

## LOS MICRONEGOCIOS EN MÉXICO: RAZONES PARA EMPRENDERLOS, EXPECTATIVAS, TAMAÑO Y FINANCIAMIENTO

Pablo Peña, Iván Ríos y Saidé Salazar

### I. Introducción

De acuerdo con la teoría económica estándar, el objetivo de una empresa es maximizar el valor presente de sus utilidades futuras, y el motivo que tuvo el dueño para comenzar el negocio no afecta ese objetivo. La maximización de utilidades es un supuesto simple y con muchas implicaciones. Sin embargo, puede no retratar apropiadamente la naturaleza de los negocios más pequeños, que además son los más numerosos. En México existen cerca de 8 millones de micronegocios. Las empresas pequeñas también abundan en otros países, incluso los más desarrollados.<sup>1</sup>

Es posible que para algunas empresas pequeñas el objetivo de la empresa no pueda distinguirse claramente del objetivo del dueño. Los dueños no necesariamente desean obtener las mayores utilidades. Su objetivo puede ser diferente y no solo pecuniario. Por ejemplo, algunos dueños pueden preferir un negocio con un nivel modesto de utilidades que les permita gozar de tiempo libre con su familia, que resulte en un nivel bajo de estrés, o que les permita hacer las cosas de la forma que más les gusta. En ese caso, el motivo por el que se comienza un negocio puede no ser independiente de su desempeño. La evidencia muestra que los empresarios reportan diversos motivos para comenzar un negocio.

Una encuesta para Estados Unidos encontró que entre un tercio y la mitad de las pequeñas empresas comenzaron actividades por motivos no pecuniarios.<sup>2</sup> La independencia, la flexibilidad del horario, el deseo de complementar el ingreso familiar, entre otros, son factores que empujan a la gente a comenzar empresas.

Otra forma de pensar en los motivos para comenzar un negocio es agruparlos en los relacionados con la necesidad y los relacionados con la oportunidad. Un estudio para los 27 países de la Unión Europea encon-

---

<sup>1</sup> Por ejemplo, en Estados Unidos 90% de las empresas que contratan trabajadores tienen menos de 20 empleados. Véase Hurst y Pugsley (2011).

<sup>2</sup> *Ibidem*.

tró que 55% de los empresarios comenzaron el negocio por ser una buena oportunidad, 28% por necesidad y 11% por una combinación de ambas razones.<sup>3</sup> Un número importante de negocios empiezan no porque el empresario haya identificado una oportunidad, sino más bien como resultado de no tener una mejor opción.

La decisión de comenzar un negocio puede ponerse en el contexto del modelo de Roy (1951)—un modelo clásico para entender la autoselección—. En el modelo cada trabajador decide a qué se dedica de entre dos sectores: la caza o la pesca. Las habilidades relativas y los precios relativos hacen que distintos individuos se inclinen por un sector o el otro. En la versión original no hay fricciones y las decisiones no tienen un contexto temporal explícito. Un modelo un poco más realista permitiría algunas fricciones. Por ejemplo, una persona dedicada a la caza podría torcerse un tobillo y quedar inutilizada temporalmente para cazar, pero no para pescar. En lugar de estar en casa sin generar ingreso, esa persona podría dedicarse a la pesca temporalmente a pesar de ser un pescador relativamente malo. Sabiendo que pronto volverá a la cacería, puede que no invierta tanto en una buena caña o en aprender respecto a cómo pescar mejor. Algo similar podemos pensar sobre los empresarios.

Muchas personas comienzan micronegocios porque no encontraron empleo como trabajadores asalariados, porque fueron despedidos, o porque su situación familiar no les permitió tomar un trabajo de tiempo completo con un horario fijo. En otras palabras, empezar un negocio es una segunda opción que pueden percibir como temporal, mientras encuentran un trabajo o cambia su situación familiar. Volviendo al modelo de Roy, como el cazador marginado a ser pescador temporalmente, esos microempresarios probablemente no tienen grandes planes de expansión ni están dispuestos a invertir mucho.

La Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) levantada en México por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) recaba información de las razones para haber iniciado los negocios encuestados. Los resultados sugieren que muchos micronegocios no comenzaron como una primera opción para sus dueños. Muchos parecen ser opciones temporales, mientras encuentran un trabajo, o facilitadas por la conveniencia. Si exploramos la lógica de las decisiones empresariales bajo esa óptica vemos por qué es posible que distintas empresas tengan expectativas muy diferentes sobre su futuro. Y diferentes expec-

---

<sup>3</sup> Véase The Gallup Organization (2010).

tativas pueden traducirse en distintos apetitos por financiamiento. En este capítulo analizamos de manera empírica esa posibilidad.

También examinamos el salario de reserva que reportan los dueños de los micronegocios. El salario de reserva es el salario por el que los dueños estarían dispuestos a dejar su negocio y convertirse en empleados. Esta variable proporciona información sobre la naturaleza de los micronegocios: nos permite distinguir a las empresas con miras a crecer y expandirse de las empresas que son vistas y operadas por sus dueños como un trabajo. Con esa distinción en mente analizamos cómo los motivos para emprender se relacionan con el salario de reserva.

Los resultados del análisis empírico sugieren que no todos los micronegocios son iguales. Las razones para comenzarlos importan tanto para su desempeño y sus expectativas, como para su demanda de financiamiento. Las diferencias en esas razones implican que el objetivo de que todos los micronegocios reciban financiamiento puede no ser deseable desde un punto de vista de eficiencia.

## II. La Encuesta Nacional de Micronegocios

La ENAMIN es una encuesta dirigida a empresas que ocupan de una a seis personas incluyendo al dueño (hasta 16 si se trata de empresas en el sector manufacturero). Su cuestionario fue diseñado para recopilar información sobre las principales características de los micronegocios y de la población que participa en ellos. La ENAMIN se ha levantado en seis ocasiones: 1992, 1994, 1996, 1998, 2002 y 2008.<sup>4</sup> Los cuestionarios para los seis años son ligeramente diferentes. También varía el número de empresas que el INEGI encuestó en cada levantamiento.<sup>5</sup>

Los cuestionarios de la ENAMIN tienen entre 71 y 88 preguntas. De todas ellas, siete son particularmente importantes para nuestro estudio. En la primera el dueño reporta los motivos por los que inició el negocio. El entrevistado puede elegir todas las opciones que apliquen de la siguiente lista:

- 1) quiere ser independiente,
- 2) tradición familiar,
- 3) para complementar el ingreso familiar,
- 4) obtiene un mayor ingreso que como asalariado,

---

<sup>4</sup> Para más detalles sobre la ENAMIN véase el capítulo “¿Qué nos dicen las encuestas sobre el crédito bancario a las empresas en México?: Un estudio comparativo” de Iván Ríos y Saidé Salazar en este mismo volumen.

<sup>5</sup> En 1992 respondieron la encuesta 11,461 micronegocios, en 1994 10,820, en 1996 12,021, en 1998 14,030, en 2002 13,558 y en 2008 30,063.

- 5) no encontró empleo como trabajador asalariado,
- 6) horario flexible,
- 7) despido o recorte de personal, y
- 8) otro.

En 2002 y 2008 el INEGI modificó la pregunta para obtener información sobre el motivo principal. En esas rondas los entrevistados pudieron elegir solo una de las alternativas antes mencionadas, a las que se agregó la opción: 9) encontró una buena oportunidad de negocio.

La segunda pregunta es sobre los planes del dueño. Las opciones de respuesta nos permiten saber si el dueño planea continuar con el negocio, cambiar de actividad, abandonar su actividad y emplearse como asalariado, abandonar su actividad con otro plan, o si tiene otros planes. Esa pregunta es muy similar en todos los levantamientos. En 2008 se modificaron las opciones de respuesta para incluir planes más específicos, tales como continuar en el negocio ampliando la línea de productos, tramitando un crédito o préstamo, aumentando el número de trabajadores, asociándose con otros negocios o personas, reduciendo el personal, entre otros.

La tercera pregunta se refiere a si después de haber iniciado el negocio el dueño ha solicitado préstamos o créditos para seguir operando. El encuestado puede referirse a créditos formales como los que otorga la banca comercial, la banca de desarrollo, los programas de gobierno, las cajas populares, las uniones de crédito, los clientes o proveedores, y también a los créditos que otorgan prestamistas particulares o sus amigos y parientes. Si el dueño no ha solicitado financiamiento, entonces en la cuarta pregunta se le pide información sobre las razones por las que no lo ha hecho. Las respuestas pueden ser porque prefiere utilizar sus propios recursos, porque los intereses son muy altos, porque los requisitos son muchos, porque no sabe cómo se obtiene un crédito, porque no sabe que existen créditos, porque no lo ha necesitado, porque no hay créditos o préstamos, porque pensó que no lo conseguiría o porque el monto y/o los plazos no le convenían. El cuestionario de cada ronda incluye la mayoría de estas opciones, y el entrevistado solo puede elegir una. En 1998 se omitió esta pregunta.

La quinta pregunta es sobre los principales problemas que enfrenta el negocio. El entrevistado puede elegir todas las opciones que apliquen de la siguiente lista: 1) falta de clientes, 2) falta de crédito, 3) falta de recursos económicos, 4) bajas ganancias, 5) problemas con las autoridades, 6) competencia excesiva, 7) problemas con las personas que trabajan en el negocio, 8) no le pagan a tiempo los clientes, 9) problemas con

las mercancías que vende, las materias primas o los materiales que utiliza, 10) no tiene problemas, y 11) otro. En 2002 y 2008 el INEGI modificó la pregunta para enfocarse en el problema más importante. Los entrevistados pudieron elegir solo una de las opciones que ofrece el cuestionario. En 2008 se incluyeron opciones más detalladas tales como el exceso de deudas, el aumento en el precio de los insumos, el aumento en el precio de las mercancías, el aumento en la renta del local, una caída en las ventas, entre muchas otras.

La sexta pregunta proporciona información indirecta sobre el salario de reserva del dueño y solo aparece en el cuestionario de 2008: ¿cuál es el salario mensual por el que usted aceptaría dejar su negocio o actividad? La respuesta nos dice mucho sobre las cualidades de los dueños y de las empresas. En cierto grado, el salario de reserva captura el grado de satisfacción que tienen estas personas al dedicarse a su negocio. Un salario de reserva muy alto podría indicar que la persona se encuentra sumamente satisfecha con su actividad. No necesariamente porque obtiene altas utilidades. También puede valorar mucho otras ventajas de tener su propio negocio, como ser su propio jefe.

La séptima pregunta solicita información sobre el número de personas que trabajan en el negocio, incluyendo al dueño. La redacción de esta pregunta varía entre levantamientos, pero en todos los casos permite calcular el número de personas ocupadas que tienen los negocios encuestados.

Las siete preguntas descritas nos interesan porque permiten asociar el desempeño del negocio con los motivos que llevaron al dueño a iniciarlo. El motivo puede estar relacionado con el tamaño de la empresa, los planes de continuar operaciones, o con la demanda de crédito. Por ejemplo, si para algunos microempresarios su negocio es una opción temporal mientras encuentran trabajo como asalariados, hacerlos crecer puede estar en conflicto con sus planes. A nivel teórico podemos imaginar muchas razones por las que distintos motivos para iniciar un negocio deberían reflejarse en desempeños diferentes. En las siguientes secciones exploramos esa asociación de manera empírica. No tratamos de probar una hipótesis en particular. Más bien intentamos analizar de manera general si hay diferencias estadísticas entre los micronegocios de acuerdo con el motivo porque fueron iniciados.

## III. Los motivos para emprender

El Cuadro 1 presenta el porcentaje de negocios según los motivos por los que fueron emprendidos de acuerdo con la ENAMIN. La información se presenta por género para cada levantamiento. En 1992, 1994, 1996 y 1998 la suma de los porcentajes es mayor a 100 porque los encuestados podían elegir más de un motivo. En 2002 y 2008 podían elegir solo uno—el principal—. En 2008 la suma de los porcentajes es menor a 100 debido a que algunos dueños no respondieron.

Cuadro 1. Distribución de los micronegocios según los motivos por los que fueron iniciados

Motivos para iniciar el negocio	Hombres		Mujeres	
	1992	1994	1996	1998
Quiere ser independiente	45.6	19.4	24.3	33.8
Tradición familiar	9.3	7.2	8.6	9.6
Complementar el ingreso familiar	11.0	55.4	17.3	25.6
Mayor ingreso que como asalariado	23.0	6.9	45.7	46.1
No encontró empleo como asalariado	13.6	5.2	26.3	20.0
Horario flexible	2.8	6.5	5.4	6.7
Despido o recorte de personal	3.1	0.6	5.7	4.4
Otro	8.5	13.2	7.8	7.8
Total	116.9	114.4	141.0	139.5
	2002		2008	
Quiere ser independiente	4.0	2.3	4.0	7.9
Tradición familiar	11.9	5.8	11.9	6.5
Complementar el ingreso familiar	19.2	52.6	19.2	53.0
Mayor ingreso que como asalariado	32.6	11.9	32.6	6.5
No encontró empleo como asalariado	13.3	6.7	13.3	3.3
Horario flexible	3.2	7.9	3.2	3.4
Despido o recorte de personal	1.7	0.8	1.7	0.5
Encontró una buena oportunidad de neg.	9.2	6.8	9.2	5.6
Otro	4.9	5.3	4.9	12.9
Total	100.0	100.0	99.3	99.7

Notas: En los cuestionarios de 1992, 1994, 1996 y 1998 la pregunta enunciaba: ¿Cuáles son los motivos por los que inició esta actividad? Los dueños de las empresas podían elegir una o varias de ocho opciones. En el cuestionario de 2002, se modificó la redacción de la pregunta para enunciar: ¿Cuál es el motivo principal por el que se inició en esta actividad? Las empresas podían elegir solo una de nueve opciones. La opción "Quiere ser independiente" se encontraba entre esas opciones, pero una nota al pie de la pregunta indica: "Si quiere ser independiente pregunte por qué y marque la opción indicada". En 2008, la pregunta es la misma que en 2002. Sin embargo, la nota al pie indica: "Escuche, anote y circule la opción indicada; si dice que quería ser independiente pregunte por qué". En el periodo 1992-1998 la suma de los porcentajes es mayor a 100 porque los encuestados podían elegir más de una opción. En los años 2002 y 2008 solo podían elegir una (*el motivo principal*). En 2008 la suma de los porcentajes no es 100 debido a la no respuesta.

Para las mujeres el motivo más frecuente es “complementar el ingreso familiar”. Para los hombres no hay un patrón tan claro, pero “un mayor ingreso que como asalariado” y “quiere ser independiente” son los más frecuentes a través de las distintas oleadas de la encuesta. Tanto entre hombres como entre mujeres no son pocos los que reportan haber empezado el negocio porque no encontraron empleo como asalariados, por tener un horario flexible, o por recorte o despido de personal. Esas tres opciones suman entre 7 y 18% según se usen los porcentajes para hombres o mujeres en 2002 ó 2008.

A la luz del modelo de Roy descrito en la primera sección, podemos pensar que quienes no encontraron empleo como asalariados, quienes fueron despedidos y quienes buscan un horario flexible son “cazadores que están pescando” debido a alguna fricción o a un choque temporal. Preferirían ser empleados, pero incidental o temporalmente se dedican a su propio negocio.

#### IV. Los motivos y el desempeño

En esta sección analizamos cómo se relacionan las razones para iniciar el negocio con tres aspectos del desempeño de los micronegocios: las expectativas, el tamaño, y la demanda de financiamiento. La forma en que medimos la asociación entre el desempeño y las razones para iniciar el negocio es a través de regresiones lineales. Las variables explicativas son variables dicotómicas para cada uno de los motivos para iniciar el negocio. Analizamos cinco variables dependientes: 1) una variable dicotómica que indica si el dueño planea continuar con el negocio, 2) el número de personas ocupadas, 3) una variable dicotómica que indica si el dueño ha solicitado crédito para el negocio, 4) una variable dicotómica que indica que no ha solicitado crédito porque no lo necesita, y 5) una variable dicotómica que indica si el dueño considera la falta de financiamiento como un problema del negocio. Para las variables dependientes dicotómicas, las regresiones lineales pueden interpretarse como modelos lineales de probabilidad. Dado que los motivos para emprender pueden no ser independientes de la edad, el género, la educación y el estado civil del dueño, los incluimos como controles en las regresiones. También incluimos efectos fijos por la longevidad del negocio, para capturar las variaciones que puedan existir entre los negocios de reciente creación y aquéllos que llevan operando varios años.

Al analizar los resultados es importante tener en cuenta dos puntos. El primero es que los contra-factuales (i.e. situaciones hipotéticas alter-

nativas a lo factual) no están bien definidos cuando se trata de los motivos por los que se inició el negocio. No solo no sabemos qué hubiera pasado si la misma persona hubiera iniciado el mismo negocio por un motivo diferente. Ni siquiera sabemos si ese contra-factual tiene sentido: para algunas personas un motivo distinto podría ser incompatible con comenzar el negocio. Por eso es que las estimaciones no deben interpretarse de manera causal, sino solo como correlaciones que en principio pueden mostrar que los motivos importan. Los motivos no son variables que podamos alterar *ceteris paribus* sin esperar que haya inconsistencias.

El segundo punto a considerar es que solo contamos con medidas ruidosas de los verdaderos motivos para iniciar el negocio. Los dueños pueden estar mintiendo o reportando con imprecisión los verdaderos motivos. Por esa razón los coeficientes estimados para los motivos tienen un sesgo de atenuación (hacia cero).

Los cuadros 2 a 7 presentan los resultados de varias regresiones. Cada cuadro muestra los resultados para una variable dependiente diferente en dos paneles. El panel superior muestra los resultados para los hombres y el panel inferior para las mujeres. La primera columna usa los datos de las encuestas de 1992 a 1998 de manera conjunta. La segunda columna usa los datos de 2002, y la última columna usa los de 2008. Los datos fueron agrupados de esa forma para respetar la consistencia de los cuestionarios en los distintos levantamientos.<sup>6</sup> Las variables categóricas para los motivos en 2002 y 2008 son mutuamente excluyentes. Por eso es necesario omitir una de ellas en las estimaciones de esos años. Esa omisión hace que los resultados de 2002 y 2008 no sean comparables con los de la primera columna. Las tres regresiones incluyen como controles la edad (lineal y al cuadrado), la escolaridad, y el estado civil del dueño. Para cada regresión también se muestra la media de la variable dependiente.

En el Cuadro 2 la variable dependiente es 1 si el dueño respondió que planea continuar con el negocio y 0 si no planea continuar. Lo pri-

---

<sup>6</sup> En los cuestionarios de 1992, 1994, 1996 y 1998 la pregunta sobre motivos enunciaba: ¿Cuáles son los motivos por los que inició esta actividad? Los dueños de las empresas podían elegir una o varias de ocho opciones. En el cuestionario de 2002, se modificó la redacción de la pregunta para enunciar: ¿Cuál es el motivo principal por el que se inició en esta actividad? Las empresas podían elegir solo una de nueve opciones. La opción “Quiere ser independiente” se encontraba entre esas opciones, pero una nota al pie de la pregunta indica: “Si quiere ser independiente pregunte por qué y marque la opción indicada”. En 2008, la pregunta es la misma que en 2002. Sin embargo, la nota al pie indica: “Escuche, anote y circule la opción indicada; si dice que quería ser independiente pregunte por qué”.



Cuadro 2. Motivos para iniciar el negocio y expectativa de continuar con él

Variables explicativas: motivos para iniciar el negocio	Variable dependiente: 1 si continuará con el negocio, 0 si no		
	1992-1998	2002	2008
Hombres (media de la var. dep.)	0.894	0.895	0.949
Quiere ser independiente	0.028***	0.018	0.004
Tradicción familiar	0.048***	0.019	-0.009
Complementar el ingreso familiar	-0.001		
Mayor ingreso que como asalariado	0.026***	0.015	-0.004
No encontró empleo como asalariado	-0.055***	-0.041***	-0.033***
Horario flexible	-0.007	-0.067**	-0.025
Despido o recorte de personal	-0.035***	-0.041	-0.029*
Encontró una buena oportunidad de neg.		0.008	-0.009
Otro	-0.001	0.015	-0.022**
R cuadrada	0.03	0.014	0.025
Observaciones	27,890	7,997	13,339
Mujeres (media de la var. dep.)	0.889	0.895	0.940
Quiere ser independiente	0.043***	0.000	0.023**
Tradicción familiar	0.041**	0.077**	0.012
Complementar el ingreso familiar	-0.003		
Mayor ingreso que como asalariado	0.018	0.002	0.004
No encontró empleo como asalariado	-0.046***	-0.062*	-0.015
Horario flexible	-0.017	-0.028	-0.016
Despido o recorte de personal	-0.086**	-0.121	0.003
Encontró una buena oportunidad de neg.		0.024	0.022*
Otro	-0.006	0.029	-0.007
R cuadrada	0.0224	0.0216	0.0144
Observaciones	11,895	3,263	11,353

\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$ . Las regresiones incluyen controles por la edad del dueño (lineal y cuadrado), sus años de escolaridad, y su estado civil. También incluyen efectos fijos por el número de años que tiene de haberse fundado el negocio o iniciado la actividad. 1992-1998 incluyen efectos fijos por año. Véase nota del cuadro 1.

mero que llama la atención es que para algunos motivos el coeficiente es estadísticamente distinto de cero. En otras palabras, *los planes para continuar con el negocio no son independientes del motivo*. Usando los resultados de 1992-98 como ejemplo, para los hombres el motivo “tradicción familiar” está asociado con una probabilidad 0.048 más alta de que el dueño planee continuar con el negocio, y el motivo “no encontró empleo como asalariado” está asociado con una probabilidad 0.055 más baja. Usando el mismo periodo, para las mujeres el motivo “quiere ser independiente” está asociado con una probabilidad 0.043 más alta de que la dueña planee continuar con el negocio, y el motivo “despido o recorte de personal” está asociado con una probabilidad 0.086 más baja.

Como en el periodo 1992-98 las encuestas permiten que el dueño elija más de un motivo, no hay una categoría omitida que sirva de referencia. En el anexo presentamos pruebas de hipótesis sobre las diferen-

cias en los coeficientes obtenidos con los datos para ese periodo.<sup>7</sup> En las estimaciones con los datos de 2002 y 2008 la categoría omitida es “complementar el ingreso familiar”, que es la más frecuente. Los coeficientes de los demás motivos se interpretan con respecto a esa categoría. Por ejemplo, de acuerdo con la estimación de 2002, para los hombres el motivo “horario flexible” está asociado con una probabilidad de continuar con el negocio 0.067 más baja que la asociada al motivo “complementar el ingreso familiar”. Usando el mismo año, para las mujeres el motivo “no encontró empleo como asalariado” está asociado con una probabilidad de continuar con el negocio 0.062 más baja que la asociada al motivo “complementar el ingreso familiar”.

Cuadro 3. Motivos para iniciar el negocio y número de personas ocupadas

Variables explicativas: motivos para iniciar el negocio	Variable dependiente: número de personas ocupadas, incluyendo al dueño		
	1992-1998	2002	2008
Hombres (media de la var. dep.)	1.681	1.480	1.626
Quiere ser independiente	0.109***	0.06	0.131***
Tradición familiar	0.309***	0.335***	0.300***
Complementar el ingreso familiar	-0.092***		
Mayor ingreso que como asalariado	0.082***	0.137***	0.132***
No encontró empleo como asalariado	-0.190***	-0.134**	-0.147***
Horario flexible	-0.129***	-0.038	-0.228**
Despido o recorte de personal	-0.130***	-0.153	-0.086
Encontró una buena oportunidad de neg.		0.276***	0.247***
Otro	0.000	0.012	0.017
R cuadrada	0.073	0.062	0.04
Observaciones	27,816	7,997	13,339
Mujeres (media de la var. dep.)	1.495	1.296	1.398
Quiere ser independiente	0.095***	0.182*	0.060*
Tradición familiar	0.406***	0.357***	0.244***
Complementar el ingreso familiar	-0.108***		
Mayor ingreso que como asalariado	0.117***	0.212***	0.142***
No encontró empleo como asalariado	-0.108**	0.016	0.007
Horario flexible	-0.173***	-0.02	-0.127**
Despido o recorte de personal	0.101	0.336*	0.03
Encontró una buena oportunidad de neg.		0.373***	0.245***
Otro	-0.077*	0.101	0.026
R cuadrada	0.061	0.0965	0.0317
Observaciones	11832	3263	11353

\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$ . Las regresiones incluyen controles por la edad del dueño (lineal y cuadrado), sus años de escolaridad, y su estado civil. También incluyen efectos fijos por el número de años que tiene de haberse fundado el negocio o iniciado la actividad. 1992-1998 incluyen efectos fijos por año. Véase nota del cuadro 1.

En el Cuadro 3 la variable dependiente es el número de personas ocupadas. Observamos que para algunos motivos el coeficiente es estadística-

<sup>7</sup> Las pruebas de significancia estadística de la diferencia entre coeficientes se muestran en el anexo ( $H_0: \beta_{\text{motivo}_i} - \beta_{\text{motivo}_j} = 0, i \neq j$ ).

mente distinto de cero. Dicho de otra manera, *el tamaño del micronegocio no es independiente del motivo*. Por ejemplo, los resultados de 92-98 indican que para los hombres el motivo “tradición familiar” está asociado con 0.309 más personas ocupadas, y el motivo “no encontró empleo como asalariado” está asociado con 0.190 menos. Utilizando el mismo periodo, para las mujeres el motivo “tradición familiar” está asociado con 0.406 más personas ocupadas, y el motivo “horario flexible” está asociado con 0.173 menos. En otro ejemplo, las estimaciones de 2008 reflejan que para los hombres el motivo “horario flexible” está asociado con 0.228 menos personas ocupadas que las que tienen los negocios cuyos dueños iniciaron para “complementar el ingreso familiar”. En el caso de las mujeres, la estimación es de 0.127 menos.

Cuadro 4. Motivos para iniciar el negocio y solicitó crédito

Variables explicativas: motivos para iniciar el negocio	Variable dependiente: 1 si solicitó crédito, o si no		
	1992-1998	2002	2008
Hombres (media de la var. dep.)	0.133	0.107	0.197
Quiere ser independiente	0.006	0.050*	0.029*
Tradición familiar	0.040***	0.039**	0.040**
Complementar el ingreso familiar	-0.017**		
Mayor ingreso que como asalariado	0.015**	0.032**	0.016
No encontró empleo como asalariado	-0.023***	-0.003	0.014
Horario flexible	-0.021*	0.000	-0.029
Despido o recorte de personal	0.015	0.034	0.003
Encontró una buena oportunidad de neg.		0.065***	0.042**
Otro	0.007	0.041*	0.008
R cuadrada	0.035	0.026	0.023
Observaciones	27,890	7,997	13,339
Mujeres	0.100	0.090	0.204
Quiere ser independiente	0.018*	0.019	0.032*
Tradición familiar	0.046***	0.059**	-0.023
Complementar el ingreso familiar	-0.028***		
Mayor ingreso que como asalariado	0.001	0.048**	0.016
No encontró empleo como asalariado	-0.021	0.008	0.03
Horario flexible	-0.009	-0.007	0.026
Despido o recorte de personal	0.051	0.033	0.005
Encontró una buena oportunidad de neg.		0.026	0.013
Otro	-0.024*	-0.046*	-0.004
R cuadrada	0.0268	0.0235	0.024
Observaciones	11,895	3,263	11,353

\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$ . Las regresiones incluyen controles por la edad del dueño (lineal y cuadrado), sus años de escolaridad, y su estado civil. También incluyen efectos fijos por el número de años que tiene de haberse fundado el negocio o iniciado la actividad. 1992-1998 incluyen efectos fijos por año. Véase nota del cuadro 1.

En el Cuadro 4 la variable dependiente es 1 si después de haber iniciado el negocio el dueño ha solicitado crédito y 0 si no lo ha hecho. La solicitud puede ser a un banco comercial, banco de desarrollo, otras instituciones financieras, proveedores, amigos, parientes, o cualquier

Cuadro 5. Motivos para iniciar el negocio y no solicitó crédito porque no lo necesita

Variables explicativas: motivos para iniciar el negocio	Variable dependiente: 1 no solicitó crédito porque no lo necesita, 0 no solicitó crédito por otra razón		
	1992-1996	2002	2008
Hombres (media de la var. dep.)	0.532	0.678	0.576
Quiere ser independiente	-0.038***	-0.047	0.021
Tradición familiar	-0.016	-0.017	0.028
Complementar el ingreso familiar	0.015		
Mayor ingreso que como asalariado	-0.009	-0.055***	-0.001
No encontró empleo como asalariado	0.007	-0.075***	-0.050**
Horario flexible	0.019	-0.002	-0.022
Despido o recorte de personal	-0.036	-0.101*	-0.011
Encontró una buena oportunidad de neg.		-0.02	-0.009
Otro	0.034*	-0.043	0.031
R cuadrada	0.02	0.019	0.016
Observaciones	17,355	7,141	10,706
Mujeres	0.568	0.696	0.555
Quiere ser independiente	-0.059***	-0.065	-0.005
Tradición familiar	-0.061*	-0.017	0.003
Complementar el ingreso familiar	0.000		
Mayor ingreso que como asalariado	-0.029	0.001	0.025
No encontró empleo como asalariado	0.012	-0.044	-0.105***
Horario flexible	0.02	0.041	0.051
Despido o recorte de personal	0.039	0.004	-0.155*
Encontró una buena oportunidad de neg.		0.036	0.032
Otro	0.072**	0.02	0.066***
R cuadrada	0.0214	0.0264	0.027
Observaciones	7,016	2,970	9,035

\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$ . Las regresiones incluyen controles por la edad del dueño (lineal y cuadrado), sus años de escolaridad, y su estado civil. También incluyen efectos fijos por el número de años que tiene de haberse fundado el negocio o iniciado la actividad. 1992-1996 incluyen efectos fijos por año. El cuestionario de 1998 no incluye la pregunta sobre las razones por las que no solicitó crédito, motivo por el que se excluye de las estimaciones. Véase nota del cuadro 1.

otra fuente. Como en los cuadros anteriores, observamos que para algunos motivos el coeficiente es estadísticamente distinto de cero. Eso significa que *la demanda de crédito no es independiente del motivo*. Por ejemplo, de acuerdo con los resultados del periodo 92-98, para los hombres el motivo “tradición familiar” está asociado con una probabilidad 0.040 más alta de solicitar crédito, y el motivo “no encontró empleo como asalariado” está asociado con una probabilidad 0.023 más baja. Durante el mismo periodo, para las mujeres el motivo “tradición familiar” está asociado con una probabilidad 0.046 más alta de solicitar crédito, y el motivo “complementar el ingreso familiar” está asociado con una probabilidad 0.028 más baja. En otro ejemplo, las estimaciones de 2002 reflejan que para los hombres el motivo “encontró una buena oportunidad de negocio” está asociado con una probabilidad de solicitar crédito 0.065 más alta que la asociada al motivo “complementar el ingreso familiar”. En ese mismo año, para las mujeres el motivo “tradición

familiar” está asociado con una probabilidad de solicitar crédito 0.059 más alta que la asociada al motivo “complementar el ingreso familiar”.

En el Cuadro 5 la variable dependiente es 1 si después de haber iniciado el negocio el dueño no solicitó crédito porque no lo necesita y 0 si no lo hizo por otra razón. Como se puede observar en el Cuadro 5, el coeficiente para algunos motivos es estadísticamente distinto de cero. Esos resultados sugieren que *la razón por la que el dueño no solicita crédito no es independiente del motivo*. Si tomamos como ejemplo las estimaciones del periodo 92-96<sup>8</sup>, observamos que para los hombres el motivo “quiere ser independiente” está asociado con una probabilidad 0.038 más baja de responder “no lo necesito”. En ese mismo periodo, para las mujeres el motivo “tradicción familiar” está asociado con una probabilidad 0.061 más baja de responder “no lo necesito”. En otro ejemplo, las estimaciones de 2008 reflejan que para los hombres, el motivo “no encontró empleo como asalariado” está asociado con una probabilidad de responder “no lo necesito” 0.050 más baja que la asociada al motivo “complementar el ingreso familiar”. En el caso de las mujeres, la estimación es de 0.105 menos.

En el Cuadro 6, la variable dependiente para el periodo 92-98 es 1 si el dueño percibe la falta de crédito como un problema del negocio, y 0 si no lo percibe como un problema. En los años 2002 y 2008 la variable dependiente es 1 si el dueño percibe la falta de crédito como el problema más importante que enfrenta el negocio, y es 0 si no lo percibe como el problema más importante.<sup>9</sup> El Cuadro 6 muestra que el coeficiente de algunos motivos es significativamente distinto de cero. Ello sugiere que *percibir la falta de crédito como un problema del negocio, no es independiente del motivo*. Por ejemplo, los resultados del periodo 92-98 indican que para los hombres el motivo “tradicción familiar” está asociado con una probabilidad 0.019 más alta de percibir la falta de crédito como un problema del negocio. Utilizando el mismo periodo, para las mujeres el motivo “no encontró empleo como asalariado” está asociado con una probabilidad 0.021 más alta de percibir la falta de crédito como un problema. En otro ejemplo, de acuerdo con los resultados de 2002, para los hombres el motivo “despido o recorte de personal” está asociado

---

<sup>8</sup> El cuestionario de 1998 no incluye la pregunta sobre las razones por las que no solicitó crédito, motivo por el que se excluye de las estimaciones.

<sup>9</sup> Como se explicó con detalle en la sección II de este capítulo, en las rondas del periodo 1992-1998 se preguntó sobre los problemas del negocio, por lo que los encuestados podían seleccionar todas las alternativas que aplicaran. En 2002 y 2008 se preguntó por el problema más importante que enfrentaba su negocio, por lo que los encuestados solo podían seleccionar una opción.

Cuadro 6. Motivos para iniciar el negocio y la falta de crédito como problema del negocio

Variables explicativas: motivos para iniciar el negocio	Variable dependiente: 1 si la falta de crédito es un problema del negocio, 0 si no		
	1992-1998	2002	2008
Hombres (media de la var. dep.)	0.081	0.044	0.026
Quiere ser independiente	0.001	0.015	-0.001
Tradición familiar	0.019**	0.001	0.002
Complementar el ingreso familiar	-0.007		
Mayor ingreso que como asalariado	0.004	0.01	0.005
No encontró empleo como asalariado	-0.001	-0.007	0.008
Horario flexible	-0.01	0.005	0.012
Despido o recorte de personal	0.001	0.036*	0.005
Encontró una buena oportunidad de neg.		-0.003	-0.001
Otro	-0.004	0.015	0.000
R <sup>2</sup>	0.015	0.01	0.008
Observaciones	27,890	7,997	13,339
Mujeres (media de la var. dep.)	0.054	0.051	0.027
Quiere ser independiente	0.000	-0.054	-0.008
Tradición familiar	0.014	-0.015	-0.004
Complementar el ingreso familiar	0.01		
Mayor ingreso que como asalariado	0.006	-0.006	-0.018**
No encontró empleo como asalariado	0.021*	-0.009	0.005
Horario flexible	0.007	-0.017	-0.008
Despido o recorte de personal	0.026	-0.014	0.002
Encontró una buena oportunidad de neg.		-0.029*	-0.005
Otro	0.003	-0.038*	0.000
R <sup>2</sup>	0.0125	0.0236	0.00548
Observaciones	11,895	3,263	11,353

\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$ . Las regresiones incluyen controles por la edad del dueño (lineal y cuadrado), sus años de escolaridad, y su estado civil. También incluyen efectos fijos por el número de años que tiene de haberse fundado el negocio o iniciado la actividad. 1992-1998 incluyen efectos fijos por año. Véase nota del cuadro 1.

con una probabilidad 0.036 más alta de percibir la falta de crédito como el principal problema del negocio en comparación con la asociada al motivo “complementar el ingreso familiar”. Durante el mismo periodo, para las mujeres, el motivo “encontró una buena oportunidad de negocio” está asociado con una probabilidad 0.029 más baja de percibir la falta de crédito como el principal problema del negocio en comparación con la asociada al motivo “complementar el ingreso familiar”.

De los cuadros anteriores se desprende una lección: no todos los micronegocios son iguales. Las razones para comenzarlos importan tanto para sus expectativas, como para su tamaño y demanda de financiamiento. La evidencia sugiere que la teoría del productor centrada solo en la maximización de utilidades puede no retratar la naturaleza de muchos de estos negocios.

## V. El salario de reserva

En el contexto de los dueños de micronegocios el salario de reserva puede definirse como el salario por el que esos dueños estarían dispuestos a dejar su negocio y convertirse en empleados. En otras palabras, el salario de reserva es el monto en forma de salario por el que abandonarían su empresa. Ese monto hipotético es recabado por la ENAMIN de 2008. Los dueños de los micronegocios responden la pregunta “¿Cuál es el salario mensual por el que usted aceptaría dejar su negocio o actividad?” De los más de 30 mil entrevistados 14 528 mencionan un salario de reserva, y de ellos, 13 640 también declaran las ganancias promedio mensuales del negocio o actividad. Esas empresas representan a 4.5 millones de micronegocios, y para ellas es posible comparar las ganancias promedio con el salario de reserva.

La teoría económica tradicional considera que los negocios involucran mayor incertidumbre que los empleos. Los vaivenes de la demanda y de los precios de los insumos afectan las ganancias de los negocios. Al mismo tiempo, los salarios son en buena medida fijos. Mientras un empresario no sabe a cuánto ascenderán sus ganancias en los siguientes seis meses, un empleado sí sabe a cuánto ascenderá su salario.

La aversión al riesgo de la gran mayoría de las personas (el hecho de que preferimos lo cierto a lo incierto) sugiere que el salario de reserva debería ser menor a las ganancias promedio del negocio. Al tratarse de un equivalente sin incertidumbre debería ser más bajo. La diferencia entre el salario de reserva y las ganancias promedio es la prima sacrificada por evitar la incertidumbre. En ese sentido es parecida a las primas que pagamos por los seguros que compramos para evitar la incertidumbre de los gastos generados por accidentes o enfermedades.

Los datos de la ENAMIN 2008 muestran que el salario de reserva es menor a las ganancias promedio para una minoría. Sólo el 24% de los hombres y el 12% de las mujeres reportan un salario de reserva menor o igual a sus ganancias promedio. El 76% de los hombres y el 88% de las mujeres declararon un salario de reserva más alto que sus ganancias promedio.<sup>10</sup> La explicación no puede ser solamente aversión al riesgo, porque la diferencia tendría que ir en el sentido opuesto.

Si el salario de reserva es mayor que las ganancias entonces para dejar su micronegocio el dueño debería ser compensado con un monto

---

<sup>10</sup> Es necesario tener en cuenta que las preferencias del individuo y el desempeño del negocio varían con el tiempo, por lo que el salario de reserva también puede cambiar.

mayor a las ganancias que dejaría de obtener al abandonarlo. La evidencia presentada en las secciones anteriores puede ser útil para interpretar los datos. Si no solo importan los aspectos pecuniarios de los negocios y al tener un negocio el dueño goza de flexibilidad e independencia, es probable que para renunciar a esos beneficios deba ser compensado. Los datos muestran que el diferencial entre el salario de reserva y las ganancias promedio no es independiente del motivo por el que comenzó el negocio.

El Cuadro 7 presenta los resultados de cuatro regresiones en las que la variable dependiente es la diferencia porcentual entre el salario de reserva y las ganancias mensuales promedio.<sup>11</sup> Las variables explicativas son los motivos para iniciar el negocio y algunos controles demográficos. En el caso de los motivos, la categoría omitida es “para complementar el ingreso familiar”. Los coeficientes de los demás motivos son negativos y algunos significativos. Los controles demográficos no cambian los resultados cualitativos. Existen motivos asociados con una menor diferencia entre el salario de reserva y las ganancias promedio. Las estimaciones difieren entre hombres y mujeres. Para los hombres, los coeficientes de la escolaridad y la edad son significativos, pero no lo son para las mujeres.

No solo es interesante la comparación entre el salario de reserva y las ganancias. También el nivel del salario de reserva es informativo en sí mismo. De acuerdo con la encuesta 50% de los dueños dejarían su micronegocio por un salario de 6 000 pesos al mes, y 90% lo dejarían por 15 000 pesos mensuales. Una forma de interpretar esas cifras es que los micronegocios tienen oportunidades de crecimiento limitadas que se reflejan en un flujo esperado de ingresos relativamente modesto. Un empresario que sabe que su idea o su producto valen, no va a desaprovecharlo por un trabajo que paga 6 000 pesos al mes.

A pesar de que la evidencia sobre el salario de reserva no es concluyente, sugiere que un modelo tradicional puede no ser apropiado para explicar la existencia o comportamiento de muchos micronegocios. La evidencia da cabida a explicaciones más allá de la pura maximización de ganancias como razón para tener un negocio.

---

<sup>11</sup> El diferencial fue calculado como el logaritmo natural del salario de reserva menos el logaritmo natural de las ganancias promedio mensuales.



Cuadro 7. Motivos para iniciar el negocio y diferencia entre salario de reserva y ganancias promedio

Variable explicativa:	Variable dependiente: logaritmo natural del salario de reserva menos el logaritmo natural de las ganancias promedio (2008)			
	Hombres		Mujeres	
	A	B	C	D
Motivos para iniciar el negocio:				
Quiere ser independiente	-0.123***	-0.118***	-0.128***	-0.123***
Tradición familiar	-0.096***	-0.076***	-0.101***	-0.096**
Mayor ingreso que como asalariado	-0.140***	-0.131***	-0.093***	-0.091***
No encontró empleo como asalariado	-0.046**	-0.047**	-0.010	-0.010
Horario flexible	-0.021	-0.022	-0.067*	-0.063*
Pérdida de empleo anterior	-0.047	-0.053	-0.015	-0.016
Encontró una buena oportunidad de neg.	-0.128***	-0.128***	-0.141***	-0.140***
Otro	-0.015	-0.019	-0.037*	-0.035*
Controles demográficos:				
Escolaridad		0.004***		-0.000
Edad		-0.007***		-0.000
Edad al cuadrado		0.000***		0.000
Estado civil		-0.015		0.006
R cuadrada	0.044	0.052	0.036	0.036
Observaciones	7847	7846	5739	5738

\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$ . Las regresiones incluyen efectos fijos por el número de años que tiene de haberse fundado el negocio o iniciado la actividad.

## VI. Discusión de los hallazgos

La gran mayoría de las empresas en México son de menos de cinco trabajadores. Esas empresas no necesariamente coinciden con lo que viene a la mente al pensar en empresarios. Muchas de ellas comenzaron no por una buena idea o una buena oportunidad. Muchas parecen ser formas de autoempleo o situaciones transitorias. Otras parecen ofrecer al dueño flexibilidad e independencia. El modelo teórico de maximización de utilidades en el que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno iguale el costo de oportunidad, no parece aplicar para estas microempresas.

Si ese es el caso, entonces también es probable que la demanda de financiamiento no sea lo que prediría un libro de texto. Los micronegocios que son más bien trabajos no tienen grandes perspectivas de crecimiento. Probablemente no están muriéndose de ganas por tener crédito bancario. Sería una política inapropiada tratar de que esos micronegocios contraigan deudas innecesarias con la banca. También sería ineficiente utilizar recursos públicos para fomentar políticas con ese tipo de consecuencias.

## Referencias

- Hurst, Erik y Benjamin Pugsley, 2011, “What Do Small Businesses Do?”, NBER Working Paper (17041).
- Roy, A., 1951, “Some Thoughts on the Distribution of Earnings”. *Oxford Economic Papers* 3 (2): 135-146.
- The Gallup Organization, 2010, “Entrepreneurship in the EU and beyond”, *Flash Eurobarometer* (283). <http://ec.europa.eu> (acceso junio 2012).

## Anexo

Significancia de las diferencias entre los coeficientes de los motivos en las regresiones con datos de 1992-98

Motivo	Motivo							
	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Continuará con el negocio (ver Cuadro 2)</b>								
1	-	***	***		***	***	***	***
2		-	***	***	***	***	***	***
3	†††	†††	-	***	***		***	
4	††		††	-	***	***	***	***
5	†††	†††	†††	†††	-	***	**	***
6	†††	†††		†††	††	-	**	
7	†††	†††	†††	†††		††	-	***
8	†††	†††		†	†††		††	-
<b>Número de personas ocupadas (ver Cuadro 3)</b>								
1	-	***	***		***	***	***	***
2	†††	-	***	***	***	***	***	***
3	†††	†††	-	***	***			***
4		†††	†††	-	***	***	***	***
5	†††	†††		†††	-	*		***
6	†††	†††	†	†††		-		***
7		†††	††		††	†††	-	***
8	†††	†††		†††		††	†	-
<b>Solicitó crédito (ver Cuadro 4)</b>								
1	-	***	***		***	***		
2	††	-	***	***	***	***	**	***
3	†††	†††	-	***			***	***
4		†††	†††	-	***	***		
5	†††	†††		†	-		***	***
6	††	†††	†			-	***	**
7			†††	†	††	††	-	
8	†††	†††		††			††	-

- No aplica. Para hombres: \* valor  $p < .10$ , \*\* valor  $p < .05$ , \*\*\* valor  $p < .01$ . Para mujeres: † valor  $p < .10$ , †† valor  $p < .05$ , ††† valor  $p < .01$ . Motivos: 1. Quiere ser independiente, 2. Tradición familiar, 3. Complementar el ingreso familiar, 4. Mayor ingreso que como asalariado, 5. No encontró empleo como asalariado, 6. Horario flexible, 7. Despedido o recorte, 8. Otro.

Significancia de las diferencias entre los coeficientes de los motivos en las regresiones con datos de 1992-98

Motivo	Motivo							
	1	2	3	4	5	6	7	8
No solicitó crédito porque no lo necesita (ver Cuadro 5)								
1	-		***	**	***	***		***
2		-	*			*		***
3	†††	††	-	**			**	
4				-				***
5	††	††			-		**	*
6	†††	††		†		-	**	
7							-	***
8	†††	†††	†††	†††	††	†		-
La falta de crédito es un problema del negocio (ver Cuadro 6)								
1	-	***						
2		-	***	**	***	***	*	***
3			-	**				
4				-		*		
5	††				-			
6						-		
7							-	
8								-

- No aplica. Para hombres: \* valor  $p < .10$ , \*\* valor  $p < .05$ , \*\*\* valor  $p < .01$ . Para mujeres: † valor  $p < .10$ , †† valor  $p < .05$ , ††† valor  $p < .01$ . Motivos: 1. Quiere ser independiente, 2. Tradición familiar, 3. Complementar el ingreso familiar, 4. Mayor ingreso que como asalariado, 5. No encontró empleo como asalariado, 6. Horario flexible, 7. Despido o recorte, 8. Otro.