

# Oportunidades de consolidación de emprendimientos de base social: el caso de las microempresas de Baja California

## *Consolidation opportunities for social based enterprises: the case of Baja California microenterprises*

Michelle Taxis Flores\*, Martin Ramirez Urquidy\*\*  
y Jose Gabriel Aguilar Barcelo\*\*\*

### Resumen

Este trabajo analiza un grupo de emprendimientos de base social del estado de Baja California y los factores que influyen en sus posibilidades de supervivencia en el mercado. Destaca el efecto del nivel de estudios de los microempresarios y el tamaño de la empresa en la oportunidad que tienen los emprendimientos de superar los tres primeros años de operación. Los resultados muestran que los microempresarios que poseen el mayor nivel de educación son los que tienen mayor propensión a abandonar su actividad de empresarios, así mismo, las actividades empresariales con al menos un empleado incrementan, aunque moderadamente, su probabilidad de prevalecer en el mercado.

**Palabras clave:** emprendimientos, microempresas de base social, consolidación.

### Abstract

*This paper analyzes a group of entrepreneurships of social base in the State of Baja California and the factors that influence their chances of survival in the market. It highlights the effect of educational level of micro entrepreneurs and the size of the company*

*in relation to the opportunity for the enterprises to overcome the first three years of operation. The results show that micro entrepreneurs who possess the highest level of education are those who are more likely to abandon their business activity, in addition, business activities with at least one employee increases the probability of prevailing on the market, although moderately.*

**Keywords:** entrepreneurship, micro enterprises, of social base, consolidation.

### Introducción

El surgimiento de un importante número de microempresas en México ha ocasionado que los esfuerzos de política económica en materia de desarrollo empresarial promuevan la aparición de emprendimientos prósperos y apoyen 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 están orientadas a incentivar la actividad empresarial desde su origen, que en etapas iniciales como la gestación del proyecto se lleve a cabo un acompañamiento que facilite a los

---

\* Universidad Autónoma de Baja California.

\*\* Universidad Autónoma de Baja California.

\*\*\* Universidad Autónoma de Baja California.

Artículo Recibido: 10 de enero del 2014

Artículo Aceptado: 25 de abril de 2014

emprendedores la captación de oportunidades. Lo anterior está relacionado con la capacidad de identificar elementos que impulsen o retrasen el proceso emprendedor, de tal forma que las instituciones son un determinante substancial de la empresariedad (Viego, 2004). En consecuencia, el fomento de la creación y consolidación de las empresas se ha convertido en un aspecto clave de las políticas económicas a nivel regional y estatal en numerosos países del mundo (Kantis, et al, 2004).

En México, en materia de desarrollo empresarial, han destacado los esfuerzos por consolidar a las empresas de menor tamaño bajo la premisa de que son la realidad empresarial del país y, del supuesto de que son estos emprendimientos los que sientan las bases de la dinámica económica y contribuyen a mejorar la distribución del ingreso. Sin embargo, el establecimiento de las microempresas 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 por las remuneraciones que reciben los trabajadores. Lo anterior se refleja en el aumento del riesgo de abandono de la actividad empresarial, que refleja, por una parte, la débil estructura con la que nacen, asociado a un proyecto de corto plazo y, por otra, el complejo ambiente que perciben en la etapa temprana de desarrollo.

Estudios sobre empresariedad han evidenciado la estrecha correlación que existe entre la actividad emprendedora de una sociedad, su crecimiento económico y la generación de nuevos empleos. Conforme las empresas se tornan eficientes consolidan su participación en el mercado y contribuyen significativamente en la dinámica social y económica de la región.

En este contexto resulta oportuno explorar las características de la empresariedad en microempresas, con el propósito de conocer los factores que impulsan la consolidación

de sus emprendimientos. El enfoque en las microempresas se fundamenta en los esfuerzos de emprendimiento que inician en pequeño y constituyen una base importante de los aprendizajes empresariales que representan un aspecto positivo en el crecimiento.

Por otro lado, estudiar experiencias de emprendimientos en microempresas permite identificar tipos de empresarios y desempeño empresarial que guíen una reflexión sobre el rol de los emprendimientos y constituyan elementos de apoyo en el diseño de estrategias de desarrollo microempresarial con el propósito de fortalecer la estructura productiva de la región y el nivel de bienestar de las personas dependientes de esta actividad.

El objetivo del documento es determinar los factores que influyen en la supervivencia de la microempresa de base social (MBS) de Baja California. Para ello se analiza una muestra de microempresas en su etapa de desarrollo inicial a través del análisis probabilístico, destaca el impacto del nivel de estudios del microempresario y el tamaño de la empresa en sus posibilidades de supervivencia.

El trabajo aborda, en primer lugar, el tema de la empresariedad enfocando el análisis a la apertura de nuevas empresas y los factores que promueven la creación y fortalecimiento de microempresas. En el siguiente apartado se caracteriza a la MBS. Continúa con el tema del desarrollo y consolidación de emprendimientos. Posteriormente se presenta 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 consolidación, bajo el supuesto de que una empresa consolida su emprendimiento al superar la fase crítica de desarrollo, que en la literatura sobre empresariedad se asocia a los tres primeros años de operación de la empresa. Después se muestran los resultados obtenidos y, finalmente, las reflexiones finales del trabajo.

## 2. Apertura de nuevas empresas: aspectos que motivan su formación y desarrollo.

En la literatura sobre la dinámica empresarial se ha utilizado el concepto de empresariedad 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.

Audretsch y Thurik (2001) exponen la importancia que la creación de nuevas empresas tiene en términos del crecimiento económico de una región, al encontrar 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 al consumidor. No obstante, como lo menciona Callejón y Ortún "trabajos empíricos existentes muestran que la relación entre tasa de creación de empresas y la eficiencia económica no es directa" (2009, pp.172), concluyendo que lo significativo no es el número de nuevas empresas sino su calidad y competitividad.

Kantis, Angelelli y Koenig (2004) asocian el término de empresariedad a la capacidad de emprender y desarrollar empresas formales que superan los tres primeros años de vida y que logran distintos grados de dinamismo. En los primeros años de operación de la empresa el empresario tiene que hacer frente a muchos riesgos y tomar decisiones bajo incertidumbre, se enfrenta principalmente a fijar niveles de producción, superar costos fijos, conocer y adaptarse al mercado, maximizar su escala de operación y desarrollar procesos de aprendizaje. En un trabajo de Taxis, Mungaray, Ramírez-Urquidí y Ramírez (2011) se evalúa cómo el proceso de aprendizaje es una importante estrategia generadora de condiciones que atenúan diversas restricciones de las MES, posibilitando su desarrollo y supervivencia en los primeros años de operación.

La etapa inicial en el ciclo de vida de la empresa es determinante en la trayectoria de expansión y crecimiento de la misma, de hecho la consolidación de las nuevas empresas se relaciona con superar esta fase inicial, fortalecer su participación en el mercado y mantener un desempeño eficiente. En este sentido, la estrategia de desarrollo emprendedor implica no sólo identificar los estímulos para la puesta en marcha de nuevas empresas sino el diseño e implementación de mecanismos de fortalecimiento de los emprendimientos (Kantis, 2003).

Otros estudios sobre empresariedad tratan de explicar la apertura de nuevas empresas con base en la dinámica que muestran las economías. En esta perspectiva hay dos posturas, la primera, conocida en la literatura como el efecto "Refugee" que asocia la formación de empresas con el desempleo (Audretsch, et al 2001). Al respecto destacan los trabajos de Evans y Leighton (1990) y Blanchflower y Meyer (1994), quienes proponen que altos niveles de desempleo se relaciona con altos niveles de apertura de negocios bajo el argumento de que el costo de oportunidad de no empezar 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 iniciar un negocio y volverse empresarios. Existe también el argumento de que el desempleo alto va acompañado de un nivel de empresariedad bajo, dado que los desempleados tienden a poseer bajo nivel de capital humano y talento empresarial requerido para abrir y mantener las empresas (Lucas, 1978; Jovanovic, 1982).

Al respecto, otros estudios han encontrado una relación directa entre la dificultad de un país para generar empleos y la apertura de nuevas microempresas (Ruiz, 2004). 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 Padin, 2006).

Continuando con este enfoque, Callejón y Ortún argumenta que "En periodos 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" (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 éstas como generadoras de empleo y que potencialmente podrían participar en redes de proveedores y procesos de subcontratación (Pratten, 1991).

Por otra parte, un segundo enfoque sobre la apertura de empresas se asocia con economías en crecimiento en las que la propagación de empresas reduce el desempleo, conocido como efecto "Schumpeter" (Audretsch et al, 2001). Este proceso, que Schumpeter denominó "destrucción creativa" contribuye de manera positiva al crecimiento y a la innovación, supone que las empresas que entran, son más eficientes que las que salen, ante esta premisa las empresas entrantes se asocian a procesos innovadores y avances tecnológicos (Callejón, 2003).

Esta visión corresponde a la formación de emprendimiento de 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). 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.

Desde la perspectiva evolucionista de la empresa, como lo señala Segarra y Callejón (2002), los incentivos que tienen un individuo para iniciar una empresa están relacionados con la perspectiva de apropiarse de los beneficios derivados de la actividad empresarial, sujeto 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 la teoría de la empresariedad también ha sido abordado el papel de la educación. Estudios al respecto han encontrado una correlación positiva entre el nivel educativo de los individuos y su propensión a emprender (Kantis, 2004). En la esfera universitaria, a través de diversos programas, se ha fomentado la iniciativa emprendedora de proyectos innovadores y con ello la generación de emprendedores de base universitaria. Los programas contribuyen en la identificación de una idea y en el proceso de maduración del proyecto, a través de la tipificación de los recursos económicos disponibles y de acelerar las etapas de crecimiento de las empresas. Los emprendedores que cuentan con los activos idóneos para emprender el proyecto incrementan la posibilidad de entrada al mercado y disminuye la de salida (Evans y Leighton, 1990).

### **3. Microemprendimientos de Base Social en Baja California**

Baja California es un estado fronterizo que colinda con California, una de las economías más prósperas de Estados Unidos. Su posición geográfica representa un polo de atracción de inversiones pero también de un importante flujo poblacional. A pesar de la desaceleración de la economía internacional en los últimos años, Baja California es un estado con niveles de desarrollo por encima de la media nacional (Escamilla et al. 2012). La valoración que realiza la población del interior del país acerca de las oportunidades de

mejora en la región se aprecia en la crecientes llegada de población que trae consigo una presión en la demanda de servicios públicos y empleo cada vez mayor, lo que representa un reto en el objetivo de mantener y mejorar los indicadores de desempeño del estado. Estudios recientes sobre las tendencias regionales de pobreza y migración señalan que Baja California se encuentra entre los estados con menos pobreza, no obstante, de 2008 a 2010 el indicador de pobreza para el estado registra un aumento, este fenómeno se ha explicado a partir de las bondades económicas que imperar en la región (Mungaray et. al 2012).

En relación a la estructura empresarial del estado fronterizo, de acuerdo al último Censo Económico de INEGI, en 2008, el 91% de la estructura empresarial corresponde a microempresas. Sin embargo, la disponibilidad de datos del estrato microempresarial ha orientado su estudio al grupo de los emprendimientos formales, cuyo desempeño es más activo en el orden económico. Por otra parte, una importante cantidad de ellos no es captada por fuentes de información debido a su naturaleza informal y dinamismo demográfico, cuyo impacto es más notorio en el ámbito social.

El origen de las microempresas se ha asociado a factores de la dinámica económica. Algunos estudios proponen que altos niveles de desempleo se relacionan con numerosas aperturas de negocios, corriente asociada a la teoría de la elección de ingreso, que se enfoca en las decisiones confrontadas por los individuos para iniciar un negocio y volverse empresarios. En este orden, la formación de empresas se asocia a los niveles de desempleo. Bajo este enfoque las microempresas coadyuvan en la recuperar del bienestar en momentos de tensión social y crisis económica.

Estudios sobre la conformación de las microempresas en la región fronteriza destacan algunos de sus rasgos característicos como la falta de planeación en su operación, descapitalización, la informalidad en la que operan y perfiles de microempresarios muy heterogéneos en origen y

cultura, muchos de ellos con el deseo de cruzar al país vecino (Aguilar, et al, 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 liquides y solvencia (Mungaray y Ramírez, 2004).

En este trabajo se entiende por MBS al emprendimiento impulsado por la necesidad de obtener recursos económicos para satisfacer carencias en el acceso de bienes y servicios básicos, opera en el sector informal con fuertes restricciones de capital productivo y seguridad social y desventajas en temas de formación empresarial, lo que constituyen un grupo de microempresas susceptible de apoyo.

#### **4. Desarrollo y consolidación de emprendimientos**

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. En contraparte, el abandono de la actividad empresarial responde a la percepción de nuevas y mejores oportunidades fuera de la esfera laboral. Conjuntamente, el proceso de entrada y de cierre de empresas es conocido como turbulencia de los mercados o rotación empresarial, responde a un proceso 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).

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 señala que factores que propician u obstaculizan la entrada al mercado son los mismos que influyen en la decisión de salida. En este sentido, la relativa facilidad que las microempresas tienen para iniciar actividades, tiene su contraparte en la también alta tasa de cierre de las mismas.

Callejón y Ortún (2009) hace referencia al tamaño de la empresa al nacer, distingue entre los autoempleados y las empresas con empleados, argumenta que son grupos que nacen con intereses distintos, concluye que el autoempleo es, básicamente, un medio de vida y que las empresas con empleados tienen perspectivas de evolucionar. Por su parte, estudios de María y Rozo (2009) destacan el efecto positivo del crecimiento de la empresa en las decisiones de formalización, encuentran una relación positiva entre el tamaño de la empresa y la disposición del empresario a formalizar, lo que fortalece el desempeño de la empresa e incrementa sus posibilidades de consolidación. En consecuencia, la posibilidad de éxito de los emprendimientos está relacionada con su capacidad de crecimiento.

Tamaño de la empresa es uno de los estándares necesarios para permanecer. Con el aumento en el tamaño de la empresa se incrementa la probabilidad de sobrevivir pero no necesariamente la de crecer. Al respecto, Segarra (2000) señala que las empresas pueden sobrevivir sin crecer si la economía es escasa.

Otros estudios empíricos han analizado cómo los niveles de competencia que enfrentan las empresas, y otras características del mercado, influyen en su posibilidad de supervivencia. Asplund y Nocke (2006), analizan la relación existente entre la apertura de empresas con el tamaño de mercado, resaltan que en contextos de competencia monopolística a mayor competencia la probabilidad de supervivencia disminuye. 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 les dota de nichos de oportunidad que posibilita la supervivencia de las microempresas. No obstante, el sector microempresarial presenta un mayor dinamismo demográfico correlacionado a expectativas de vida menores.

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 tienen implicaciones interesantes para las empresas de menor tamaño, podría interpretarse que las microempresas crecerían a un ritmo menor que el resto y con ello disminuir sus posibilidades de consolidación según la perspectiva que establece una relación directa entre el tamaño de la empresa al nacer y sus posibilidades de seguir operando en el mercado.

La permanencia de la empresa en el mercado también se ha relacionado a la asimetría de información que origina la apertura de la nueva empresa. En este contexto, Fariñas (2003) 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 muy 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).

## 5. Metodología

### 5.1 Los datos

El desarrollo empírico se basa en la información facilitada por el Centro de Investigación Asistencia y Docencia a la Micro y Pequeña Empresa (CIADMYPE) de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Baja California. El CIADMYPE es un centro de desarrollo empresarial que brinda asistencia técnica in situ y acompañamiento a las microempresas que aceptan la ayuda y desean formalizar sus actividades, procesos que se realiza a través de una metodología diseñada para este grupo de empresas (Mungaray et. al, 2008; 2012).

La muestra corresponde a 691 emprendimientos microempresariales establecidos en los cinco municipios del estado de Baja California, el 48% corresponde a Mexicali, 25% a Tijuana, 16% a Ensenada, 9% Rosarito y Tecate 3%. Del total de la muestra el 9.4% se dedican a actividades de tipo comercial, 14.04% corresponden a servicios, 49.8% vende alimentos y 26.8% a otras actividades.

Debido a la heterogeneidad que presentan las microempresas que entran al mercado, el seguimiento y acompañamiento que realiza el CIADMYPE, posibilita la obtención de datos exhaustivos para la interpretación de su actividad económica de forma particular. La sistematización de la información permitió estructurar una base de datos combinada de corte transversal, que deriva en diferentes muestras de una población objetivo.

Se aplicaron cuestionarios a las microempresas con el propósito de diagnosticar los factores básicos que impulsan sus emprendimientos, adicionalmente se les brindó asistencia técnica, proceso que ofrece información detallada para el cálculo de niveles de venta, ingresos y costos.

### 5.2 El modelo

El cálculo de las probabilidades de permanencia en el mercado se realizó a través de la estimación de un modelo logit (Greene, 2003). La variable dependiente, permanencia en el mercado, considera el tiempo de operación de la microempresa, toma valor de uno si ha operado por tres años o más, lo que implica que la empresa ha superado la etapa de desarrollo inicial, cero en caso contrario.

$$P_i = 1 / (1 + e^{-\beta_1 + \dots + \beta_n})$$

$$\text{Prob}(Y_i = 1 / X_i) = P_i$$

$$\text{Prob}(Y_i = 0 / X_i) = (1 - P_i)$$

Especificación del modelo

$$Y_i = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki})}} + u_i$$

$$\frac{P_i}{1 - P_i} = e^{(\beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki})}$$

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

**Tabla 1: Definición de variables.**

Variable	Descripción
Tiempo de Operación de la microempresa	Variable dependiente, indica si la microempresa tiene operando en el mercado tres años o más $Y_i=1$ ; si el tiempo de operación de la microempresa es de menos de tres 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.
Ventas promedio	Nivel de ventas mensuales promedio de la microempresa, deflactadas a precios de 2002.
Género	Variable dicotómica Hombre=1; Mujer=0.

Primaria	Variable dicotómica, en caso de contar sólo con estudios primaria = 1; el resto de las variables relacionadas al nivel educativo se toman como= 0.
Secundaria	En caso de contar sólo con estudios de secundaria = 1; el resto de las variables relacionadas al nivel educativo se toman como= 0.
Técnico	En caso de haber alcanzado 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 de = 1; el resto de las variables relacionadas al nivel educativo se toman como= 0.
Estado civil	casado= 1, soltero= 0
Aportación al ingreso familiar	En caso de aportar $\geq 50\%$ 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.
Empleo	Si el emprendimiento es de autoempleo se le asigna el valor de 1; en caso de que la empresa cuente con al menos un empleado=0.

Fuente: *Elaboración propia.*

Con el propósito de contrastar empíricamente el impacto del capital humano y tamaño de la empresa en las posibilidades de consolidación de las microempresas se estimaron dos modelos que destacan el efecto del nivel de estudios del microempresario y otro que considera el número de empleados de la empresa a través de dos categorías, autoempleo y empresas con al menos un empleado.

## 6. Resultados

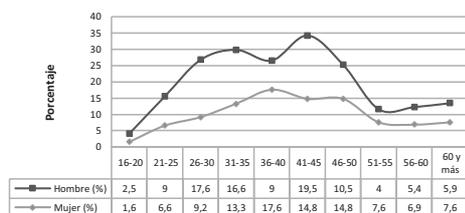
### 6.1 Emprendimientos: características y probabilidades de consolidación

Las experiencias de emprendimiento analizadas corresponden a iniciativas impulsadas por la necesidad de recursos económicos. Un porcentaje significativo es de reciente apertura, lo que supone que se ubican en fases iniciales del proceso de aprendizaje. Las actividades que realizan las microempresas se sustentan en 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 originó a partir de una idea del propio microempresario, el resto responde a una recomendación. Las iniciativas empresariales son proyectos individuales cuyo principal objetivo es tener una fuente de ingreso a partir de las ventas mensuales promedio que generan de \$4,500. En siete de cada diez casos el ingreso proveniente de la microempresa representa la aportación más significativa del sustento familiar.

La principal fuente de financiamiento utilizada para iniciar el negocio son los ahorros personales, préstamos de familiares y amigos del microempresario, en conjunto representan 60%. Cuatro de cada diez 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 estimulen la mejora en los niveles de productividad y costos con impactos favorables a los márgenes de beneficio y a procesos de aprendizaje (Taxis, 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 nivel de bienestar.

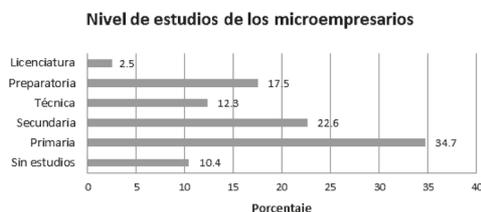
**Figura 1. Microempresas por edad del dueño y género**



Fuente. Elaboración propia con información del PIADMYPE.

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

**Figura 2. Microempresas por nivel educativo del dueño**



Fuente. Elaboración propia con información del PIADMYPE.

Los microempresarios se caracterizan por contar, en su mayoría, con estudios de primaria, seguido del nivel de secundaria. 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.

87% de las microempresas estudiadas 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 las microempresas que operan en la esfera formal y que potencialmente pudieran integrarse a la dinámica de la región.

La estimación del primer modelo muestra una relación positiva entre la posibilidad de superar la fase inicial del emprendimiento y el aprendizaje, ventas promedio, género, estado civil y nivel de estudios de primaria del microempresario. Los resultados indican que una microempresa tiene mayores posibilidades de sobrevivencia 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 lo que, la empresa presenta mayor riesgo de salida, 40.33%, cuando el microempresario tiene educación formal, en particular, de licenciatura, es soltero, la microempresa aporta menos del 50% al ingreso familiar y no cuenta con permisos para operar.

**Tabla 2. Resultados econométricos**

Variable	Coficiente	Err. Est	Z	Prob.
<b>MODELO 1</b>				
Aprendizaje ajustado	127.9632	13.53931	9.451231	0.0000a
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	0.0257a
Aportación al ingreso familiar	0.7799752	0.465530	1.717940	0.0858b
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	0.0006a
Técnico	-2.903767	0.906702	-3.202561	0.0014a
Preparatoria o bachillerato	-4.443444	0.897947	-4.948447	0.0000a
Licenciatura o profesional	-5.412599	1.773715	-3.051560	0.0023a
Cons	-8.049929	1.053958	-7.637809	0.0000a
n=691				
<b>MODELO 2</b>				
Empleo	-0.2460	0.1805	-1.3633	0.1728
Ventas promedio	0.0000	0.0000	2.5769	0.0100
Estudios*	0.5045	0.1947	2.5909	0.0096a
Situación regulatoria	0.7391	0.2296	3.2194	0.0013a
Aprendizaje	-0.4542	0.2540	-1.7877	0.0738b
Aportación al ingreso familiar	0.2030	0.2073	0.9791	0.3275
Cons	-1.1845	0.2547	-4.6502	0.0000a
n=624				

LR  $\chi^2(11) = 791.9697$  Prob >  $\chi^2 = 0.0000$ ; Log Likelihood = -82.89229; a. Significativa al 5%, b. Significativa al 10%. \*Coeficiente asociado a la variable estudios en general, no se hace distinción del nivel.

Fuente: Elaboración propia.

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. A medida que el microempresario aprende haciendo, es decir, desempeña sus responsabilidades en el proceso productivo y repite una operación muchas veces, adquiere habilidades específicas que trae como efecto una mayor eficiencia en el desempeño de sus labores. Como lo enfatiza Mungaray y Ramírez (2007), el capital humano acumulado dentro de la microempresa de bajo valor agregado se asocia positivamente con su productividad y destaca el papel del aprendizaje de carácter informal adquirido por 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 ha explicado la posibilidad de supervivencia de la empresa en el mercado.

En relación a la variable 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. Sumando el efecto de la variable nivel educativo, se observa que la probabilidad de supervivencia del emprendimiento se reduce cuando el microempresario es soltero, y tiene mayor nivel educativo.

La aportación de la microempresa al ingreso familiar indica el grado de dependencia económica de la familia con respecto a la actividad empresarial. En este sentido, una mayor proporción del ingreso familiar explicada por la microempresa representa un modo de vida para la familia, asociado a mayor tiempo de operación. 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. 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, el microempresario cuenta con recursos económicos adicionales para su sustento. Por lo tanto, las probabilidades de permanencia de la microempresas disminuyen cuando la

microempresa no representa la principal fuente de ingresos familiar. Cuando el beneficio que genera la microempresa constituye el principal sustento familiar se incrementa la presión por mantener sobreviviendo a la empresa.

La variable situación regulatoria no tiene gran impacto en la posibilidad de permanencia del emprendimiento en el mercado debido a que el cambio marginal en dicha probabilidad es mínimo a medida que la escolaridad del microempresario es menor, por lo que, si se tiene un nivel educativo relativamente alto y la microempresa no está regulada, la probabilidad de que sobreviva en el mercado se reduce. Esta relación configura un sector empresarial de sobrevivencia que opera bajo determinadas condiciones de poder de mercado, lo que posibilita su permanencia en el mercado. Adicionalmente también se caracteriza por ser un sector temeroso a salir de la informalidad debido a la imagen "sobredimensionada" que se ha creado acerca de las obligaciones fiscales, (Aguliar, et al, 2011).

En otro ejercicio econométrico que se realizó, se evaluó el impacto del nivel de estudios en la probabilidad de consolidación de los emprendimientos muestra un comportamiento

particular, conforme aumenta el grado de estudios del microempresario la posibilidad de superar la fase inicial de la microempresa disminuye. En el caso de un microempresario con estudios de primaria se presenta una mayor probabilidad de superar los tres 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, sobretodo en el caso de emprendimientos sin expectativas de crecimiento. En este sentido, otra de las características que distingue al sector microempresarial de estudios es el bajo nivel de escolaridad de los emprendedores que está ligado al resultado anterior de la informalidad, es decir, si el microempresario tienen mayor nivel de estudios, se asume que ha recibido mayor información respecto a los beneficios de la formalización y, por lo mismo, es más consciente del tema de la legalidad, sin embargo, pareciera que son combinaciones que no aseguran la permanencia de la microempresa. Lo que se puede argumentar al respecto, dadas las regularidades empíricas observadas, es que la actividad que desarrollan estas empresas representa un nicho de oportunidad para empresarios con escasas posibilidades de resolver, en el corto plazo, un asunto de falta de ingresos.

**Tabla 3: Probabilidad de consolidación de los emprendimientos: impacto del nivel de estudios**

Estado Civil	Aportación al ingreso familiar	Situación Regulatoria	Primaria (Y <sub>i=1</sub> ) = P <sub>i</sub>	Secundaria (Y <sub>i=1</sub> ) = P <sub>i</sub>	Técnica (Y <sub>i=1</sub> ) = P <sub>i</sub>	Preparatoria (Y <sub>i=1</sub> ) = P <sub>i</sub>	Licenciatura (Y <sub>i=1</sub> ) = P <sub>i</sub>
Si	Si	Si	0.9991	0.9927	0.9913	0.9607	0.6070
No	No	No	0.9878	0.9081	0.8926	0.6405	0.4033
Si	No	No	0.9954	0.9635	0.9569	0.8263	0.6435
No	Si	No	0.9945	0.9565	0.9487	0.7986	0.6006
No	No	Si	0.9947	0.9580	0.9505	0.8046	0.6098
Si	Si	No	0.9979	0.9833	0.9801	0.9137	0.8007
No	Si	Si	0.9976	0.9807	0.9771	0.9016	0.7766
Si	No	Si	0.9980	0.9839	0.9809	0.9167	0.8067

Elaboración propia en base a los resultados del modelo.

La proporción de autoempleo corresponde a 30% de las observaciones, para evaluar el impacto de este factor en la supervivencia de la actividad se determinaron las probabilidades de consolidación en este grupo y en el de microempresas con al menos un empleado. De acuerdo con los resultados hallados se pudo probar que las microempresas con al menos un empleado incrementan, aunque moderadamente, su probabilidad de superar los tres primeros años de vida del emprendimiento.

**Tabla 4: Probabilidad de consolidación de los emprendimientos: impacto del número de empleados.**

Estudios	Situación regulatoria	Aprendizaje	Aportación al ingreso familiar	Autoempleo (Y <sub>i=1</sub> ) = P <sub>i</sub>	Microempresa (Y <sub>i=1</sub> ) = P <sub>i</sub>
Si	Si	Si	Si	0.7125	0.8639
No	No	No	No	0.4174	0.4651
Si	No	Si	No	0.4263	0.4763
Si	No	Si	No	0.4560	0.5136
Si	No	Si	Si	0.4667	0.5272
No	Si	Si	No	0.4737	0.5362
No	Si	Si	Si	0.5241	0.6017
Si	No	No	Si	0.5922	0.6932
No	Si	No	No	0.6035	0.7088
Si	Si	Si	No	0.6225	0.7350
No	Si	No	Si	0.6878	0.8279
No	No	Si	Si	0.3778	0.4165
No	No	Si	No	0.3509	0.3840

*Elaboración propia en base a los resultados del modelo.*

Los resultados hallados indican que los emprendimientos están relacionados directamente con experiencias no escolarizadas y con el autoempleo. Destaca el caso donde los microempresarios que poseen el mayor nivel de educación son los que muestran una propensión más alta de abandono del rol de empresarios.

Como se muestra en los resultados del modelo, superar la etapa crítica en el ciclo de vida de la microempresa está relacionada de manera directa

con variables como el tiempo de operación en el mercado y aportación al ingreso familiar. Destaca la relación inversa hallada entre las posibilidades que tiene una microempresa de operar por más de tres años y el nivel de estudios del microempresario. Al respecto, la relación que existe entre perfil del microempresario y permanencia de la microempresa indica que se requiere fortalecer el capital humano no escolarizado para perfeccionar la formación empresarial de los microempresarios, estimular procesos de aprendizaje empresarial que mejoren el control de sus operaciones y facilite el acceso al crédito de las microempresas con potencial de desarrollo o experiencias innovadoras. Cabe destacar que no hay un solo factor determinante de la probabilidad de supervivencia de la MBS, queda claro que es un conjunto de condiciones que pueden mejorar o aumentar el riesgo de salida.

También es importante considerar las señales del mercado; las preferencias de los consumidores y la competencia entre las empresas, con el fin de aumentar los niveles de especialización y hacer más rentable la empresa mediante nuevos aprendizajes. En la medida en que estos sean más consistentes los microempresarios dejarán de ser vulnerables por ingresos.

## 7. Reflexiones Finales

En este trabajo se han abordado los principales factores relacionados a la creación de nuevas empresas, y se aportaron evidencias empíricas de emprendimiento con la finalidad de diagnosticar las posibilidades que tienen estas empresas de superar los primeros años de operación. Resalta la pertinencia de la capacitación, programas de formación empresarial, fomento de la cultura de la legalidad, canales de información y acceso a servicios financieros, que propician un entorno adecuado de servicios a las empresas para potenciar la creación de negocios con capacidad de crecer y estimular el crecimiento y desarrollo de las empresas existentes.

Resulta interesante como la empresariedad en microempresas regularmente se ha reducido a la creación de empresas y no al desarrollo de dichas iniciativas. La acelerada creación de nuevas microempresas en el mercado ha estimulado el interés por los estudios empresariales orientados a entender los procesos de apertura y cierre de las empresas, constatando que los esfuerzos en la apertura de nuevas empresas son indispensables pero no suficientes. La etapa de desarrollo del negocio requiere de trabajo constante para alcanzar la consolidación del emprendimiento. Por su parte, las estrategias de política económica se han centrado en apoyar a los emprendimientos y atender las principales necesidades de la empresa en la etapa de desarrollo inicial, con el fin de fortalecer la actividad empresarial y estructura productiva de la región. En ese sentido, la promoción de nuevas empresas se ha valorado como un proyecto estratégico en el desarrollo social y económico del estado de Baja California. Esto es particularmente significativo en periodos de recesión económica por el valor social que adquieren la MBS.

Los resultados obtenidos para la muestra de microempresas analizada indican que los emprendimientos son resultado de iniciativas individuales que no experimentan un proceso de preparación que propicie el desarrollo de capacidades empresariales. 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 los emprendimientos prosperen en una economía de mercado. En este sentido los emprendimientos estudiados representan áreas de oportunidad para fortalecer el sector empresarial de la región.

Se observa la poca participación de personas con estudios de nivel medio superior y superior en actividades microempresariales, evidenciando que esta forma de vida representa una opción para personas que cuentan con bajos niveles de educación formal. Por lo que, el sector microempresarial constituye una oportunidad poco aprovechada por personas que cuentan con estudios superiores.

Destaca la relación inversa entre las posibilidades que tiene una microempresa de operar por más de tres años y el nivel de estudios del microempresario. Al respecto, la relación que existe entre perfil del microempresario y permanencia de la microempresa indica que es necesario mejorar las capacidades empresariales de los emprendedores. Si bien, no hay un factor determinante en la probabilidad de supervivencia de las microempresas, la combinación de ciertas condiciones incrementa las posibilidades de permanencia.

En ese sentido es importante incentivar la participación de emprendedores de base universitaria que pueden acelerar procesos de aprendizaje y potencializar conocimientos formales, que con el apoyo y acompañamiento de programas y redes de empresarios, logren los estándares necesarios para permanecer en el mercado y logren consolidar sus emprendimientos.

Las estimaciones confirman que las microempresas con al menos un empleado incrementan, aunque moderadamente, su probabilidad de prevalecer en el mercado. En este sentido, redes y organizaciones como las incubadoras, que promuevan el mejor funcionamiento de los programas de apoyo a emprendedores, fomentando el desarrollo de una visión amplia del entorno económico son alternativas eficientes en la generación de empresas productivas, financieramente viables y competitivas en el mercado.

A pesar de que los resultados muestran que la probabilidad de permanecer en el mercado

por más de tres años disminuye con el nivel de estudios de los empresarios, ello no implica que estas condiciones sean deseables en la configuración del sector microempresaria. Por el contrario, los emprendimientos con posibilidades de consolidación son el resultado de 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.

Un resultado socialmente relevante del impulso a los emprendimiento ha sido la integración de un sector empresarial a la dinámica económica y social de la región, y a los beneficios y oportunidades de la actividad empresarial fronteriza. En los temas de ingreso, empleo y estabilidad social se ha revalorado las ventajas de las pequeñas empresas, en especial el de las microempresas. Por otra parte, se ha devuelto a los emprendedores un espacio de acción y de desarrollo que dignifica las iniciativas microempresariales.

## Referencias

- Aguilar, J. Ramírez, N y Barrón. K, (2007): Conformación de la microempresa marginada en la frontera norte de México. *Estudios Fronterizos VIII* (15): 51–71.
- Aguilar, J. Gabriel, Taxis, M. y Ramírez Natanael (2011). Conformación de la expectativa de formalización de la microempresa marginada en México, *Innovar*, vol. 21, núm. 41. pp. 63-75.
- Angelelli, P.J y Llisteri, J.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. and Nocke, V (2006) Firm Turnover in Imperfectly Competitive Markets. *Review of Economic Studies*, 73, pp.295-327.
- Audretsch D.B., Carree M.A. and Thurik A.R. (2001) Does Entrepreneurship Reduce Unemployment?
- Audretsch, D. B. and R. Thurik (2001), Linking Entrepreneurship to Growth, *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2001, OECD Publishing, pp. 1-34.
- Blanchflower, D. and Meyer, B. (1994) A Longitudinal Analysis of Young Entrepreneurs in Australia and the United States, *Small Business Economics*, Vol. 6(1), pp. 1-20.
- Callejón, M y Ortún, V (2009), La Caja Negra de la Dinámica empresarial, *Revista de Investigaciones Regionales*, pp. 167 a 189.
- Callejón, M. (2003) Proceso de selección, iniciativa empresarial y eficiencia dinámica. Universidad de Barcelona. pp. 1-8.
- Drucaroff, S. y Padin, M.V. (2006). Del desempleo a la creación de empresas: ¿realidad o utopía? *Desarrollo Económico*, N° 217, 76-94.
- Escamilla, A. Díaz-Bautista, A. García, E y Ramírez, N. (2012), Panorama 2011 de la Economía de Baja California, en Osuna J. G. Baja California (coordinador), priorizando el bienestar en la construcción de la recuperación. Gobierno del Estado de Baja California y Universidad Autónoma de Baja California.
- Evans, D. S. and Leighton, L. (1990), Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers *Small Business Economics*, 2(4), pp. 319-330.
- Fariñas, J.C. (2003), La creación y la supervivencia de las empresas industriales, *Revista de Economía Aplicada*, Número 32 (vol. XI), 2003, pp. 143 a 147.
- Greene, W. (2003). *Econometric Analysis*, New Jersey, Prentice Hall.
- Jovanovic, B. (1982) Selection and Evolution of Industry, *Econometría*, Vol. 50, pp. 649-670.

- Kantis, H. (2003). Creación y fortalecimiento de nuevas empresas; Estudio 1. Componente E. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs As, a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación, pp. 3-53.
- Kantis, H. (2004): Emprendedores de origen humilde: ¿cómo incide la estructura social en la creación de empresas en América Latina? Recuperado de:  
<http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfespa%F1o/DT%2010-2005%20Kantis.pdf>
- Kantis H, Angelelli P, Koenig V. (2004) Desarrollo emprendedor América latina y la experiencia internacional. Banco Interamericano de Desarrollo, Fundes Internacional.
- Lucas, R. E., (1978) On the Size Distribution of Business Firms, *Bell Journal of Economics*, Vol. 9, pp. 508-523.
- Mungaray, A. Escamilla, A y García, E. (2012), Pobreza por migración en Baja California, en Osuna J. G. Baja California (coordinador), priorizando el bienestar en la construcción de la recuperación. Gobierno del Estado de Baja California y Universidad Autónoma de Baja California.
- Mungaray, A. y Ramírez, M. (2007): Capital humano en microempresa, *Investigación Económica*, Vol. LXVI, No 260, p. 81-115.
- Mungaray A., Ramírez N, Aguilar J, y Beltrán J, (2007), Poder de mercado en microempresas de Baja California. *Problemas del Desarrollo*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Vol. 38. No. 148. pp.173-194.
- Mungaray, A. y Ramírez, M. (2004), Lecciones de microeconomía para microempresas, UABC, México.
- Mungaray (1997), Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México, Nafin, México.
- Pratten, C., (1991) *The Competitiveness of Small Firms*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ruiz, C. (2004), Dimensión territorial del desarrollo económico de México, México, UNAM, Facultad de Economía, 302 pp.
- 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*, Vol. 20, Issue 1, pp 1-14.
- Taxis, M., Mungaray, A., Ramírez, M. y Ramírez, N. (2011) Aprendizaje en Microempresas de Baja California, *Estudios Fronterizos*, vol. 12, núm. 23, enero-junio.
- Viego, V. (2004) Empresarialidad e instituciones: dos nuevas perspectivas del análisis regional contemporáneo, *EURE*, Vol. XXX, (90), pp. 41-63.

