



El papel de la motivación y los capitales humano, social y financiero en la supervivencia de las microempresas rurales

Emmanuel Rémilien ^a
Roselia Servín-Juárez ^b
Ignacio Carranza-Cerda ^c

Resumen – Ante las fallas del mercado, las familias rurales recurren a microempresas para mejorar sus condiciones de vida. Algunos programas públicos e instituciones en México apoyan dichas iniciativas. A pesar del apoyo institucional, algunas microempresas desaparecen. En este trabajo, en lugar de usar los enfoques tradicionales de medición de la supervivencia, se adopta el enfoque voluntarista usando medida subjetiva para analizar el papel de los capitales social, humano y financiero, así como la motivación de 73 microempresarios en la probabilidad de abandonar sus microempresas. Los resultados indican que la probabilidad de abandonar el negocio está directamente relacionada con la disponibilidad de crédito de la microempresa y la intención de los dueños de salir de la actividad emprendedora.

Palabras clave – Cierre Voluntario, Microempresas, Motivación, Crédito.

Abstract – In the presence of market failures, rural households turn to microenterprises as a means of improving their living conditions. In Mexico, various public programs and institutions support these initiatives. However, despite institutional support, some microenterprises cease operations. This study departs from traditional survival measurement approaches and instead adopts a voluntarist perspective using a subjective measure to analyze the role of social, human, and financial capital, as well as the motivation of 73 microentrepreneurs, in the likelihood of abandoning their businesses. The results indicate that the probability of business exit is directly associated with access to credit and the entrepreneurs' intention to leave entrepreneurial activity.

Keywords – Voluntary exit, Microenterprises, Motivation, Credit.

CÓMO CITAR HOW TO CITE:

Rémilien, E., Servín-Juárez, R., & Carranza-Cerda, I. (2025). El papel de la motivación y los capitales humano, social y financiero en la supervivencia de las microempresas rurales. *Interconectando Saberes*, (20), 157-171.
<https://doi.org/10.25009/is.vi20.2956>

Recibido: 27 de enero de 2025
Aceptado: 20 de marzo de 2025
Publicado: 15 de noviembre de 2025

^a Colegio de Postgraduados, México. E-mail: emmaremilien@gmail.com

^b Colegio de Postgraduados, Campus Córdoba, México. E-mail: roseliasj@colpos.mx

^c Colegio de Postgraduados, Campus Puebla, México. E-mail: icarranz@colpos.mx



INTRODUCCIÓN

La creación de microempresas en el medio rural es considerada como una estrategia de las familias en zonas rurales para enfrentar las fallas del mercado y la falta de apoyo público. Las familias rurales entran en la vida emprendedora de manera heterogénea (Remilien et al., 2018) con el propósito de obtener ingresos para mejorar sus condiciones de vida. En México, varios programas del gobierno e instituciones privadas, entre ellas instituciones de microfinanzas (IMF), facilitan apoyos a emprendimientos en el medio rural, sin embargo, ambos tipos de apoyos enfrentan problemas en el logro de sus objetivos.

La escasez de recursos económicos para iniciar una actividad generadora de ingresos es el mayor reto que enfrentan los pequeños emprendedores en los países pobres (Belwal et al., 2014). Las IMF contribuyen a cubrir parcialmente esta necesidad de recursos. El objetivo principal de éstas instituciones es reducir la vulnerabilidad a la pobreza (Augsburg et al., 2015) mediante el otorgamiento de microcréditos a los emprendedores para lograr el establecimiento y/o crecimiento de sus microempresas. En esta interacción, surgen problemas de recuperación de los microcréditos, por lo que los integrantes de grupos solidarios en IMF usan los lazos sociales que existen para reducir los riesgos de no pago de algunas de las socias. Los dueños de microempresas utilizan otras fuentes de recursos para liquidar sus deudas, lo que les conlleva al sobreendeudamiento (Guérin et al., 2009).

Los problemas de recuperación de créditos y de sobreendeudamiento pueden provocar el quiebre, tanto de las IMF como de las microempresas, a pesar de que ambos aspiran al crecimiento. Los dueños de microempresas pueden crecer sin crédito, mientras que

la supervivencia de las IMF depende de la recuperación de microcréditos otorgados. Se ha encontrado que algunos propietarios de microempresas no aspiran al crecimiento (Lewis, 2008) lo que contradice la acción de buscar y obtener un crédito. Este trabajo se focaliza en los problemas que enfrentan las microempresas dado que los factores que afectan su supervivencia son útiles para mejorar los programas de las IMF y del gobierno.

Una dificultad que enfrentan las IMF es que éstas prestan crédito, generalmente a microempresas ya establecidas (Remilien et al., 2018), pero desconocen por cuánto tiempo los dueños estarán en la microempresa. Esto forma parte de la información asimétrica donde las IMF carecen de información sobre los prestatarios. Además, existe la posibilidad de que el cliente que recibe el microcrédito no lo invierta en la microempresa debido a la fungibilidad del dinero. Dichos clientes no tienen un perfil emprendedor porque destinan los microcréditos a aspectos no productivos (Guérin et al., 2009) lo que puede llevar a la desaparición de la microempresa. El análisis de un posible abandono permite a las IMF conocer mejor a sus prestatarios dado que pueden abandonar sus emprendimientos, independientemente de la obtención de un crédito. Entonces, es importante investigar los motivos que originan el abandono de las microempresas rurales por parte de sus dueños.

La presente investigación se enfoca en entender la elección de los microempresarios en una comunidad rural ante la presencia una oportunidad en el mercado laboral. Eso debido a que la supervivencia de las microempresas depende de la selección de los microempresarios. Algunos factores asociados al quiebre y a la disolución de empresas ya han sido analizado en estudios previos, por lo que en la siguiente

sección se hace mención a algunos de ellos resaltando aquellos que permiten explicar la elección los microempresarios rurales. Así mismo, el presente estudio busca complementar la literatura existente en varios aspectos debido a que no se encontraron trabajos sobre la supervivencia de las microempresas rurales. Además, los estudios sobre la microempresa en México no contemplan el papel de los capitales en su conjunto en la supervivencia de estas unidades. Entonces, se usan los hallazgos de la supervivencia de empresa en general aplicándolos a las microempresas rurales.

LITERATURA E HIPÓTESIS

Tanto el quiebre como el cierre de las empresas existen a nivel mundial. En los países desarrollados, un gran número de empresas no tienen la posibilidad de continuar operando después de dos años (OECD, 2003). Esta situación se agudiza aún más en los países subdesarrollados, principalmente en el sector de las microempresas. En Colombia, las microempresas son más proclives al quiebre que las pequeñas y grandes empresas (Parra, 2011). En México, se ha encontrado que el 68% de las pequeñas empresas con menos de 10 empleados desaparecen cuando tienen un año de existencia (INEGI, 2014). Esta situación afecta los aspirantes al emprendimiento de pequeña escala, ya que el miedo al quiebre es un factor limitante del emprendimiento y existen amenazas para ellos (Segura Mojica, 2020). El cierre de empresa se atribuye a un conjunto de factores y las empresas con buen nivel de desempeño no están exentas al cierre (Gimeno et al., 1997, Justo et al., 2015).

El cierre es asociado generalmente con el fracaso se analiza bajo tres enfoques determinista, organizacional y psicológico. El primero se basa en el entorno, el segundo

en la empresa y el último se basa en el emprendedor (Khelil et al., 2018). Aunque estos enfoques parecen ser típicamente para analizar las grandes empresas, es posible su aplicación para las microempresas en cualquier localidad rural. Por ejemplo, en USA se evidencia que la aparición de la empresa Walmart provoca el cierre de varias pequeñas empresas en comunidades rurales (Goetz y Rupasingha, 2006). Los enfoques abarcan elementos asociados al quiebre, pero no todos los negocios cierran por el quiebre como se piensa generalmente (Headd, 2003). Si fuera cierto, las empresas que no son competitivas o no rentables deberían cerrarse; pero algunas persisten en el mercado (DeTienne et al., 2008). En este sentido, Khelil (2016) identificó tres categorías: persistencia con una empresa en quiebra económicamente, persistencia con un empresario decepcionado y persistencia con quiebra económica y psicológica.

Si no se cierra, la empresa permanece en el mercado y esto se conoce como supervivencia lo que depende del perfil de la empresa y del propietario. Dentro los factores relacionados a la empresa se encuentran el tamaño, la innovación y la participación de la familia (Esparza Aguilar et al., 2011), el endeudamiento (Parra, 2011) y el sector económico y la localización (Parra, 2011; Segura Mojica, 2020), mientras los factores atribuidos al emprendedor son los capitales humano y social, así como el perfil del emprendedor (Segura Mojica, 2020). Para Pennings et al. (1998) entre mayor capacidad de atraer a nuevos clientes y retenerlos, menor es el nivel de disolución. Ortiz-Rodríguez et al., (2020) encontraron que las microempresas dirigidas por mujeres tienen mayor probabilidad de sobrevivir.

La mayoría de los trabajos sobre la supervivencia toman en cuenta la dicotomía, cerrar y existir, y ponen

énfasis en el cierre a nivel de empresa y no a nivel del individuo (Wennberg y DeTienne, 2014). En contraste, en este trabajo analiza el cierre antes de que ocurra teniendo cuenta el segundo nivel y se coincide con DeTienne (2010). Dicho análisis es de utilidad para las IMF que otorgan créditos a dueños de microempresas con el fin de mejorar sus operaciones crediticias. Se registran pérdidas al prestar dinero a emprendedores ya que es frecuente que desaparezcan sin terminar de liquidar el pago del crédito. Entonces, la supervivencia de las microempresas es un factor importante para la recuperación exitosa de créditos de las IMF.

De hecho, si no sobrevive la empresa, dos situaciones pueden ocurrir: primero el cierre de las empresas, aunque haya sido exitosa y segundo un cierre sin éxito (Headd, 2003). Ambos tipos de cierre dependen de la voluntad del dueño y se pueden distinguir dos tipos de abandono por parte del dueño: voluntario y obligatorio (Van Praag, 2003, Justo et al., 2015). La voluntad, no se refiere ni al capital social ni al capital humano, es otro factor que interviene en la supervivencia. Basando en los enfoques determinista, voluntarista y emotiva; Khelil (2016) clasifica la salida en tres categorías: salida causada por el fracaso económico de una nueva empresa, salida provocada por la decepción del empresario y salida para evitar el fracaso. La salida emprendedora es el constructo elaborado por autores que adoptan el enfoque voluntarista que ayuda a analizar el cierre de las empresas teniendo en cuenta la voluntad del dueño. Se analizan las razones, las estrategias y las opciones de abandono en que incurren los emprendedores, las cuales no dependen exclusivamente de aspectos administrativos de la empresa (DeTienne, 2010).

El abandono de las empresas forma parte de la teoría del umbral desarrollada para entender el cierre de las empresas por la decisión del dueño (Gimeno et al., 1997). Los autores plantean que la supervivencia depende de la rentabilidad y del umbral de desempeño. Este último es el nivel de desempeño por lo cual el propietario tomará la decisión de cerrar la empresa. Sin embargo, hay empresas que no se cierran a pesar de que tienen un nivel de desempeño muy bajo y hay otras que se cierran teniendo un buen nivel de desempeño. Esta situación se debe a los objetivos no financieros.

Los dueños de las microempresas tienen varias alternativas antes de cerrar un negocio, por ejemplo: continuar con el negocio, transferirlo a algún familiar, venderlo u optar por un trabajo fuera, entre otros. Para Gimeno et al. (1997), los dueños hacen una evaluación del negocio comparando el ingreso que provee la empresa y el salario que ofrece en un trabajo adicional para poder tomar la decisión de abandonar el negocio. En el caso de las microempresas rurales, se desconocen los factores que pueden afectar la decisión del dueño de abandonar el negocio, por lo que esta investigación plantea llenar este vacío con evidencia de emprendimientos rurales.

CAPITALES RELACIONADOS A LA SUPERVIVENCIA

Los trabajos sobre la supervivencia de empresas consideran la influencia de los capitales social y humano (Bertolami et al., 2018; Pennings et al., 1998) y se agregan el financiero (Linder et al., 2020). El capital financiero es el aspecto mayormente referido en literatura sobre emprendimientos, tiene que ver con el flujo de dinero que circula en la microempresa. En ésta literatura, la supervivencia de las empresas depende de

la ganancia que generan y la empresa que no genera suficiente dinero es considerada como una empresa en estado de quiebra.

Hay ocasiones en que los microempresarios no disponen de suficientes recursos económicos para operar, lo que ocasiona que los dueños soliciten préstamos. Las fuentes de financiamiento a las cuales generalmente recurren los microempresarios en zonas rurales son las fuentes informales de préstamo entre las que se encuentran: amigos, familiares, tandas, prestamistas locales, entre otras. En México, Hernández-Trillo et al. (2005) encontraron que las microempresas que utilizan un crédito formal son más eficientes que las que reciben un crédito de fuentes informales. Fajnzylber et al. (2006) encontraron que las microempresas con acceso a crédito tienen 13.6 punto más de probabilidad de sobrevivir que sus pares. Similarmente, Hidalgo-Celarié et al. (2005) afirman que las microempresas no pueden seguir funcionando sin los microcréditos.

Estos estudios sugieren que la obtención de crédito mantendrá los dueños en las empresas. En contraste, el acceso a crédito implica deuda y Parra (2011) encontró que el nivel de endeudamiento afecta la probabilidad de desaparecer, es decir empresas con mayor nivel de endeudamiento tienen más probabilidades de desaparecer y sucesivamente. Para Linder et al. (2020) el capital financiero por sí solo no lleva a la supervivencia, lo es cuando hay combinación de experiencia y capital social. Entonces, la relación de este capital con la supervivencia provee resultados ambiguos y se propone que su obtención no implica el abandono.

El capital social es uno de los activos que los emprendedores obtienen al interactuar con otros individuos. Este activo se presenta en lazos de amistad y

se basa en la confianza y la reciprocidad. En el ámbito de las empresas, se considera el capital social como la participación de los emprendedores en redes sociales y/o la relación del empresario con sus clientes o de cualquier otro tipo que pueda recibir el empresario (Goetz y Rupasingha, 2006). En la administración de las empresas familiares se identifican los capitales social y humano; los padres reciben apoyos de sus hijos para administrar su negocio y los hijos aprenden en éste proceso.

En el medio rural, las microempresas generalmente son de carácter familiar. Se ha encontrado que las empresas familiares tienden a ser relativamente de menor antigüedad que las no familiares (Esparza Aguilar et al., 2011), es decir, que las empresas familiares sobreviven por un periodo relativamente menor. Se ha encontrado que tener un familiar con una empresa similar influye en la supervivencia de empresas encabezadas por mujeres (Bertolami et al., 2018).

Abandonar la microempresa por un trabajo fuera de la empresa se relaciona con el factor capital humano. Este último consiste en conocimientos y habilidades que adquieren las personas por medio de la educación, la experiencia en el negocio y la edad (Coleman, 2007). La experiencia de trabajo provee dicho capital, aunque generalmente las personas trabajan para obtener ingreso (capital financiero). Algunas personas dejan de ser empleadas para crear sus propias empresas mientras que otras dejan sus empresas para tener un empleo. Se ha encontrado que los mexicanos son más propensos para regresar en un trabajo asalariado después de haber desarrollado una actividad emprendedora en comparación con los americanos (Fajnzylber et al., 2006).

La edad del dueño y su antigüedad en el negocio son elementos que identifican el capital humano en los negocios y así como la acumulación de experiencia y habilidades (Pennings et al., 1998, Gimeno et al., 1997). La edad determina la capacidad que tienen las personas para realizar actividades. Gimeno et al. (1997) encontraron que las personas de edad más avanzada tienen un umbral muy bajo y aceptan quedarse en una empresa no rentable. En el medio rural esto parece tener vigencia ya que los adultos mayores no tienen capacidad para trabajar la tierra, lo cual favorece a los jóvenes.

Se ha encontrado que las personas más jóvenes tienden a dejar más la vida emprendedora que los adultos (Gimeno et al., 1997; Van Praag, 2003). La edad se relaciona también con la escolaridad de los emprendedores y es la característica más estudiada del capital humano. En el medio rural los jóvenes tienen generalmente un grado de escolaridad mayor que los adultos. Las personas con alto nivel de educación tienen menos posibilidad de quedarse en una microempresa debido a que cuentan con más potencial para encontrar un trabajo asalariado en relación a los que tienen un nivel de educación relativamente más bajo (Fajnzylber et al., 2006). En México, se ha encontrado que a mayor edad del microempresario mayor probabilidad de continuar con una microempresa (Ortiz-Rodríguez et al., 2020), pero no se sabe la edad fija donde el microempresario ya no tiene la voluntad de abandonar su actividad.

LA DECISIÓN DEL DUEÑO Y LA SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA

La motivación del emprendedor que surge desde la creación de una empresa y permite entender por qué existen individuos que poseen todos los capitales y no

llegan a crear empresas (Remilien et al., 2018). Esta característica es útil también para analizar la supervivencia de los negocios dado que permite contestar las dos siguientes preguntas:

- ¿Por qué ante la presencia de todos los capitales hay empresarios que cierran sus empresas y otros no?
- ¿Por qué algunas empresas no rentables siguen funcionando?

La persistencia de las empresas no rentables se debe a un conjunto de factores entre los que se encuentra el capital humano, la experiencia familiar en el emprendimiento y la motivación (Gimeno et al., 1997). Se ha encontrado una categoría de microempresarios más motivados que otros quienes no abandonan fácilmente sus microempresas aun cuando se presenta la posibilidad de dejarlas (Toledo-López et al., 2012). Este tipo de dueños de empresas posee una motivación intrínseca lo cual ayuda en determinar la persistencia de las empresas no competitivas en el mercado (Caliendo et al., 2020; DeTienne et al., 2008; Gimeno et al., 1997). Este comportamiento se hace presente aún más en los nuevos emprendedores y la probabilidad de abandonar la empresa aumenta con la antigüedad. Según Van Praag (2003) esta probabilidad empieza a crecer cuando la empresa cuenta con 27 meses de existencia.

El quiebre de su empresa es parte de las estrategias y habilidades innatas de los dueños; surge entonces una re-motivación que permite la supervivencia (Cardon y McGrath, 1999). Como elemento de motivación (de entrada) y de re-motivación, el logro de los objetivos forma parte del perfil del emprendedor (Segura Mojica, 2020). Remilien et al., (2018) encontraron que los dueños de microempresas rurales poseen más objetivos no económicos que económicos; de los objetivos no económicos el más estudiado es ser su propio jefe o

evitar de trabajar para otros (Gimeno et al., 1997). Estos dos aspectos resultan generalmente de una insatisfacción de ser empleado. Sin embargo, hay personas que sienten esa insatisfacción que no crean sus propias empresas, sino que prefieren buscar otro trabajo. Al respecto, van Praag (2003) señala que iniciar una empresa a partir del desempleo provee menos éxito y dichos emprendedores fallan antes de una oportunidad en el mercado laboral. De manera similar, Millán et al., (2012) encontraron que empezar como auto-empleado, a partir de una situación de desempleo, aumenta la probabilidad de regresar al desempleo o entrar a un trabajo asalariado. Esto se debe a que este tipo de persona, sin experiencia de trabajo, no sabe lo que significa trabajar para otros.

Lo anterior sugiere que el ser su propio jefe tiene importancia en la supervivencia de los negocios. Las personas que crean empresas con ese deseo de independencia tienen una mayor probabilidad de permanecer en el mercado (Gimeno et al., 1997). Sin embargo, se requieren esfuerzos adicionales como tener otros tipos de motivación u objetivos para la empresa y dedicar más tiempo en la empresa para poder enfrentar el quiebre (Cardon y McGrath, 1999). Entonces, el objetivo de ser su propio jefe en el negocio debe alinearse con otros objetivos para evitar el cierre de la empresa ya que la decisión de persistir difiere de la decisión inicial de la creación de empresa (Caliendo et al., 2020). Estos argumentos sugieren que entre mayor sea el número de objetivos que tenga el dueño de la empresa menor será la probabilidad de abandonar su negocio.

La re-motivación señalado por Cardon y McGrath (1999) para persistir en el mercado contempla el tiempo que el dueño dedica a su microempresa. Se ha

encontrado una correlación positiva entre el número de horas dedicadas por el dueño a su negocio y la ganancia obtenida (Cuevas Rodríguez et al., 2005). Entonces, la cantidad de horas dedicadas al negocio es un elemento a considerar en la determinación de la probabilidad de supervivencia de las microempresas. También, en estudios previos se ha encontrado que los empresarios que dedican más de 72 horas de trabajo por semana tienden a optar por un trabajo asalariado (Millán et al., 2012). Este hallazgo contradice a Gimeno et al. (1997) quienes plantean que los emprendedores que dedican la mayoría de su tiempo a sus empresas no aceptan un nivel de desempeño bajo. Esto implica que atender el negocio se vuelve una prioridad para el dueño, ya que tiene más flexibilidad de horario. Entonces, entre más tiempo dedica un dueño a su micronegocio, menor será la probabilidad de abandonarlo para dedicarse a un trabajo asalariado.

Finalmente, la decisión de cerrar una empresa es una acción humana y puede ser entendida con la teoría del comportamiento planificado de Ajzen (1991). Según Ajzen toda conducta o acción humana tiene un antecedente: “la intención”. Esta última no siempre da lugar a la acción (Boudabbous, 2011) dado que es un pensamiento que tienen las personas por un periodo de tiempo (Wennberg y DeTienne (2014). Armitage y Conner (2001) han identificado tres tipos de medidas de la intención: el deseo (quiero...), la auto-predicción (qué tan probable es para comportarse [de tal manera...]) y la intención de comportamiento (pretendo...). Estas tres categorías permiten analizar el pensamiento del dueño y la decisión que tomaría cuando se presenta la oportunidad de actuar.

METODOLOGÍA

Descripción de la región de estudio

La investigación se desarrolló en la comunidad de Santa Bárbara Almoloya, la cual pertenece al municipio de San Pedro Cholula, Puebla. En esta comunidad, las familias se dedican a diversas actividades como: agricultura, ganadería, elaboración de ladrillo, comercio, entre otros. Está ubicada a 4 Km de la cabecera municipal de San Pedro Cholula, la cual es reconocida por su atracción turística como Pueblo Mágico. Las coordenadas geográficas de la comunidad son: latitud 18.8875 y longitud -98.2826; es una comunidad rural por el número de habitantes y las actividades que ejercen.

Se diseñó un cuestionario en base a información de literatura sobre los capitales humano, social y financiero; la teoría del umbral y del comportamiento planificado. Este instrumento fue aplicado a una muestra de 73 microempresarios de los 328 que se logró identificar en la localidad. El tamaño de muestra se basa en algunos criterios. Para evitar problemas de temporalidad de las microempresas en la determinación del cierre de las mismas, los microempresarios que no percibían ingresos semanalmente de sus negocios fueron excluidos del marco de muestreo. Algunas de las microempresas identificadas habían cerrado, por lo que se decidió determinar la muestra utilizando la varianza máxima basando en la proporción de microempresa que sigue operando. La muestra fue calculada con la fórmula:

$$n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 * P * Q}{d^2 * \frac{Z_{\alpha/2}^2 * P * Q}{N}}$$

Donde:

- n es el tamaño de muestra
- N: es el tamaño de la población es decir 328
- d: es la precisión o error admisible, se fijó a 0.09

- Z: es el valor de la distribución normal correspondiente a 95% de confianza, 1.96
- P y Q: son proporciones fijados a 0.5 para obtener el tamaño de muestra más alto

Modelo empírico

La mayoría de los trabajos sobre la supervivencia empresarial contienen un modelo donde los autores tratan de explicar este fenómeno a través de la incidencia de los factores en la probabilidad de que ocurra el cierre o no. Parra (2011) menciona que se usan modelos logit o probit, modelos de duración (regresión Cox, Kaplan-Meier) y análisis discriminante. La aplicación de estos modelos depende de los datos disponibles sobre todo para la variable que se busca explicar: la supervivencia. Según DeTienne (2010) es problemática la elección de esta variable explicativa en los trabajos que analizan la salida empresarial y plantea que tiene que ver con la percepción del empresario.

La medición de la supervivencia difiere entre los autores. La mayoría de los trabajos sobre la supervivencia analizan el hecho que ya se realizó es decir si aún existe o no la empresa al momento de realizar el estudio. Por ejemplo, una empresa sobrevive si está presente en ambas encuestas: inicial y final (Fajnzylber et al., 2006; Caliendo et al., 2020). Segura Mojica (2020) mide la supervivencia comparando microempresas que siguen funcionando con las que cerraron en 2017. Van Praag (2003) lo mide con la falta de voluntad y oportunidad para continuar, así como el número de meses que el microempresario queda en su empresa. Caliendo et al. (2020) analiza la voluntad del emprendedor para seguir con la empresa mientras que existen opciones para realizar la misma tarea en un trabajo asalariado. Asimismo, Alvarado et al. (2018) y

Ortiz-Rodríguez et al. (2020) analizan la continuidad de las microempresas bajo la declaración de los dueños.

Siguiendo a estos últimos trabajos, se define la variable abandono por otro ingreso (*Aban_Ing*) como variable que se busca explicar en este trabajo. Esta decisión escogida por el dueño depende de un conjunto de factores. El modelo empírico toma la siguiente forma:

$$\begin{aligned} Aban_Ing_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 Motiv_i + \beta_2 Capital_Hum_i \\ & + \beta_3 Capital_Soc_i + \beta_4 Capital_Fin_i \\ & + \varepsilon_{ij} \end{aligned}$$

En donde la variable endógena *Aban_Ing_{ij}* se define como la elección que hace el dueño antes una posibilidad de trabajo, toma el valor de 1 si el dueño *i* abandona la microempresa *j* y 0 en otros casos. Las betas son parámetros a estimar, las variables predictoras son descritas en el Tabla I. Dado que *Aban_Ing* es una variable dicotómica, se usa la regresión logística binomial la cual es utilizada en varios estudios sobre la supervivencia de empresas. Se especifican las siguientes ecuaciones correspondientes al modelo:

$$P(Y_{ij} = 1) = \frac{e^z}{1 + e^z}$$

En donde $z = \beta_0 + \beta_1 Motiv_i + \beta_2 Capital_Hum_i + \beta_3 Capital_Soc_i + \beta_4 Capital_Fin_i$

El modelo indica la probabilidad de que un empresario *i* abandone su negocio *j* por un trabajo está en función de los capitales y de la motivación. El modelo de regresión logística permite explicar la importancia de las variables en la supervivencia.

Descripción de las variables

Tabla I

Descripción de las variables exógenas

Variables	Descripción y medición	Estudios previos
Capital Social	1= más de dos personas soportan al dueño casi siempre o siempre	Bertolami et al. (2018)
Cap_Social	0 = una persona ayuda al dueño raramente o nadie.	Linder et al. (2020) Pennings et al. (1998)
Capital Financiero	1= El dueño obtuvo un crédito	Linder et al. (2020)
Credit	0= Otros casos	Fajnzylber et al. (2006) Parra (2011)
Capital Humano	1= El dueño trabajó antes de iniciar o entrar en posesión del negocio	Caliendo et al. (2020)
Exp_trab	0= Otros casos	Gimeno et al. (1997) Linder et al. (2020) Millán et al. (2012)
Capital Humano		Gimeno et al. (1997)
Edad_dum	Años cumplidos del microempresario	Van Praag (2003) Fajnzylber et al. (2006)
Motivación	Cantidad de objetivos económicos y no económicos fijados por el dueño	Bertolami et al. (2018)
Cant_obj ⁴		Gimeno et al. (1997)
Motivación	1= La cantidad de horas que el dueño del negocio dedica al negocio es superior o igual a 8 horas	Millán et al. (2012)
Horas	0= Otros casos	Gimeno et al. (1997)
Motivación	Intención del dueño a abandonar el negocio.	Armitage & Conner (2001)
Int_Aband	1= Nunca, 2= A veces, 3= Siempre	Khelil et al. (2012) Wennberg & DeTienne (2014)

Las variables fueron, en cierta medida, citadas en investigaciones sobre la supervivencia empresarial salvo a la variable *Int_Aband*. Esta última se define siguiendo a Armitage y Conner (2001). Se obtuvo la información preguntando a los dueños si han tenido la intención de abandonar sus microempresas, después de haber identificado los problemas que enfrentan con ellas. Los

⁴ Ver la lista de los objetivos en la tabla 2

problemas son reportados en la Tabla 2. Se difiere de la variable dependiente dado que el abandono por encontrar otro trabajo implica una selección ante una situación que se presenta.

El capital social es un indicador complejo, su medición en la rama del emprendimiento varía de un autor a otro. Por ejemplo, Remilien et al. (2018) y Bertolami et al. (2018) lo miden teniendo cuenta si el dueño pide dinero prestado a conocidos. La forma de medir el capital social en esta investigación sigue a Linder et al. (2020) quienes usaron una medida numérica para la cantidad de ayudante de un emprendedor y el grado de disponibilidad de la comunidad para los emprendedores. Se crea una variable binaria que captura las dos variables de la hipótesis a mayor capital social, mayor influencia en la supervivencia.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La Tabla siguiente muestra la distribución de los problemas y objetivos de los dueños de microempresas en la comunidad de Santa Bárbara Almoloya. Algunos problemas mencionados por los propietarios en la comunidad de Santa Bárbara Almoloya son del mismo tipo que los problemas de los empresarios capitalistas es decir interno y externo mientras que ambos tipos de emprendedores se difieren en objetivos. El capitalista se involucra en empresa para desarrollarse como persona ni para tenerlo como una actividad simplemente, sino para tener más ganancias. Así, los empresarios en la comunidad rural no se preocupan por una baja venta si

el objetivo es tener simplemente una actividad, situación que es totalmente diferente para un empresario capitalista dado que los objetivos de las microempresas no se limitan a la maximización de la ganancia (Remilien et al., 2018).

Tabla 2

Frecuencia de los problemas y objetivos de los dueños

Problemas identificados por los dueños		Objetivos mencionados por los dueños	
Competencia	81%	Ser su propio jefe	61.64%
Falta de crédito	27.40%	Mejorar sus ingresos	80.82%
Falta de capacitación	26.03%	Tener una actividad	42.47%
Aumento de renta	12.33%	Tener buena reputación	28.77%
Aumento de mercancía	58.90%	Desarrollarse como persona	53.42%
Problemas con los clientes	5.48%		
Bajas ventas	81%		
Deuda	13.70%		
Tiempo suficiente	28.77%		
Baja rentabilidad	39.73%		

Se encontró que los jóvenes son los dueños que enfrentan mayor problema a pesar de que cuentan con un nivel de escolaridad alto. Un nivel de escolaridad alto no da suficiente habilidad para hacer negocio, al contrario, la experiencia provee habilidades y los jóvenes tienen menos experiencias. A pesar de que los jóvenes tengan más problemas y pocas experiencias en sus negocios, no manifiestan el interés de dejarlos, esto debido al objetivo que tienen de ser su propio jefe. A medida que un dueño tiende a tener todos los problemas mencionados, el crédito y la posibilidad de abandonar la microempresa aumenta.

Tabla 3*Resultado del modelo logístico*

Variables	Odds Ratio	Error Est.	Z	P> z	[95% Intervalo de Conf.]	
Edad	1.016	0.272	0.589	0.556	-0.037	0.730
Cant_obj	0.755	0.241	-1.163	0.245	-0.786	0.175
Int_Aband_2	8.033	0.736	2.83	0.005	0.721	3.657
Int_Aband_3	15.031	0.948	2.858	0.004	0.969	4.747
Cap_social	1.532	0.359	1.187	0.235	-0.267	1.168
Exp_trab	0.923	0.782	-0.102	0.918	-1.612	1.512
Credit	12.747	0.878	2.899	0.004	0.956	4.452
Horas	1.077	0.091	0.813	0.416	-0.107	0.257

R cuadrado = 0.2627

Las variables escogidas ayudan a explicar el 26% de la variabilidad del abandono por otro ingreso o trabajo y el modelo presenta un buen ajuste. La obtención de crédito afecta positivamente la probabilidad de abandonar el negocio. Los dueños que han obtenido algún crédito para sus negocios expresan mayoritariamente la voluntad de abandonarla actividad empresarial. La probabilidad de dejar las microempresas por los dueños que obtuvieron un crédito es 12.75 veces mayor comparando a los que no obtuvieron. El crédito es el elemento que permite a las empresas de crecer cuando los propietarios no tienen suficiente dinero, pero resulta que algunos llegan a crecer con el crédito y otros no. Esta diferencia puede ser explicada por la fungibilidad. El que recibe el dinero puede hacer múltiples usos de ello, pero si no lo invierte en la microempresa, obviamente ésta no va a crecer, al contrario, aumentará sus deudas.

Para Coleman (2007) las empresas encabezadas por mujeres no pueden crecer con los créditos. Además, el dinero es más fungible si se le presta a una mujer dado que las mujeres invierten más que los hombres en la reproducción social. Por un lado, los resultados de este trabajo muestran avances importantes. Augsburg et al.

(2015) no pudieron encontrar efecto significativo de los efectos del acceso al crédito en la opción de optar por un empleo o abrir un negocio. Por otro lado, se corroboran los hallazgos de Karlan y Zinman (2011) respecto a que los créditos no generan un bienestar ni incrementan los negocios. Cuando ocurren estos dos elementos el abandono de las microempresas se da con mayor facilidad.

Los resultados van en el sentido contrario de algunos trabajos previos en México. De hecho, si las microempresas no pueden seguir funcionando sin los microcréditos como plantean Hidalgo-Celarié et al. (2005), se debería encontrar la inversa en este trabajo. Las microempresas deben llegar a un punto donde hay autosuficiencia, la industria de las microfinanzas no fue creada para que los microempresarios sean dependientes de las IMF, al contrario, es un paso para poder tener acceso al financiamiento formal. Se contradice también a dos trabajos que usan la ENAMIN para analizar la supervivencia (Fajnzylber et al., 2006, Alvarado et al., 2018). Para ellos, los microempresarios con crédito de fuentes formales al inicio de las operaciones que sobreviven más tiempo y son más motivados para continuar. Posiblemente, esta existencia

sigue con el único objetivo de pagar el dinero prestado. Esto porque las fuentes de crédito determinan la eficiencia y es más fácil para la microempresa acceder a un crédito de tipo informal que formal, lo que hace que sean ineficientes por el tamaño del dinero prestado (Hernández-Trillo et al., 2005). Como un ser racional, quedarse en una microempresa no rentable es difícil, otros factores como la edad determinan la elección de seguir en una actividad como tal. Alvarado et al. (2018) encontraron que cada vez que incrementa la edad, la probabilidad de continuar aumenta. No se encontró significancia estadística de la variable edad en el modelo.

El hecho de que las personas piensen en dejar el negocio por otro trabajo es un indicador de ineficiencia en el caso de cierre de no exitosa (Headd, 2003). Acceder a crédito es signo de que no hay suficientes recursos para realizar las operaciones de las microempresas. Los dueños que no obtienen crédito posiblemente son autosuficientes y no piensan en abandonar la microempresa, aunque tengan alguna oportunidad de trabajo. Se encontró una correlación significativa entre las variables que describen la obtención de crédito y cantidad de problema mencionado por el microempresario. Esto traduce que las personas que obtuvieron un crédito tienen mayor cantidad de problemas. Esto corrobora lo que afirma Belwal et al. (2012) en que las personas que obtienen crédito tienen más problemas sobre todo cuando el dinero proviene de las IMF. Esto ocurre porque hay más presión por parte de las IMF y menos presión cuando éste crédito viene de un familiar o amigo. En ese mismo sentido, Hernández-Trillo et al. (2005) mencionan que los amigos y familiares proveen préstamos con propósito social es decir con el objetivo de ayudar a un

miembro de la familia y difieren de los bancos en la manera de realizar seguimiento de los préstamos.

La falta de tiempo para atender a las microempresas es otro determinante de los problemas de las microempresas y 28.77% de la muestra lo afirman. Es posible vincular esta indisponibilidad con las IMF dado que los dueños con acceso a microcréditos tienen que ir a las oficinas para evitar retraso de pago, asistir a cursos de capacitación si quieren recibir más créditos. A parte de eso, algunos dueños buscan un crédito para pagar otro (Guérin et al., 2009), la obtención de varios créditos de diversas IMF quita más tiempo al microempresario y los conduce al sobreendeudamiento.

La intención incrementa la probabilidad de abandonar la microempresa por un trabajo asalariado. Esta intención que aparece con los problemas se manifiesta como una falta de motivación, decepción, desesperanza y envidia para seguir (Khelil et al., 2012). Comparando los microempresarios que nunca han tenido esa intención con otros, la probabilidad de abandonar por un trabajo aumenta entre 8 y 15 veces más para los que a veces y siempre tienen esa intención respectivamente. Dentro de los 18% que han tenido siempre la intención de abandonar, hay 7% que mencionan que no dejarían su actividad para un trabajo. Lo que va en el sentido de Boudabbous (2011), no siempre las intenciones se concretizan. Sin embargo, la acción no realiza en la mayoría de los casos porque la persona con la intención no tiene suficientes elementos o no encuentra posibilidades para actuar. Esto señala que cambian la intención con el tiempo (Wennberg y DeTienne, 2014)

Esta información es útil para las IMF para enfrentar los problemas de asimetría de información; como parte de la selección adversa no se puede distinguir el microempresario que tiene la intención de abandonar su microempresa del que no lo tiene. El que ha obtenido varias veces los microcréditos durante varios ciclos pueden tener la intención de abandonar y eso puede generar problemas de reembolso.

Se encontró una correlación significativa y positiva entre la experiencia de trabajo y la intención de abandonar la microempresa. La intención para abandonar depende de la experiencia previa en el mercado laboral ($\chi^2=5.35$, $p\text{-valor}=0.036$). Esto se puede explicar en que los dueños no han adquirido suficientes habilidades en sus experiencias de trabajo lo cual les permite de enfrentar problemas, hacer estrategias para seguir con el negocio entre otros.

En las zonas rurales, hay una escasez de empleo y las pocas fuentes de trabajo existentes no cumplen con características para generar habilidades que puedan permitir de administrar microempresas. Aunque en la comunidad de Santa Bárbara varias personas han obtenido trabajo en la ciudad de Puebla y Cholula, estos resultados evidencian que los dueños no pueden administrar los negocios con estas habilidades. A pesar de todo el esfuerzo que el sector de las microfinanzas genere incentivos para que las familias de bajos recursos tengan una microempresa y aumenten sus beneficios; la decisión depende de la voluntad del microempresario de valorar entre trabajar por un ingreso o seguir como jefe de su microempresa.

CONCLUSIÓN

En este estudio se analizan el papel de los capitales social, humano y financiero así que la motivación que tienen los microempresarios en las posibilidades de abandonar las microempresas antes la presencia de un trabajo asalariado. El trabajo se realizó en la comunidad de Santa Bárbara Almoloya donde existe una amplia de actividades generadora de ingresos (AGI) que son parecidas a las AGI en las comunidades rurales de cualquier país en vía de desarrollo, y que dichas comunidades no tienen empresas industrializadas que ofrecen trabajo a la población rural. Los resultados muestran que las personas que obtienen un crédito y las que han pensado abandonar sus negocios por los problemas que enfrentan, tienen una alta probabilidad de abandonar las microempresas. Los resultados son discutidos y sirven para las instituciones que apoyan al emprendimiento en las zonas rurales.

Esta investigación no está exenta de límites. No se pudo explicar 76% de la variabilidad de la variable abandono de las microempresas, por lo que se carece de variables y observaciones. Se espera que estudios posteriores puedan repetir los planteamientos de esta investigación y consideren usar un mayor número de observaciones con el fin de corroborar los resultados aquí presentados. Además, se recomienda incluir otras variables como el ingreso del hogar, la educación de los hijos, los capitales físicos (como poseer una casa propia para la microempresa) y natural (animales, jardines), entre otros.

REFERENCIAS

- Alvarado, E., Dávila, M., & Vázquez, M. (2018). Factors that influence the continuity and survival of a micro-business in Mexico. *Revista de Contaduría y Administración*, 63(3), 1-20
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Armitage, C. & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471-499.
- Augsburg, B., de Haas, R., Harmgart H. & Meghir, C. (2015). The impacts of microcredit: Evidence from Bosnia and Herzegovina. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 1-22.
- Bertolami, M., Artes, R., Gonçalves, P. J., Hashimoto, M. & Lazzarini, S. G. (2018). Sobrevivência de Empresas Nascentes: Influência do Capital Humano, Social, Práticas Gerenciais e Gênero. *RAC*, 22(3), 311-335.
- Belwal, R., Tamiru, M. & Singh, G. (2012). Microfinance and sustained economic improvement: Women small-scale entrepreneurs in Ethiopia. *Journal of International Development* 24, 84-99.
- Belwal, S., Belwal, R. & Al Saidi, F. (2014). Characteristics, motivations, and challenges of women entrepreneurs in Oman's Al-Dhahira region. *Journal of Middle East Women's Studies*, 10(2), 135-151.
- Boudabbous, S. (2011). L'intention entrepreneuriale des jeunes diplômés. *Revue Libanaise de Gestion et d'Economie*, 6, 1-20.
- Caliendo, M., Goethner, M. & Weißenberger, M. (2020). Entrepreneurial persistence beyond survival: Measurement and determinants. *Journal of Small Business Management*, 58(3), 617-647.
- Cardon, M. & McGrath, R. G. (1999). When the going gets tough... Toward a psychology of entrepreneurial failure and re-motivation. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 29(4), 58-72.
- Coleman, S. (2007). The role of human and financial capital in the profitability and growth of women-owned small firms. *Journal of Small Business Management*, 45(3), 303-319.
- Cuevas Rodríguez, E., Contreras Cueva, A. & González González, A. (2005). Micronegocios y autoempleo en México: Un análisis empírico con datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios. *Carta Económica Regional*, 17(94), 31-42.
- DeTienne, D. R. (2010). Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development. *Journal of Business Venturing*, 25, 203-215.
- DeTienne, D. R., Shepherd, D. A. & De Castro, J. O. (2008). The fallacy of "only the strong survive": The effects of extrinsic motivation on the persistence decisions for under-performing firms. *Journal of Business Venturing*, 23, 528-546
- Esparza, J. L., Monroy, S. & Granados, J.L. (2011). La supervivencia de las pequeñas empresas en el sur del estado de Quintana Roo: Una aproximación empírica. *Revista de Economía*, 28(77), 115-141.
- Fajnzylber, P., Maloney, W. & Montes Rojas, G. (2006). Microenterprise dynamics in developing countries: How similar are they to those in the industrialized world? Evidence from Mexico. *World Bank Economic Review*, 20(3), 389-419.
- Gimeno, J., Folta, T., Coopery, A. & Woo, C. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4), 750-783.
- Goetz, S. J. & Rupasingha, A. (2006). Wal-Mart and social capital. *American Journal of Agricultural Economics*, 88, 1304-1310.
- Guérin, I., Roesch, M., Héliès, O. & Venkatasubramanian. (2009). Microfinance, endettement et surendettement: Une étude de cas en Inde du sud. *Revue Tiers Monde*, 197, 131-146.
- Headd, B. (2003). Redefining business success: Distinguishing between closure and failure. *Small Business Economics*, 21, 51-61.
- Hernández-Trillo, F., Pagán, J. & Paxton, J. (2005). Start-up capital, microenterprises and technical efficiency in Mexico. *Review of Development Economics*, 9 (3), 434-447.
- Hidalgo-Celarié, N., Altamirano-Cárdenas, R., Zapata-Martelo, E., & Martínez-Corona, B. (2005). Impacto económico de las microfinanzas dirigidas a mujeres en el estado de Veracruz, México. *Agrociencia*, 39, 351-359.
- INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014), Esperanza de vida de los negocios en México.
- Justo, R., DeTienne, D. R. & Sieger, P. (2015). Failure or voluntary exit? Reassessing the female underperformance hypothesis. *Journal of Business Venturing*, 30(6), 775-792.

- Karlan, D. & Zinman, J. (2011). Microcredit in theory and practice: Using randomized credit scoring for impact evaluation. *Science*, 332, 1278-1284.
- Khelil, N. (2016). The many faces of entrepreneurial failure: Insights from an empirical taxonomy, *Journal of Business Venturing*, 31, 72-94.
- Khelil, N., Smida, A. & Zouaoui, M. (2012). Contribution à la compréhension de l'échec des nouvelles entreprises: Exploration qualitative des multiples dimensions du phénomène. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 11(1), 39-72.
- Khelil, N., Smida, A. & Zouaoui, M. (2018). Que signifie échouer en entrepreneuriat ? Relecture de la littérature. *Revue internationale P.M.E.*, 31 (3-4), 35-66
- Lewis, K. (2008). Small firm owners in New Zealand: In it for the 'good life' or growth? *Small Enterprise Research*, 16(1), pp. 61-69.
- Linder, C., Lechner, C. & Pelzel, F. (2020). Many roads lead to Rome: How human, social, and financial capital are related to new venture survival. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(5), 909-932.
- Millán, J. M., Congregado, E. & Román, C. (2012). Determinants of self-employment survival in Europe. *Small Business Economics*, 38, 231-258
- OECD. 2003. The sources of economic growth in OECD Countries, Paris.
- Ortiz-Rodríguez, J., Picazzo, E. & Alvarado, E. (2020). Diferencias entre hombres y mujeres en los determinantes de las intenciones de continuidad de los micronegocios en México. *Acta Universitaria*, 30, 1-17.
- Parra, J. F. (2011). Determinantes de la probabilidad de cierre de nuevas empresas en Bogotá. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 19(1), 27-53.
- Pennings, J., Lee, K. & Witteloostuijn, A. (1998) Human capital, social capital, and firm dissolution. *Academy of Management Journal*, 41(4), 425-440.
- Remilien, E., Sánchez-Hernández, M., Hernández-Salgado, H., Servin-Juárez, R. & Carranza-Cerda, I. (2018). Perfiles de creación de microempresas en las zonas rurales: El caso de Santa Bárbara Almoloya, Cholula, Puebla. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, 15(1), 29-45.
- Segura Mojica, F. J. (2020). El perfil emprendedor y la intensidad competitiva del mercado como predictores de supervivencia en microempresas mexicanas. *Contaduría y Administración*, 65(3), 1-27.
- Toledo-López, A., Pichardo R. D., Jiménez Castañeda, J. & Sanchez Medina, P. (2012). Defining success in subsistence businesses. *Journal of Business Research*, 65, 1658-1664.
- Van Praag, C. M. (2003). Business Survival and Success of Young Small Business Owners. *Small Business Economics*, 21, 1-17
- Wennberg K. & DeTienne, D. (2014). What do we really mean when we talk about 'exit'? A critical review of research on entrepreneurial exit. *International Small Business Journal*, 32(1), 4-16.