2), 9–38.
- Mungaray, A. y Ramírez, M. (2007). Capital humano y productividad en microempresa. *Investigación Económica*, 66(260), 81–115.
- Mungaray, A., Ramírez, N., Aguilar, J. y Beltrán, J. (2007). Poder de mercado en microempresas de Baja California. *Problemas del Desarrollo*, 38(148), 173–194.
- Mungaray, A. y Ramírez, M. (2004). *Lecciones de microeconomía para microempresas*. México: Universidad Autónoma de Baja California, Porrúa.
- Mungaray, A. (1997). *Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México*. México: Nafin.

- Pratten, C. (1991). *The Competitiveness of Small Firms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Santa María, M. y Rozo, S. (2009). Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*, 63, 269–296.
- Segarra, A. y Callejón, M. (2002). New firms' survival and market turbulence: New evidence from Spain. *Review of Industrial Organization*, 20(1), 1–14.
- Segarra, A., Teruel, M., Arauzo, J. M., Iranzo, S. y Gambau, V. (2008). *Dinámica empresarial, creación de empleo y productividad en las manufacturas españolas*. Madrid: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
- Tewis, M., Mungaray, A., Ramírez, M. y Ramírez, N. (2011). Aprendizaje en microempresas de Baja California. *Estudios Fronterizos*, 12(23), 95–116.
- Viego, V. (2004). Empresarialidad e instituciones: dos nuevas perspectivas del análisis regional contemporáneo. *Revista EURE*, 30(90), 41–63.