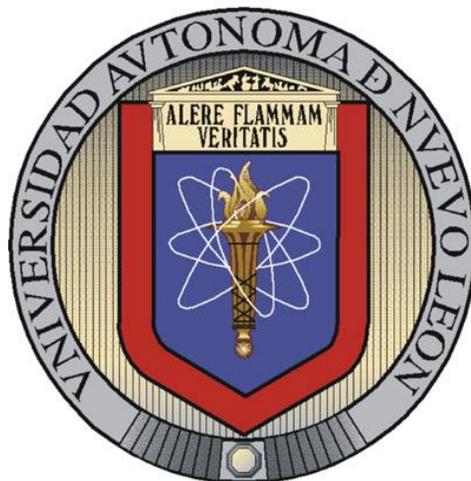


UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN



TESIS

**MOTIVOS PARA EMPRENDER MICRONEGOCIOS FAMILIARES
EN MÉXICO Y SU RELACIÓN CON LA EXPECTATIVA DE
CONTINUIDAD DE SUS PROPIETARIOS**

POR

JOSÉ GUADALUPE QUEVEDO GARZA

**COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL GRADO
DE DOCTOR EN FILOSOFÍA CON ESPECIALIDAD EN
ADMINISTRACIÓN**

MAYO, 2020

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN
CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y POSGRADO

**MOTIVOS PARA EMPRENDER MICRONEGOCIOS FAMILIARES EN
MÉXICO Y SU RELACIÓN CON LA EXPECTATIVA DE
CONTINUIDAD DE SUS PROPIETARIOS**

Aprobación de la Tesis por el Comité

Dr. Elías Alvarado Lagunas
Presidente

Dr. Gustavo Juan Alarcón Martínez
Secretario

Dra. Adriana Segovia Romo
Vocal 1

Dr. Joel Mendoza Gómez
Vocal 2

Dra. María de Jesús Araiza Vázquez
Vocal 3

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Declaro solemnemente que el documento que en seguida presento es fruto de mi propio trabajo, y hasta donde estoy enterado no contiene material previamente publicado o escrito por otra persona, excepto aquellos materiales o ideas que por ser de otras personas les he dado el debido reconocimiento y los he citado debidamente en la bibliografía o referencias.

Declaro además que tampoco contiene material que haya sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro grado o diploma de alguna universidad o institución.

Nombre: José Guadalupe Quevedo Garza

Fecha: Mayo 2020

Firma: _____

NOTA DE SALVEDAD DE RESPONSABILIDAD INSTITUCIONAL

“La Facultad de Contaduría Pública y Administración y el Centro de Desarrollo Empresarial y Posgrado (CEDEEM) de la Universidad Autónoma de Nuevo León, no se hace responsable de los conceptos emitidos por las personas investigadoras en su trabajo, solo velará por el rigor científico metodológico y ético del trabajo en aras de la búsqueda de la verdad y la justicia”.

“El trabajo de investigación realizado pasa a ser propiedad de la Universidad Autónoma de Nuevo León”.

DEDICATORIA

A mis padres María Felicitas y José Guadalupe por enseñarme con su ejemplo a trabajar fuerte y alcanzar todo lo que me proponga. Todo lo que soy, se lo debo a ellos.

Con mucho cariño a mi esposa María de Jesús, por ser el pilar de la familia que juntos formamos; así como a su constante apoyo y estímulo para seguir adelante en todo lo que nos proponemos.

A mis hijos José, Roberto, Diana, Daniel, Elena, David y Carlos que son mi mayor motivación para darle propósito a mi vida. ¡Los quiero a todos!

A mi hijo Carlos por motivarme a iniciar el doctorado y por ser mi compañero incansable en muchísimas noches de desvelo. ¡Te admiro por tus propósitos y empeño!

A mis nietecitos Claudia, José, Alejandro, Paulina, Daniela, Jimena y a todos los que nacerán y serán mis propósitos cumplidos. ¡Los quiero a todos!

A mi nietecita Jimena. Tú partida dejó un inmenso vacío en nuestros corazones, tengo la esperanza de un día poder gozar la eternidad de tu presencia. ¡Te amo preciosa!

A mi gran amigo Juan Gerardo Chapa Barrera, de quien recibí siempre su apoyo y amistad incondicional; así como por ser mi compañero de: línea de investigación, estudio, actividades, escritura de artículos, viajes y congresos. Por ser mi guía en la tecnología y compañero en muchísimas noches de trabajo y desvelo por cuatro años. ¡Gracias por siempre amigo!

Al Dr. Elías Alvarado Lagunas, Director de mi tesis, mentor y querido amigo, quien con su experiencia y sabios consejos me guio exitosamente en el desarrollo y culminación de esta Tesis Doctoral.

AGRADECIMIENTOS

Al Dr. Elías Alvarado Lagunas, Director de mi tesis, maestro y querido amigo, quien con su experiencia, me guio exitosamente en el desarrollo y culminación de esta Tesis Doctoral.

A la Dra. Adriana Segovia Romo y al Dr. Gustavo Juan Alarcón Martínez por su apoyo intelectual, tutorías y sabios consejos para el desarrollo exitoso de mi investigación doctoral.

Al Dr. Joel Mendoza Gómez de quien recibí por años palabras de afecto en el saludo cotidiano e inspiración para continuar con mis estudios.

A la Dra. María de Jesús Araiza por aceptar formar parte de mi comité y atenderme siempre con disponibilidad y afecto.

Al Dr. Mohammad Ayub Khan, apreciable colega, director y querido amigo. Con su ejemplo, rectitud y humildad, me guio y apoyó a continuar con mis estudios.

A los doctores José Nicolás Barragán Codina y Juan García Sordo por sus valiosas recomendaciones para ingresar al doctorado.

A los doctores César Sepúlveda, Mauricio González y Norma Alicia Hernández por su valioso apoyo administrativo y laboral.

A las autoridades de la UANL, de FACPYA, del CEDEEM, al Honorable Comité Doctoral por brindarme la oportunidad de participar en el Doctorado y a todos mis profesores del doctorado quienes con su experiencia han sido una excelente guía durante todo el proceso.

A mis compañeros y amigos de generación del Doctorado en Filosofía con Especialidad en Administración: Juan Gerardo, Héctor, Luz María, Crescencio, Sofía, Cristóbal, Lidia y Ana. A todos ellos, mi especial reconocimiento y agradecimiento por su invaluable apoyo en cada uno de los momentos que vivimos durante cuatro años.

ABREVIATURAS Y TÉRMINOS TÉCNICOS

CE:	Censos Económicos.
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas.
DUDH:	Declaración Universal de los Derechos Humanos.
ENADID:	Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica.
ENAMIN:	Encuesta Nacional de Micronegocios de México.
ENOE:	Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo de México.
EE. UU.:	Estados Unidos de América.
FBM:	<i>Family Business Magazine</i> de Estados Unidos.
INEGI:	Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México.
INSEE:	Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia.
LOGIT:	Modelo de Elección Discreta Binaria.
MIPYMES:	Micros, Pequeñas y Medianas Empresas.
OCDE:	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos.
ONU:	Organización de las Naciones Unidas.
OTI:	Organización Internacional del Trabajo.
PNB:	Producto Nacional Bruto.
SBA:	<i>Small Business Administration</i> de Estados Unidos.
SE:	Secretaría de Economía de México.
SIAN:	Sistema de Clasificación de Unidades Económicas de América del Norte.
SPSS:	<i>Statistical Package for the Social Sciences</i> .
UE:	Unión Europea.

GLOSARIO

- Continuidad: pasos y procesos que se ponen en marcha para garantizar que funciones esenciales sigan sucediendo.
- Empleo: acción de generar trabajo y puestos laborales remunerados.
- Emprendedor de negocio: persona que desarrolla una idea de negocio y la pone en marcha asumiendo responsabilidades.
- Emprender: capacidad de organizar y manejar una acción que puede tener riesgos con el fin de obtener un beneficio o ganancia.
- Expectativa: esperanza, sueño o ilusión de cumplir un determinado propósito en un futuro cercano.
- Micronegocio: negocio de tamaño pequeño que varía de acuerdo a cada país y cuenta con máximo diez empleados y una facturación acotada.
- Micronegocio familiar: pequeño negocio que por lo general carece de utilidades y que sus integrantes perciben el sueldo como una utilidad percibida.
- Motivos: circunstancia, razón, acción, impulso que mueve a una persona a tener una intención de crear, hacer, realizar o provocar que algo suceda.
- Oportunidad de negocio: situación favorable para generar ingresos adicionales y transformarla en una empresa formada.
- Salario: remuneración o pago que recibe una persona por una jornada de trabajo.
- Sobrevivencia de la empresa: capacidad de mantener en el tiempo la operación y rentabilidad de un negocio.

ÍNDICE

RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO 1. NATURALEZA Y DIMENSIÓN DEL ESTUDIO	4
1.1 Antecedentes de la continuidad de los micronegocios.....	4
1.1.1 Las unidades económicas de micronegocios generales y familiares en el mundo.....	8
1.1.2 Las unidades económicas de micronegocios familiares en México.....	12
1.1.3 Mapa conceptual del planteamiento del problema.....	13
1.2 Planteamiento del problema de investigación.....	14
1.2.1 Antecedentes teóricos relacionados con las empresas familiares.....	16
1.2.2 Antecedentes teóricos sobre la continuidad de un negocio familiar.....	17
1.2.3 Relación teórica de la variable continuidad en el negocio con las independientes.....	19
1.2.4 Justificación teórica aplicada a las variables independientes.....	20
1.3 Pregunta de investigación.....	22
1.4 Objetivo de la investigación.....	23
1.4.1 Objetivos metodológicos de investigación.....	23
1.5 Hipótesis de la investigación.....	24
1.5.1 Hipótesis general.....	24
1.5.2 Hipótesis específicas.....	24
1.5.3 Modelo gráfico de las hipótesis.....	26
1.6 Metodología.....	28
1.7 Justificación y aportaciones del estudio.....	29
1.8 Delimitaciones del estudio.....	32
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	33
2.1 Marco contextual de la variable dependiente.....	33
2.1.1 Teorías sobre la continuidad con el negocio.....	33
2.1.2 Estudios de investigaciones aplicadas a la continuidad de los micronegocios.....	35
2.2 Marco contextual de las variables independientes.....	43
2.2.1 Teorías sobre los motivos para emprender.....	43
2.2.2 Estudios de investigaciones aplicadas a los motivos para emprender.....	57
2.3 Características demográficas del microempresario de negocios familiares.....	67
2.4 Sectores económicos que influyen en la continuidad de los micronegocios.....	75
2.5 Modelo de relaciones teóricas con las hipótesis.....	76

CAPÍTULO 3. ESTRATEGIA METODOLÓGICA	81
3.1 Tipos y diseño de la investigación.....	81
3.1.1 Tipo de investigación.....	81
3.1.2 Diseño de investigación.....	82
3.2 Método de recolección de datos.....	82
3.2.1 Instrumento de recolección de datos.....	82
3.2.2 Operacionalización de las variables de las hipótesis.....	85
3.3 Población, marco muestral y muestra.....	88
3.3.1 Población.....	88
3.3.2 Marco muestral.....	89
3.3.3 Muestra.....	90
3.3.4 Sujetos de estudio.....	91
3.4 Modelo empírico analítico.....	92
3.5 Método de análisis.....	93
3.6 Codificación de las variables de estudio.....	97
CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DE RESULTADOS	100
4.1 Resultados descriptivos del propietario de micronegocios familiares.....	100
4.1.1 Estadísticos descriptivos de las variables demográficas y sector económico...	100
4.1.2 Estadísticos descriptivos de las variables sobre motivos para emprender.....	105
4.2 Análisis estadístico de la regresión logística binaria.....	106
4.3 Comprobación de hipótesis.....	109
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES	114
5.1 Discusión de los resultados.....	114
5.2 Implicaciones teóricas.....	118
5.3 Aportaciones prácticas.....	123
5.4 Limitaciones de la investigación.....	124
5.5 Recomendaciones.....	125
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	127
ANEXOS	146
Anexo 1 Instrumento de recolección de datos del INEGI.....	146
Anexo 2 Resultados de salida.....	162
Anexo 3 Resultados consolidados de las 200 regresiones.....	195
Anexo 4 Ejercicios de convergencia de las betas.....	200

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Mapa conceptual del problema a estudiar.....	14
Figura 2. Modelo gráfico de las hipótesis.....	27

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Unidades económicas y personal ocupado en porcentaje por estrato.....	6
Tabla 2. Criterios de estratificación utilizados por la Unión Europea y la OCDE.....	9
Tabla 3. Criterios de estratificación utilizados en Francia, EE. UU. y la CEPAL.....	9
Tabla 4. Criterios de definición de empresas en diferentes países de Latinoamérica.....	10
Tabla 5. Criterio de estratificación de las empresas en México.....	12
Tabla 6. Conceptos similares a la continuidad o perdurabilidad de los negocios.....	37
Tabla 7. Principales estudios relacionados a la continuidad o perdurabilidad de negocios.....	39
Tabla 8. Definiciones de empresa familiar.....	73
Tabla 9. Relaciones teóricas de las variables dependiente e independientes.....	76
Tabla 10. Operacionalidad de las variables de motivos para emprender.....	85
Tabla 11. Operacionalidad de las variables demográficas y de sector de actividad.....	87
Tabla 12. Operacionalidad de la variable de la hipótesis continuar con el negocio.....	88
Tabla 13. Marco muestral por entidad federativa.....	89
Tabla 14. Tamaño de la muestra.....	91
Tabla 15. Identificación de sujetos de estudio.....	92
Tabla 16. Variable dependiente e independientes de investigación.....	98
Tabla 17. Resultados descriptivos de género.....	101
Tabla 18. Resultados descriptivos de edad.....	102
Tabla 19. Resultados descriptivos de nivel educativo.....	103
Tabla 20. Resultados descriptivos de estado civil.....	104
Tabla 21. Resultados descriptivos de sector de actividad.....	104
Tabla 22. Motivos de los microempresarios mexicanos para crear un negocio familiar.....	105
Tabla 23. Tabla de betas de las variables significativas.....	107
Tabla 24. Tabla de betas de las variables significativas con su <i>Odds Ratio</i>	109
Tabla 25. Resultados de las hipótesis relacionadas con los motivos para emprender.....	110
Tabla 26. Resultados de las hipótesis relacionadas con las características demográficas.....	111
Tabla 27. Resultados de las hipótesis relacionadas con el sector de actividad.....	112

RESUMEN

La presente tesis doctoral tuvo como objetivo estudiar los motivos que influyen para emprender microempresas familiares en México relacionados con la expectativa de continuidad por parte de sus propietarios. Asimismo, se estudiaron las características demográficas del microempresario mexicano y cuatro sectores de actividad económica para identificar la forma en que ambos aspectos inciden en la continuidad de este tipo de microempresas. Se partió de la hipótesis de que los motivos o razones para emprender microempresas familiares, las características demográficas y las actividades de sector tendrían relación con la expectativa de continuidad de los propietarios de negocios de este tipo en México. Para dar respuesta a la pregunta de investigación (la cual se especifica en el Capítulo 1), se tomó como fuente de datos las estadísticas nacionales generadas y proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) para el año 2012. El alcance geográfico de la muestra de estudio abarcó las 32 entidades federativas del país y se identificó como unidad de estudio a los dueños de microempresas familiares y mixtas pertenecientes a diferentes sectores económicos en el territorio nacional. Para el análisis de los datos y la comprobación de las hipótesis propuestas en este estudio, se aplicó un modelo de regresión logística binaria y se realizaron 200 iteraciones de regresión logística en las que se tomó a la continuidad como variable dependiente y 30 variables independientes con el objeto de cuantificar los efectos de las variables explicativas sobre la probabilidad de que un microempresario mexicano continúe operando, o no, su microempresa familiar. Con base en los resultados, se observa que del total de las hipótesis planteadas tres de ellas son aceptadas. Se destaca, dentro de otros hallazgos, que los microempresarios que iniciaron un negocio motivados por el deseo de ejercer un oficio tienen mayor probabilidad de continuar con su micronegocio familiar que aquellos que lo crearon motivados por otra razón.

Palabras clave: continuidad, micronegocio, familia, emprender, motivos.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, en México existe una grave problemática relacionada con la continuidad de las microempresas familiares. La tasa de mortalidad reportada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) es demasiado alta para este tipo de negocios. Sólo el 30% de los emprendimientos creados sobrevive al llegar al tercer año de su fundación, con un promedio general de vida aproximado de 6.9 años (INEGI, 2014). Los censos económicos del país especifican la importancia que tiene el emprendimiento y la sobrevivencia de las microempresas familiares para la economía del país.

El país se está transformando de una economía basada en grandes empresas nacionales generadoras del mayor empleo y riqueza a una estructura de micro, pequeñas y medianas empresas que se convierten en un gran acelerador económico (SE, 2015). Por lo anterior, el estudio de los motivos de emprendimiento de micronegocios familiares y la continuidad de este tipo de negocios es de suma importancia para el crecimiento económico del país y para el sostén de millones de mexicanos que dependen de los ingresos que les genere el negocio familiar.

En la investigación literaria se encontró que existen muy pocos estudios para el ámbito nacional e internacional que profundicen con el enfoque que se propone en esta investigación para abordar este importante tema de repercusión nacional. Por lo tanto, la presente tesis doctoral tiene como objetivo analizar estadísticamente los motivos de emprendimiento que están relacionados con la expectativa de continuidad de los propietarios de micronegocios familiares en México.

La investigación contempla cuatro capítulos de desarrollo del tema y uno de conclusiones. En el primer capítulo se describen los antecedentes del problema a estudiar, las unidades económicas de micronegocios en algunos países y la situación de las unidades económicas de micronegocios familiares en México. Posteriormente, se detalla el planteamiento del problema de investigación, los factores que influyen en él, los antecedentes teóricos del fenómeno a estudiar, la pregunta central de investigación, el objetivo general del estudio, la hipótesis general y puntos como la metodología, justificación y delimitaciones del estudio

con la finalidad de enmarcar de forma completa y clara el propósito de la tesis doctoral y los resultados que aporta.

El segundo capítulo considera el marco teórico de la investigación, es decir, la literatura presentada que sustenta las variables independientes o predictivas y la variable dependiente. Asimismo, se establece un análisis documental que introduce las teorías que avalan la investigación presentada respecto al fenómeno de creación de empresas y se describen las hipótesis específicas y el modelo gráfico de las hipótesis de este estudio.

El tercer capítulo muestra el tipo y diseño de investigación, el método de recolección de datos, el instrumento de recolección utilizado, la población sujeta de estudio, el marco muestral y la muestra utilizada por el INEGI para obtener la estadística nacional. Finalmente, se especifica el método de análisis que será empleado para interpretar la información estadística nacional que utiliza la presente tesis.

El cuarto capítulo contempla el reporte de resultados considerando el modelo de análisis estadístico de regresión logística binaria, con el objeto de cuantificar los efectos de las variables explicativas sobre la probabilidad de que un microempresario mexicano continúe operando, o no, su microempresa familiar. En consecuencia, se detallan los estadísticos descriptivos y los resultados explicativos obtenidos en el estudio.

El quinto capítulo está dedicado a presentar las conclusiones del estudio, los hallazgos, las implicaciones teóricas y metodológicas, las aplicaciones prácticas, las limitaciones de la investigación, los resultados empíricos traducidos en recomendaciones para la realidad práctica y sugerencias de investigación futura sobre el tema en México.

Por lo anterior, la investigación presentada es de importancia debido a que muestra los efectos de las variables explicativas sobre la continuidad de negocio de las microempresas familiares en México.

CAPÍTULO 1. NATURALEZA Y DIMENSIÓN DEL ESTUDIO

En este primer capítulo se describen los antecedentes del problema a estudiar, el contexto de la situación actual en algunos otros países y en México. Posteriormente, se detallan el planteamiento del problema de investigación y los factores que influyen en él, los antecedentes teóricos del fenómeno a estudiar, la pregunta central de investigación, el objetivo general del estudio y los objetivos específicos a medir, la hipótesis general y puntos como la metodología, justificación, aportaciones y sus delimitaciones espaciales, demográficas y temporales con la finalidad de enmarcar de forma completa y clara el propósito de la tesis y los resultados que aporta.

1.1. Antecedentes de la continuidad de los micronegocios

En el año 2015, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) reportó que anualmente en el país se incorporaban aproximadamente 400,000 unidades nuevas de negocio a la actividad económica, de las cuales la mayor parte era micronegocios (menos de 10 empleados), pequeñas empresas (menos de 50 empleados) y medianas empresas (de 51 a 250 empleados) a las que se les conoce como MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas). A pesar del crecimiento mencionado, la tasa de mortalidad afecta considerablemente el número de unidades incorporadas en el año y representa la principal preocupación de este estudio; en México, la tasa de mortalidad de los nuevos negocios es muy alta, solo el 30% de los negocios creados llegan al tercer año de su fundación con un promedio de vida de 6.9 años (INEGI, 2015).

De acuerdo con los indicadores nacionales, se observa una reducción considerable en el crecimiento del número de unidades económicas y en el total de puestos de trabajo generados, que inicia en el año 2008 a causa de los efectos de la crisis inmobiliaria en los Estados Unidos (EE. UU.) y su repercusión en México. Ante tal situación, promover el nacimiento y crecimiento sostenido de las micro, pequeñas y medianas empresas a nivel nacional se debe convertir en una importante estrategia de instituciones, gobiernos locales y federal con el objetivo de recuperar y mejorar los indicadores económicos del país debido a

que la economía de México depende, en gran medida, de las aportaciones económicas de productos y servicios realizados por las MIPYMES en sus diferentes sectores económicos.

El Censo Económico 2014 del INEGI reporta la importancia de los mencionados estratos de negocios por sus aportes al número total de empresas y al personal total ocupado (Tabla 1). El total de unidades económicas del sector privado y paraestatal que posee el país es de 4,230,745, de las cuales 4,222,970 (99.8%) son micro, pequeñas y medianas empresas (más de 99 empresas de cada 100) y se desglosan de la siguiente manera: el 95.4% corresponde a micronegocios (4,035,903), el 3.6% (153,733), a pequeñas, el 0.8% (33,334), a medianas y tan solo el 0.20% (7,775) del total corresponde a grandes empresas. Mientras que este último estrato aporta el 64% del Producto Bruto Total (PBT) del país, las micro, pequeñas y medianas empresas aportan un 36%.

En tanto, en relación al aporte del personal ocupado total se desglosa de la siguiente manera (Tabla 1): el 39.8% trabaja en micronegocios, el 15.10%, en pequeñas empresas, el 16.30% trabaja en medianas empresas y el 28.8% restante labora en grandes empresas. Las empresas que tienen de cero a 250 empleados generan 71 de cada cien empleos en el país, mientras que las empresas estratificadas como grandes aportan alrededor de 29 de cada cien (INEGI, 2014).

Es importante considerar que el 90% del total de micro, pequeñas y medianas empresas en México son de carácter familiar (INEGI, 2014). Como se puede observar, las micro, pequeñas y medianas empresas como estrato tienen gran importancia en la generación de unidades económicas y empleo nacional, a la vez que representan un elemento fundamental de la economía mexicana.

Tabla 1. Unidades económicas y personal ocupado en porcentaje por estrato

Estratificación por número de empleados	Unidades económicas (porcentaje)	Personal ocupado (porcentaje)
0 a 10	95.40%	39.80%
11 a 50	3.60%	15.10%
51 a 250	0.80%	16.30%
251 o más personas	0.20%	28.80%

Fuente: Censos Económicos (2014).

Es importante mencionar que muchos de los micronegocios emprendidos y reportados por el INEGI entran en la categoría de los llamados micronegocios familiares, los cuales tienen un camino muy difícil que recorrer desde sus inicios y durante su existencia para lograr sobrevivir el máximo tiempo posible.

Según el INEGI (2012), existen varias posibles causas que motivan el emprendimiento de micronegocios familiares en México tales como la tradición familiar, mejorar el ingreso, practicar un oficio, la falta de empleo, etcétera, y otros problemas que a la vez hacen el camino más difícil a los micro emprendedores que poseen un negocio familiar y que generan cierres del negocio como son la falta de crédito, el exceso de deudas, aumentos en los precios de materias primas, impuestos altos, la falta de disponibilidad de tiempo, entre otros. Estos aspectos prácticamente impiden mantener “activo” el negocio familiar y lastimosamente “invita” a cerrarlo o, en otra posibilidad, a integrarlo a la economía informal para tratar por cualquier medio de continuar con su existencia.

Conviene señalar que la mayoría de las microempresas familiares nace de la iniciativa emprendedora de personas que aspiran a construir un patrimonio y asegurar el futuro de sus familias, muchas veces motivadas y desesperadas por el desempleo y la falta de oportunidades de trabajo que les ofrece el mercado. La gran mayoría de los emprendimientos en México se realiza arriesgando recursos económicos personales conformados por ahorros y préstamos entre los integrantes de la familia, los cuales es importante recuperar y hacer crecer. En caso contrario, al fracasar los inicios del negocio se

agrava la precaria situación económica de millones de familias y se afecta directamente a la economía nacional (INEGI, 2012).

El INEGI, por medio de la encuesta Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), recolecta información directa de los dueños de micronegocios del área urbana y rural de todo el país. La ENAMIN obtiene información sobre las principales características de los micronegocios como son sus formas de operación, recursos productivos, organización, gastos, ingresos, características de la población, condiciones de trabajo, entre otros. Adicionalmente, también menciona en los mismos periodos la intención que tiene cada uno de los propietarios de micronegocios familiares encuestados de continuar o no con la operación del negocio dado su desempeño y expectativa en el periodo de estudio.

La presente investigación se plantea el propósito de explicar los motivos para emprender microempresas familiares en México y su relación con la expectativa de continuidad de sus propietarios. Este propósito toma en cuenta la relevancia del tema, la problemática antes referida, que afecta a millones de micronegocios familiares mexicanos, así como el aporte de la información estadística nacional.

Para la investigación se incluyen como variables independientes los siguientes motivos para emprender un micronegocio familiar en México: la tradición familiar, complementar ingreso familiar, mejorar el ingreso, oportunidad de negocio, ejercer oficio, única forma de ingreso, no contar con experiencia, no tener la escolaridad requerida, estar sobrecapacitado, empleos mal pagados, buscar un horario flexible, no contar con empleo y una serie adicional de variables de control con las que se estudiará su efecto sobre la variable dependiente que identificamos como la expectativa de continuidad que tiene el propietario de seguir operando, o no, su micronegocio familiar.

Adicionalmente, en el estudio se consideran variables independientes de clasificación a las que se relaciona con las características demográficas de los microempresarios y con los sectores de actividad de los micronegocios. El estudio toma como base la información generada por el INEGI en la encuesta ENAMIN para el año 2012. La aplicación de la

investigación utiliza estadística de alcance nacional e involucra la información pública de los micronegocios de los distintos sectores de la economía del país.

A continuación se mencionan aspectos relacionados con las unidades económicas objeto de estudio en otros países y en México.

1.1.1. Las unidades económicas de micronegocios generales y familiares en el mundo

El resumen de los Censos Económicos (CE) en el año 2014 menciona que, en la gran mayoría de los países del mundo, más del 90% de las unidades económicas son micro, pequeñas y medianas. Estos negocios generan más de la mitad del empleo y un poco menos de la mitad del producto nacional. En muchos países representan el sector más dinámico de sus economías, aportando consumo, ideas, productos, impuestos y nuevas plazas de trabajo que los países requieren para su estabilidad y sano crecimiento. En los países industrializados y, por igual, en las economías en desarrollo, se manejan diferentes criterios para estratificar a las unidades económicas, siendo un elemento en común el número de personas que laboran en la empresa como el indicador más importante (Censos Económicos 2014).

La Unión Europea (UE) y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) determinan como base de estratificación al personal ocupado y las ventas de las unidades económicas. A continuación se presentan los criterios de estratificación de empresas que utiliza la Unión Europea (CE, 2014) (Tabla 2).

Tabla 2. Criterios de estratificación utilizados por la Unión Europea y la OCDE

Tamaño de la empresa	Personal ocupado total	Ventas en euros	Balance anual en euros
Micro	Hasta 0 a 9	Menor a 2 millones	Menor a 2 millones
Pequeña	Hasta 10 a 49	Menor a 10 millones	Menor a 10 millones
Mediana	Hasta 50 a 249	Hasta 50 millones Mayor a 50 millones	Menor a 43 millones
Grande	Más de 250	Mayor a 50 millones	Mayor a 43 millones

Fuente: Censos Económicos (2014).

Otras naciones europeas estratifican considerando a las unidades económicas en función del personal ocupado y las ventas anuales, como es el caso de Hungría; algunas otras, entre las que destacan España, Holanda y Francia, definen a sus empresas utilizando solamente el criterio de personal ocupado. En el caso de Estados Unidos, el criterio de estratificación es también el personal ocupado, con excepción de algunas actividades económicas en las que se consideran los ingresos anuales (CE, 2014). En la Tabla 3 se muestran los criterios de estratificación que se aplican en el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos (INSEE) de Francia, en la *Small Business Administration* (SBA) de Estados Unidos y en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para Latinoamérica.

Tabla 3. Criterios de estratificación utilizados en Francia, EE. UU. y la CEPAL

Institución	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
INSEE	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 251 a 1000
SBA	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 251 a 500
CEPAL	Pequeña	Entre 5 y 49
	Mediana	de 50 a 250

Fuente: Censos Económicos (2014).

Para Latinoamérica los indicadores muestran que alrededor del 95 y 99% del total de empresas son micro, pequeñas y medianas empresas y que el estrato más grande en número de unidades económicas lo conforma los micronegocios que representa entre el 60 y 90% del total existente. Similar es el caso de México con más de un 95% del total de empresas integrado por micronegocios.

Adicionalmente, basado en lo reportado por Saavedra y Hernández (2007), destaca la heterogeneidad de los criterios utilizados en Latinoamérica para definir a las microempresas y otras unidades económicas (Tabla 4). En la tabla referida se puede observar que en Panamá y Argentina se considera sólo a las ventas anuales como criterio de clasificación. Bolivia, Costa Rica y Uruguay manejan tres criterios: empleos, ventas y activos. Brasil considera los criterios de empleo y ventas. Costa Rica y Uruguay toman en cuenta empleos, ventas y activos. Perú considera solo las personas ocupadas. En comparación, para el caso particular de México se considera un rango de empleados, un rango de ventas anuales y un máximo tope combinado.

Tabla 4. Criterios de definición de empresas en diferentes países de Latinoamérica

País/Criterio	Empleo	Ventas	Activos	Otros
Argentina		x		
Bolivia	x	x	x	
Brasil	x	x		
Chile	x	x		
Colombia	x		x	
Costa Rica	x	x	x	x
El Salvador	x		x	
Guatemala	x			
México	x	x		x
Panamá		x		
Perú	x			
Uruguay	x	x	x	
Venezuela	x	x		x

Fuente: Tomado y adaptado de Saavedra y Hernández (2007).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) en el año 2009, en su documento Pacto Mundial para el Empleo, reconoce la importancia y la contribución del segmento de los

micronegocios en la creación de empleos y en el Producto Nacional Bruto (PNB) de México y en otras economías como las de España, Alemania, Francia, Brasil y Colombia.

La revista *Fortune*, en su edición del año 2014, determina a ocho gigantes corporativos de tradición familiar dentro de las 500 empresas más grandes del mundo entre las que se encuentran *Wal-Mart*, *Ford Motors*, *Comcast*, *21st. Century Fox*, *Tyson Foods*, *Gap Inc*, *Estée Lauder* y *Campbell Soup Company*, y menciona que el 38% de las 500 empresas más grandes del mundo es de estructura familiar. Estados Unidos es, a nivel global, el país con mayor número de empresas familiares dentro de las 250 más grandes con un total de 130, continúa Francia con 17 y Alemania con 16. A pesar del gran número de empresas familiares estadounidenses, solamente cuatro empresas se encuentran dentro de las primeras 20 de la lista (*Family Business Magazine*, 2014).

En el continente asiático, las empresas familiares tienen una excelente posición económica, como es el caso de Corea del Sur que tiene tres empresas familiares dentro de la lista de las 250 más grandes del mundo, pero, a diferencia de EE. UU., están posicionadas dentro de las primeras once mundiales más grandes, siendo estas empresas *Samsung*, *LG Group* y *Hyundai Motors* (*Family Business Magazine*, 2014).

En Europa, el Centro para la Empresa Familiar de la Universidad de St. Gallen, Suiza, enlista a las 500 empresas de propiedad familiar más grandes del mundo y, basándose en sus ingresos, genera el índice *Global Family 500*. Este Centro destaca que las empresas familiares constituyen entre un 80 y un 90% de las empresas en todo el mundo y son un importante motor del PNB de cada país y del crecimiento del empleo mundial (Forbes-México, 2015).

Los miembros del índice *Global Family 500* combinan ventas totales anuales por 6.5 billones de dólares, suficientes como para ser la tercera economía más grande en el mundo (superada sólo por EE. UU. y China), y emplean a casi 21 millones de personas, alrededor de 42,000 personas por empresa, en promedio (Forbes-México, 2015).

1.1.2. Las unidades económicas de micronegocios familiares en México

En esta sección se analiza cómo se clasifican las unidades económicas y, en especial, los micronegocios en México y qué características debe tener una unidad económica para ser considerada como microempresa familiar. La Secretaría de Economía en México (SE, 2009) estratifica a las empresas con base en el sector económico al que pertenecen, rango del número de trabajadores que laboran en la unidad, rango del monto de ventas anuales en millones de pesos y un tope máximo combinado (Tabla 5).

En México se clasifican como micronegocios a todas las unidades económicas que posean hasta diez trabajadores en cualquiera de los sectores que participen y como familiares a aquellas unidades en las que el propietario declare poseer un tipo de asociación familiar o mixta (ENAMIN, 2012).

Tabla 5. Criterio de estratificación de las empresas en México

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	De 11 hasta 30	De \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	De 11 hasta 50		95
Mediana	Comercio	De 31 hasta 100	De \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	De 51 hasta 100		250
	Industria	De 51 hasta 250		250

Fuente: Diario Oficial de la Federación (2009).

A todas las unidades económicas en el país se les asigna un código de actividad con apoyo del Sistema de Clasificación de América del Norte (SIAN), con la finalidad de hacer comparables los datos obtenidos entre México, Estados Unidos y Canadá. De la misma manera, México atiende los criterios y recomendaciones de estratificación de las empresas que propone la OCDE (INEGI, 2014). En el siguiente apartado se mencionan las unidades económicas familiares en México.

Respecto a las unidades económicas de micronegocios familiares, los datos generados por la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN, 2012) para los sectores manufactura, comercio, construcción y servicio considera una muestra de estudio de alrededor de 27,666 dueños de micronegocios, de los cuales un 73% determina que la forma de asociación de su micronegocio es de origen familiar, el 24.7%, no familiar y el 2.3%, familiar y no familiar (mixta).

El 35% de los micropropietarios emplea entre dos y cinco personas en su micronegocio, el 12% de los negocios lo conforma solo una persona, el 49.6% de los propietarios son personas mayores de 41 años de edad, el 48.1% de los micronegocios familiares son encabezados por mujeres y el 51.9% por hombres. El ingreso promedio mensual más alto derivado del negocio se encuentra en los sectores de servicios y construcción con un promedio de \$8,057 pesos y el sector de manufactura es el promedio mensual más bajo con \$4,569 pesos. El 81.2% de la actividad económica se concentra en los sectores comercio y servicios (ENAMIN, 2012).

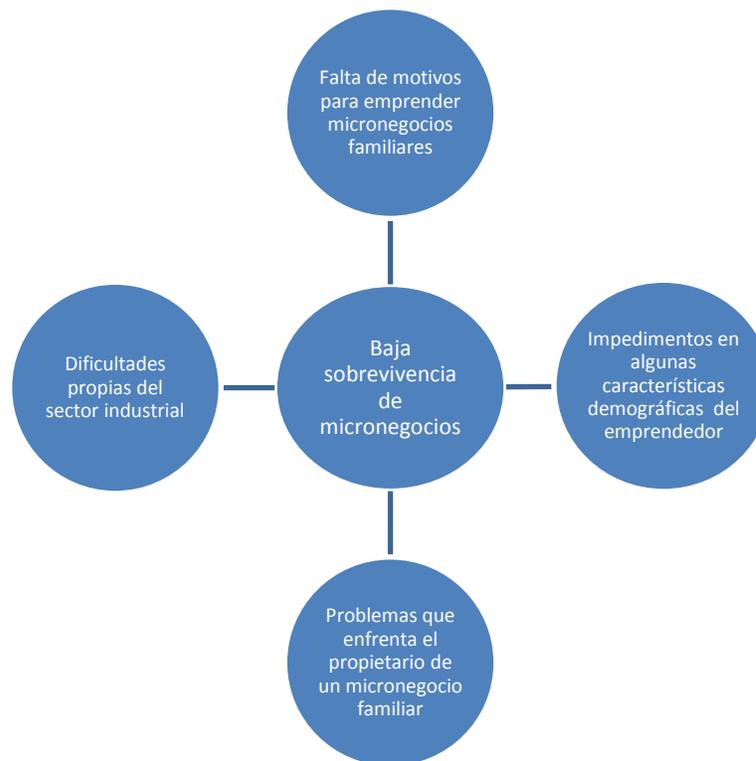
La publicación *Family Business Magazine* (2009) considera dentro de las 100 empresas familiares más importantes del mundo a las empresas mexicanas Cemex, Carso y Grupo Corvi, con lo que México llega a ocupar el cuarto lugar y se ubica debajo de EE. UU. que tiene cinco. Por lo anterior, se constata que no todas las empresas familiares en México son micronegocios; muchos de los grandes corporativos mexicanos y empresas con más de 250 empleados poseen una estructura familiar y participan en casi todos los sectores económicos a nivel nacional y algunas de ellas tienen una destacada posición entre las líderes mundiales.

1.1.3. Mapa conceptual del planteamiento del problema

Después de analizar los antecedentes contextuales relacionados con las diversas problemáticas que en la actualidad atañen a los micronegocios, se presenta el mapa mental del problema de investigación (Figura 1). En la siguiente figura se muestra, en la parte central, la problemática enunciada y representada por la baja sobrevivencia de los

micronegocios familiares en México. Esta problemática se ve influenciada por la falta de motivos en las personas para emprender algún micronegocio familiar, el impedimento en algunas de las características demográficas que identifican al individuo emprendedor del negocio, los problemas que enfrenta el microempresario a diario en la operación del negocio y las dificultades del sector o industria en la que se emprendió y opera el micronegocio.

Figura 1. Mapa conceptual del problema a estudiar



Fuente: Elaboración propia.

1.2. Planteamiento del problema de investigación

En México existe una seria problemática relacionada con la continuidad y sobrevivencia de las unidades económicas en general. La tasa de mortalidad reportada es alta; el 70% de los nuevos emprendimientos muere al tercer año de su fundación, con un promedio de vida de 6.9 años. Adicionalmente, en el periodo 2004-2009 el país pasó de una tasa de crecimiento

de unidades económicas nuevas de 3.7% a una menor generación de 1.9% y de un personal ocupado de 3.6% a uno menor del 1.3% (INEGI, 2015).

Si bien las estadísticas se refieren a las unidades económicas en general, es alta la probabilidad de que la misma situación de muerte prematura prevalezca en los micronegocios familiares, de ahí la importancia de la presente investigación que se propone estudiar los motivos para crear microempresas familiares en México y su relación con la expectativa de continuidad de sus propietarios.

Las investigaciones más relevantes en el ámbito nacional que han estudiado la continuidad en las microempresas familiares como variable dependiente son los estudios de Peña, Ríos y Salazar (2012), Alvarado, Dávila y Vázquez (2018) y Alvarado, Ortiz y Morales (2018). Entre otros aspectos, los autores analizan las estadísticas nacionales y consideran que muchas de las microempresas familiares se iniciaron por personas motivadas al no contar con un empleo, por haber sido despedidas o porque su situación familiar no les permitió tomar un trabajo de tiempo completo y requerían un horario flexible.

La problemática de continuidad y operación que enfrentan los micronegocios familiares mexicanos es diversa, muchas de las veces relacionada con la falta de ingresos para subsistir, la falta de experiencia del emprendedor, la ausencia de capacitación para garantizar el éxito, entre otras (ENAMIN, 2012). De continuar el previsible alto índice de mortalidad, se tendrá una repercusión negativa en la economía del país por el importante aporte de personal ocupado y recursos complementarios que generan los micronegocios familiares en México (SE, 2015).

Los estudios encontrados para el ámbito internacional se han encaminado a explicar, en muchos casos, los motivos para emprender negocios en general y, en mucho menos ocasiones, a la continuidad de los micronegocios familiares. La presente investigación observa un vacío teórico en la literatura relacionada al tema de la continuidad considerándola, en específico, como una expectativa o visión del propietario de continuar o no con su negocio y para el caso particular de los micronegocios familiares mexicanos.

1.2.1. Antecedentes teóricos relacionados con las empresas familiares

Lansberg (1988) define a la empresa familiar como aquella institución en la que una o varias familias son propietarias de una cantidad importante de sus acciones (patrimonio) y, por ello, ejercen control significativo sobre ella. Belausteguigoitia y Balaguer (2012) señalan que uno de los problemas más serios que enfrentan los estudios en el ámbito familiar es la dificultad de definir lo que se considera como una empresa familiar; debido a que no existe un concepto universal, unificado y generalmente aceptado, cada estudio parte de una definición propia.

Los autores antes citados señalan que las empresas familiares pueden ser las organizaciones que cumplen con los siguientes requisitos.

- Organización controlada y operada por dos o más miembros del mismo grupo familiar con la intención que la empresa continúe en propiedad de la familia.
- Organización controlada mayoritariamente por una familia, pero que no es operada por sus miembros.
- Un negocio de una compañía multinacional operada por miembros de una familia local.
- Una empresa controlada por dos o más personas sin relación familiar cuyos hijos trabajan en ella.
- Un negocio que es administrado por dos personas hermanadas por una gran amistad.

Adicionalmente, Lansberg (1988) comenta que las empresas familiares constituyen alrededor del 70% del total y que el éxito del sistema de empresa mexicano en mucho es atribuible a la familia. Por su parte, Neubauer y Lank (2003) encuentran que las empresas familiares en el mundo aportan más del 50% del PNB en la mayoría de las economías, y estas empresas son cada vez más importantes en la generación de empleos. Pero también estas unidades de negocios llaman la atención por su volatilidad y su alta tasa de mortalidad. Astrachan y Shanker (2003) estiman que alrededor de un 80 a 90% de los

negocios en EE. UU. son familiares y que emplean alrededor del 62% de la mano de obra general y contribuyen al 64% del PNB; sugieren, al respecto, que las empresas familiares generan entre el 70 y el 90% del PNB mundial.

En México se consideran diferentes formas de asociación de micronegocios: los constituidos por su origen familiar, los no familiares y los constituidos por familiares y no familiares (mixtos) (INEGI, 2014). En esta investigación se define como micronegocios familiares a las unidades económicas formadas de cero a 10 empleados en las que se incluyen a integrantes de una familia, integrantes de varias familias, integrantes familiares y no familiares y en donde la toma de decisiones y la propiedad se encuentra controlada por los miembros familiares (ENAMIN, 2012).

1.2.2. Antecedentes teóricos sobre la continuidad de un negocio familiar

En este apartado se comentarán los antecedentes teóricos relacionados con la continuidad de operación de los negocios en su carácter de variable dependiente y, posteriormente, los relacionados con los motivos para emprender micronegocios familiares que conforman las variables explicativas o independientes.

Hartenian y Gudmundson (2000) mencionan que la continuidad es un objetivo común de todas las empresas e incluyen en ella: 1) la transición generacional, 2) establecer lineamientos que permitan anticipar el conflicto familiar, 3) establecer mecanismos de sucesión y control, 4) la profesionalización, 5) acuerdos que permitan un balance familia-empresa y, con esto, se podrá asegurar la unión familiar y la continuidad del negocio. Adicionalmente, los autores vislumbran a la continuidad del negocio como reto o logro común que deben fijarse todas las empresas ya que representa una condición de su existencia.

Para Gallo (1997) la característica principal es que la mayoría de las empresas ve iniciadas sus operaciones como pequeños negocios teniendo como meta crecer, desarrollarse y consolidarse de una generación a otra transmitiendo el conocimiento de su manejo y los valores que la caracterizan, así como también oportunidades de éxito. Observa también que

los negocios disfrutaban de un crecimiento de 20 años, tiempo equivalente a la vida útil profesional del o de los fundadores; posteriormente, las empresas, al madurar, deberán enfrentarse a situaciones que se pueden considerar como poco favorables para la organización afectando con esto su continuidad.

Para Brenes *et al.* (2006) entre los factores que intervienen en la continuidad de la empresa familiar están la transición generacional por lo que es necesario establecer reglas que se anticipen al conflicto familiar, considerar mecanismos de sucesión y manejo y una estructura del negocio y, con ello, preservar la unión familiar y enfrentar con éxito los condicionantes que afectan la continuidad del negocio. Para Kets de Vriess (1993) las estadísticas indican que para el caso de las empresas familiares, solo tres de cada diez pueden lograr existir a la segunda generación y una de esas diez, la tercera generación.

Gaona *et al.* (2013) encontró que la mayoría de los dueños de las empresas familiares no logra distinguir ni separar, dentro de lo posible, la coexistencia de los sistemas familia y empresa. Los resultados del autor muestran la afectación a la continuidad de los negocios familiares producto de la incapacidad del propietario de separar los intereses de negocio de los familiares.

En la presente investigación se considera como variable dependiente al criterio que expresa el propietario de un micronegocio familiar de continuar o no con su negocio y que se incluye con su definición en la Encuesta Nacional de Micronegocios para el año 2012. A continuación se muestra la definición de las variables de estudio a criterio de ENAMIN (2012): continuidad es conocer si el propietario por su cuenta seguirá operando su negocio familiar en un periodo cercano. Es importante aclarar que, a diferencia de otros estudios, en esta investigación se considera a la continuidad como una expectativa o visión del micropropietario de continuar o no con la operación de su micronegocio familiar.

1.2.3. Relación teórica de la variable continuidad en el negocio con las variables independientes

No existen muchos estudios relacionados en específico con los motivos para emprender micronegocios familiares en México y su vinculación con la expectativa de continuidad. A continuación se mencionan algunos que se pudieron identificar en la literatura.

Peña *et al.* (2012) en su estudio toman en cuenta las variables explicativas o independientes como variables dicotómicas para cada uno de los motivos para iniciar el negocio. En la investigación analizan 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.

Adicionalmente, los autores antes referidos reportan que muchas personas comienzan algún micronegocio porque no encontraron empleo como trabajadoras asalariadas, porque en algunos de los casos fueron despedidas o porque su situación familiar en el momento 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 esos emprendedores como temporal, mientras encuentran un trabajo o su situación familiar cambia. Consideran que 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. Los micronegocios son más bien trabajos y sus propietarios no tienen grandes perspectivas de crecimiento.

En otra investigación sobre el pequeño empresario en México en la que se considera la continuidad como variable dependiente y los diferentes motivos para emprender como variables independientes, Alvarado *et al.* (2018) utilizan un modelo de elección discreta binaria que permite obtener estimaciones de la probabilidad y la expectativa de continuar con el micronegocio. En la investigación los autores contemplan 24, 975 observaciones que fueron utilizadas para el análisis, en los resultados del estudio el microempresario

concuerta en que los motivos para continuar con su negocio se relacionan con los aspectos de rendimiento.

Alvarado *et al.* (2018) comentan que un obstáculo que debe ser superado por este tipo de negocios es la competencia y los problemas que suceden de rutina con los clientes. El resultado del estudio también reporta que los propietarios de microempresas estarían dispuestos a abandonar su negocio si encontraran en el mercado laboral un trabajo con beneficios legales que les ofreciera un ingreso promedio de \$23,911 pesos mexicanos. En relación a la variable escolaridad, al no contar con un grado de escolaridad de licenciatura, maestría o doctorado, la probabilidad de iniciar un micronegocio familiar disminuye alrededor de 30, 25.5 y 56.5%, respectivamente.

Los estudios anteriores muestran que existen diferentes factores o variables que pueden influir en la continuidad de un negocio, entre las más importantes destacan las características demográficas del microempresario, las físicas y estructurales del negocio, vecindario, geográficas y socioeconómicas. Por tanto, el presente estudio seguirá la línea de investigación que utilizaron autores como Alvarado *et al.* (2018) y Peña *et al.* (2012), pero con diferencia en la aplicación de la técnica estadística, ya que en esta tesis doctoral la variable dependiente será dicotómica, es decir, tendrá el valor de uno si el microempresario contestó en la ENAMIN que continuaría el micronegocio y cero si indicó lo contrario.

1.2.4. Justificación teórica aplicada a las variables independientes

En los estudios para el ámbito internacional se encontró que ninguno de los autores incluye la mayoría de las variables para emprender (motivos) que se pretenden analizar en el presente estudio. Por lo tanto, esta investigación se propone contribuir teóricamente al conocimiento que existe en la literatura relacionada con el tema específico de los motivos para emprender y la continuidad de los micronegocios familiares mexicanos. Este estudio se basa en la importancia de investigar la situación que representa la realidad mexicana tomando como base las estadísticas nacionales disponibles sobre el tema.

En la presente investigación se consideran como variables explicativas o independientes a los 12 motivos para emprender micronegocios familiares que se incluyen con su definición en la Encuesta Nacional de Micronegocios para el año 2012 (ENAMIN, 2012).

- **Tradición familiar.** Quienes declaran que el oficio, carrera o profesión se ha desempeñado en la familia tiempo atrás. También se incluye a las personas que declaran que se les heredó el negocio.
- **Complementar el ingreso familiar.** Las personas que informan que querían obtener un ingreso para completar, apoyar o ajustar el ingreso familiar. Incluye a quienes declaran que iniciaron esta actividad para ayudar a cubrir los gastos.
- **Mejorar ingreso.** Quienes declaran que teniendo un ingreso determinado querían obtener uno mayor o mejorarlo.
- **Encontrar una oportunidad de negocio.** El informante que declara que contaba con dinero suficiente y/o se encontró ante una buena oportunidad para realizar una actividad o tener un negocio.
- **Ejercer un oficio.** Quienes declaran que las actividades de su oficio, carrera o profesión las querían desempeñar en su negocio o actividad. La persona que declara que conocía o tenía experiencia en las actividades que se llevan a cabo en el negocio o actividad. El informante que declara que le gustan las actividades del negocio o actividad.
- **Única manera de obtener un ingreso.** Las personas que declaran que las actividades de su negocio o actividad empresarial las iniciaron por considerar que eran la única alternativa para obtener un ingreso.
- **No tener la experiencia requerida para un empleo.** Las personas que declaran que al solicitar o revisar los requisitos en un trabajo asalariado, les pedían un determinado número de años realizando una actividad determinada los cuales no cubrían.
- **No tener la escolaridad requerida para un empleo.** Quienes declaran que al solicitar o revisar los requisitos en un trabajo asalariado, les pedían tener un nivel de escolaridad determinada o conocimientos y/o habilidades aplicados en una actividad específica y no cubrían este requisito.

- **Estar sobrecapacitado para un empleo.** Las personas que declaran que tenían mayor nivel de escolaridad, más conocimientos y/o habilidades que los requeridos en los trabajos asalariados buscados.
- **Encontrar empleos mal pagados.** Las personas que al buscar trabajo asalariado encontraban que se percibían ingresos insuficientes para cubrir sus gastos. Incluye a las personas que, bajo una percepción personal, consideraban que los ingresos en los trabajos asalariados se percibían ingresos insuficientes para cubrir sus gastos.
- **Requerir de un horario flexible.** Quienes declaran que las actividades de su negocio o actividad empresarial las pueden realizar en el horario que quieren. Incluye a quienes declaran que el horario es cómodo o les permite hacer otras actividades, así como a las personas que declaran que eligieron ese negocio o actividad para no cubrir un horario fijo o porque ellas lo pueden establecer.
- **No tener oportunidad de empleo.** Las personas que declaran que no encontraron trabajo.

Con base en los aspectos antes mencionados, se enuncia a continuación la pregunta de investigación.

1.3 Pregunta de investigación

De acuerdo con la literatura revisada y los aspectos analizados en los apartados anteriores, se plantea ¿qué relación existe entre los motivos para emprender micronegocios familiares en México, las características demográficas del microempresario y los sectores de actividad con la expectativa de continuidad de sus propietarios para seguir operando su negocio familiar?

1.4 Objetivo de la investigación

Determinar los motivos para emprender micronegocios familiares en México, las características demográficas del microempresario y los sectores de actividad que inciden en la expectativa de continuidad. Este objetivo permitirá hacer recomendaciones de mejora que incidan en el crecimiento y continuidad de los emprendimientos familiares.

1.4.1. Objetivos metodológicos de investigación

- Analizar los antecedentes del problema a investigar y contexto de la importancia de los micronegocios familiares en el mundo y en México.
- Revisar y fundamentar con base en la teoría las variables independientes del estudio que inciden en la variable dependiente “la continuidad de los micronegocios”.
- Explicar cómo se utilizó el instrumento de medición, llamado ENAMIN, que aplica el INEGI para recolectar la información estadística nacional utilizada con los propietarios de micronegocios familiares en México.
- Detallar las características que según el INEGI fueron consideradas en cuanto a la población, tipo de muestreo y tamaño de la muestra.
- Preparar y organizar la base de datos nacional que resulta de la última encuesta ENAMIN 2012.
- Obtener resultados descriptivos de las variables de estudio mediante un análisis de frecuencias de las variables por tipo de asociación de micronegocio.
- Cuantificar los efectos de las variables explicativas sobre la probabilidad de que un microempresario en México continúe operando o no su micronegocio familiar, mediante un análisis de regresión logística binaria.
- Contrastar los resultados explicativos obtenidos con las hipótesis establecidas.
- Enunciar las conclusiones a las cuales se lleguen en el estudio.

1.5 Hipótesis de la investigación

1.5.1. Hipótesis general

La investigación plantea como hipótesis general que los motivos para emprender micronegocios familiares en México, así como las características demográficas del microempresario y los sectores económicos en los que se encuentra el micronegocio se relacionan e impactan positivamente en su continuidad.

Donde:

- *Los motivos para emprender son:* la tradición familiar, complementar ingreso familiar, mejorar ingreso, encontrar una oportunidad de negocio, ejercer un oficio, única manera de obtener un ingreso, no tener experiencia requerida para un empleo, no tener escolaridad requerida para un empleo, estar sobrecapacitado para un empleo, encontrar empleos mal pagados, requerir un horario flexible y no tener oportunidad de empleo.
- *Las características demográficas son:* edad del microempresario, escolaridad primaria, escolaridad secundaria, escolaridad preparatoria, escolaridad carrera técnica, escolaridad maestría, escolaridad doctorado, estatus civil unión libre, estatus civil divorciado o separado, estatus civil viudo, estatus civil casado, estatus civil soltero.
- *Los sectores económicos son:* sector manufactura, comercio, construcción y servicio.

1.5.2. Hipótesis específicas

De la hipótesis general se desprenden las hipótesis específicas para cada uno de los grupos de características a estudiar.

- *Las hipótesis de los motivos para emprender son:*

H1: La tradición familiar se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H2: Complementar el ingreso familiar se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H3: Mejorar el ingreso se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H4: Encontrar una oportunidad de negocio se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H5: Ejercer un oficio se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H6: Única manera de obtener un ingreso se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H7: No tener la experiencia requerida para un empleo se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H8: No tener escolaridad requerida para un empleo se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H9: Estar sobrecapacitado para un empleo se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H10: Encontrar empleos mal pagados se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H11: Requerir de un horario flexible se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H12: No tener oportunidad de empleo se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

- *Las hipótesis de las características demográficas son:*

H13: Edad del microempresario

H14: Género del propietario

H15: Escolaridad primaria

H21: Escolaridad doctorado

H16: Escolaridad secundaria

H22: Estatus civil unión libre

H17: Escolaridad preparatoria

H23: Estatus civil divorciado o separado

H18: Escolaridad carrera técnica

H24: Estatus civil viudo

H19: Escolaridad profesional

H25: Estatus civil casado

H20: Escolaridad maestría

H26: Estatus civil soltero

Estas características se relacionan de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar. Sin embargo, el género (H14) y la escolaridad (H19) podrían tener una relación inversa en la continuidad de los micronegocios familiares.

- *Las hipótesis de los sectores de actividad son:*

H27: El sector manufactura se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H28: El sector comercio se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

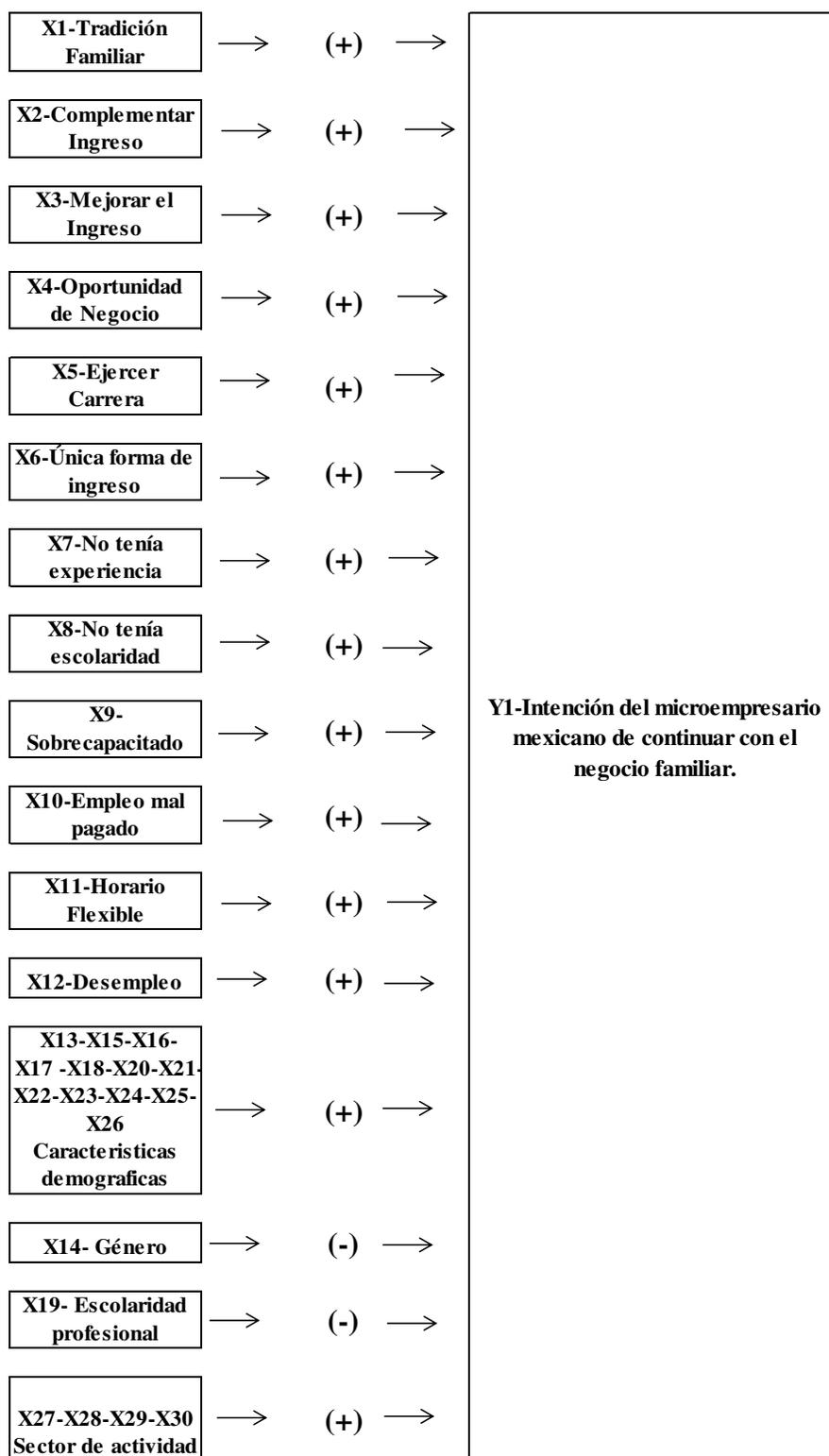
H29: El sector construcción se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

H30: El sector servicio se relaciona de manera positiva con la continuidad del micronegocio familiar.

1.5.3. Modelo gráfico de las hipótesis

En los apartados anteriores se presentó el marco contextual considerando algunos datos y estudios empíricos relevantes sobre el tema de estudio. En este sentido, se propone el siguiente modelo gráfico de hipótesis entre las variables (Figura 2).

Figura 2. Modelo gráfico de las hipótesis



Fuente: Elaboración propia.

1.6 Metodología

La presente investigación se llevó a cabo mediante el procedimiento que se describe a continuación.

- Tipo de enfoque cuantitativo. Al utilizar datos estadísticos nacionales que fueron recolectados mediante un instrumento estructurado y analizarlos aplicando rigor estadístico con el propósito de probar las hipótesis que se proponen en la investigación.
- Tipo de alcance correlacional. Dado que se evalúan las relaciones que puedan existir entre la variable dependiente y las explicativas o independientes sujetas a investigación (Hernández, Fernández y Baptista, 2016).
- Tipo de alcance descriptivo, correlacional y explicativo. Al aportar información de la relación causa-efecto de las variables independientes y la dependiente (Hernández, Fernández y Baptista, 2016).
- Tipo de diseño no experimental. Dado que se limita a la observación de la conducta de las variables que se investigan en su contexto natural y sin manipulación (Hernández, Fernández y Baptista, 2016).
- Tipo cohorte transversal. Se analiza la relación entre las variables en un punto único o momento de tiempo a estudiar (Hernández, Fernández y Baptista, 2016).
- Universo de estudio. Se conforma de los propietarios de micronegocios familiares en activo que se encuentren dentro del territorio nacional que cumplan con los requisitos asignados por INEGI.
- Sujetos de estudio. Proprietarios de micronegocios a los que se les aplica en primera instancia la Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación (ENOE) y, posteriormente, se les identifica como microempresarios familiares a quienes se les aplica también la encuesta ENAMIN 2012.

- Tipo de muestreo. El INEGI hizo el muestreo a nivel nacional con los micropropietarios en asociación familiar y mixta, cubriendo las 32 entidades del país que, en forma global, generan datos probabilísticos.
- Método de análisis estadístico. Se utiliza el modelo estadístico de elección discreta binaria (logit), el cual permite obtener estimaciones de la probabilidad de un suceso, así como identificar los factores de riesgo que determinan dichas probabilidades y su influencia o peso relativo sobre ellas. La técnica logit tiene como objeto comprobar hipótesis o relaciones causales cuando la variable dependiente sujeta a estudio es dicotómica, es decir, tiene solo dos categorías (Martínez, 2008). Por medio de este método de análisis se podrán estimar los efectos causales de las variables explicativas sobre la probabilidad de que un microempresario en México continúe o no con la operación de su micronegocio familiar.

1.7 Justificación y aportaciones del estudio

A continuación se explica y se sustentan las razones por las cuales es necesario realizar la presente investigación. Se desarrollan las aportaciones del estudio en los aspectos prácticos, teóricos y metodológicos.

a) Justificación práctica

La presente investigación tiene implicaciones de beneficio práctico en los diferentes aspectos que se describen a continuación.

- Gobierno federal y municipal. Los resultados podrán ser utilizados para elaborar estrategias de asistencia y política de fomento a la generación y continuidad de micronegocios familiares en los tres niveles de gobierno, encaminadas a incentivar la participación de mujeres y hombres vía el emprendimiento personal y social.
- Responsables de políticas económicas y sociales en diferentes niveles de gobierno. Con los resultados de la investigación podrán definir estrategias

para atacar los indicadores de empleo negativos que existen en muchas de las regiones de México. Las familias que emprendan micronegocios de éxito podrán solventar de mejor manera sus gastos, aspirar a mejores niveles de vida, así como mejorar su nivel de educación y de salud.

- Responsables de la política fiscal en diferentes niveles de gobierno. Cada cierre de micronegocio familiar repercute en forma negativa en el consumo, la oferta de fuentes de trabajo, la generación de impuestos y, por lo tanto, en la economía del país. Con el estudio podrán desarrollar criterios que influyan en la perdurabilidad de los micronegocios familiares y que ayuden a disminuir su muerte prematura.
- Académicos, consultores y propietarios de micronegocios familiares. Se apoya el conocimiento y estudio de los factores que influyen en forma positiva en la creación y continuidad de los micronegocios familiares mexicanos.

b) Justificación teórica

La presente investigación observa que la literatura internacional relacionada al tema de la variable continuidad con el negocio se ha abordado desde un enfoque muy diferente al que se propone en esta tesis doctoral. Los autores internacionales que se encontraron en la literatura reportan a la continuidad, en la mayoría de los casos, como continuidad en sucesión, continuidad de herencia del negocio, continuidad financiera, continuidad de los valores de la familia, y ninguno la refiere con el enfoque que se pretende estudiar en la presente investigación, es decir, la expectativa del propietario de continuar con la operación de su micronegocio familiar.

En México solo dos autores consideran la continuidad como una expectativa de negocio referente a los motivos. A partir de la lógica expuesta surge la necesidad de investigar, por medio de la presente tesis, el tema de estudio propuesto. Asimismo, surge la necesidad de contribuir con evidencia al conocimiento teórico para el caso específico de los micronegocios familiares en México, además de ofrecer explicaciones e identificar causas

de los efectos de los motivos para crear micronegocios familiares respecto a la continuidad de su operación.

Con los resultados podrán surgir ideas nuevas, recomendaciones e hipótesis para futuras investigaciones en el tema. El país cuenta con información estadística nacional disponible para investigadores, académicos, estudiantes, empresas y cualquier organismo que la requiera. La información podrá permanecer como “dato inútil” si no se interpreta, para convertirla en dato “útil” en una realidad que mejore la condición social del país.

c) Justificación metodológica

El presente estudio utiliza el rigor científico para medir las variables de investigación en un contexto nacional. El método de regresión logística binaria será utilizado para el análisis estadístico y explicará la vinculación existente entre los motivos para emprender y la probabilidad de intención del propietario de continuar con el micronegocio familiar. El modelo de regresión logística contribuye al análisis de los resultados en términos explicativos y predictivos, pudiendo conocer la fuerza de asociación mediante los *odds ratio* de los factores de riesgo y conocer el valor predictivo de cada uno de ellos o bien del modelo en su conjunto. El modelo explica cómo se modifica la variable dependiente o resultado, cuando cambian otra u otras variables denominadas independientes o predictoras.

Lo que caracteriza, en principio, al modelo es la naturaleza de la variable dependiente. Así, con variables continuas la clase de modelos de regresión lineal es la más utilizada; con variables dicotómicas lo es el modelo de regresión logística. Su origen se remonta a la década de los sesenta con los investigadores Confield, Gordon y Smith (1961); su uso se universaliza desde principios de los ochenta. En los últimos años se ha verificado una presencia muy marcada de este método de análisis para el ámbito internacional, tanto en la literatura orientada a tratar temas metodológicos como en los artículos científicos.

Por último, el estudio aporta información seria y confiable que contribuye a conocer más el fenómeno de la creación de microempresas familiares en México y servirá de base metodológica para otros investigadores que deseen abordar el tema y otros de interés de estudio.

1.8 Delimitaciones del estudio

A continuación se presenta la manera en la que el proyecto de investigación queda definido en su campo de acción y alcance.

- Delimitación espacial. La delimitación geográfica del presente estudio se suscribe a todo el territorio nacional mexicano, en las 32 entidades federativas del país.
- Delimitación demográfica. Los dueños de las unidades económicas clasificadas como micronegocios familiares son los sujetos motivo de investigación en este proyecto. Al aplicar la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) se ubica a los propietarios de micronegocios familiares y al ser identificados, son sujetos de la aplicación de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) que es la encuesta que se revisa en esta tesis doctoral.
- Delimitación temporal. La presente investigación se delimita en forma temporal a la estadística nacional de los micronegocios familiares que aporta el INEGI por medio de la ENAMIN para el año 2012. Cabe añadir que la ENAMIN 2012 es la encuesta más reciente debido a que su levantamiento, efectuado cada dos años, fue suspendido; no obstante, se considera que los datos de esa última ENAMIN reflejan la realidad de la problemática.

En este capítulo se revisó la naturaleza y las dimensiones del problema a estudiar en esta tesis doctoral. Se especificó el planteamiento teórico del problema, se planteó la pregunta central de investigación, se definió el objetivo general del estudio y los objetivos metodológicos, se detalló la metodología, la justificación y delimitaciones que enmarcan la investigación. Se concluye en todo lo mencionado la forma en la que se pretende contribuir al aporte teórico de los micronegocios familiares en México.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se analizan los antecedentes teóricos generales del tema a estudiar, las teorías y fundamentos de las variables dependiente e independientes que se aplican en la investigación, se declara la teoría económica en la que se inspira la presente tesis, se plantean las hipótesis específicas que se derivan de la hipótesis general de investigación concluyendo con la propuesta del modelo gráfico de hipótesis y sus relaciones.

2.1. Marco contextual de la variable dependiente

La empresa familiar es un organismo que se desenvuelve a través de un proceso evolutivo, el cual será responsable del comportamiento de los factores de su continuidad (Felairán, 2005). A continuación se expresan las distintas teorías que se han encontrado en la literatura y que están relacionadas con la continuidad de los negocios.

2.1.1 Teorías sobre la continuidad con el negocio

Respecto a este tema, en la literatura se han desarrollado varios modelos teóricos entre los que se pueden mencionar los de Danco (1980), Mc Givern (1983) y Ward (1988), los cuales se describen a continuación.

a) Teoría de Danco

Danco (1980) analiza principalmente las etapas evolutivas por las cuales pasa el proceso de la empresa y su fundador, siendo éstas:

- Primera etapa. Representada por el origen de la empresa; en ésta el fundador juega el rol principal, es el único responsable de la toma de decisiones muchas de las cuales se basan en su instinto de negocios. Para continuar hacia la segunda etapa, el fundador debe incorporar gente en quien pueda delegar alguna de sus funciones.

- Segunda etapa. Es el proceso de crecimiento de la empresa; el fundador debe desarrollar nuevas competencias tales como liderar el grupo de personas que ha incorporado. Uno de los problemas que se llegan a presentar es la superposición de roles ya que, por lo general, las personas que conforman el nuevo grupo en la toma de decisiones son miembros de la familia, siendo éstos en la mayoría de los casos los hijos del fundador por lo que la visión y los estilos de dirección del padre y los hijos no suelen coincidir.
- Tercera etapa. Es el periodo en el cual se da el ingreso de la siguiente generación. A diferencia de la segunda etapa, aquí el fundador ya no forma parte de la empresa, siendo uno de los principales problemas la incertidumbre sobre quién se hará cargo del negocio.
- Cuarta etapa (también conocida como la muerte de la empresa). Se caracteriza por la falta de comunicación, control e información. El administrador no conoce las expectativas e intereses de los miembros de la familia ni la situación económica del negocio. Si la empresa resuelve los problemas, puede llegar a una quinta etapa.
- Quinta etapa. Se describe la capacidad de las nuevas generaciones para continuar dirigiendo a la empresa, corrigiendo los errores cometidos por el fundador e implementando nuevos protocolos organizacionales y nuevas ideas para el desarrollo de la empresa.

b) Teoría de McGivern

Para McGivern (1983), la evolución de la empresa familiar se presenta en cinco fases: iniciación, desarrollo, crecimiento, madurez y decadencia.

- Las cinco fases requieren que la principal persona responsable esté dotada de capacidades diferentes. Las características de la dirección de la empresa familiar se deben ajustar a cada una de las cinco etapas evolutivas, siendo deseable para la etapa inicial que el fundador sea innovador. Para la fase de desarrollo y crecimiento se busca que la dirección esté a cargo de

alguien que considere el espíritu empresarial y la capacidad de ejecución como esenciales. En la siguiente etapa el sucesor debe actuar como ejecutor, en la etapa de madurez se busca que el administrador funja como tal y en la etapa de decadencia debe reorganizar el proceso de transferencia de poder (Cançado *et al.*, 2013).

c) Teoría de John Ward

Ward (1988) propuso un modelo que indica que se deben incorporar los valores esenciales de la familia, el compromiso con la familia, la visión familiar y el plan de continuidad (Acosta y Pérez, 2010).

- El ciclo de vida de la empresa familiar que propone Ward considera tres etapas: inicial, intermedia y avanzada. Incorpora al modelo el ciclo vital de los padres a sus hijos y más generaciones, argumentando que éstos puedan regenerar la empresa para que permanezca en el tiempo a pesar de las difíciles transiciones por las que pueda atravesar ya que cada etapa será diferente, pero dependerá del estilo y estrategia de dirección. Ward observa la evolución de la empresa familiar y resalta el avance familiar evolutivo en el que la transición de una etapa no se realiza de forma automática ya que la empresa puede permanecer o quebrarse en el tiempo o estancarse en una misma etapa durante generaciones (Felairán, 2005; Casillas *et al.*, 2014).

2.1.2 Estudios de investigaciones aplicadas a la continuidad de los micronegocios

En esta sección se muestran investigaciones aplicadas de diferentes autores en las que se involucra la variable dependiente continuidad de los negocios.

a) Investigaciones en distintas partes del mundo

Según Hartenian y Gudmundson (2000), lograr la continuidad del negocio es un propósito general que deben cumplir todas las empresas ya que representa un condicionante de su existencia en el tiempo. Para los autores Beckhard y Dyer (1983), citados en Gallo (1997), la mayoría de las empresas inicia actividades como pequeños negocios con la firme idea de crecer, desarrollarse y lograr estabilidad y consolidación con el tiempo y con el propósito de lograr transmitir de una generación a otra su cultura empresarial y valores que la caracterizan, así como las oportunidades de éxito que pueda llegar a tener el negocio. Estas empresas disfrutan de un crecimiento que se podría equiparar con la vida útil profesional del o de los fundadores del negocio, para, conforme maduran, tener la habilidad de enfrentarse a situaciones que podrían representar condiciones no favorables para la empresa y afectar la perdurabilidad o continuidad del negocio.

En el mismo camino de la continuidad, Kets de Vriess (1993) señala que las estadísticas evidencian que para el caso de las empresas familiares solo tres de cada diez logran sobrevivir a la segunda generación y sólo una de diez habrá sido capaz de lograr permanecer al paso de la tercera generación. De la misma manera, Tamayo *et al.* (2011) consideran que el proceso de sucesión establecido en la empresa se relaciona, en gran medida, con la continuidad del negocio y en el que los participantes se aseguran que la empresa perdure en el tiempo.

Barnes y Hershon (1994) respecto a la continuidad señalan que en las empresas familiares, en particular, es necesaria la existencia y el establecimiento de reglas y políticas claras que le permitan al negocio estar preparado para enfrentar los conflictos familiares que puedan surgir e implementar mecanismos de sucesión, manejo, control y administración del negocio. También se requiere la existencia de acuerdos que permitan un equilibrio favorable entre familia-empresa con el propósito de lograr una posición adecuada para la familia y la continuidad del negocio familiar.

En la misma línea, Barroso (2014) indica que los conflictos familiares, los problemas en la comunicación de los participantes, la falta de una actitud proactiva, la posesión de los bienes, la inflexibilidad y la sucesión intervienen en la continuidad del negocio familiar.

Respecto a la continuidad, Restrepo (2009) agrega que una empresa perdurable es aquella que al paso del tiempo posee resultados financieros positivos, se adapta a las condiciones del ambiente social en el que opera y enfrenta de forma adecuada las fuerzas del mercado imperantes, se concentra en situaciones no explotadas por otras empresas y genera estudios que le proporcionan información de sus competidores para operar adecuadamente la cadena de valor. Es la empresa que logra tener administraciones coherentes en sus acciones y desempeño, adaptarse al entorno y sector en el que participa y posee una buena estructura de gobierno, evita situaciones de letargo que le pueda afectar la rentabilidad y el crecimiento. Es aquella que construye conocimiento, fomenta la alineación de las personas al negocio y crea procesos de interacción social. Para Rivera y Malaver (2012) existen diferentes conceptos que se asemejan a lo que llamamos continuidad de los negocios, como se observa en la Tabla 6.

Tabla 6. Conceptos similares a la continuidad o perdurabilidad de los negocios

Concepto	Definición
Éxito (<i>success</i>)	Hiemstra, Van Der Kooy y Frese (2006) definen éxito como “una combinación de medidas económicas y subjetivas”.
Supervivencia	Sallenave (1994) indica que la supervivencia es uno de los objetivos de toda empresa, junto a la rentabilidad y el crecimiento.
Longevidad (<i>corporative</i>)	Koiraren (2002) indica que la longevidad de las corporaciones es un estado de las empresas que trascienden y se ve influenciado por la aplicación de un grupo de valores como honestidad, credibilidad, laboriosidad, cumplimiento de los aspectos legales, calidad de los productos, calidad en las actividades y trabajo duro.
Compañías visionarias	Son aquellas “instituciones que constituyen la flor y nata de su industria, admiradas por todos sus colegas y que tienen la larga tradición de haber ejercido una influencia significativa en el mundo que las rodea” (Collins y Porras, 1994).
Perdurabilidad	Una empresa perdurable es aquella que vive decenios y que involucra varias generaciones perpetuando su proyecto, que es concebida como una comunidad de seres humanos en la que todos sus sistemas y componentes funcionan de manera adecuada, sin caer en la obsolescencia, y con una repulsión innata a conformarse con lo que ha alcanzado; con una alta sensibilidad con el entorno, conservando su ideología central, concentrada en lo que potencialmente puede hacer mejor que todas, con crecimiento rentable y sustentado (Scott, 2011).
Hiperlongevidad	Habilidad de sobrevivir 250 años o más (Kotz y Katz, 2000).

Fuente: Rivera (2012) a partir de Rivera y Malaver (2011).

En cambio, Tapies (2009) expresa que un factor importante que no se debe descuidar respecto a la continuidad es la existencia de valores familiares y su transmisión de generación en generación durante todo el tiempo de existencia del negocio. Los valores deben formar parte esencial del negocio y transformarse en el principal pilar de la continuidad en los momentos en que se llegue a presentar el proceso de sucesión. Además, la cultura organizacional del negocio depende de un sistema de valores representativos de la familia los cuales, con el tiempo, influirán en el concepto de negocio y en su administración. Uno de los primeros autores que se preocupó del tema de la continuidad es Sutton (1987) quien estudió la relación entre la muerte de la empresa y el comportamiento de sus miembros. El autor menciona que la falta de compromiso para asumir retos de parte de las personas que dirigen la organización finalmente termina por lograr la muerte de las empresas.

Bruderl y Schussler (1990) reportan que uno de los factores que afecta la no continuidad por muerte en el segmento de negocios jóvenes se explica por la falta de aplicación de recursos para lograr adaptarse a las condiciones imperantes del mercado. Finkelstein y Hambrick (1996) y posteriormente Sull (2005) realizaron investigaciones para identificar las razones por las cuales las empresas fracasan y concluyeron que el principal motivo de muerte de negocios se debe a la definición equivocada de las metas y a la inflexibilidad.

Por otra parte, Malone (1989), en un estudio realizado a propietarios de empresas familiares, encontró que el nivel de planificación estratégica, la armonía percibida por la familia y el nivel de control interno del propietario se relacionan de manera positiva con la continuidad. Brookfield (2008), por su parte, determina que la persistencia del negocio familiar se debe a su capacidad de adaptabilidad a la hora de absorber cambios tecnológicos y a la dependencia de la pluriactividad, es decir, la obtención de ingresos a través de otras vías no vinculadas con la actividad. Astrachan (1988) sostiene que existe una intensa relación entre las empresas familiares y la sociedad en que desarrollan su actividad. El éxito y perdurabilidad de las empresas implica necesariamente que posean una cultura similar o, cuando menos, no contradictoria con el entorno en el que se ubican y ejercerán actividad; y parece que las empresas familiares manifiestan un mayor nivel de compatibilidad con la comunidad que las empresas no familiares (Barroso, 2014). En la Tabla 7 se detallan

algunos estudios de la literatura en los que se realizan investigaciones relacionadas con la continuidad, permanencia y sobrevivencia de los negocios.

Tabla 7. Principales estudios relacionados a la continuidad o perdurabilidad de negocios

Autores	Énfasis	Muestra de estudio	Factores de perdurabilidad
Peters y Waterman (1982)	Empresas exitosas	62 empresas estudiadas	Espíritu empresarial, movilización alrededor de un valor clave, estructura simple y poco personal, flexibilidad y rigor simultáneos.
Meyer y Zucker (1989)	Organizaciones en permanente quiebra	4 estudios de caso	La rentabilidad no es una condición para la perdurabilidad.
Pascale (1990)	Empresas exitosas	6 estudios de casos	Mejoramiento continuo, tensión adaptativa, auto organización y emergencia.
Collins y Porras (1994)	Empresas exitosas (<i>lasting</i>) visionarias (mayores de 25 años)	18 estudios de casos comparativos	Mantener el núcleo, estimular el progreso, fuerte identidad, misión clara, visión ambiciosa, directivos de la casa.
Collins (2001)	Empresas sobresalientes	Estudio de caso de 22 compañías comparadas	Diversidad de los activos. Liderazgo sobresaliente, cultura de disciplina.
O'Hara (2004)	Empresas familiares	20 estudios de casos	Unidad familiar, el rol de la mujer, compromiso a continuar.
Miller y Le-Breton (2005)	Grandes empresas familiares	58 grandes compañías familiares perdurables (entrevistas)	Continuidad, devoción a la misión, implicación emocional durable, sentido de comunidad, valores centrales, lealtad, conexión con <i>stakeholders</i> .
De-la-Cerda-Gastelum (2010)	Empresas perdurables y adaptables	Dos grupos de empresas 150 empresas mexicanas fundadas antes de 1976 y 50 empresas de otros países	Bursatilización, internacionalización, diversificación del negocio, alianzas comerciales.
Peña <i>et al.</i> (2012)	Empresarios de pequeños negocios, expectativas, tamaño y financiamiento	91, 953 micronegocios	Continuidad, solicitud de crédito, personas ocupadas, género, problemas de financiamiento.
Gaona <i>et al.</i> (2014)	Propietarios de empresas familiares	38 empresas	Sobrevivencia y continuidad de la empresa familiar, ausencia de confianza y confiabilidad entre los miembros de la familia.
Alvarado <i>et al.</i> (2018)	Dueños de micronegocios en distintas regiones de México.	27, 000 dueños de micronegocios familiares, no familiares y mixtos. Con una submuestra de 1,095 en las tres diferentes formas de asociación	Continuidad, abandono del negocio, influencia de género, educación y estado civil en el emprendimiento.

Fuente: Elaboración propia a partir de Rivera (2012), a partir de Sanabria y Pineda (2011).

Marín (2015) reporta que el estudio de las razones de “perdurabilidad” es un tema amplio y complicado debido a que cada negocio, en función de su naturaleza, tamaño y lugar en el que se encuentre, entre otras razones, se ve en ventaja o en desventaja por distintos factores. Por lo mismo, no podría detallar, de manera general, las razones que aseguran la supervivencia de una empresa en particular ya que cada una actúa de manera diferente según determinadas situaciones que se le presenten.

b) Investigaciones aplicadas en México

En México no existen muchos estudios relacionados en específico con la continuidad de los negocios familiares; a continuación se mencionan algunos de los que se pudieron identificar en la literatura.

Peña *et al.* (2012) en un estudio sobre micronegocios mexicanos mencionan que es posible que el objetivo de algunas pequeñas empresas no pueda distinguirse con claridad del objetivo de sus dueños. Los dueños de los negocios en pequeño no necesariamente se proponen y desean obtener las mayores utilidades ya que con frecuencia el objetivo que persiguen puede ser diferente del de la utilidad y, por lo tanto, 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.

Los autores antes referidos reportan que muchas personas comienzan micronegocios como una segunda opción porque no encontraron empleo como trabajadoras asalariadas en puestos fijos, porque en algunos de los casos fueron despedidas o porque su situación familiar en el momento no les permitió tomar un trabajo de tiempo completo con horario fijo. En otras palabras, empezar un negocio es una segunda opción que pueden percibir esos emprendedores como temporal mientras encuentran un trabajo o cambia su situación familiar.

En su estudio, los autores referidos consideran a las variables explicativas o independientes como variables dicotómicas para cada uno de los motivos para iniciar el negocio. En la

investigación analizan 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.

Los investigadores concluyen con sus hallazgos que la gran mayoría de las empresas en México es de menos de cinco trabajadores. Esas empresas no necesariamente coinciden con la concepción que se tenga sobre los empresarios. Muchas de ellas comenzaron no por una buena idea o por una buena oportunidad. Muchos de los micronegocios emprendidos representan para el empresario formas de autoempleo o situaciones transitorias. En otras situaciones son creadas y se relacionan con ofrecer al dueño un ingreso en condiciones de flexibilidad e independencia. Los autores consideran que 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 este tipo de microempresas.

En otra investigación de interés relacionada con la continuidad y realizada por Gaona *et al.* (2014) se tuvo como objetivo determinar las principales razones o factores que afectan la sobrevivencia y continuidad de la empresa familiar en general. Los autores reportaron que la interacción de dos sistemas sociales posee una escasa compatibilidad: la discriminación entre familia y empresa. La probable desconfianza entre los miembros de la familia propietaria del negocio y la existencia de una frágil confiabilidad prevaleciente entre los familiares que se integran como trabajadores al negocio son parte de la problemática que impera y amenaza la existencia y continuidad de la empresa familiar. La mayoría de los dueños de las empresas familiares no logran distinguir ni separar, dentro de lo posible, la coexistencia de los sistemas familia y empresa.

Los resultados obtenidos por Gaona *et al.* (2014) corroboran las aportaciones realizadas en años anteriores sobre el mismo tema por Gordon y Nicholson (2010) y Grabinsky (2010). En la muestra de empresarios sujeta al estudio de Gaona *et al.* (2014) se observó que la mayoría tiene dificultad para separar los asuntos del negocio de los asuntos familiares, así

como para lograr consensos sin dañar los lazos de afecto entre la familia o para mantener una sana unidad entre los integrantes de la familia. Se observó también poca o nula confianza entre los familiares involucrados y baja confiabilidad entre los familiares que laboran en el negocio. Para los autores, los problemas mencionados son las amenazas más importantes para las empresas familiares.

En otra investigación de la continuidad, Alvarado *et al.* (2018) realizan un estudio del pequeño empresario en México utilizando un modelo de elección discreta binaria que permite obtener estimaciones de la probabilidad y expectativa de continuar con el micronegocio en los años venideros. En la investigación los autores utilizan 24, 975 observaciones que fueron sometidas a análisis; en los resultados del estudio el microempresario concuerda en que los motivos para continuar con su negocio se relacionan con los aspectos de rendimiento. El 28.7% de las microempresas aseguró que no tenía problemas. A pesar de esto, los propietarios eran conscientes de que no ofrecer productos y servicios de calidad en sus negocios disminuiría sus ventas (24.3%).

Los autores antes referidos comentan que un obstáculo que debe ser superado por este tipo de negocios es la competencia y los problemas que suceden de rutina con los clientes. Sin embargo, el 92.2% de los propietarios de microempresas determinó que continuaría con el negocio. El resultado del estudio también reporta que los propietarios de microempresas estarían dispuestos a abandonar su negocio si encontraran en el mercado laboral un trabajo con beneficios legales que les ofreciera un ingreso promedio de \$23,911 pesos mexicanos. El promedio de años de escolaridad fue de 9.49 años, lo que equivale a tener estudios de educación básica. En relación con la variable escolaridad, al no contar con un grado de licenciatura, maestría o doctorado, la probabilidad de iniciar un micronegocio familiar disminuye alrededor de 30, 25.5 y 56.5%, respectivamente. En relación con la variable estado civil, el 57% de los propietarios de microempresas estaba casado.

Alvarado *et al.* (2018) también mencionan que la edad es un factor que explica muy bien la probabilidad de que un microempresario desee continuar con la microempresa. Al ser la edad una variable estadísticamente significativa se puede deducir que un microempresario que es un año mayor aumenta su oportunidad de continuar con la microempresa en 1.05

veces más que el microempresario más joven, manteniendo constantes todos los otros factores. Los sectores de manufactura y comercio son los sectores económicos en los que más se desarrollan los micronegocios familiares.

De todo lo anterior se puede agregar que los autores revisados en este apartado mencionan los motivos para emprender y la continuidad de una empresa familiar desde una concepción cualitativa y cuantitativa muy diferente según el país, el ambiente y el interés del autor por investigar.

2.2. Marco contextual de las variables independientes

A continuación se presentan teorías e investigaciones que se relacionan con los motivos para emprender, con las características demográficas y con actividades de sectores económicos.

2.2.1. Teorías sobre los motivos para emprender

En este apartado se presentan las distintas corrientes teóricas de la literatura que se relacionan con los motivos para emprender y que se deben considerar en el estudio del emprendimiento de micronegocios familiares. Al término del apartado se explicará la teoría en la que se fundamenta la presente tesis doctoral.

a) Teoría del comportamiento planificado

La teoría del comportamiento planificado fue desarrollada por Ajzen (2012) y se enfoca en investigar las intenciones de las personas al ejecutar una conducta determinada. Para el autor la intención que pueda tener un individuo es reflejo de los factores motivacionales que conducen su comportamiento y estos factores indican el esfuerzo que la persona estaría dispuesta a ejecutar para el logro de cierta conducta.

El autor detalla que una intencionalidad de comportamiento se convierte en ejecución en forma condicionada cuando se encuentra bajo control de la voluntad de la persona.

También declara que las intenciones no serían el único factor que influye en la ejecución de la conducta y que existen otros más como recursos tales como el tiempo, dinero, habilidades, trabajo en equipo y la disponibilidad de oportunidades. Como producto de sus investigaciones, Ajzen (2012) agrega que, en relación con el comportamiento, serían tres los determinantes de la intención de una conducta en los individuos, los cuales se refieren a continuación.

- Primer determinante. Se representa por la actitud que podría tener el individuo hacia el comportamiento y tiene que ver con el grado en el que una persona tiene una valoración actitudinal positiva o negativa de la conducta mencionada.
- Segundo determinante. Corresponde a un factor social que el autor llama “norma subjetiva”, la cual se refiere a la percepción de la presión social que se ejerce para que el individuo ejecute o no la conducta.
- Tercer determinante. Implica el grado de control conductual relacionado con la posibilidad o imposibilidad percibida por el individuo de poder ejecutar la conducta.

b) Teoría de la expectativa o valoración

La teoría de la expectativa o valoración fue desarrollada por Vroom (1964). La idea del autor era poder predecir los distintos niveles de motivación que pueden tener las personas aplicados al mundo del trabajo. La teoría se fundamenta en la existencia de los siguientes tres aspectos.

1. La existencia de una expectativa del individuo o de una probabilidad subjetiva que lo encamine a una idea de que el esfuerzo ejecutado lo conducirá a un resultado esfuerzo-rendimiento.

2. La existencia de una valoración que realiza el individuo de los beneficios, atractivos, conveniencia y satisfacción que le acarrearán los posibles resultados.
3. La existencia de un efecto instrumentalizado que se relaciona con la idea de que un determinado nivel de rendimiento repercutirá en el logro de un resultado buscado.

Esta teoría ha tenido una importante aplicación en la valoración y motivación del trabajo de los empleados que buscan una recompensa que los impulse a realizar bien su trabajo. Un trabajador motivado y recompensado realizará y desempeñará de forma más eficiente su trabajo.

Otros autores como Isaac, Zerbe y Pitt (2001) aplicaron la teoría de la motivación de Vroom en sus estudios sobre liderazgo y concluyeron que los niveles de desempeño laboral son mayores cuando se establecen ambientes motivacionales que logren inspirar a que los trabajadores cumplan con sus metas y lleguen a superar las expectativas que ellos mismos tenían de sus propias capacidades para cumplirlas.

c) Teoría del evento empresarial

Shapiro (1985) propone la teoría del evento empresarial en relación con los factores que influyen en la motivación de los individuos emprendedores y sugiere que las personas emprendedoras pueden llegar a estar motivadas por alguna vivencia o suceso negativo que les provoque una situación de inestabilidad o desequilibrio en su vida personal. Un ejemplo de suceso negativo podría surgir en individuos que vivieron refugiados o experimentaron un divorcio, la muerte de alguna persona cercana, algún despido, abandono, maltrato o simplemente se sienten frustrados en su trabajo. De la misma manera, podrían ocurrir sucesos motivadores que tienen un impulso provocado por una herencia, recibir un premio de sorteo, personas con carreras interrumpidas, que concluyeron un grado académico adicional o que se integran a la vida civil después de haber participado en el ejército.

Shapero también destaca el rol importante que tiene la familia del individuo provocando una influencia positiva, y asevera que los hijos de empresarios, de profesionales que ejercen de manera independiente, de agricultores o de artesanos poseen una propensión a emprender influenciados por el entorno familiar. Asimismo, el emprendedor podría estar motivado por la influencia de personas con las que se siente identificado como un maestro, amigo, familiar o figura pública.

d) Teoría del entorno social

También propuesta por Shapero (1985) se relaciona en mucho con la imagen que se perciba dentro de una sociedad respecto al emprendimiento, como un gran motivador que influye en la aspiración y deseo que puede tener un individuo para emprender un negocio. El efecto de la aspiración también se puede relacionar con los estudios de Ajzen (1985), quien habla de la influencia de normas subjetivas como un condicionante del comportamiento del individuo emprendedor.

La teoría del entorno social presenta en su concepción dos divisiones: modelo del rol y actitudes relacionadas con el emprendimiento. El modelo del rol se identifica con la necesidad del individuo para emprender motivado por la tradición de la familia, el deseo de imitar a una persona que se admira y poseer una influencia en el entorno social. El segundo factor se relaciona con la actitud del emprendedor de buscar un reconocimiento e involucra la necesidad de aprobación.

e) Teoría de la organización incubadora

Ritchie, Eversley y Gribb (1982) propusieron que los individuos que se contratan para laborar en pequeños negocios encuentran en ese medio el ambiente más adecuado para convertirse en prospectos y potenciales emprendedores. Desde este punto de vista, la pequeña organización que sirvió de fuente de empleo se convierte en una incubadora al influir en los individuos para emprender nuevos negocios. Esto ocurre ya que en una empresa pequeña el empleado se expone a un suceso detonante al convivir en un entorno de

negocio que le ofrece poder aplicar sus habilidades de forma más amplia que en una empresa grande.

f) Teoría del aprendizaje social

Bandura (1961) propone la teoría del aprendizaje social. Con su planteamiento teórico el autor difiere de los preceptos realizados por los psicólogos conductistas que se basan en que un individuo tiene que vivir experiencias o ensayos para poder adquirir conocimientos y habilidades en su proceso de aprendizaje. También consideró el llamado factor cognitivo y señala que el aprendiz no puede desempeñar sólo el papel de aprender de otros sino que participa en forma activa en su proceso de aprendizaje. El autor propone que las personas aprenden unas de otras sin necesidad de que se den muchos procesos de ensayos de aprendizaje.

Bandura incluyó en su propuesta el efecto conductista y el cognitivo, aseverando que sin la existencia de ambos no se podrían comprender las relaciones sociales. El autor propone que cuando un individuo aprende algo nuevo se condiciona de una forma positiva o negativa y reconoce que no se podría entender el comportamiento humano sin tomar en cuenta la influencia del entorno conforme lo proponen los psicólogos conductistas. Reconoce también que el factor ambiental influye en los individuos y que además existe un factor cognitivo de aprendizaje que debe ser considerado.

Al combinar el efecto conductual y cognitivo se originó el nacimiento de la teoría del aprendizaje social. Bandura condiciona la existencia de varios requisitos para que se dé el aprendizaje en un individuo.

1. La retención, que ayuda a memorizar y recordar lo que ha sido observado.
2. La reproducción, que es la habilidad de reproducir la conducta observada.
3. La motivación, que impulsa a hacer propia la conducta.

Bandura asevera que la persona tiene la capacidad de transformar un suceso experiencial original en situaciones futuras que nunca se vivenciaron o existieron, dado que los procesos psicológicos de cada individuo influyen y tienen un origen social. Para el autor, el individuo siempre se encuentra en un proceso de aprendizaje y es influenciado por otros y por el propio conocimiento.

Para Paturel (1997) la motivación en el proceso de creación de empresa es producto de los siguientes tres factores.

1. Las aspiraciones o motivaciones que puede tener el individuo creador del negocio.
2. Las competencias y recursos a los que pueda dar uso el fundador.
3. Los incentivos que pueda brindarle el marco legal vigente.

Al respecto, y relacionado con el mismo tema de la motivación en la creación de empresas, Veciana (2005) comenta que existen cinco factores que influyen en el proceso.

1. La oportunidad empresarial que pueda ser identificada por el creador del negocio.
2. Aspectos relacionados con los factores de producción como los recursos tangibles, los intangibles y los relacionados con el aspecto humano.
3. Las condiciones de ambiente del mercado en el que se espera que opere la empresa creada.
4. La forma en que se aborda al mercado meta y la estrategia utilizada para el manejo de los recursos disponibles.
5. Se requiere de un empresario motivado, preparado y poseedor de habilidades propias que aplique los primeros cuatro puntos mencionados.

Autores como Shane, Loke y Collis (2003) sostienen que la probabilidad de fracaso al proponerse emprender un negocio es alta y que aquellas personas que están dispuestas a continuar con la idea de emprender, a pesar de las probabilidades de fracaso, serían posiblemente más optimistas que quienes no emprenden negocios. Por lo mismo, es

importante investigar cómo influyen procesos de motivación para que los individuos emprendan negocios.

En el mismo sentido que los autores antes mencionados, Carter, Gartner, Shaver y Gatewood (2003) comentan que los negocios no se emprenden por simple casualidad ya que son producto de un proceso de planeación para llegar a cristalizar el sueño de negocio en el que se darán problemas que el emprendedor debe enfrentar y superar.

g) Teoría neoclásica

Esta teoría está relacionada con el trabajo y el desempleo como motivador del emprendimiento. Los neoclásicos proponen que el mercado del trabajo se asemeja a un mercado de competencia perfecta e involucran al desempleo y al trabajo como un factor motivador del emprendimiento de negocios. Un estado regulador que dicta políticas salariales fomentaría, en este caso, la aparición del desempleo al tratar de controlar los factores de la oferta y demanda del trabajo. De la misma manera que una materia prima, un exceso de mano de obra disponible resultaría en una baja de los salarios. La teoría neoclásica considera que debe existir un precio de equilibrio producto de la oferta y demanda del trabajo. Lo anterior ocurriría cuando no se pretenda regular al mercado y se le permita funcionar en libertad y sin la existencia de políticas que regulen los precios.

En el modelo neoclásico existen algunos supuestos relacionados al trabajo.

- Primer supuesto. Los empleadores y los trabajadores toman decisiones individuales que se representan en un mercado pequeño y, por lo mismo, no repercuten en los salarios.
- Segundo supuesto. Solo existen dos posibilidades de elección relacionados al trabajador, no trabajar o trabajar.
- Tercer supuesto. Las personas elijen estar desempleadas o trabajar, en un acto racional.
- Cuarto supuesto. Se parte de la idea de que los trabajadores están bien informados respecto de las condiciones de salarios y las oportunidades de empleo que existen en el mercado.

h) Teoría keynesiana

Relacionada con el trabajo y el desempleo como motivador del emprendimiento en su obra sobre la teoría general de la ocupación, Keynes (1936) se contrapone a la teórica neoclásica y aduce que la causa del desempleo no se produce por el mercado del trabajo sino en la oferta y demanda del mercado de productos y servicios. Supone la idea de que los empleados que las empresas desean contratar obedecerán y tendrán una relación directa con los bienes y productos que las empresas pronostican vender en un tiempo dado.

Keynes se opone a la teoría neoclásica de reducir el salario para evitar el desempleo y menciona que el salario debe ser regulado por la oferta y demanda de productos y servicios. También encuentra que en caso de que la expectativa de venta de los empresarios baje, éstos dejarán de contratar trabajadores lo que será causante de desempleo. Un empresario sólo contratará trabajadores cuando su expectativa de vender sea mayor.

Para Keynes se debería provocar una mayor participación del Estado en lo que se refiere a la política fiscal, el crédito y en la asignación del gasto presupuestal de la economía con la finalidad de incentivar el gasto privado. Se recomienda, en tiempo de recesión económica, incrementar el gasto público para generar una demanda de consumo y, de esta manera, evitar caer en situaciones de desempleo.

Para Skidelsky (2009) un camino para lograr aumentar la demanda se puede generar a través de la política monetaria y de la política fiscal. Por medio de la primera se puede incrementar la masa monetaria y disminuir la tasa de interés y mediante una sana política fiscal, se puede incrementar el gasto público y disminuir los impuestos. Cuando se busca un mayor nivel de empleo se podrá instrumentar una política económica tendiente a combinar el gasto, el endeudamiento público interno y la carga tributaria.

i) Teoría del capital humano

Relacionadas con el trabajo y el desempleo como motivador del emprendimiento las principales aportaciones a la teoría del capital corresponden a Solow (1956), Schultz (1960), Becker (1964) y Mincer (1958).

La teoría del capital humano se fundamenta básicamente en la idea de que los individuos que buscan empleo poseen diferentes cualidades. Cada empleado tiene cualidades innatas diferentes y ha estado expuesto durante distinto tiempo a cultivar sus cualidades de trabajo. Dado lo anterior, el trabajador decidirá la cantidad y calidad del trabajo ofrecido.

Becker (1992) distingue diferentes formas de inversión en capital humano entre las que se encuentran: 1) la formación en el trabajo y en la escuela, 2) la búsqueda de información y la emigración, 3) logrando una mejora de la salud emocional y física de la persona. Para Becker las principales consecuencias de las diferencias en inversión en capital humano son las diferencias salariales entre los individuos. Dado lo anterior, se puede decir que las personas que invierten en capital humano sacrifican la renta actual de estar laborando en beneficio de obtener una recompensa a futuro por el sacrificio realizado.

La teoría del capital humano asume que el problema del desempleo se puede ocasionar por un inadecuado nivel de capital humano. Las personas que podrían estar desocupadas son las que poseen las más bajas capacidades y calificaciones y, por lo mismo, no son atractivas para ser contratadas.

j) Teoría institucionalista

Uno de los principales autores de la teoría institucionalista es Piore (1971). Esta teoría se basa en la importancia de las instituciones como principal determinante en los procesos que regulan el mercado de trabajo mediante el trabajo dual y la segmentación del mercado de trabajo. El autor divide el mercado de trabajo en dos partes. Un segmento primario constituido por los puestos de trabajo que perciben los salarios más altos, las mejores condiciones laborales, los mejores ascensos y una estabilidad de empleo. Un segmento

secundario que posee menores sueldos, malas condiciones laborales, existencia de inequidad laboral, inestabilidad de empleo y alta rotación de trabajo. El autor justifica que el desempleo será diferente, en el segmento primario destacará el desempleo involuntario y en el segmento secundario prevalecerá una alta rotación voluntaria.

Para Doeringer y Piore (1971) el desempleo resulta de la existencia de limitaciones o barreras personales que le impiden a un sujeto acceder a un puesto laboral. En cambio, en la teoría del capital humano la principal limitación la ocasiona una educación deficiente o desinformación de la persona; en la teoría de la búsqueda de empleo la desinformación es el principal impedimento y la búsqueda de empleo que efectúa el desempleado se considera como una inversión en la obtención de información del mercado laboral. Los motivos del problema del desempleo se causan por el carácter de las instituciones más que por la conducta de los individuos.

k) Teoría de los contratos implícitos

La teoría fue desarrollada a partir de los aportes de Azariadis (1975) y Bailey (1974) quienes explican la existencia de salarios rígidos y alto desempleo a partir de la distinta aversión al riesgo tanto de trabajadores como de empleadores. Las garantías de salarios y empleo otorgadas a los trabajadores por los empleadores impiden que aparezca un ajuste ante un exceso de oferta de trabajo. La teoría se fundamenta en explicar la existencia del llamado desempleo involuntario.

McConnell y Brue (2007) expresan que al tratar de explicar la teoría de los contratos explícitos surgen los siguientes modelos. Primer modelo: dada la existencia de altos costos en el reclutamiento, selección y formación de los empleados, a la empresa le resulta oneroso tratar de sustituir a los trabajadores. Segundo modelo: se parte de la idea de que los trabajadores tienen mayor temor al riesgo que las propias empresas. La teoría de los contratos explícitos aporta a la explicación de la rigidez a la baja de los salarios como resultado de la conducta racional de los agentes económicos. Por lo anterior, un ajuste lento de los salarios reales ante los cambios que se experimenten en el mercado de trabajo explica la existencia de un desempleo involuntario.

l) Teoría de los trabajadores internos y externos

Lindbeck y Snower (1986) y Solow (1985) mencionan en sus aportaciones a la teoría de los trabajadores internos y externos. Esta teoría explica la existencia de dos tipos de trabajadores: los trabajadores internos que destacan por haber adquirido conocimiento y experiencias en el trabajo que la empresa les debe valorar y, por lo mismo, se sienten protegidos y los trabajadores externos que carecen de empleo y se encuentran desprotegidos. En este modelo las empresas se sienten desmotivadas para contratar empleados externos por un sueldo menor, pero carentes de las habilidades, experiencias y capacidades requeridas que el empleado interno ha generado en la organización con el paso del tiempo.

m) Teoría de la búsqueda de empleo

Lancaster (1979) propone que la teoría de la búsqueda de empleo se fundamente en el análisis de las decisiones por parte de los individuos que buscan empleo y tienen que elegir entre las diversas ofertas que les ofrece el mercado o tomar la decisión de permanecer desempleados. El individuo permanecerá desocupado si considera que el sueldo ofrecido no es aceptable para su condición y, por lo tanto, aplica de preferencia una búsqueda optimizadora de una mejor opción que le satisfaga. Para el autor, al individuo le van llegando las oportunidades de emplearse y tendrá que decidir si acepta la oferta de empleo ofrecido o prefiere continuar con el proceso de búsqueda en función del criterio de la maximización de utilidad esperada.

Por otro lado, Devine y Kiefer (1991) señalan que los trabajadores tienen distintas habilidades y formación y los trabajos ofertados por la empresa poseen requisitos, compensaciones y condiciones laborales también distintas, lo que ocasiona la existencia de muchos factores que influyen en el proceso de la búsqueda del empleo.

n) Teoría de la oportunidad de negocio

Shumpeter (1934) propuso la teoría del desarrollo económico que es conocida como una de las primeras teorías que incluye el papel del emprendedor como un individuo influyente en los procesos económicos. El autor destaca que el emprendedor participa en forma dinámica

y mantiene la actividad de una economía capitalista al crear nuevos negocios que son producto de su carácter innovador. Para el autor los emprendedores representan un recurso de creación de procesos innovadores que destacan por romper esquemas al cambiar y proponer nuevos procesos para implementar o desarrollar las actividades que desempeñan. Los emprendedores crean cambios e introducen nuevos esquemas para lograr objetivos, introducen nuevas metodologías, cambian procesos en sus desarrollos y finalmente son creadores de sus propias oportunidades por el impulso innovador que poseen.

ñ) Teoría funcionalista

Collins (1979) critica la idea funcionalista de que la educación deba responder a los cambios que se generen en la estructura productiva y a la existencia de nuevas necesidades ocupacionales que se presenten. El autor describe una función social de la escuela muy diferente de como se le concibe en el funcionalismo ya que la escuela no es una institución que se constituye para crear oportunidades sociales para los individuos, por el contrario, se representa como un espacio de lucha entre distintos grupos por un estatus, la creación de diferenciación y el logro del poder.

Para Collins, los individuos que tienen las mejores calificaciones no se orientan a ocupar los puestos en los que se requiera un elevado conocimiento y uso de la tecnología, por el contrario, por lo general ocupan puestos en la burocracia del gobierno o de los grandes corporativos privados. La existencia de una burocracia que crece explica la búsqueda de las grandes remuneraciones, la diferencia entre los grupos y la búsqueda de poder y estatus. Los grupos dominantes tienen como meta lograr que la educación genere una distinción entre los diferentes grupos sociales.

o) Teoría de la reproducción

Bourdieu y Passerón (1970) mencionan que el modelo escolar produce una selección y diferenciación social en los individuos y que los contenidos educativos no son imparciales y representan el dominio de una clase social sobre otra. Para los autores, la formación por medio de la escuela se impone ocultando las relaciones de poder que la soportan. Con base en el análisis de las distintas corrientes teóricas encontradas en la literatura que se

relacionan con la motivación para la creación de empresas, y como planteamiento reflexivo del aporte de cada una ellas, se declara que la presente tesis doctoral se inspira en la teoría del crecimiento endógeno, la cual se explica a continuación.

p) Teoría del crecimiento endógeno

La teoría del crecimiento endógeno se relaciona con la escolaridad como motivador del emprendimiento de negocios. Desde el inicio de los estudios de la teoría, específicamente de los modelos de crecimiento endógeno, la educación ha tenido un papel relevante en la determinación del impacto del capital humano en la economía. La teoría del crecimiento endógeno está principalmente representada por el trabajo de Romer (1986), Lucas (1988), Barro (1988) y Rebelo (1991). Sin embargo, estos desarrollos tienen como antecedente el trabajo de Arrow (1962) y el trabajo de Frankel (1962). La teoría del crecimiento endógeno se relaciona con la escolaridad como motivador del emprendimiento de negocios.

En general, estos modelos surgen ante la necesidad de explicar tres hechos en los que la teoría neoclásica había fallado y que se mencionan a continuación.

Primero: explicar el motivo por el que en las economías de los países industrializados se producen cantidades mucho mayores que las de hace un siglo o más.

Segundo: explicar el crecimiento del capital humano, es decir, el logro en el desarrollo de una fuerza de trabajo efectiva, como resultado de las nuevas tecnologías educativas.

Tercero: explicar la existencia de la divergencia entre el crecimiento de las distintas economías del mundo.

Schultz (1960) es el primer autor que considera a la educación como capital humano y la conceptualiza como una inversión en el conocimiento que el individuo acumula durante el tiempo que destina a su educación; tomando en cuenta que el conocimiento se integra a la persona que lo recibe, se constituye en forma de capital, en específico, de capital humano.

El autor hizo énfasis en el papel que juega la educación como una perspectiva de inversión en el futuro, apoyado en la idea de que la educación y la formación, por lo general, aumentan la productividad de las personas en el trabajo, al mismo tiempo, la educación podría aumentar los ingresos salariales futuros de los individuos.

La teoría del capital humano propone que la función primordial de la educación es otorgar a las personas roles sociales de una manera equilibrada. Esta teoría responde a la necesidad de una formulación teórica que justifique la función tecnológica y económica de la educación y el uso eficiente de los recursos humanos. La propuesta de alguna forma fundamenta la concepción funcionalista de la educación: la igualdad de oportunidades.

Los autores Schultz (1960) y Becker (1964) propusieron los siguientes postulados básicos de su teoría del crecimiento endógeno.

1. La educación puede considerarse como una inversión que proporciona una tasa de rentabilidad determinada.
2. Existe una relación positiva entre el desarrollo económico y las tasas de escolarización en todos los niveles educativos.
3. El efecto de la educación puede explicar las grandes diferencias salariales y de ingreso nacional existentes entre los países del norte y del sur.
4. Al desaparecer la frontera entre capital y trabajo, la desigualdad social se puede explicar como un efecto del aprovechamiento individual de las oportunidades.
5. La inversión que se tenga en educación genera importantes efectos redistributivos.

Según Spence (1973), al aplicar la teoría a los negocios se pueden distinguir dos modelos: en uno, la empresa remunera a cada empleado con un salario que puede variar con su nivel educativo, en otro, la oportunidad de beneficiarse de la educación sólo es aprovechada por los empleados que poseen capacidades innatas mayores a los otros empleados. El modelo de la educación podría serle útil a las empresas como un indicador de la productividad de sus trabajadores. Por esto recibe el nombre de modelo de identificación de Spence.

Para Arrow (1973) las empresas podrían utilizar el nivel de educación del empleado como un sustituto de la productividad previsible y como un instrumento de selección de empleados para diferentes puestos requeridos. A este modelo se le denomina modelo de selección de Arrow. El autor agrega que existe la posibilidad de que las empresas utilicen mano de obra para realizar más de un tipo de tareas. Si la realización de algunas tareas exige del trabajador más capacidad que otras, sería ineficiente que las empresas utilizaran trabajadores con mayor preparación en puestos de trabajo menos exigentes y trabajadores menos capacitados en ocupaciones más exigentes.

2.2.2 Estudios de investigaciones aplicadas a los motivos para emprender

En esta sección se muestran investigaciones aplicadas de diferentes autores en las que se involucra la variable independiente motivos para emprender negocios. Y dado que la presente investigación se desarrolla en el contexto del estudio de los motivos para emprender negocios, es importante desglosar investigaciones relacionadas a los motivos que influyen en el emprendimiento. Diferentes autores estudiados en relación con el tema se sustentan teóricamente en el fenómeno de la creación de empresas por la actividad emprendedora vinculada con las investigaciones y trabajos de Audretsch y Frisch (1994).

Audretsch y Frisch (1994) se refieren específicamente a los siguientes factores del entorno que influyen directa e indirectamente en la actividad empresarial: la cultura empresarial de la sociedad, la estructura sectorial de la actividad económica, la coyuntura económica, el entorno financiero y el capital social. También, los autores consideran factores de índole personal al entorno familiar, la insatisfacción en el trabajo asalariado, las oportunidades de negocio, las capacidades de financiamiento, las necesidades de logro, la edad, el tipo de formación recibida y la seguridad personal.

Antes que los autores mencionados, Shumpeter (1934) afirma que existen bases fundadas para considerar que existen características especiales y propias del individuo emprendedor que influyen positivamente en la creación de emprendimientos de éxito. Al autor se le declara pionero en identificar la importancia del individuo emprendedor como agente de

crecimiento económico; otros autores al igual han confirmado la importancia que tienen las personas emprendedoras para el logro del desarrollo de las economías de los países utilizando a los emprendedores de éxito como instrumento.

Las aportaciones de autores como Keeble y Walker (1994) confirman, al igual que las realizadas por Schumper (1934), que la actividad emprendedora ostenta un importante rol en el crecimiento económico de un país y que, si los gobiernos fomentan la creación de empresas, mayor sería su nivel de crecimiento económico. Los autores consideran que medir el termino emprendedurismo es difícil por su naturaleza intangible y señalan que la definición y medición de este término pueden ser consideradas desde un enfoque estructural, social y personal. Para los autores, la actividad emprendedora como la influencia, la motivación y la oportunidad de negocio se han enfocado en la tarea de identificar los factores, motivos o razones que los empresarios consideran como muy importantes para emprender un negocio.

Para Alonso y Galve (2008) y Álvarez y Valencia (2008) la iniciativa o actividad emprendedora en la creación de nuevos negocios depende de factores tales como la motivación personal y la capacidad que tiene el individuo de observar los cambios del entorno. Los autores agregan que algunos de los motivos más comunes para emprender una actividad empresarial pueden partir de una situación con origen negativo o crítico como la pérdida del jefe o sostén de familia o la pérdida del empleo. Adicionalmente, los autores mencionan aspectos de tipo demográfico que influyen de manera directa en la creación de empresas como el hecho de que los empresarios que toman la decisión de emprender un negocio son menores de 44 años, con estudios secundarios o superiores y con experiencia en el sector o actividad en la que están involucrados.

En la misma línea, los autores García, Álvarez y Reyna (2007) concluyen que algunos de los aspectos que influyen en emprender un negocio son poseer ambición, capacidad de asumir riesgos, tener necesidades, insatisfacción laboral, experiencia y entusiasmo para actuar. Los autores mencionan que existen otros aspectos del individuo emprendedor que se deben considerar porque influyen de manera importante en el éxito en la creación de pequeñas empresas; estos aspectos son la capacidad de selección del equipo de trabajo, el

carácter, el sacrificio, la independencia, la constancia, la audacia y la ambición para aprovechar oportunidades de negocio y rodearse de las personas requeridas para el logro.

En cambio, Quintana (2001) hace referencia a la existencia del llamado paradigma de estructura-conducta-resultado que constituye un enfoque clásico de la economía industrial, el cual se refiere a que la estructura de mercado es la que motiva y determinan la creación, supervivencia, continuidad o desaparición de las empresas. Las variables que forman la estructura para el autor son la demanda del producto, la tecnología, los costos de producción, el grado de concentración, las barreras de entrada y salida de la industria, el tipo de información y el acceso a la misma.

Por otro lado, Hannan y Freeman (1977, 1984) hacen referencia al llamado modelo de selección natural o ecología de las poblaciones y mencionan que las organizaciones no son capaces de prever las amenazas del entorno y, por lo mismo, es el entorno el que selecciona a las empresas que sobreviven. De esta manera, la motivación para emprender dependerá de la existencia de limitaciones de carácter interno y de carácter externo, las cuales impiden a las empresas y a los individuos adaptarse a su entorno, situación conocida como “la inercia estructural”.

En el mismo tema, Quintana (2001) y Pinillos (2001) mencionan la existencia de los siguientes factores motivantes del emprendimiento que influyen en el éxito empresarial: aspectos demográficos e intrínsecos del emprendedor como la edad, el estado civil, el nivel de educación, la experiencia laboral, los antecedentes familiares en la creación de empresas; aspectos extrínsecos al emprendedor como marco ambiental y redes de soporte social y factores adicionales como las actitudes de tipo profesional del emprendedor y la experiencia acumulada con anterioridad al emprendimiento.

Peña, Ríos y Salazar (2012) se inclinan a diferenciar que no todos los micronegocios son iguales y, en especial, los familiares, ya que las razones que motivaron su inicio dependen de las oportunidades que se presentan al emprendedor y se relacionan con la búsqueda del autoempleo y de poseer independencia. Para los autores, las perspectivas de crecimiento de este tipo de negocios son muy limitadas por la inversión baja en capital tangible como

infraestructura, maquinaria, herramientas, etcétera, y a la mayoría de los microempresarios no les interesa el apoyo económico de instituciones financieras.

Para autores como Conde (2003) la aspiración que motiva a los individuos a emprender negocios se inicia con la idea de buscar y encontrar mejores oportunidades de negocio y la obtención y generación de un mejor ingreso. En cambio, Leucona (2009) se inclina a que la existencia de proveedores disponibles como una fuente de financiamiento es un factor importante que motiva la existencia de negocios. Para este último autor los proveedores son, en muchas ocasiones, la principal posición como fuente de fondos para el microempresario que inicia con su negocio. Casas e Ibarra (2013), Nava (2013), Gómez *et al.* (2009) señalan la existencia de factores que se pueden clasificar en motivacionales, económicos y financieros.

Otros autores como García, Álvarez y Reyna (2007) señalan que los emprendedores de éxito poseen características que son esenciales al momento de proponerse crear la empresa. Para los autores, la existencia de factores generadores y factores potenciadores tiene influencia directa en la motivación y el emprendimiento de negocios. Los autores explican estos factores mediante una comparación entre un emprendedor y una semilla en la que los factores generadores son la semilla, la tierra, el agua, la luz y los factores potenciadores son el abono, el clima y la poda. Al existir en el ambiente una combinación de los factores comentados se motivará la creación de emprendimientos.

En relación con la tradición familiar como motivo para emprender, López, Gómez y Haro (2012) realizan y duplican una investigación que posteriormente comparan con estudios realizados en Cataluña y en Puerto Rico. En el porcentaje de respuestas afirmativas en la percepción de deseabilidad de crear una empresa propia entre los encuestados que tienen empresarios en la familia y los que no los tienen, no encontraron diferencias estadísticas significativas. Para los autores, no existe relación entre la variable familiares empresarios y deseabilidad, tal como propone la literatura.

En desacuerdo con lo anterior, Veciana, Aponte y Urbano (2005) encontraron, para los estudiantes universitarios de Cataluña, una relación entre la intencionalidad y los

antecedentes familiares empresarios. En la muestra de estudiantes en Cataluña, Urbano (2006) encontró relación entre la percepción de deseabilidad y en la viabilidad con los familiares empresarios; Genescá y Veciana (1984) también explican la percepción de deseabilidad hacia la creación de empresas con los familiares empresarios.

Genescá y Veciana (1984), Veciana *et. al* (2005) y Urbano (2006) coinciden en que existe una relación entre la deseabilidad y los antecedentes de familiares empresarios. Al respecto, Singh y De Noble (2003) comentan que es difícil comparar estudios porque sería necesario contar con más medidas universales de personalidad.

Ajzen y Fishbein (1980) en sus estudios relacionados con la motivación para emprender aseveran que los mecanismos actitudinales y de comportamiento dentro de los negocios familiares pueden influir subsecuentemente en la intención empresarial. Dado que algunas de las investigaciones relacionadas con el comportamiento empresarial han mostrado que los emprendedores con frecuencia tienen una historia familiar en la que la madre o el padre eran autoempleados, los autores deducen que el ambiente familiar, de alguna manera, induce actitudes positivas de comportamiento orientadas a la creación de empresas.

Apoyando las aportaciones de Ajzen y Fishbein (1980), los autores Carr y Sequeira (2007) desarrollaron un estudio empírico sobre cómo la exposición al negocio familiar previo influye en la probabilidad de intención empresarial del individuo, la cual se mide a través de la actitud hacia la puesta en marcha de un negocio, el apoyo familiar percibido y la autoeficacia emprendedora, basada en la Teoría del Comportamiento Planeado de Ajzen (1991). Al respecto, la exposición al negocio familiar previo puede ser vista como un medio de influencia intergeneracional y ésta, a su vez, sirve como un mecanismo mediante el cual la familia transmite información, creencias y recursos. Uno de los resultados del estudio confirma que los altos niveles de exposición a los negocios familiares previos están significativa y positivamente relacionados con la intención empresarial de los individuos.

En otro estudio de equipos empresariales familiares realizado por Cruz y Hamilton (2012), los autores demostraron que los jóvenes emprendedores se ven influenciados por la cultura empresarial transmitida por sus familias. Agregan que dicha cultura pasa de una generación

a otra y que los equipos empresariales se constituyen por miembros de una familia, relaciones de parentesco o parejas casadas que identifican oportunidades para crear o adquirir un negocio, poseen una participación de la propiedad de la empresa e influyen directamente en la toma de decisiones en el negocio.

En la misma línea, una investigación realizada en Malasia por Ramayah, Ahmad y Char Fei (2012) con un grupo de estudiantes de educación superior, se analizó la intención emprendedora de los estudiantes que procedían de familias con negocios en comparación con los que no la tenían. Los resultados indican que existen diferencias positivas a favor del emprendimiento de los estudiantes cuyos padres poseían negocios. En otro estudio, Bhandari (2012) reportó que la intención de los estudiantes universitarios neoyorkinos de abrir un negocio al terminar sus estudios estaba relacionada con el hecho de que sus padres tenían un negocio propio. Para los autores Gorman, Hanlon y King (1997) en la mayoría de los estudios empíricos realizados han reportado que el emprendimiento puede ser asimilado.

Para Vesper (1990) existe suficiente evidencia que demuestra que los individuos que emprenden negocios tienden a iniciarlos en los mercados con los cuales tienen más experiencia y se encuentran más familiarizados, y es muy probable que apliquen ideas que vieron o vivenciaron con otras personas en un trabajo anterior. Por lo anterior, se puede afirmar que la experiencia pasada de los emprendedores brinda conocimiento valioso para replicar negocios existentes, mientras que los individuos externos a la industria crean nuevas ideas.

Autores como Pinho (2013) se enfocan en el estudio del efecto de la influencia de las relaciones de amistad que favorecen el emprendimiento. El autor considera un factor de supervivencia empresarial el papel que juegan los integrantes familiares cercanos, las amistades y los colegas del emprendedor para el desarrollo del negocio emprendido. Para el autor, la influencia de los familiares del prospecto a emprender podría repercutir en poseer un menor temor al riesgo por emprender un negocio y, por otro lado, en favorecer su creación.

En un estudio de la influencia de la familia con inmigrantes realizado por Raijman y Tienda (2000), citados en Trejo (2015), indican que aquellos inmigrantes que cuentan con apoyo de sus familiares poseen mayor probabilidad de éxito en el emprendimiento del negocio. Para los autores, el entorno familiar es una causante de la actividad empresarial. En su estudio, el 60% de los empresarios procede de familias con experiencia empresarial, en particular en el caso de las mujeres, y un 51% había tenido experiencia previa en la misma actividad emprendida.

En otro estudio de la influencia de la familiar, realizado por Gorton (2000), se demostró que los emprendedores que provienen de una familia de empresarios son más propensos al riesgo, valoran la independencia, la autonomía y, en muchos casos, desde su infancia se han visto a sí mismos como futuros empresarios. En la misma dirección, en un estudio realizado por Cuadrado y García (2006) los autores determinan que la tradición empresarial influye en la elección del sector de actividad del nuevo emprendedor y en la probabilidad de éxito del proyecto emprendido. Las personas que forman parte de una familia que presenta una tradición emprendedora poseen mayor interés para emprender y mayor tendencia al emprendimiento de negocios que las personas que no han vivido dicho entorno.

Autores como Gurman (2008) estudian la motivación para emprender relacionando el apoyo recibido dentro del matrimonio por la pareja en la realización de las tareas relativas al hogar. Para el autor, el apoyo emocional al escuchar con empatía las preocupaciones de quien emprende implican posibles distintos resultados al ejecutar un emprendimiento. Para los autores Poza y Messer (2001), los cónyuges contribuyen al éxito de los emprendedores con sus aportaciones económicas, aportando trabajo remunerado y no remunerado y asumiendo roles en el hogar.

Para Shane (2000) el tener experiencia laboral previa influye en el emprendimiento ya que existe evidencia empírica que indica que la percepción de futuras oportunidades y la habilidad para aplicar conocimientos específicos se generan en la experiencia laboral del emprendedor. En las experiencias adquiridas en trabajos anteriores el individuo logra una visión global del negocio, habilidades y conocimientos técnicos, relaciones con los proveedores y clientes, el manejo de recursos humanos y las oportunidades de negocio. Por

otro lado, Van Stel y Storey (2004) definen la existencia de un efecto “refugio” en el cual los emprendedores generan autoempleo al crear un negocio.

En relación con la oportunidad de empleo, Sial y Chudry (2011) encontraron que el bajo autoempleo de padres de 100 estudiantes universitarios de negocios de Islamabad, Pakistán, estaba relacionado positivamente con su baja intención para emprender (Carlos, Contreras, Silva y Liquidano, 2015). Para Evans y Leighton (1989) la búsqueda de un mejor empleo es un motivante del emprendimiento; los autores indican que los individuos que cambian el trabajo asalariado por el autoempleo tendían a recibir salarios relativamente bajos en sus antiguos trabajos. Los autores justifican la tendencia de los individuos a cambiar de trabajo con frecuencia y a experimentar ciclos de desempleo como asalariados antes de autoemplearse. En relación con la oportunidad de negocio, Ruiz *et al.* (2009) estudiaron en 241 empresarios los factores que influyen en el proceso emprendedor. Como resultado del estudio, la mitad de los empresarios afirmó que una de las principales razones para emprender fue la búsqueda del autoempleo y la necesidad económica, mientras que el resto indicó que el factor motivante fue el reconocimiento de una oportunidad de negocio atractiva.

García, Martínez y Fernández (2010) investigaron los factores que pueden condicionar a los emprendedores en su intención empresarial y el éxito esperado de su gestión. Los investigadores concluyen que los motivos más importantes son no tener miedo al fracaso, la capacidad para identificar oportunidades de negocio, poseer los conocimientos apropiados y habilidades necesarias para crear y dirigir una nueva empresa y una edad próxima a los 40 años. Autores como Ripollés y Blesa (2006) concluyen la importancia de las redes personales que se constituyen como un medio para la detección de oportunidades de negocio para emprender. Las redes personales juegan un papel positivo en el aporte de ventajas competitivas para el negocio. Muchos de los emprendimientos se relacionan con haber encontrado una atractiva oportunidad de negocio (Sung y Duarte, 2015).

Vargas y Campos (2011), en sus resultados de estudio de jóvenes emprendedores, indican que ciertas cualidades que éstos poseen apoyan el emprendimiento como el alto nivel de compromiso, la determinación, la perseverancia, la capacidad para alcanzar metas, la

orientación a los resultados, la iniciativa propia y responsabilidad, la persistencia en la solución de problemas, el realismo, la autoconfianza, los altos niveles de energía, buscar retroalimentación, control interno alto, tomar riesgos calculados, baja necesidad de estatus y poder, ser íntegro y confiable y tolerante al cambio, entre otros aspectos.

Para Bandura (1986) el nivel de escolaridad es un factor que se convierte en motivador del emprendimiento y la educación transfiere los conocimientos y las habilidades de desarrollo y de esta última se espera que incremente la eficacia personal de un individuo como emprendedor potencial. Para otros autores como Collins y Moore (1964) tener un nivel de educación bajo favorece la creación de empresas. En el caso español ocurre al contrario (Pinillos, 2001). Heunks (1998) relacionó al factor educativo con el nivel de impacto de la innovación en los negocios pequeños y medianos. Estos aportes, sin duda, se relacionan con las teorías del crecimiento endógeno y el capital humano.

Por otra parte, Cooper *et al.* (1994) comprueban en sus estudios que los emprendedores que inician su negocio y que no tienen educación profesional completa tienen mayor posibilidad de que su negocio fracase a diferencia de aquellos que tienen más de un año o la totalidad de años de estudios profesionales terminados. Cooper, Woo y Dunkelberg (1988) comentan que no se puede generalizar a todos los emprendedores, a algunos de ellos se les puede clasificar como los “artesanos”, los que se motivan en emprender por cumplir una meta personal de autorrealización y de necesidad de satisfacción de logro, a otros se les puede clasificar como los “oportunistas”, los que se motivan por la necesidad de ser independientes y el deseo de obtener más dinero (Trejo, 2015).

Mincer (1974) argumenta que a mayores niveles de educación se genera un impacto positivo en el nivel de ingreso de las personas. El autor indica que el único costo adicional de adquirir educación sería el costo de oportunidad relacionado con el tiempo de estudio invertido en el proceso de educación, y explica que el ingreso causado por la educación del individuo se encuentra linealmente relacionado con los años invertidos en escolaridad, lo que genera la llamada ecuación de Mincer en el retorno de la educación. Contrario a los aportes de este autor, Lussier (1996), en un estudio realizado en 216 pequeños negocios familiares, encontró que la educación es una característica significativa para predecir el

desarrollo de los negocios familiares; sin embargo, indica que los propietarios con menos de tres años de escolaridad tienen más probabilidad de tener éxito en sus pequeños negocios que aquellos con más de tres años de escolaridad. El autor en sus estudios demostró que en los negocios familiares pequeños, los propietarios que poseen un menor grado de escolaridad tienen mayor probabilidad de éxito.

Jiménez (2007) menciona que las investigaciones que se centran en el estudio de las características de los gerentes familiares, y sobre todo las relativas a las del capital humano, han encontrado resultados contradictorios respecto a su relación con el desarrollo del negocio familiar. Krueger y Lindhal (2001) señalan que las investigaciones han encontrado resultados opuestos; en algunas investigaciones se reporta que el retorno social es mayor que el privado causado por los efectos positivos de la educación como la reducción de la criminalidad, el progreso, una mejor toma de decisiones políticas y mejores condiciones sociales y económicas.

Schultz (1960) define a la educación como una inversión en las personas que se acumula en forma de “inventario” en capital humano. Jiménez (2007) comenta que en este mismo campo de investigación diversos autores por su cuenta han comprobado la existencia de una relación positiva entre el nivel educativo y el crecimiento económico (Uzawa, 1965; Nelson y Phelps, 1966; Romer, 1994 y Barro y Lee, 2000). Para Lucas (1998) muchos investigadores postulan que la educación adquirida en forma de capital humano es un factor de la producción y que su acumulación tiene una asociación positiva con el crecimiento económico y la generación de negocios. La educación puede ser considerada un insumo para la generación de nuevas tecnologías, por lo tanto, su *stock* está relacionado positivamente con la tasa de crecimiento del producto interno bruto (Nelson y Phelps, 1966; Romer, 1990).

Otros autores se contraponen al enfoque del efecto de la educación en el emprendimiento, como es el caso de Vesper y McMullan (1988) quienes mencionan que, a pesar de las hipótesis del impacto de la educación en los negocios, la educación en general y la internacional no proveen una preparación sólida y adecuada a los individuos que manejan las nuevas empresas. Para algunos autores como Wagner y Sternberg (1986), la educación

formal no es un buen conducto de aporte en habilidades y conocimientos que pueda servir en situaciones de la realidad en el mundo de los negocios.

Williams y Gordon (1981) estudiaron las respuestas de jóvenes respecto a los ingresos esperados durante su vida. La expectativa de ingreso era mayor en los jóvenes con mayor nivel de estudios en comparación con los que no tenían previsto pasar a la enseñanza superior. El grupo más educado buscará opciones que lo dirijan a ocupar posiciones que le generen el mayor ingreso esperado; es posible que el grupo menos educado esté motivado a buscar un autoempleo para compensar su baja salarial. Para los autores la diferencial de ingreso entre ambos grupos se podría atribuir a la adquisición de ventajas del llamado capital humano o factor alfa.

Alvarado, Ortiz y Morales (2018), con su estudio de microempresarios mexicanos, identifican que a medida que los dueños de micronegocios no cuentan con una educación superior, el impacto de crear o emprender un micronegocio es menor. Es decir, al no contar con un grado de escolaridad de licenciatura, maestría o doctorado la probabilidad de iniciar un micronegocio familiar disminuye alrededor de 30, 25.5 y 56.5%, respectivamente.

2.3. Características demográficas del microempresario de negocios familiares

En razón de que la presente investigación se desarrolla en el contexto de los micronegocios familiares es importante desglosar aspectos relacionados con la familia y con características demográficas de la familia en México y empresas familiares.

a) La familia

De acuerdo con Burch (1976), la demografía de la familia y el hogar es el nombre con el que se identifica a la subdisciplina de la demografía que estudia la estructura, el tamaño y la composición de las familias, hogares o unidades residenciales, así como sus condicionantes y consecuencias. En la Declaración Universal de los Derechos Humanos (DUDH) de las Naciones Unidas (ONU), publicada en el año de 1948, se promulga que la familia es el elemento natural y fundamental de la sociedad y que como entidad constituida y existente tiene derecho a la protección de la sociedad y del Estado.

Para Estrada (2003) existen dos lazos principales que definen a una familia: vínculos de afinidad, derivados del establecimiento de un vínculo reconocido socialmente como el matrimonio que, en algunas sociedades, sólo permite la unión entre dos personas, y vínculos de parentesco existente entre los integrantes de la misma. El autor Strauss (1974), en su estudio sobre el origen y la universalidad de la familia, menciona que la familia encuentra su origen en el matrimonio, consta de esposo, esposa e hijos nacidos de la unión de sus miembros y se mantiene unida por lazos afectivos, legales, económicos y religiosos. En la familia se establece una red de sentimientos psicológicos entre los miembros como el amor, el afecto, el respeto, el temor, etcétera.

Desde el punto de vista de la sociología, la interpretación de la familia tiene raíz en la obra de Tönnies (1887). El autor representa a la familia en un modelo conceptual como un sistema pequeño de relaciones interpersonales, íntimas y afectivas. Para Tuiran y Salles (1997) la familia es la institución base de cualquier sociedad humana, la cual da sentido a sus integrantes y, a su vez, los prepara para afrontar situaciones que se presenten.

Goode (1963) pronosticó que se darían cambios radicales en las estructuras familiares en todo el mundo y anticipó que la llamada familia occidental de “base conyugal” se extendería con diferencias. Las predicciones del autor se basaron en la idea de una necesidad de adaptación entre la familia y la economía para generar una producción y reproducción efectivas. Para el autor, la familia nuclear en un principio se tenía que adaptar a las necesidades de la economía industrial. Los roles de especialización de los géneros dentro de la familia comenzaron perder sentido a medida que, con el tiempo, más mujeres pasaron de ser amas de casa a convertirse en trabajadoras remuneradas e integradas a la economía.

Blankenhorn, Bayme y Elshtain (1990) mencionan que el significado de matrimonio se plantea muy diferente debido a los cambios que se han dado en los roles de las parejas. Se puede decir que con el ingreso de la mujer al mercado laboral se pierde el modelo de familia típica. Con el paso del tiempo, las estructuras familiares seguirán transformándose y deberán adaptarse según el cambio de roles en la sociedad.

b) Características de la familia en México

La CEPAL (2007) destaca que el modelo tradicional de familia integrada por un padre proveedor, una madre dueña de casa e hijos ya no corresponde a la estructura predominante de los hogares y las familias en México y Latinoamérica. Para la CEPAL los países comparten tendencias globales que afectan la evolución de las familias. En México, el INEGI (2016) define el hogar para fines estadísticos como una pequeña colectividad social en la que sus integrantes comparten una identidad, sustento y parentesco asentada en un sentido de solidaridad y una economía común. La Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID, 2014) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, 2015) reportan los siguientes hallazgos estadísticos característicos de la familia mexicana.

- 96.8% de la población del país forma parte de un hogar familiar.
- Los hogares nucleares tienen en promedio 3.6 integrantes.
- Los hogares extensos tienen en promedio de 5.2 integrantes.
- 73.6% de los hogares tiene como jefe a un varón y 26.4% a una mujer.
- 62.8% de los hogares es tradicional y nuclear (padres e hijos).
- 20.1% de los hogares tiene uno solo de los padres e hijos.
- En 53.4% de los hogares la cónyuge participa en la economía.
- 42.4% de las mujeres en general participa en la economía.

Para el INEGI (2016) la familia constituye el grupo social elemental en el que la mayoría de la población se organiza para satisfacer las necesidades más esenciales de las personas como comer, dormir, alimentarse, convivir, relacionarse, crecer, educarse, etcétera. La familia constituye el ámbito en el cual los individuos nacen y se desarrollan, así como el contexto donde se construye la identidad de las personas por medio de la transmisión y actualización de los patrones de socialización. Por lo tanto, la familia mexicana ha experimentado cambios relevantes en los últimos años que influyen de manera directa en la conformación de la familia actual. Los cambios se han vinculado al fenómeno del crecimiento económico, al incremento de la fuerza de trabajo asalariada, a la migración de personas y familias del campo a la ciudad y al crecimiento de las principales ciudades del

país. Según los datos del INEGI (2014), la tasa de crecimiento en número de hogares de 2.8% mayor que la tasa de crecimiento de la población de 1.7% se debe a que disminuyó el número de personas promedio por hogar en el país. El INEGI define a los jefes de familia de un hogar en México como la persona más importante del grupo social familiar, es decir, aquella que está presente con regularidad en el hogar y que cuenta con mayor autoridad en la toma de decisiones o es el principal soporte económico.

De acuerdo con información de la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID, 2014), los cambios en el aspecto demográfico relacionados con la mortalidad, la migración, la fecundidad, la inserción laboral, las variaciones en el número de matrimonios y el número de divorcios han impactado en la estructura cambiante de la familia en México. A pesar de los cambios comentados, la estructura de convivencia en hogares tradicionales se sigue manteniendo como organización predominante en el país y se reportan los siguientes datos en México.

- 96.8% de la población habita en hogares familiares, en grupos en los que sus miembros tienen alguna relación de parentesco consanguíneo con el jefe del hogar.
- 2.7% de la población permanece sola.
- 0.5% reside en la misma vivienda con otras personas sin mediar una relación de parentesco.

Los datos que reporta la ENADID (2014) respecto a la clasificación que se hace del conjunto de hogares familiares mexicanos son los siguientes.

- | | |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Hogares nucleares. | Se componen usualmente del jefe, su cónyuge y/o sus hijos, un jefe con sus hijos o pareja sin hijos y representan el 68% de la población en general. |
| Hogares extensos. | Se integran por un hogar nuclear al que se han agregado otros parientes o no parientes y concentran el 21.5 con el 31.3% de la población. |

El número de hogares en México se han incrementado en los últimos 25 años, lo anterior motivado por el mayor número de mexicanos en edad productiva y reproductiva, tal y como se menciona a continuación (ENADID 2014).

- De 16.2 millones de hogares mexicanos en 1990 se pasó a 32.3 millones en 2014.
- 2.8% de tasa de crecimiento de hogares.
- 1.7% de crecimiento de la población.
- De 4.9 personas promedio en 1990 se pasó a 4.0 personas en 2014.
- 3.5 personas promedio en hogares nucleares en 2014.
- 5.2 personas promedio en hogares extensos en 2014.
- 79.5 millones de personas en 1990 a 119.9 millones en 2014.
- Los hogares nucleares presentan una mayor proporción de menores de 15 años (29.1%) respecto a los hogares extensos (26.9%).
- Los hogares extensos tienen una mayor proporción de adultos de 60 y más años (12.3%) que los nucleares (8.7%).
- Los hogares nucleares presentan similar proporción de hombres (49.7%) y mujeres (50.3%), mientras que los extensos tienen mayor presencia de mujeres (53.8%) que de hombres (46.2%).

Este organismo reporta las siguientes características de los jefes de hogar en el país.

- Los hogares encabezados por mujeres incrementaron de un 17.3% en 1990 a un 26.4% en el 2014.
- Los hogares encabezados por varones son el 73.6%.
- Las mujeres encabezan el 19.8% de los hogares nucleares.
- Las mujeres encabezan el 37.6% de los hogares extensos.
- La edad promedio de las mujeres jefas de hogar nuclear es de 47.5 años.
- La edad promedio de los hombres jefes de hogar nuclear es de 45.4 años.

En relación con los datos mencionados para el INEGI, la viudez, la esperanza de vida más alta de las mujeres, el aumento en el número de las separaciones y divorcios, el incremento

en el total de madres solteras y los importantes contingentes migratorios, en su mayoría masculinos, determina el gran aumento de hogares que en la actualidad son encabezados por mujeres en México.

c) Empresas familiares

Gimeno (2004) comenta que los primeros trabajos en los que se plantea la empresa familiar como aquella que tiene características específicas (por el hecho de ser familiar), se presentaron en la década de 1960 y primeros años de la década de 1970.

Donnelly (1964) establece que en esta primera etapa se definió a la empresa familiar como aquella que es propiedad de una familia y que es gestionada por ella. Para los primeros autores que abordaron el tema, las relaciones entre empresa y familia generaban una problemática que hacían a la primera potencialmente conflictiva. Por ello, entendieron que debía existir una regulación de la gestión entre la empresa y la familia. La problemática se presentaba, precisamente, porque se ignoraba la condición de empresa familiar.

Según Davis y Stern (1980), los primeros autores que investigaron sobre el tema de la empresa y la familia se apoyaron en la teoría de los sistemas. En dicha teoría se apreció la idea de entender la relación como la interacción de dos sistemas sociales distintos: la empresa y la familia. Un sistema se basaría en las emociones, mientras el otro se basaría en las tareas que se obliga a realizar. Para autores como Lansberg (1988) no existe una definición clara y aceptada de lo que es una empresa familiar.

Por otro lado, Habbershon y Williams (2004) identificaron cuarenta y cuatro distintas definiciones de empresa familiar en la literatura, acotadas en conceptos que postulan lo que es una empresa familiar y lo que no es. Berle y Means (1932) propusieron la teoría de la agencia, que se refiere a la separación de la propiedad de los accionistas y el control de los administradores. Para la teoría de la agencia, los administradores persiguen intereses personales y opuestos a los de los accionistas del negocio. En cambio, Heck (1998) propone comprender a la empresa familiar desde un punto de vista emprendedor. En el enfoque

emprendedor, la familia y la empresa se cohesionan o funden alrededor de la figura del emprendedor fundador del negocio.

Lansberg (1983) y Gimeno (2004) definen a la empresa y a la familia como dos sistemas que poseen un conjunto de valores, reglas y metas diferentes en una misma entidad. Al interactuar ambos sistemas originan la existencia de conflictos en la operación y gestión del negocio, ya que sus requerimientos hacia la organización podrían ser no compatibles. En cambio, Westhead y Cowling (1998) proponen la existencia de cinco grupos de distintas definiciones de empresa familiar siendo las siguientes: 1) la percepción de que se es una empresa familiar, 2) la existencia de acciones de propiedad de la familia propietaria, 3) la dirección de la empresa por parte de miembros de la familia, 4) la transición generacional y 5) la combinación posible de los criterios anteriores. A continuación se comentan algunas definiciones de empresa familiar, según varios autores (Tabla 8).

Tabla 8. Definiciones de empresa familiar

Autor	Año	Definición
Leach	1993	La empresa familiar es aquella que está influenciada por una familia o por un vínculo familiar. La familia, como entidad, puede controlar efectivamente las operaciones del gobierno de la empresa porque posee más de la mitad de las acciones de propiedad o debido a que integrantes del grupo familiar ocupan puestos directos o clave en el negocio.
Serna y Suárez	2005	Las empresas familiares se constituyen como una unidad económica en la que la propiedad, el control y la dirección se manejan por un grupo familiar que lo trasmite de generación en generación.
Donnelly	1974	Considera que una empresa puede ser llamada familiar si ha estado influenciada o controlada por lo menos por dos generaciones de familiares que ejercieran influencia en las políticas de la compañía, cuidando de los objetivos e intereses de propiedad de los miembros de la familia.
Gallo	1995	La empresa familiar es aquella en la que una o dos familias poseen más del 50% de la propiedad de la empresa, que existan integrantes familiares que ocupen posiciones directivas en la organización y los miembros de la familia tengan la expectativa de que la empresa será transferida a las siguientes generaciones familiares.
Neubauer y Lank	1999	Los autores concluyen que el concepto puede presentar variaciones considerando los siguientes aspectos: la participación de propiedad del negocio que le corresponde a la familia, la participación de los integrantes en actividades y funciones directivas y de control dentro del negocio, las generaciones que han transcurrido con la propiedad del negocio, el número de diferentes familias que intervienen en éste, que exista un control familiar del negocio, que la familia participe en la sucesión del negocio.

Kajihara	2004	Una empresa familiar es la que cumple con los siguientes requisitos: conservar la propiedad del negocio o al menos la parte proporcional que le permita mantener el control directivo de la empresa y, en segundo lugar, la empresa familiar es aquella en la que al menos dos de los miembros de la familia están involucrados en la operación del negocio.
Poza	2005	Para el autor los siguientes aspectos determinan la esencia que identifica las empresas familiares: 1) presencia de la familia dentro del negocio, 2) el sueño del propietario de mantener el negocio en la familia, 3) la participación de la familia en la dirección y propiedad y 4) los beneficios y ventajas generados por la interacción de familia en el control directivo y la posesión de la propiedad.
Gallo y García	1989	Para los autores las empresas familiares son aquellas que han logrado mantener la propiedad familiar, el control y autoridad del negocio sin diferenciar una frontera.

Fuente: Elaboración a partir de los datos de Omaña y Briceño (2013).

Para Rosenblatt (1985) y Kepner (1983) las empresas familiares se integran en dos sistemas que deben coexistir. Las incompatibilidades entre esos sistemas provocan los conflictos entre ambos, por lo que se daría lugar a la problemática existente para el control y dirección del negocio. Por otro lado, Whiteside y Brown (1991) se oponen a la idea de dos sistemas que coexisten en el negocio debido a que la empresa familiar se conforma por un solo sistema y este nuevo sistema único se integraría por la familia y los no familiares. El sistema integrado sería observable en sus distintos procesos de toma de decisiones en el negocio, los sistemas de comunicación, la administración de los flujos económicos, los procesos operativos, las interacciones laborales y la solución de crisis y conflictos.

Para Astrachan *et al.* (2002) en la empresa familiar existen tres dimensiones conformadas por el poder, la experiencia y la cultura. Tagiuri y Davis (1996) introducen también el enfoque de los tres roles en el que consideran la interacción de tres subsistemas existentes: el primero se conforma por la familia, el segundo, por la propiedad del negocio y el tercero sería la operación y gestión del negocio. A la propuesta de los autores se le conoce como el modelo de los tres círculos. En cambio, Salvato (2012) propone la teoría de la mayordomía en la que los individuos que gestionen la empresa familiar tendrán un interés primordial en defender los intereses del grupo familiar.

Litz (1995) introduce un nuevo agregado a los conceptos de empresa familiar al considerar las intenciones que tendrían los miembros y grupos familiares relacionados con el poder

que se ejerce sobre la empresa. De manera similar, Chua (1999) define la empresa familiar introduciendo el aspecto de conducta. Para el autor una empresa que sea considerada como familiar es aquella que debe parecerse y comportarse como tal, lo que significa que los integrantes de la familia proyectan una visión en el negocio. En esa integración la familia deberá imponer un estilo de visión y de conducta propia que caracterice a la organización.

2.4. Sectores económicos que influyen en la continuidad de los micronegocios

En razón de que la presente investigación se desarrolla en el contexto de los micronegocios es importante desglosar la forma en la que el INEGI relaciona específicamente las actividades inherentes de los sectores económicos que se consideran para motivos de la presente investigación.

- *Sector manufactura.* Comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la transformación mecánica, física o química de materiales o sustancias con el fin de obtener productos nuevos; al ensamble en serie de partes y componentes fabricados; a la reconstrucción en serie de maquinaria y equipo industrial, comercial, de oficina y otros, y al acabado de productos manufacturados mediante el teñido, tratamiento calorífico, enchapado y procesos similares. Asimismo, se incluye la mezcla de productos para obtener otros diferentes como aceites, lubricantes, resinas plásticos y fertilizantes. El trabajo de transformación se puede realizar en sitios como plantas, fábricas, talleres, maquiladoras u hogares. Estas unidades económicas usan, por lo general, máquinas accionadas por energía y equipo manual.
- *Sector comercio.* Comprende unidades económicas dedicadas a la compra-venta de bienes para el uso personal o para el hogar para ser vendidos a personas y hogares, aunque en algunas ocasiones esos productos también se comercializan a negocios. Comprende unidades económicas dedicadas solamente a la compra o la venta, como farmacias, fruterías, zapaterías, estanquillos, tiendas de la esquina, carnicerías, expendido de pollos, tiendas de ropa, autos usados, refacciones, mercados, abarroteros,

tortillerías, dulcerías, venta de chatarra, muebles usados, muebles nuevos, máquinas expendedoras, mercerías, comercio puerta por puerta, venta ambulante, venta establecida, entre otras.

- *Sector construcción.* Unidades económicas dedicadas principalmente a la edificación; a la construcción de obras de ingeniería civil; a la realización de trabajos especializados de construcción como preparaciones a los suelos, y a la supervisión de la construcción de las obras.
- *Sector servicio.* Comprende la economía terciaria que utiliza productos que provienen de actividades económicas primarias y secundarias. A este sector pertenecen todas las unidades económicas que ofrecen algún servicio como peluquerías, restaurantes, fondas, servicios educativos, estilistas, masajistas, lavado de autos, lavado de muebles, lavanderías, limpieza, salones, clínicas de belleza, consultorios, clínicas veterinarias, transportistas, servicios de reparación, mantenimiento, transportes, despachos contables, entre muchas otras.

2.5. Modelo de relaciones teóricas con las hipótesis

A continuación se muestra una lista de diferentes teorías, modelos y autores en relación con las variables del tema de estudio.

Tabla 9. Relaciones teóricas de las variables dependiente e independientes

Teoría	Descripción	Autor
Continuidad	Modelo de Danco Analiza principalmente las etapas evolutivas por las cuales pasa el proceso de la empresa y su fundador. Primera etapa: representada por el origen de la empresa. Segunda etapa: es el proceso de crecimiento de la empresa. Tercera etapa: es el periodo en el cual se da el ingreso de la siguiente generación. Cuarta etapa: también conocida como la muerte de la empresa. Quinta etapa: en ésta se describe la capacidad de las nuevas generaciones.	Danco (1980)
Continuidad	Modelo de McGivern La evolución de la empresa familiar se presenta en cinco fases: iniciación, desarrollo, crecimiento, madurez y decadencia. Las cinco fases requieren que el máximo responsable esté dotado de capacidades diferentes.	McGivern (1983)
Continuidad	Modelo de John Ward Propuso un modelo, el cual indica que se deben incorporar los valores esenciales de la familia, el compromiso con la familia, la visión familiar y el plan de continuidad.	Ward (1988)

Continuidad	Modelo de Gersick El éxito de una empresa familiar depende de que el recurso humano cumpla con el proceso de profesionalización mediante su preparación a tercer y cuarto nivel. Se basa en la dinámica de tres subsistemas.	Gersick (1997)
Motivos	Teoría del modelo planificado Se centra en la intención del individuo para realizar una conducta determinada. El autor aclara que una intención de comportamiento se traducirá en su ejecución solo si dicho comportamiento está bajo control de la voluntad.	Ajzen (1991)
Motivos	Teoría de la expectativa o valoración Explica la motivación basada en tres tipos de relaciones: 1. Expectativa o probabilidad subjetiva de que el esfuerzo conducirá a un resultado. 2. Lo atractivo, conveniente y satisfactorio de los resultados previstos. 3. La creencia de que un determinado nivel de rendimiento se traducirá en un resultado.	Vroom (1964)
Motivos	Modelo del evento empresarial Presenta sus planteamientos sobre la motivación del emprendedor considerando que ésta puede surgir de la desestabilización que generan en las personas diferentes situaciones que les suceden en la vida. También destaca el papel de la familia como influencia sobre el emprendedor.	Shapiro (1985)
Motivos	Teoría del aprendizaje social Explica por qué las personas aprenden unas de otras sin necesidad de muchos ensayos. Se centra en los procesos de aprendizaje y la interacción entre el aprendiz y su entorno social.	Bandura (1977)

Fuente: Elaboración propia.

...continuación Relaciones teóricas de las variables dependiente e independientes

Teoría	Descripción	Autor
Empleo	Teoría neoclásica Los neoclásicos equiparan el mercado del trabajo con un mercado de competencia perfecta, y apuntan directamente a los sindicatos y, sobre todo, a los gobiernos como los causantes del desempleo.	Jevons (1871) Menger (1871) Waldras (1874) Marshall (1890)
Empleo	Teoría general del empleo Señala que la principal causa del desempleo no se encuentra en el mercado de trabajo sino en el mercado de bienes y servicios. Para que la economía funcione eficientemente, debería haber una mayor participación del gobierno.	Keynes (1936)
Empleo	Teoría del capital de trabajo La idea básica de esta teoría es que los trabajadores acuden al mercado de trabajo con niveles diferentes de competencias. Asimismo, el nivel de competencias viene originado no sólo por las diferencias existentes entre sus capacidades innatas sino que también es debido al tiempo dedicado en adquirir las competencias.	Solow (1950) Schultz (1960) Becker (1964) Mincer (1974)
Empleo	Teoría institucionalista Se fundamenta en la importancia de las instituciones como principal determinante en los procesos que regulan el mercado de trabajo.	Piore (1971)

Empleo	Teoría marxista Se basa en la idea de que la relación laboral no es sólo una relación de mercado sino también una relación social entre dos tipos de individuos que tienen intereses distintos y, con frecuencia, contrapuestos en el proceso productivo.	Marx 1867
Empleo	Teoría de los contratos implícitos Esta teoría contribuye a la explicación de la rigidez a la baja de los salarios como resultado de la conducta racional de los agentes económicos. Por lo tanto, el ajuste lento de los salarios reales ante los cambios que se experimenten en el mercado de trabajo explica la existencia de un desempleo involuntario.	Bailey (1974) Azariadis (1975) McConnell (1997) Brue (1997)
Empleo	Teoría de la búsqueda de empleo Se centra en el análisis de las decisiones por parte del individuo que busca un empleo y que tiene que elegir entre las diversas ofertas que le ofrecen e, incluso, permanecer desempleado, con base en el salario que considera como aceptable y a una estrategia de búsqueda optimizadora. De esta manera, las decisiones tomadas por el individuo determinarán el tiempo que permanecerá desempleado.	Stigle (1961) Lancaster (1979)
Experiencia	Teoría de los trabajadores internos y externos Distingue entre los trabajadores con empleo, los cuales poseen cierta experiencia útil para la empresa y por la que se sienten en cierta medida protegidos en sus puestos de trabajo, y los que carecen de esta protección o simplemente se encuentran desempleados. Estas características hacen que las empresas no tengan incentivos a la hora de contratar a trabajadores externos dispuestos a trabajar por un salario menor que los internos.	Lindbeck (1982) Snower (1982) Solow (1985)

Fuente: Elaboración propia.

...continuación Relaciones teóricas de las variables dependiente e independientes

Evidencias	Descripción	Autor
Oportunidad de Negocio	En el enfoque basado en oportunidades, el emprendimiento se refiere a la detección, evaluación y la decisión de explotar oportunidades.	Shane (2000) Venkataraman (2000)
Oportunidad de Negocio	Tres factores involucran esta detección: 1. El compromiso de una búsqueda activa de oportunidades. 2. Oportunidades relacionadas con la personalidad analítica, la inteligencia y las habilidades de los emprendedores. 3. El conocimiento previo de la industria y las experiencias previas de negocios y de empleos anteriores.	Baron (2006)
Oportunidad de Negocio	Cuando los márgenes de rentabilidad son altos.	Dunne, Roberts, y Samuelson (1988)
Oportunidad de Negocio	Cuando el ciclo de vida del producto es inicial.	Utterback (1994)
Oportunidad de Negocio	Las oportunidades se definen, en principio, como aquellas situaciones en las que nuevos bienes, servicios, materias primas y métodos de organización pueden ser introducidos y vendidos a un precio mayor que sus costos de producción.	Casson (1982)
Oportunidad de Negocio	La iniciativa empresarial se refiere a cualquier información sobre el mercado, la tecnología y los cambios sociales, políticos, regulatorios y económicos. Estos aspectos, en última instancia, permiten el descubrimiento y la explotación de nuevas oportunidades de negocio.	Shane y Vankataraman (2000)

Oportunidad de Negocio	Para explotar una oportunidad se requiere que el emprendedor crea que el valor esperado de la rentabilidad sea mayor que el costo de oportunidad de otras alternativas, incluyendo la inversión en tiempo y dinero y un premio por resistir la incertidumbre.	Schumpeter (1934)
Oportunidad de Negocio	El estado de alerta hacia las oportunidades y el valor del emprendedor está en el aprovechamiento de las oportunidades sin explotar.	Kirzner (1973) Lancaster (1979)
Oportunidad de Negocio	Destacan la capacidad para pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado.	Galindo y Echeverría (2011)
Oportunidad de Negocio	Conceptuó al espíritu emprendedor como la actividad de un individuo o de un grupo dirigida a iniciar, mantener o agrandar una unidad de negocios orientada hacia la obtención de ganancias mediante la producción y distribución de bienes o servicios.	Cole (1959)

Fuente: Elaboración propia.

...continuación Relaciones teóricas de las variables dependiente e independientes

Teorías	Descripción	Autor
Escolaridad	La teoría del capital humano Postula que la función educativa principal es la de asignar a los individuos roles sociales de manera armónica. Responde a la necesidad de una formulación teórica que justifique la función tecnológica y económica de la educación y el uso eficiente de los recursos humanos. Esta concepción también legitima la premisa fundamental de la concepción funcionalista de la educación: la igualdad de oportunidades.	Schultz (1960)
Escolaridad	La teoría credencialista Identifica a la educación como mecanismo fundamental para la diferenciación entre grupos y como institución que otorga credenciales que permitirán el acceso a los mejores empleos. La escuela no es una institución para otorgar oportunidades sociales a los individuos sino un espacio de lucha entre grupos que proporciona estatus, poder y diferenciación social.	Collins (1979)
Escolaridad	La teoría de la correspondencia En la escuela se desarrolla un tipo de relaciones sociales que se corresponden con las relaciones sociales de producción. La escuela incentiva a los alumnos a través de un sistema de premios en forma de calificaciones, al igual que el empresario capitalista recompensa al trabajador en función de su productividad. A través de la inculcación ideológica, el sistema educativo desarrolla en los individuos un sentido de identidad de clase y unas formas de comportamiento que se adecúan a los diferentes perfiles laborales.	Samuel Bowles y Herbert Gintis (1976)
Escolaridad	La teoría de la reproducción Según los autores, la cultura escolar no es neutra, aunque se presente como tal, y la distancia de los individuos respecto a esta cultura, determinada por su origen social, es la base de la función de selección y diferenciación social que realiza la escuela. Los contenidos educativos tampoco son neutros sino el resultado de la dominación de unas clases sobre otras que se expresa a través de la imposición cultural.	Bourdieu y Passeron (1970)

Fuente: Elaboración propia.

En general, en este capítulo se revisaron las diferentes teorías relacionadas con la continuidad de los negocios, los motivos para emprender, aspectos sobre la familia y las empresas familiares. Con base en estas teorías se pudieron incluir las definiciones, las relaciones obtenidas de estudios de investigaciones aplicadas de las variables independientes y dependiente propuestas que corresponden al qué, cómo y por qué, respectivamente, dentro de los elementos esenciales de la teoría según Whetten (1989). Adicionalmente, se enunció que la presente tesis doctoral se fundamenta en la Teoría del Crecimiento Endógeno. Por último, este capítulo de marco teórico concluye con las hipótesis de investigación planteadas, el modelo gráfico de hipótesis propuesto y las bases del modelo de relaciones teóricas con las hipótesis.

CAPÍTULO 3. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

En este capítulo se especifican los pasos que se llevarán a cabo para obtener la información que será analizada en la investigación. Se mencionan el tipo y diseño de la investigación, el instrumento de recolección de información utilizado en las estadísticas nacionales, la operacionalidad de las variables, la población de estudio, el marco muestral, la muestra y la matriz de congruencia.

3.1 Tipos y diseño de la investigación

En esta sección se describen los tipos y diseños de estudio que se desea realizar en la presente investigación.

3.1.1 Tipo de investigación

El presente estudio considera un diseño de investigación de tipo cuantitativo. Por su diseño cuantitativo se utilizan los datos obtenidos para probar las hipótesis que se proponen con base en la medición numérica y se analiza la información utilizando rigor estadístico con el apoyo de herramientas informáticas para obtener resultados entre dos o más conceptos (Kerlinger y Lee, 2002). Asimismo, se desea probar las hipótesis y explicar las relaciones existentes entre las variables independientes y la dependiente utilizando una metodología rigurosa.

Esta investigación es exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa. En primera instancia, la investigación comenzó con una etapa de estudio exploratorio; al ser un tema con un vacío teórico y poco estudiado en el ámbito nacional con el modelo propuesto de análisis, no se contaba con investigaciones con enfoques similares que se aplicaran en el contexto de la continuidad de la operación de los micronegocios familiares. En segunda instancia, la investigación tomó un enfoque de tipo descriptivo al exponer resultados estadísticos y de frecuencia de las diferentes variables de estudio (Hernández, Fernández y Baptista, 2016).

En tercera instancia, se logró un alcance correlacional al determinar en qué medida la variable dependiente e independientes están relacionadas entre sí y de qué manera los cambios de una variable influyeron en los valores de otra variable. Por último, la investigación se tornó de tipo explicativa al comprobar las hipótesis propuestas y explicar las causas de los fenómenos a estudiar (Hernández *et al.*, 2016).

3.1.2 Diseño de investigación

En este estudio se elaboró un diseño no experimental, ya que se limita a la observación de la conducta de las variables que se desean explicar sin sufrir manipulación, es decir, tal y como sucedieron en su contexto natural. La investigación tiene una cohorte transversal o transeccional pues analiza la información estadística para describir y explicar las relaciones existentes entre las variables en un punto o momento de tiempo a estudiar (Hernández *et al.*, 2016).

3.2 Método de recolección de datos

En esta sección se explica cómo se pueden obtener los datos para el análisis realizado en esta tesis con base en encuestas nacionales. Se especifica el origen del instrumento de recolección del INEGI que se utilizó para generar las estadísticas nacionales y el proceso general del mismo. También se mencionan los apartados específicos del cuestionario e indicadores de la encuesta del INEGI que se utilizaron en la investigación.

3.2.1 Instrumento de recolección de datos

La presente investigación analiza la información nacional recolectada por el INEGI por medio de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) para el año 2012, en los sectores económicos de manufactura, comercio, construcción y servicios de todo el país.

La encuesta diseñada por el INEGI es de tipo estructurada y se diseñó para obtener información de las microempresas en las que laboren de una a seis personas incluyendo al

dueño y hasta 16 si se trata de empresas en el sector manufacturero. La encuesta se aplica utilizando la técnica de encuesta estructurada, administrada y personal a nivel nacional.

La ENAMIN se ha aplicado en ocho ocasiones en los siguientes años: 1992, 1994, 1996, 1998, 2002, 2008, 2010 y 2012. Los cuestionarios para los ocho años son ligeramente diferentes en los distintos años de su aplicación. También varían el número de empresas que el INEGI encuestó en cada levantamiento de información. Estos cuestionarios tienen variaciones que van de las 71 a las 100 preguntas según el año de su aplicación. Como se ha mencionado, la presente investigación estudia a nivel nacional los resultados correspondientes al año 2012. En este capítulo sólo se mencionan las secciones y las preguntas de la ENAMIN que resultaron importantes para realizar el estudio; en el Anexo 1 se muestra en forma detallada el instrumento de recolección completo utilizado por el INEGI.

El instrumento cuenta con diferentes secciones en las que se identifica información valiosa para el INEGI. De todas ellas, sólo algunas secciones y cuestionamientos realizados a los propietarios de los micronegocios son de interés para la presente investigación, como son los rasgos demográficos, el giro o actividad del negocio, el tipo de asociación del negocio, los motivos para emprender el negocio, el personal y la expectativa de continuidad para los siguientes años.

A continuación, se muestran las secciones del cuestionario de la ENAMIN 2012 que fueron consideradas en específico para obtener los datos de estudio nacionales y realizar la presente investigación.

1. *Rubro de identificación.* Detalla la edad, el género, los datos del municipio y de la entidad federativa de la ubicación del negocio. Las preguntas de esta sección constituyen la identificación del perfil demográfico del microempresario y la ubicación de su negocio.
2. *Condición de la actividad.* Identifica la actividad o giro del micronegocio; se incluye la pregunta de filtro “si es propietario de un micronegocio”. Las

preguntas de esta sección constituyen la identificación como propietario, el giro del negocio y la actividad económica por sector a la que pertenece.

3. *Fundación del negocio.* Proporciona información del factor principal que motivó al micropropietario a crear o iniciar el micronegocio familiar. La pregunta de esta sección identifica los motivos para emprender el negocio, los cuales forman la parte medular de la presente investigación al ser considerados como variables independientes de estudio.
4. *Registro y contabilidad.* Incluye una pregunta filtro para identificar la forma de asociación del micronegocio que tiene el propietario: familiar, no familiar, mixto. La pregunta de filtro separa al empresario familiar y mixto que son motivo de este estudio.
5. *Personal.* Esta sección identifica el grado de estudios académicos que posee el propietario del micronegocio.
6. *Expectativas.* Determina si el micropropietario continuará o no operando su negocio familiar en el año siguiente. La expectativa es también de suma importancia dado que se estudia su vinculación con los motivos para emprender y se considera como la variable dependiente de investigación.

Una vez explicados en forma general los apartados y cuestionamientos de la ENAMIN que serán tomados en cuenta para la presente investigación, se mencionan en específico los datos del instrumento que serán analizados para probar las hipótesis propuestas:

- | | |
|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 01 Motivo tradición familiar | 08 Motivo tener la escolaridad requerida para un empleo |
| 02 Motivo complementar el ingreso familiar | 09 Motivo estar sobrecapacitado para un empleo |
| 03 Motivo mejorar el ingreso | 10 Motivo encontrar empleos mal pagados |
| 04 Motivo encontrar una oportunidad de negocio | 11 Motivo requerir un horario flexible |
| 05 Motivo ejercer su oficio | 12 No tener oportunidad de empleo |
| 06 Motivo única manera de obtener un ingreso | 13 Edad del microempresario |
| 07 Motivo no tener la experiencia requerida para un empleo | 14 Género del propietario |
| | 15 Escolaridad primaria |

16 Escolaridad secundaria	25 Estatus civil casado
17 Escolaridad preparatoria	26 Estatus civil soltero
18 Escolaridad carrera técnica	27 Sector manufactura
19 Escolaridad profesional	28 Sector comercio
20 Escolaridad maestría	29 Sector construcción
21 Escolaridad doctorado	30 Sector servicio
22 Estatus civil unión libre	31 Continua o no operando su
23 Estatus civil divorciado o separado	micronegocio familiar.
24 Estatus civil viudo	

3.2.2 Operacionalización de las variables de las hipótesis

A continuación, en las Tablas 10, 11 y 12 se determinan las variables de las hipótesis propuestas en este estudio. Las variables son operacionalizadas con el fin de convertir el concepto abstracto que representa cada una de ellas en un concepto empírico que sea susceptible de ser medido por medio de un instrumento (Hernández *et al.*, 2016).

Tabla 10. Operacionalidad de las variables de motivos para emprender

Variables de motivos para emprender	Definición	Unidad de medición
X1= Tradición familiar	Quienes declaran que el oficio, carrera o profesión se ha desempeñado en la familia tiempo atrás. Las personas que declaran que se les heredó el negocio.	Variable dummy 1=Sí 0=No
X2 = Complementar el ingreso familiar	Las personas que informan que querían obtener un ingreso para completar, apoyar o ajustar el ingreso familiar. Incluye a quienes declaran que iniciaron esta actividad para ayudar a cubrir los gastos.	Variable dummy 1=Sí 0=No
X3 = Mejorar ingreso	Quienes teniendo un ingreso determinado querían obtener uno mayor o mejorarlo.	Variable dummy 1=Sí 0=No
X4 = Encontrar una oportunidad de negocio	El informante que declara que contaba con dinero suficiente y/o se encontró ante una buena oportunidad para realizar una actividad o tener un negocio.	Variable dummy 1=Sí 0=No

X5 = Ejercer un oficio	Quienes declaran que las actividades de su oficio, carrera o profesión las querían desempeñar en su negocio o actividad. La persona que declara que conocía o tenía experiencia en las actividades que se llevan a cabo en el negocio o actividad.	Variable dummy 1=Si 0=No
X6 = Única manera de obtener un ingreso	Las personas que declaran que las actividades de su negocio o actividad las iniciaron por considerar que eran la única alternativa para obtener un ingreso.	Variable dummy 1=Si 0=No
X7 = No tener la experiencia requerida para un empleo	Las personas que declaran que al solicitar o revisar los requisitos en un trabajo asalariado, les pedían un determinado número de años realizando una actividad determinada los cuales no cubrían.	Variable dummy 1=Si 0=No
X8 = No tener la escolaridad requerida para un empleo	Quienes declaran que al solicitar o revisar los requisitos en un trabajo asalariado les pedían tener un nivel de escolaridad determinada o conocimientos y/o habilidades aplicados en una actividad específica y no cubrían este requisito.	Variable dummy 1=Si 0=No
X9 = Estaba sobrecapacitado para un empleo	Las personas que declaran que tenían mayor nivel de escolaridad, más conocimientos y/o habilidades de los requeridos en los trabajos asalariados buscados.	Variable dummy 1=Si 0=No
X10 Encontrar empleos mal pagados	Las personas que al buscar trabajo asalariado se encontraban con que en éstos se percibían ingresos insuficientes para cubrir sus gastos.	Variable dummy 1=Si 0=No
X11 Requerir un horario flexible	Incluye a quienes declaran que el horario es cómodo o les permite hacer otras actividades, así como a las personas que declaran que eligieron ese negocio o actividad para no cubrir un horario fijo o porque ellas lo pueden establecer.	Variable dummy 1=Si 0=No
X12 No tener oportunidad de empleo	Las personas que declaran que no encontraron trabajo.	Variable dummy 1=Si 0=No

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INEGI (2012).

Enseguida se muestran los indicadores del cuestionario de la ENAMIN 2012 que fueron considerados en específico para obtener los datos de estudio de las características demográficas y de sector de actividad de los microempresarios mexicanos. Con dichos indicadores se realiza la operacionalización de las variables mencionadas (Tabla 11).

Tabla 11. Operacionalidad de las variables demográficas y de sector de actividad

Variables demográficas y de sector de actividad	Definición	Unidad de medición en variables dummy
C1 = Edad	La edad del microempresario en años	Años
C2 = Género	Género	Variable dummy 1=Hombre 0=Mujer
C3 = Escolaridad 1	Primaria	1=Sí 0=No
C4 = Escolaridad 2	Secundaria	1=Sí 0=No
C5 = Escolaridad 3	Preparatoria	1=Sí 0=No
C6 = Escolaridad 4	Carrera técnica	1=Sí 0=No
C7 = Escolaridad 5	Profesional-Normal	1=Sí 0=No
C8 = Escolaridad 6	Maestría	1=Sí 0=No
C9 = Escolaridad 7	Doctorado	1=Sí 0=No
C10 = Estatus Civil 1	Unión Libre	1=Sí 0=No
C13 = Estatus Civil 2	Divorciado	1=Sí 0=No
C12 = Estatus Civil 3	Viudo	1=Sí 0=No
C13 = Estatus Civil 4	Casado	1=Sí 0=No
C14 = Estatus Civil 5	Soltero	1=Sí 0=No
C15 = Sector Industrial 1	Manufactura	1=Sí 0=No
C16 = Sector Industrial 2	Comercio	1=Sí 0=No
C17 = Sector Industrial 3	Construcción	1=Sí 0=No
C18 = Sector Industrial 4	Servicios	1=Sí 0=No

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INEGI.

En seguida se muestran los indicadores del cuestionario de la ENAMIN 2012 que fueron considerados para obtener los datos respecto a la expectativa de continuidad de operación de negocio que poseen los microempresarios mexicanos. De la misma manera, con el indicador se realiza la operacionalización de la variable mencionada que se observa en la Tabla 12.

Tabla 12. Operacionalidad de la variable de la hipótesis continuar con el negocio

Variable continuar con el negocio	Definición	Unidad de medición
Y1 = Continuar o no operando su micronegocio familiar	Conocer si el propietario por su cuenta seguirá operando su negocio familiar.	Variable dummy 1=Sí 0=No

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INEGI (2012).

Se operacionalizaron las variables independientes, motivos para emprender micronegocios, rasgos demográficos del emprendedor y sector de actividad, así como la variable dependiente, expectativa de continuidad con el negocio. Asimismo, cada una de las variables se incorporaron para su medición en términos de un conjunto de variables *dummies* que toman valor de uno si el atributo en cuestión toma una modalidad determinada y de cero en otro caso. Los datos son de tipo cuantitativo y binarios, lo que significa que sólo se admiten dos valores mutuamente excluyentes.

3.3 Población, marco muestral y muestra

A continuación se detalla la unidad de análisis que fue seleccionada por el INEGI como población sujeta de estudio y se especifica cómo se determinó el marco muestral y la muestra con la que se obtuvieron los datos por medio de la encuesta ENAMIN del año 2012 que fueron utilizados en la presente investigación.

3.3.1 Población

La población de estudio de la presente investigación corresponde a 218,621 personas según el factor de expansión que señala el INEGI para la encuesta de la ENAMIN del año 2012 y que conforma el total de propietarios “expandidos” de micronegocios familiares y mixtos que poseen negocios activos dentro del territorio nacional mexicano en el mismo año, que fue cuando el INEGI encuestó a estos comerciantes.

3.3.2 Marco muestral

A continuación se detalla el marco muestral nacional, constituido por 27,666 personas identificadas por INEGI como propietarios de micronegocios en las 32 entidades federativas del país (Tabla 13).

Tabla 13. Marco muestral por entidad federativa

No.	Entidad	Urbano	Medio Urbano	Bajo Urbano	Rural	Total
01	Aguascalientes	422	75	72	103	672
02	Baja California	671	68	60	59	858
03	Baja California Sur	389	83	47	92	611
04	Campeche	576	58	164	149	947
05	Coahuila	540	72	42	121	775
06	Colima	622	90	62	95	869
07	Chiapas	616	92	114	96	918
08	Chihuahua	352	58	43	49	502
09	Distrito Federal	787	9	9	25	830
10	Durango	634	25	118	86	863
11	Guanajuato	918	224	67	104	1313
12	Guerrero	478	73	78	131	760
13	Hidalgo	431	93	61	173	758
14	Jalisco	716	94	86	83	979
15	México	686	158	205	96	1145
16	Michoacán	576	82	98	130	886
17	Morelos	408	158	144	124	834
18	Nayarit	602	94	140	131	967
19	Nuevo León	694	68	49	88	899
20	Oaxaca	421	242	417	196	1276
21	Puebla	613	180	179	114	1 086
22	Querétaro	408	38	65	64	575
23	Quintana Roo	528	78	58	115	779
24	San Luis Potosí	493	75	96	139	803
25	Sinaloa	723	55	80	131	989
26	Sonora	551	59	31	94	735
27	Tabasco	401	94	123	144	762
28	Tamaulipas	560	84	79	93	816
29	Tlaxcala	0	365	264	131	760
30	Veracruz	492	158	129	107	886
31	Yucatán	497	173	170	209	1 049
32	Zacatecas	493	72	94	105	764
	Nacional	17 298	3 347	3 444	3 577	27 666

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ENAMIN (2012).

3.3.3 Muestra

Para estimar la muestra de micronegocios familiares, el INEGI utilizó un muestreo probabilístico a nivel nacional para generar las bases de datos que serán utilizadas en el análisis estadístico. En la encuesta ENAMIN el esquema de muestreo utilizado por el INEGI es de tipo probabilístico, trietápico, estratificado y por conglomerados.

Es importante tomar en cuenta que INEGI utiliza un factor de expansión, que se interpreta como la cantidad de personas en la población que representa una persona en la muestra. Es decir, la estimación de un total dado para una variable se obtiene, primero, ponderando el valor de la variable en cada persona por su factor de expansión y luego, sumando todas las personas de la muestra. Con base en los protocolos de uso y manejo de la información que aplica el INEGI, en este estudio también se aplican los factores de expansión.

En las viviendas que tuvieron más de una persona objeto de estudio se aplicó submuestreo, es decir, se seleccionó sólo una persona con igual probabilidad, por lo tanto, la probabilidad de seleccionar la k-ésima persona, en la j-ésima vivienda, en la i-ésima UPM, en el h-ésimo estrato, en la e-ésima entidad y su factor de expansión es:

$$P_{ehijk} = P_{ehij}^{ENOE} \frac{1}{m}$$

y su factor de expansión es:

$$F_{ehijk} = F_{ehij}^{ENOE} \cdot m$$

Donde:

P_{ehij}^{ENOE} = es la probabilidad de seleccionar la j-ésima vivienda, en la i-ésima UPM, en el h-ésimo estrato, en la e-ésima entidad, para la ENOE 2012.

F_{ehijk} = es el factor de expansión de la k-ésima persona, de la j-ésima vivienda, de la i-ésima UPM, del h-ésimo estrato, de la e-ésima entidad.

F_{ehij}^{ENOE} = es el factor de expansión de la j-ésima vivienda, de la i-ésima UPM, del h-

ésimo estrato, de la e-ésima entidad.

$m =$ número de personas con micronegocio en las viviendas seleccionadas.

De acuerdo con los protocolos del INEGI, durante la aplicación de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) el personal de campo identificó primero a 27,666 ciudadanos mexicanos como propietarios de micronegocios para después aplicar el cuestionario de la ENAMIN 2012. Por medio de una pregunta de filtro aplicada por el INEGI y contenida en la ENAMIN 2012, se identificó a los 760 micropropietarios dueños de micronegocios familiares y mixtos que fueron estudiados. Los 760 elementos de la muestra representan 218,621 encuestas al aplicar el factor de expansión que utiliza el INEGI en sus estadísticos.

A continuación se detalla el tamaño de la muestra de la investigación y su representatividad (Tabla 14).

Tabla 14. Tamaño de la muestra

Año de ENAMIN	Población de propietarios de micronegocios identificados	Muestra de propietarios de micronegocios familiares y mixtos
2012	27,666	760 propietarios a los que se les aplicará el respectivo factor de expansión que utiliza INEGI.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la ENAMIN (2012).

3.3.4 Sujetos de estudio

Los sujetos de estudio de la ENAMIN para el año 2012 a los que entrevistó el INEGI en su domicilio fueron los propietarios de micronegocios familiares y mixtos que durante la aplicación de la ENOE reconocieron ser propietarios de un micronegocio familiar activo en el año de estudio. A continuación se detallan las características de los sujetos de estudio (Tabla 15).

Tabla 15. Identificación de sujetos de estudio

Condición de selección-filtro	Sujetos de estudio del INEGI
El INEGI, por medio de la ENOE en el año 2012, identificó un total de 27,666 microempresarios en forma general en todo el país. Posteriormente se filtra este total considerando que se posee un micronegocio familiar y con base en la ENAMIN 2012.	Propietarios de micronegocios familiares y mixtos en el territorio nacional que poseen un negocio activo y que fueron identificados en su domicilio por INEGI.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de INEGI (2012).

3.4 Modelo empírico analítico

La presente investigación se realiza con base en el paradigma empírico positivista o empírico analítico. Rodríguez y Valldeoriola (2003) señalan que el diseño de la investigación empírica es el plan o estrategia proyectada para dar respuesta a los objetivos planteados en el estudio, validar o rechazar la hipótesis y resolver así el problema de la investigación definida. Por lo tanto, en el desarrollo del problema prima la objetividad sobre otros elementos. Al participar del principio de objetividad se asume la replicabilidad del estudio y de sus resultados cuantitativos y, por lo tanto, la posibilidad de verificar el conocimiento generado que a continuación se expondrá. Las herramientas metodológicas utilizadas en el enfoque del paradigma analítico empleado son el método deductivo y el uso de estrategias y técnicas cuantitativas.

El método empírico analítico es valorado como proceso metodológico por su rigor y su objetividad en tanto que está basado en datos que son contrastables. El proceso llevado a cabo en este estudio empírico se inició con la definición de un problema. Posteriormente, se establecieron las hipótesis de trabajo, que son la base de la investigación realizada, con el propósito de explicar, verificar y controlar los fenómenos estudiados. Finalmente, con base en los resultados que a continuación se mostrarán se podrá dar respuesta a los objetivos del estudio y a la afirmación o refutación de las hipótesis planteadas a través del método científico con lo cual se podrá explicar si se aprueban las teorías y leyes descubiertas en la investigación literaria o, en última instancia, el rechazo de la teoría.

Algunas de las características de la perspectiva metodológica utilizada en esta investigación son visión objetiva, positivista, tangible y externa al investigador de la realidad; buscar generalizar resultados a partir de muestras representativas; centrarse en fenómenos observables; basarse en principios de objetividad, evidencia empírica y cuantificación; la finalidad es conocer y explicar la realidad para controlarla y efectuar predicciones; utilizar, básicamente, procedimientos hipotéticos-deductivos que surgen de las teorías y establecer como criterios la fiabilidad y la objetividad; los instrumentos válidos y fiables para la recogida de datos implican la codificación de los hechos; el análisis de los datos es cuantitativo (deductivo y estadístico) y está orientado a la comprobación, contraste o refutación de hipótesis.

3.5 Métodos de análisis

En la presente tesis doctoral el método de análisis estadístico utilizado para analizar los datos recopilados por el INEGI en el año 2012 es el Modelo Estadístico de Elección Discreta Binaria (LOGIT). Según expertos, este modelo estadístico se considera el más apropiado para analizar la información que proporciona la encuesta ENAMIN 2012. El modelo permite obtener estimaciones de la probabilidad de un suceso, así como identificar los factores de riesgo que determinan dichas probabilidades y su influencia o peso relativo sobre ellas.

La técnica *Logit* tiene como objeto comprobar hipótesis o relaciones causales cuando la variable dependiente sujeta a estudio es dicotómica, es decir, tiene sólo dos categorías; por medio de este método de análisis se podrán estimar los efectos causales de las variables explicativas sobre la probabilidad de que un microempresario en México continúe operando o no su micronegocio familiar.

Relacionado el tema de la presente investigación con otros estudios realizados en México, como los de Alvarado *et. al*, (2018) y Peña *et. al*, (2012), se consideró la pertinencia de utilizar el modelo antes referido como método de análisis estadístico. Aplicando dicho modelo, las alternativas que el microempresario elige son: $Y_i=1$, si el microempresario

planea continuar con el micronegocio en el año siguiente al periodo de estudio; $Y_i = 0$, si no continúa con la operación del micronegocio familiar. Asimismo, cada uno de los atributos explicativos de las probabilidades de elección se han incorporado en términos de un conjunto de variables *dummies* que toman valor de uno si el atributo en cuestión toma una modalidad determinada y de cero en otro caso.

El modelo de elección discreta binaria (LOGIT) permite obtener estimaciones de la probabilidad de un suceso, así como identificar los factores de riesgo que determinan dichas probabilidades y su influencia o peso relativo sobre ellas. Este procedimiento se utiliza cuando el número de alternativas son dos, cualitativas y excluyentes entre sí. El modelo Logit permite calcular para cada sector de la muestra total de los micronegocios la probabilidad de pertenecer a una u otra de las categorías establecidas para la variable dependiente. Si la probabilidad es alta, se concluye que el evento tiene elevadas posibilidades de ocurrir; caso contrario, con valores reducidos de probabilidad (cercano a cero), las posibilidades de ocurrencia son prácticamente nulas ya que el valor de corte es 0.50.

Pérez (2005) señala que para un vector $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$ de variables independientes o explicativas, la probabilidad de ocurrencia del evento se calcula mediante una probabilidad condicional a través de la expresión:

$$P(Y = 1|X_1, X_2, \dots, X_k) = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k}} \quad (1)$$

Donde: β_0 es el término independiente. Las $\beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k$ son la combinación lineal de variables independientes. La ecuación (1) representa la probabilidad de ocurrencia del evento dadas las características determinadas por las variables independientes (X_1, X_2, \dots, X_n) para cada microempresario en el año de la muestra de micronegocios correspondiente al periodo de estudio. Esta ecuación se obtiene mediante una expresión que involucra funciones exponenciales de base “e” (2.7182...), de manera que se observa que el denominador es siempre mayor que el numerador, resultando, en todos los casos, un valor siempre positivo y menor que la unidad.

En este sentido, la ecuación (1) se basa o puede replantearse en una función logística, la cual se desarrolla de la siguiente forma:

$$f(z) = \frac{1}{1 + e^{-z}} = \frac{1}{1 + \frac{1}{e^z}} = \frac{1}{1 + e^z} \quad (2)$$

A partir de la ecuación (2) los resultados se pueden acotar entre 0 y 1, ya que:

$$\lim_{z \rightarrow -\infty} f(z) = 0, \quad \lim_{z \rightarrow \infty} f(z) = 1, \quad (3)$$

Por lo tanto, el modelo de regresión Logit será de la forma:

$$Y_i = f(Z_i) + u_{i,1} = 1, \dots, n \quad (4)$$

donde $Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki}$ y, dados los valores de las variables independientes x_2, \dots, x_k , las probabilidades de que la variable dependiente tome los valores 1 y 0 son:

$$Pr(Y = 1 | x_2, \dots, x_k) = E(Y_i | X = x) = \frac{e^{zi}}{1 + e^{zi}} \quad (5)$$

$$Pr(Y = 0 | x_2, \dots, x_k) = 1 - \frac{e^{zi}}{1 + e^{zi}} = \frac{1}{1 + e^{zi}} \quad (6)$$

Por último, los efectos marginales del modelo se calculan partiendo de (3), obteniendo la derivada parcial de las variables, lo cual resulta de la siguiente forma:

$$\frac{\delta Y_i}{\delta X_{ji}} = \frac{e^{-zi}}{(1 + e^{-zi})^2} * \beta_j, \quad j = 1, \dots, k \quad (7)$$

La regresión logística resulta útil para casos en los que se desea predecir la ausencia o presencia de características o resultados para los valores de un conjunto de predictores. Además, los coeficientes obtenidos de la regresión logística pueden ser utilizados para estimar los *odds ratio* o $\text{Exp}(B)$ de cada variable independiente del modelo.

Posterior a la obtención de la base de datos del INEGI, se procedió a concatenar y depurar en forma completa la base de datos con el propósito de eliminar los casos perdidos que no

cumplían con el llenado completo de información. Una vez depurada la base de datos, se utilizaron los siguientes métodos estadísticos.

a) Análisis descriptivo de la muestra

Se realizó el análisis demográfico del perfil del microempresario mexicano incluyendo género, edad, educación, estado civil, sector de actividad y expectativa de continuidad con el negocio familiar. Además, se analizaron los datos descriptivos de cada una de las variables que integran el modelo propuesto tomando en cuenta el rango de respuesta de los ítems.

b) Ejercicios para robustecer la capacidad predictiva del modelo

Como se ha señalado, se trabajó con una base de datos del INEGI en la cual la variable dependiente *CONTINUAR* de manera original se encontró desequilibrada (no balanceada) dado que la respuesta $Y=1$ (sí) se obtuvo en una proporción de 18:1 (95-5%) de 720 (sí) y 40 (no). Por lo tanto, para mejorar la probabilidad de predicción del modelo, se aplicó una técnica de *Under-Sampling* que consiste en disminuir la muestra obtenida originalmente, esto con el propósito de reducir la proporción de las muestras entre el evento raro y el evento frecuente, tomando la decisión de utilizar una ratio de 1.5:1 (60-40%) obteniendo como resultado final del procesamiento de datos 60 (sí) y 40 (no).

c) Ejercicios para comprobar la convergencia de las betas

Para el desarrollo de la presente investigación se realizaron 200 iteraciones de regresión logística binaria. Se presentaron los resultados de las betas en bloques de 25 iteraciones acumulando un total de 200 con la finalidad de asegurar que la muestra de estudio represente valores que generen una disminución gradual de la distancia euclidiana entre cada uno de los bloques determinados. La diferencia se define como la distancia que existe respecto al promedio de los coeficientes que convergerán en cada variable. En este caso se observa que las betas significativas convergen, lo que significa que los datos arrojados son consistentes al tender a cero sus diferencias.

d) Regresión logística binaria

Por medio de este método de análisis se podrán estimar:

- 1) Los efectos causales de las variables explicativas sobre la probabilidad de que un microempresario en México continúe operando o no su micronegocio familiar.
- 2) Las probabilidades de los sucesos.
- 3) Los factores de riesgo que determinan dichas probabilidades y su influencia o peso relativo sobre ellas.
- 4) La existencia de una relación positiva o negativa con la probabilidad de que ocurra el evento continuar con la operación del negocio.
- 5) El peso explicativo de las variables significantes resultantes.
- 6) Y se podrán comprobar las hipótesis de investigación.

3.6 Codificación de las variables de estudio

En la Tabla 16 se especifican las variables de estudio de la presente tesis doctoral. Para conocer los motivos que influyen en el emprendimiento de un micronegocio familiar en México y la relación con la probabilidad de continuidad de operación del negocio, se asigna a la expectativa del microempresario de continuar o no con su negocio familiar como la variable dependiente [Continuar]. Las variables independientes corresponden a los motivos [Motivos] que influyen para crear una microempresa familiar, rasgos demográficos [Rasgos demográficos] de los emprendedores y de los sectores económicos [Sector de actividad] en los que se desempeña el negocio.

Tabla 16. Variable dependiente e independientes de investigación

Variable dependiente	Descripción
<i>Continuar</i>	Conocer si el propietario seguirá operando su negocio familiar.
Variables independientes	Descripción
<i>Tradición familiar</i>	Quienes en el negocio se han desempeñado en la familia tiempo atrás.
<i>Complementar ingreso</i>	Quienes deseaban completar, apoyar o ajustar el ingreso familiar.
<i>Mejorar el ingreso</i>	Quienes teniendo un ingreso querían obtener uno mayor o mejorarlo.
<i>Encontró oportunidad</i>	La persona que encontró una buena oportunidad de hacer un negocio.
<i>Ejercer un oficio</i>	Quienes iniciaron la actividad motivados en ejercer un oficio.
<i>Única forma de ingreso</i>	Quienes iniciaron por ser la única alternativa para obtener un ingreso.
<i>Sin experiencia laboral</i>	Quienes iniciaron por no tener la experiencia para obtener un empleo.
<i>Sin escolaridad</i>	Quienes no cubrían el grado de escolaridad requerido para un empleo.
<i>Sobrecapacitado</i>	Las personas que tenían mayor nivel de escolaridad para un empleo y eran rechazados.
<i>Empleo mal pagado</i>	Quienes al buscar trabajo asalariado percibían ingresos insuficientes.
<i>Horario flexible</i>	Las personas que eligieron la actividad por requerir un horario flexible.
<i>Sin empleo</i>	Las personas que declaran que no encontraron trabajo.
<i>Edad</i>	La edad del microempresario en años.
<i>Género</i>	Sexo del propietario.
<i>Escolaridad 1</i>	Primaria.
<i>Escolaridad 2</i>	Secundaria.
<i>Escolaridad 3</i>	Preparatoria.
<i>Escolaridad 4</i>	Carrera técnica.
<i>Escolaridad 5</i>	Profesional.
<i>Escolaridad 6</i>	Maestría.
<i>Escolaridad 7</i>	Doctorado.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INEGI (2012).

...continuación. Variable dependiente e independientes de investigación

Variables independientes	Descripción
<i>Estatus civil 1</i>	Unión Libre.
<i>Estatus civil 2</i>	Divorciado.
<i>Estatus civil 3</i>	Viudo.
<i>Estatus civil 4</i>	Casado.
<i>Estatus civil 5</i>	Soltero.
<i>Sector industrial 1</i>	Manufactura.
<i>Sector industrial 2</i>	Comercio.
<i>Sector industrial 3</i>	Construcción.
<i>Sector industrial 4</i>	Servicios.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INEGI (2012).

En este capítulo, correspondiente a la estrategia metodológica de la tesis doctoral, se ha explicado el enfoque, tipo de estudio y el diseño de la investigación que se realizó, el instrumento de medición del INEGI que se tomó como base, las secciones correspondientes de la encuesta ENAMIN que se consideran en el análisis de la información nacional y la operacionalización de las variables. Además, se identificó el universo de estudio, la población, el marco muestral de las 32 entidades del país y la muestra utilizada por el INEGI, determinándose la cantidad de sujetos que se encuestaron, el tipo de muestreo probabilístico utilizado a nivel nacional y el método de análisis que se aplicó para interpretar la información en el presente estudio.

CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Este capítulo presenta el análisis cuantitativo de la investigación con base en el tipo y diseño de estudio planteado en capítulos anteriores. Se procede a mostrar los resultados producto de la interpretación de los datos de salida. Para el análisis cuantitativo de los datos se utilizó el paquete estadístico SPSS. Como se comentó en capítulos anteriores, el método de análisis estadístico utilizado es la Regresión Logística Binaria (LOGIT) con un número de casos de observación de 760 en los que la unidad de estudio contestó obligadamente que el tipo de asociación del micronegocio era familiar y mixta (considerados ambos como familiares), el nivel de confianza utilizado en el modelo es de 95 %, por lo tanto, el error tipo 1 Alfa es igual a 5%.

A continuación se explican los resultados de la investigación, los cuales se muestran en los siguientes apartados mediante tablas numéricas.

4.1 Resultados descriptivos del propietario de micronegocios familiares

En las siguientes secciones se muestran los resultados descriptivos obtenidos del perfil de los sujetos de estudio. En primera instancia, en el apartado 4.1.1 se presentan las estadísticas descriptivas de las características más representativas de las variables demográficas y sector de actividad de los sujetos de estudio. En segunda instancia, en el apartado 4.1.2, se presentan los resultados descriptivos de las variables sobre motivos para emprender micronegocios familiares. Por último, en el punto 4.2 se presentan los resultados del método de análisis estadístico utilizado en la presente investigación.

4.1.1 Estadísticos descriptivos de las variables demográficas y sector económico

En esta sección se presentan los resultados obtenidos de estadísticos de frecuencia de la base de datos tomando en cuenta su respectivo factor de expansión. Se describen, en primera instancia, las variables demográficas y de sector económico relacionadas con la actividad de los micropropietarios.

Es importante aclarar que la ENAMIN contempla los micronegocios bajo la modalidad de micronegocios familiares, no familiares y mixtos. Para poder comparar la conducta de los micronegocios familiares con los otros tipos de asociación de negocio, se presentan los datos en sus tres composiciones. Otro punto que es importante tomar en cuenta es el factor de expansión que utiliza INEGI en las estadísticas nacionales y que se detalló al especificar la muestra de esta investigación.

Analizando los resultados obtenidos de los propietarios de micronegocios familiares (Tabla 17), se encontró que en este tipo de negocios a nivel nacional existe una distribución equitativa de género entre propietarios varones y mujeres que dirigen este tipo de negocios; caso contrario en la asociación mixta, se detalla que seis de cada 10 micronegocios son manejados por varones y solo cuatro de cada 10, por mujeres. En relación con los negocios no familiares, se presenta un mayor desequilibrio de género en el cual siete de cada 10 negocios son manejados por varones. Las mujeres tienen mayor participación en la dirección de negocios de asociación tipo familiar.

Tabla 17. Resultados descriptivos de género

Variable	Tipo de asociación con factor de expansión*						
	Familiar	%	No familiar	%	Mixta	%	
Género	Hombre	160,226	51.1%	81,834	77.1%	6,401	62.6%
	Mujer	153,356	48.9%	24,209	22.8%	3,819	37.6%
	Total	313,582	100%	106,043	100%	10,220	100%

*Los datos se representan con el factor de expansión determinado por el INEGI (2012).

**El total puede variar debido al factor de expansión de cada pregunta y el número de valores perdidos.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAMIN (2012).

En relación con los micronegocios familiares a nivel nacional, se encontró que casi la mitad de este tipo de negocios son dirigidos por propietarios mayores de 41 años edad (Tabla 18). El segundo segmento más grande en ese tipo de asociación lo conforman los propietarios

que se encuentran en el rango de 29 a 40 años de edad; en el caso particular del tipo de asociación mixta se presenta una proporción equilibrada entre los propietarios de 29 a 40 años y los mayores de 41 años de edad, y se tiene un mayor porcentaje de propietarios jóvenes en el rango de los 18 a 28 años de edad. En la asociación no familiar, 43 de cada 100 empresarios son mayores de 41 años de edad. Las personas mayores de 41 años tienen una mayor proporción de participación en los negocios de asociación de tipo familiar.

Tabla 18. Resultados descriptivos de edad

Variable	Tipo de asociación con factor de expansión*						
	Familiar	%	No familiar	%	Mixta	%	
Edad	Menos de 18 años	1,327	0%	713	1%	0	0%
	De 18 a 28 años	58,869	18%	25,350	23%	2,553	24%
	De 29 a 40 años	112,179	34%	37,473	34%	4,137	38%
	Más de 41 años	158,244	48%	48,039	43%	4,063	38%
	Total	330,619	100%	111,575	100%	10,753	100%

*Los datos se representan con el factor de expansión determinado por el INEGI (2012).

**El total puede variar debido al factor de expansión de cada pregunta y el número de valores perdidos.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAMIN (2012).

En cuanto al nivel educativo y en relación a los microempresarios mexicanos de asociación de tipo familiar (Tabla 19), se encontró un bajo porcentaje de propietarios en lo que corresponde al nivel técnico (7%), maestría (1%) y doctorado (1%). Sólo uno de cada cinco propietarios de micronegocios familiares cuenta con una carrera profesional; asimismo, se detecta un equilibrio entre los propietarios que poseen nivel escolar básico y medio. En la asociación mixta se observa una mayor proporción de profesionistas en comparación con la asociación de tipo familiar; en la asociación no familiar destaca una alta proporción de profesionistas (46%).

Tabla 19. Resultados descriptivos de nivel educativo

Variable	Tipo de asociación con factor de expansión*					
	Familiar	%	No familiar	%	Mixta	%
Primaria	72,369	23%	14,778	13%	700	7%
Secundaria	84,666	27%	12,918	12%	2,283	21%
Preparatoria	69,833	22%	20,267	18%	2,690	25%
Carrera técnica	23,657	7%	5,765	5%	775	7%
Profesional	62,209	20%	50,151	46%	4,117	38%
Maestría	3,106	1%	3,967	4%	0	0%
Doctorado	2,912	1%	2,282	2%	168	2%
Total	318,752	100%	110,128	100%	10,733	100%

*Los datos se representan con el factor de expansión determinado por el INEGI (2012).

**El total puede variar debido al factor de expansión de cada pregunta y el número de valores perdidos.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAMIN (2012).

En la Tabla 20 se describen los resultados del análisis correspondiente al estado civil de los propietarios de micronegocios; para el caso particular de los propietarios de asociación familiar, se destaca que la mayoría de los propietarios en este tipo de asociación está casada. De la misma manera, en la asociación mixta y no familiar las personas casadas representan las mayores proporciones.

Tabla 20. Resultados descriptivos de estado civil

Variable	Tipo de asociación con factor de expansión*						
	Familiar	%	No familiar	%	Mixta	%	
Estado Civil	Unión libre	53,132	16%	12,958	12%	2,099	20%
	Divorciado	13,790	4%	8,574	8%	405	4%
	Viudo	7,387	2%	2,998	3%	168	2%
	Casado	187,586	57%	51,138	46%	5,042	47%
	Soltero	68,724	21%	35,907	32%	3,019	28%
	Total	330,619	100%	111,575	100%	10,733	100%

*Los datos se representan con el factor de expansión determinado por el INEGI (2012).

**El total puede variar debido al factor de expansión de cada pregunta y el número de valores perdidos.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAMIN (2012).

En la Tabla 21 se describe que en los micronegocios de asociación familiar existe mayor proporción de actividades comerciales, seguido muy de cerca del sector servicios; en cambio, en la asociación mixta y no familiar la mayor actividad corresponde al sector servicios.

Tabla 21. Resultados descriptivos de sector de actividad

Variable	Tipo de asociación con factor de expansión*						
	Familiar	%	No familiar	%	Mixta	%	
Sector	Manufactura	49,799	15%	8,835	8%	1,853	17%
	Comercio	138,875	42%	11,674	10%	3,552	33%
	Servicios	132,125	40%	85,794	77%	5,188	48%
	Construcción	9,820	3%	5,272	5%	140	1%
	Total	330,619	100%	111,575	100%	10,733	100%

*Los datos se representan con el factor de expansión determinado por el INEGI (2012).

**El total puede variar debido al factor de expansión y el número de valores perdidos.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAMIN (2012).

4.1.2 Estadísticos descriptivos de las variables sobre motivos para emprender

La Tabla 22 muestra los porcentajes de negocios en función de los motivos por los que fueron emprendidos por sus propietarios, según la ENAMIN. En los negocios familiares se aprecia que los motivos más frecuentes son mejorar el ingreso (29.17%), complementar el ingreso (20.91%), tradición familiar (14.68%) y única forma de obtener un ingreso (12.09%). En la asociación no familiar el principal motivo es para ejercer un oficio (36.58%), seguido de mejorar el ingreso (21.02%) y única forma de obtener un ingreso (12.98%). En la asociación mixta el motivo principal para llevar a cabo un negocio es desear complementar el ingreso familiar (23.98%), seguido de mejorar el ingreso (21.29%), ejercer profesión (15.47%) y única forma de ingreso (14.99%).

Tabla 22. Motivos de los microempresarios mexicanos para crear un negocio familiar

Motivos	Tipo de asociación con factor de expansión*					
	Familiar	%	No familiar	%	Mixta	%
Tradición familiar	41,384	14.68%	5,114	5.80%	991	10.74%
Complementar el ingreso	58,962	20.91%	9,892	11.23%	2,212	23.98%
Mejorar el ingreso	82,259	29.17%	18,520	21.02%	1,964	21.29%
Encontró oportunidad	16,317	5.79%	4,858	5.51%	1,145	12.41%
Ejercer oficio-carrera	22,800	8.09%	32,235	36.58%	1,427	15.47%
Única forma de ingreso	34,100	12.09%	1,1437	12.98%	1,383	14.99%
Motivo para emprender						
Sin experiencia	436	0.15%	0	0.00%	0	0.00%
Sin escolaridad requerida	406	0.14%	0	0.00%	0	0.00%
Sobrecapacitado	0	0.00%	1,049	1.19%	0	0.00%
Empleos mal pagados	744	0.26%	941	1.07%	103	1.12%
Horario flexible	5,251	1.86%	777	0.88%	0	0.00%
Sin oportunidad de empleo	19,297	6.84%	3,297	3.74%	0	0.00%
Total	281,956	100.00%	88,120	100.00%	9,225	100.00%

*Los datos se representan con el factor de expansión determinado por el INEGI (2012).

**El total puede variar debido al factor de expansión de cada pregunta y el número de valores perdidos.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAMIN (2012).

4.2 Análisis estadístico de la regresión logística binaria

En esta sección se presentan los resultados correspondientes a la estimación de un modelo Logit para la expectativa de continuidad o no de un micronegocio familiar en México. Se trabajó con una base de datos en la cual la variable dependiente *CONTINUAR* se encontró desequilibrada de origen (no balanceada) dado que la respuesta $Y=1$ (sí) se obtuvo en una proporción de 18:1 (95-5%) de 720 (sí) y 40 (no). Al existir ese desequilibrio los resultados de las salidas de la regresión logística no son confiables debido a la desproporción, teniendo la clase 0 (evento raro) y clase 1 (evento frecuente). Por lo tanto, esto afecta la probabilidad de predicción del modelo lo cual compromete el buen pronóstico de las variables de estudio (King y Zeng, 2001).

Para mejorar la capacidad de predictiva del modelo resultante de la regresión logística y atendiendo a los autores antes citados, se aplicó una técnica de *Under-Sampling* que consiste en disminuir la muestra obtenida originalmente con el propósito de reducir la proporción de las muestras entre el evento raro y el evento frecuente, tomando la decisión de utilizar una ratio de 1.5:1 (60-40%) y obteniendo como resultado final del procesamiento de datos 60 (sí) y 40 (no). Posterior a esto, se crearon diversas bases de datos tomando como insumo, por una parte, la base de datos donde $Y=0$ con 40 casos y añadiendo 60 casos de la base de datos donde $Y=1$ tomados de manera aleatoria; lo anterior, para generar las diversas bases de datos que se utilizaron para realizar las regresiones logísticas binarias.

Para analizar la información, se utilizó el paquete estadístico para las ciencias sociales (SPSS). En el desarrollo de la presente investigación se realizaron 200 iteraciones de regresión logística binaria, tomando como variable dependiente *CONTINUAR* y 30 variables independientes. En este capítulo se mencionan solamente las variables que resultaron significativas; en el Anexo 2 de la presente tesis se muestran los resultados de salida del resto de las variables en forma detallada (véase Anexo 2). Los resultados muestran una mayor frecuencia de apariciones en el último paso de las regresiones logísticas de las variables *EJERCER*, *GÉNERO* y *PROFESIONAL*, tomando como criterio de selección que las variables contarán con p-valor menor o igual a 0.05. Se puede mencionar que las tres variables independientes explican una relación con la variable

dependiente *CONTINUAR* con la operación del micronegocio familiar. Los resultados confirman la hipótesis propuesta respecto de la relación directa de la variable *EJERCER* con la expectativa de continuidad de los micropropietarios de negocios familiares mexicanos. En este capítulo se mencionan solamente los resultados de las betas y *odds ratio* de las variables que resultaron significativas; en el Anexo 3 se muestran el total de resultados consolidados obtenidos en las 200 regresiones realizadas (véase Anexo 3).

En la Tabla 23 se pueden observar los resultados de las betas en bloques de 25 iteraciones, acumulando un total de 200. Se muestra, en la misma tabla, la disminución gradual de la distancia euclidiana definida por la distancia respecto al promedio de los coeficientes que convergerán en cada variable. En este caso se observa que las betas de las tres variables convergen, lo que significa que los datos arrojados son consistentes al tender a cero sus diferencias.

Tabla 23. Tabla de betas de las variables significativas

Rango de iteraciones		Betas			Distancia euclidiana
De	Hasta	<i>EJERCER</i>	<i>GÉNERO</i>	<i>PROFESIONAL</i>	
1	25	0.406	-0.853	-0.145	1.404
26	50	0.447	-0.841	-0.199	0.125
51	75	0.484	-0.795	-0.293	0.101
76	100	0.468	-0.788	-0.264	0.026
101	125	0.486	-0.763	-0.272	0.017
126	150	0.475	-0.741	-0.286	0.006
151	175	0.458	-0.764	-0.282	0.001
176	200	0.468	-0.759	-0.286	0.003

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la ENAMIN (2012).

Como se muestra en la Tabla 24, las betas promedio de las variables *EJERCER*, *GÉNERO* y *PROFESIONAL* presentaron los valores respectivos de 0.468, -0.759 y -0.286. En

relación con el coeficiente beta de la variable independiente *EJERCER* un oficio (Tabla 24), al resultar con un valor de 0.468 indica la existencia de una relación positiva con la probabilidad de que ocurra el evento *CONTINUAR* ($Y=1$) con la operación del micronegocio familiar. En la regresión logística se tomó como *EJERCER*=1 a los propietarios que iniciaron la empresa motivados por ejercer un oficio y cuando la variable *EJERCER* toma el valor = 0 se refiere a los microempresarios que no iniciaron por ese motivo. El $\text{Exp}(B)$ de la variable *EJERCER* reporta que se tendría una probabilidad 1.597 veces más grande de *CONTINUAR* ($Y=1$) que los microempresarios que no emprenden por dicho motivo. Los micropropietarios que como principal motivo crearon su micronegocio por el desear *EJERCER* un oficio tendrán mayor probabilidad de continuar con la operación de su micronegocio familiar. De acuerdo con los resultados significativos de la variable *EJERCER* se comprueba la hipótesis del estudio.

En específico, la variable *GÉNERO* (Tabla 24) presenta un signo negativo en beta de -0.759. El signo negativo indica que se tiene una relación inversa con la variable dependiente *CONTINUAR*. Lo anterior explica que en caso de que el micropropietario sea mujer, aumentaría la probabilidad de continuar con el micronegocio familiar en mayor medida que al ser hombre ya que durante el proceso de la regresión logística se tomó como *GÉNERO* = 1 masculino y cuando la variable *GÉNERO* toma el valor = 0 se refiere al sexo femenino. El signo negativo en la beta de la variable independiente *GÉNERO* obliga a calcular su inversa con el propósito de explicar de forma correcta el $\text{Exp}(B)$ para *GÉNERO* = 0 (mujeres). La inversa de la variable *GÉNERO* se calcula $(1/0.468) = 2.135$. Dado lo anterior, para el caso de tener género femenino la probabilidad de una microempresaria de continuar con el negocio familiar sería 2.135 veces más grande que la probabilidad de su contraparte de género masculino. Al observar el comportamiento de las tres variables independientes y su relación con el $\text{Exp}(B)$ se aprecia que la variable *GÉNERO* es la más explicativa haciendo referencia a las mujeres, debido al resultado del valor inverso del $\text{Exp}(B)$ obtenido de dicha variable.

Asimismo, en la Tabla 24 se puede observar que el signo negativo de la beta de la variable independiente *PROFESIONAL* indica que se tiene una relación inversa con la variable dependiente *CONTINUAR*, lo que explica que en caso de que el micropropietario no cuente

con una carrera profesional, la probabilidad de continuar con el micronegocio familiar será mayor que al contar con un grado académico. Durante el proceso de la regresión logística se tomó como *PROFESIONAL* = 1 a los propietarios que mencionan contar con un grado profesional y cuando la variable *PROFESIONAL* toma el valor = 0 se refiere al microempresario que no posee dicho grado. El signo negativo en la beta de la variable independiente *PROFESIONAL* obliga a calcular su inversa con el propósito de explicar de forma correcta el Exp(B) para *PROFESIONAL* = 0 (microempresarios sin grado profesional). La inversa de la variable *PROFESIONAL* se calcula $(1/0.751) = 1.331$. Dado lo anterior, para el caso de no poseer un grado profesional (los no profesionales), la probabilidad de continuar sería 1.331 veces más grande que la probabilidad de su contraparte con un grado académico. En el Anexo 4 de la presente tesis se muestra una serie de ejercicios sobre la convergencia de las betas y la distancia euclidiana de los resultados expuestos (véase Anexo 4).

Tabla 24. Tabla de betas de las variables significativas con su *Odds Ratio*

VARIABLES	Coeficientes (B)	Exp(B)	Exp(B) Inverso
<i>EJERCER</i> *	0.468	1.597	---
<i>GÉNERO</i> **	-0.759	0.468	2.135
<i>PROFESIONAL</i> ***	-0.286	0.751	1.331

*Quienes iniciaron la actividad motivados en ejercer un oficio

**Quienes son de género femenino poseen mayor probabilidad de continuar

***No contar con un grado académico aumenta la probabilidad de continuar

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la ENAMIN (2012).

4.3 Comprobación de hipótesis

En esta sección se expone, en resumen, la comprobación de las hipótesis específicas del presente proyecto de investigación en relación con los resultados de salida y utilizado el método de regresión logística binaria. Como se mencionó, en el análisis estadístico de la regresión logística binaria (apartado 4.2) y en el resumen de resultados que se muestran en la Tabla 25, la beta promedio de la variable independiente *EJERCER* un oficio es la

única variable de los 12 motivos estudiados para emprender micronegocios familiares en México que resultó con un valor de significancia estadística. La variable *EJERCER* correspondiente a la hipótesis 5 (Tabla 25) indica la existencia de una relación positiva y directa con la probabilidad de que ocurra el evento *CONTINUAR* con la operación del micronegocio familiar. Los micropropietarios que como principal motivo crearon su micronegocio por desear *EJERCER* un oficio tendrán mayor probabilidad de *CONTINUAR* con su operación.

Tabla 25. Resultados de las hipótesis relacionadas con los motivos para emprender

Hipótesis	Declaración de hipótesis	Resultado
Hipótesis: H1	La tradición familiar se relaciona de manera positiva con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Rechazada
Hipótesis: H2	Complementar el ingreso se relaciona de manera positiva con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Rechazada
Hipótesis: H3	Mejorar el ingreso se relaciona de manera positiva con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Rechazada
Hipótesis: H4	Encontró una oportunidad de negocio se relaciona de manera positiva con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Rechazada
Hipótesis: H5	Ejercer un oficio se relaciona de manera positiva con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Aceptada
Hipótesis: H6	Única manera de ingreso se relaciona de manera positiva con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Rechazada
Hipótesis: H7	No tener experiencia se relaciona de manera negativa con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Rechazada
Hipótesis: H8	No tener escolaridad requerida se relaciona de manera positiva con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Rechazada
Hipótesis: H9	Estar sobrecapacitado se relaciona de manera negativa con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Rechazada
Hipótesis: H10	Encontrar empleos mal pagados se relaciona de manera positiva con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Rechazada
Hipótesis: H11	Contar con horario flexible se relaciona de manera positiva con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Rechazada

Hipótesis: H12	No encontrar oportunidad de empleo se relaciona de manera positiva con la probabilidad de continuidad del negocio familiar.	Rechazada
----------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

Fuente: Elaboración propia.

A continuación se reporta el resultado para cada una de las 14 hipótesis específicas de investigación relacionadas con las características demográficas para emprender micronegocios familiares en México (Tabla 26). La variable *GÉNERO* correspondiente a la hipótesis 14 tiene una relación inversa que explica que en caso de que el micropropietario sea mujer, aumentaría la probabilidad de *CONTINUAR* con el micronegocio familiar en mayor medida que al ser hombre. De la misma manera, en la variable *PROFESIONAL*, correspondiente a la hipótesis 19, se indica una relación inversa con la variable dependiente *CONTINUAR* con el negocio familiar, lo que explica que en caso de que el micropropietario no cuente con una carrera profesional, la probabilidad de *CONTINUAR* con el micronegocio familiar será mayor que al contar con un grado académico.

Tabla 26. Resultados de las hipótesis relacionadas con las características demográficas

Hipótesis	Declaración de hipótesis	Resultado
Hipótesis: H13-H15-H16-H17-H18-H20-H21-H22-H23-H24-H25-H26.	Las características demográficas del microempresario: edad del microempresario, escolaridad primaria, escolaridad secundaria, escolaridad preparatoria, escolaridad carrera técnica, escolaridad maestría, escolaridad doctorado, estatus civil unión libre, estatus civil divorciado o separado, estatus civil viudo, estatus civil casado, estatus civil soltero, se relacionan de manera positiva con la continuidad del negocio familiar.	Rechazadas
Hipótesis: H14	El género se relaciona de manera inversa con la continuidad del negocio familiar.	Aceptada
Hipótesis: H19	La escolaridad profesional se relaciona de manera inversa con la continuidad del negocio familiar.	Aceptada

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 27 se reporta el resultado de las cuatro hipótesis específicas de investigación relacionadas con el sector de actividad para emprender micronegocios familiares en México. Específicamente, se observa que no se obtuvieron resultados con significancia para el caso de los sectores de actividad y su relación con la variable dependiente *CONTINUAR*.

Tabla 27. Resultados de las hipótesis relacionadas con el sector de actividad

Hipótesis	Declaración de hipótesis	Resultado
Hipótesis: H27-H28-H29-H30.	Los sectores de actividad manufacturero, comercio, construcción y servicio se relacionan de manera positiva con la continuidad del negocio familiar.	Rechazadas

Fuente: Elaboración propia.

En los resultados se esperaba obtener un mayor número de hipótesis aceptadas de acuerdo con la revisión de la literatura en el marco internacional. Es importante mencionar que en el apartado de justificación teórica del estudio se aclaró que las aportaciones que se encontraron en la literatura internacional reportan a la variable continuar con el negocio, en la mayoría de los casos, como continuidad en sucesión, continuidad de herencia del negocio, continuidad financiera, continuidad de los valores de la familia, y ninguno de ellos la refiere con el enfoque que se estudió en la presente investigación. Es decir, en este estudio se consideró a dicha variable en específico como expectativa o visión del propietario de continuar o no con su negocio, y para el caso particular de los micronegocios familiares mexicanos.

Por otro lado, en la literatura internacional relacionada a los motivos para emprender, los estudios encontrados en muchos casos se han encaminado a explicar tales motivos en forma general y no consideran de alguna forma los microdatos de poblaciones de estudio desde un punto de vista demográfico y social apegados a la realidad mexicana, como los desarrollados por el INEGI.

En este capítulo se mostraron y explicaron los resultados descriptivos de los propietarios de micronegocios familiares en México, los resultados del análisis inferencial y la comprobación de las hipótesis propuestas. Se realizaron 200 iteraciones de regresión logística binaria y se presentaron los resultados de las betas en bloques de 25 iteraciones. Se trabajó en bloques con la finalidad de asegurar que la muestra de estudio represente valores que generen una disminución gradual de la distancia euclidiana entre cada uno de los bloques determinados. En el proceso de análisis los resultados de las diferencias obtenidas demostraron la existencia de convergencia en las distancias que existen en relación al

promedio de los coeficientes de cada una de las variables significativas, lo que significa que los datos arrojados son consistentes al tender a cero sus diferencias. Al utilizar la regresión logística como método de análisis se pudieron estimar las probabilidades de sucesos, los factores de riesgo que determinan dichas probabilidades y se pudo cuantificar los efectos de las variables explicativas sobre la probabilidad de que un microempresario mexicano continúe operando o no su microempresa familiar. Como resultado final se obtuvieron tres variables significativas que demuestran la existencia de una relación con la expectativa de continuidad de operación de los micronegocios familiares en México.

CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES

En el desarrollo de este capítulo se presenta la discusión de los resultados obtenidos en la investigación empírica realizada, las implicaciones teóricas y prácticas, las limitaciones encontradas durante el desarrollo del estudio y las recomendaciones a realizar para futuras líneas de investigación que podrán ser aplicables a los micronegocios familiares mexicanos.

5.1 Discusión de los resultados

En función del problema de alta mortalidad en los micronegocios en México y analizando el fenómeno desde una perspectiva de la expectativa de continuidad de operación del negocio y su relación con los motivos para emprender micronegocios familiares en México, en este estudio se realizaron diferentes tipos de hallazgos en un análisis estadístico de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) para el año 2012. La investigación se desarrolló en el contexto de los micronegocios familiares mexicanos, unidades de negocios que son vitales para el sostenimiento económico del país y pilares del bienestar de millones de familias mexicanas que dependen de ellos.

Los resultados arrojaron datos importantes a partir de los cuales se pueden hacer inferencias de acuerdo a las variables que resultaron estadísticamente significativas para emitir conclusiones y dar respuesta a la pregunta de investigación planteada en este estudio, así como para constatar el cumplimiento del objetivo general y los objetivos metodológicos. Los resultados expuestos en el capítulo anterior expresan que se cumplió con el objetivo de la presente tesis y se respondió a la pregunta de investigación:

¿Qué relación existe entre los motivos para emprender micronegocios familiares en México, las características demográficas del microempresario y los sectores de actividad con la expectativa de continuidad de sus propietarios para seguir operando su negocio familiar?

Además, durante el proceso de investigación se cumplió con cada uno de los objetivos metodológicos propuestos y que se enlistan a continuación.

En el primer objetivo metodológico se pudieron analizar los antecedentes del problema a investigar y, en específico, el impacto que tiene año con año en la economía mexicana la incorporación de nuevas unidades de micronegocios familiares. Se incluyó el estudio de la influencia directa que tienen los micronegocios familiares en el Producto Interno Bruto (PIB) nacional y en el aporte de fuentes de empleo y sostén económico para millones de familias mexicanas. También se documentó la problemática existente relacionada con la alta mortalidad de micronegocios familiares en el territorio nacional y que inspiró en mucho la realización del presente estudio.

En el segundo objetivo metodológico se llevó a cabo la revisión y fundamentación teórica de las variables independientes del estudio que inciden en la variable dependiente “continuidad de los micronegocios familiares”. Se investigó que la problemática de continuidad y operación que enfrentan los micronegocios familiares mexicanos es muy diversa. En la investigación literaria se encontró que ninguno de los investigadores internacionales consultados ha incluido en sus estudios la mayoría de las variables para emprender que fueron analizadas en el presente estudio; por lo mismo, destaca la importancia de investigar la situación que representa la realidad mexicana tomando como base las estadísticas nacionales del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Para el tercer objetivo metodológico se explicó cómo se utilizó en la presente tesis el instrumento de medición que aplica el INEGI a nivel nacional para recolectar la información estadística de micronegocios familiares en México en los sectores económicos de manufactura, comercio, construcción y servicios. Una vez explicados en forma general los apartados y cuestionamientos de la ENAMIN que fueron tomados en cuenta, se mencionaron, en específico, los datos considerados del instrumento que fueron sujetos al análisis en esta investigación.

En el cuarto objetivo metodológico se especificó la unidad de análisis utilizada por el INEGI para la encuesta ENAMIN, la cual se conformó con datos de los propietarios de micronegocios familiares y mixtos que poseen negocios activos

dentro del territorio nacional mexicano en el 2012, año en el que el INEGI encuestó a estos propietarios. Asimismo, se detalló el marco muestral utilizado para cada entidad federativa del país y la muestra correspondiente a la investigación realizada.

Para el quinto objetivo metodológico, se procedió a preparar y organizar la base de datos obtenida de la ENAMIN 2012, se concatenaron todos los datos disponibles según las variables a estudiar, se depuraron minuciosamente los casos perdidos e innecesarios y se organizaron y prepararon los resultantes aceptables para su análisis.

De acuerdo con el objetivo metodológico sexto, se obtuvieron resultados descriptivos del propietario de micronegocios familiares en México. Se detallaron y explicaron los resultados de frecuencias de las variables demográficas, de sector, de actividad y de los motivos para emprender micronegocios familiares en México.

Para cumplir con el objetivo metodológico séptimo, se realizaron 200 iteraciones de regresión logística binaria con el propósito de cuantificar los efectos de las variables explicativas sobre la probabilidad de que un microempresario en México continúe operando o no su microempresa familiar. Se obtuvieron datos de salida en bloques de 25 iteraciones acumulando el total mencionado. Se obtuvieron datos significativos para las variables “ejercer” un oficio, “género” y “profesional” en las que se observó que las betas de las tres variables convergen, lo que significa que los datos arrojados son consistentes al tender a cero sus diferencias.

Por último, en el objetivo metodológico octavo se contrastaron los resultados explicativos obtenidos con las hipótesis establecidas para enunciar las presentes conclusiones. A fin de conocer mejor la conducta de los motivos para emprender micronegocios familiares en México, las características demográficas del microempresario y los sectores de actividad que inciden en la expectativa de continuidad, se apoyaron tres de las hipótesis formuladas en este documento

porque sus resultados fueron estadísticamente significativos, como fue el caso de las hipótesis 5, 14 y 19 en las que se especificó lo siguiente. Hipótesis 5: ejercer un oficio se relaciona de manera positiva con la probabilidad de continuidad del negocio familiar; hipótesis 14: el género se relaciona de manera inversa con la continuidad del negocio familiar; hipótesis 19: la escolaridad profesional se relaciona de manera inversa con la continuidad del negocio familiar.

Con el cumplimiento de los objetivos metodológicos antes mencionados, se pueden enlistar, en forma sintética, los siguientes hallazgos de la presente investigación.

- A pesar de los problemas derivados de la operación de los negocios que enfrentan los propietarios de micronegocios familiares en México, la gran mayoría está dispuesta a continuar con la operación de sus negocios familiares.
- La diferencia de género entre los microempresarios de negocios familiares que desean continuar con sus negocios se encuentra equilibrada entre hombres y mujeres.
- La mayoría de los propietarios de negocios familiares que continúa con su negocio participa en los sectores económicos de comercio y servicios.
- La minoría de los negocios familiares que continúa participa en el sector de la construcción.
- Más de la mitad de los propietarios de micronegocios familiares que continúa con la operación de su negocio es casada.
- La mitad de los empresarios que continúa con su micronegocio familiar creó su negocio motivada por los deseos de generar recursos económicos relacionados con mejorar el ingreso y complementar el ingreso familiar.
- Casi la mitad de los propietarios de negocios familiares que reporta el deseo de continuar con su negocio cuenta con más de cuatro décadas de edad.
- Los principales motivos para crear un micronegocio familiar que reportan los mexicanos que continúan con su negocio son, en orden de importancia,

mejorar el ingreso, complementar el ingreso familiar, la tradición familiar y la única forma de obtener un empleo.

- El grado de educación secundaria es el de mayor incidencia entre los propietarios que desean continuar con su negocio familiar, seguidos, en orden, por primaria, bachillerato y profesional. En México la educación secundaria equivale a nueve años de estudios acumulados.
- Las personas que emprendieron un micronegocio familiar en el país motivados por el deseo de ejercer un oficio tienen mayor probabilidad de continuar con la operación de su micronegocio familiar, a diferencia de aquellas personas que lo emprendieron por otro motivo.
- Las mujeres propietarias de micronegocios familiares en México tienen mayor probabilidad de continuar con su negocio en relación con los varones.
- Los propietarios de micronegocios familiares no profesionales tienen mayor probabilidad de continuar con la operación de sus micronegocios en México.

5.2 Implicaciones teóricas

La presente investigación observó en su planteamiento un vacío teórico en la literatura internacional relacionada con el tema de la variable “continuidad” en el esquema que se investigó en esta tesis doctoral. Los autores que se encontraron en la literatura reportan a la continuidad en la mayoría de los casos como continuidad en sucesión, continuidad de herencia del negocio, continuidad financiera, continuidad de los valores de la familia, y ninguno de ellos la refiere con el enfoque que se estudió, es decir, la expectativa del propietario de continuar con la operación del micronegocio familiar.

En este estudio se pudo realizar una reflexión sustentada en una base teórica de las variables objeto de estudio en micronegocios familiares mexicanos y consolidada con los resultados empíricos encontrados, lo cual es una valiosa aportación para el vacío epistemológico existente en este tema respecto a su estudio en el país, en la población y área seleccionada para investigar (Creswell, 2015).

De acuerdo con la revisión teórica analizada, las brechas de conocimiento en la literatura sobre el tema y los desafíos metodológicos que presenta, se propuso el citado modelo de investigación con el fin de determinar qué relación existe entre los motivos para emprender micronegocios familiares en México, las características demográficas del microempresario y los sectores de actividad con la expectativa de continuidad de sus propietarios para seguir operando su negocio familiar.

La presente investigación ha brindado las siguientes aportaciones teóricas.

El hecho de que esta investigación se haya realizado en un contexto nacional respecto a los micronegocios familiares y que, por lo tanto, aporte como resultados que ejercer un oficio en México tiene una relación directa y positiva con la continuidad de los micronegocios familiares y que las variables género y profesional poseen una relación inversa con la continuidad de los micronegocios familiares mexicanos fortalece las hipótesis declaradas y la evidencia existente en la literatura. Es decir, algunos autores afirman la relevancia de dichas variables, encontrándose que al observar las tres variables que explican el fenómeno, la variable género se comporta como la más explicativa haciendo referencia a las mujeres y al importante papel que juegan en la existencia de los micronegocios familiares mexicanos.

Respecto a los señalamientos efectuados en el análisis inferencial del estudio, el ejercer un oficio es un predictor de la continuidad y tiene un impacto directo en el emprendimiento de micronegocios familiares. El motivo ejercer un oficio se relaciona con la teoría del capital de trabajo, la cual señala que los trabajadores acuden al mercado de trabajo con niveles diferentes de competencias (ejercer un oficio-carrera). Asimismo, el nivel de competencias viene originado no sólo por las diferencias existentes entre sus capacidades innatas (ocupaciones-oficios) sino que también se debe al tiempo dedicado en adquirir las competencias (Keynes, 1930; Solow, 1950; Schultz, 1960; Becker, 1964; Mincer, 2014).

El ejercer un oficio y su impacto en el emprendimiento de los micronegocios familiares mexicanos también se relaciona con la teoría de los contratos implícitos. Dicha teoría contribuye a la explicación de la rigidez a la baja de los salarios como resultado de la conducta racional de los agentes económicos. Por tanto, el ajuste lento de los salarios reales ante los cambios que se experimenten en el mercado de trabajo explica la existencia de un

desempleo involuntario o búsqueda de mejores oportunidades. Al poseer un oficio que puede ejercer, el sujeto analiza la situación de los bajos salarios ofrecidos por las instituciones en el mercado y se encamina a elegir la opción personal de emprender un negocio, con la idea de aplicar las competencias adquiridas y lograr eliminar la conducta racional de los agentes económicos al buscar obtener un mayor ingreso por la acción de su emprendimiento (Bailey, 1974; Azariadis, 1975; McConnell, 1997; Brue, 1997).

Hay que considerar que el ejercer un oficio representa el logro de adquirir competencias por medio de un aprendizaje que involucra una inversión de tiempo y un costo de oportunidad para el sujeto que se prepara en el “arte” del manejo de un oficio. El resultado de la investigación se relaciona con la teoría del crecimiento endógeno de los autores Schultz (1960) y Becker (1964). Los autores aseveran que la preparación en el dominio de una habilidad o conocimiento se puede considerar como una inversión que proporciona una tasa de rentabilidad determinada; con esto, el efecto de la educación en el oficio adquirido impacta en la actitud del sujeto que busca emprender un negocio para lograr que sus ingresos sean mayores mediante la práctica del autoempleo. Dado lo anterior, se puede decir que las personas que invierten en capital humano sacrifican la renta actual de estar laborando en beneficio de obtener una recompensa a futuro.

Respecto a otros señalamientos de los resultados en el análisis inferencial del estudio, el género se relaciona de manera inversa con la continuidad del negocio familiar. Las mujeres que dirigen micronegocios familiares son un predictor de su continuidad. Los resultados del aporte de las mujeres a la continuidad de los negocios se relacionan con la teoría del efecto “refugio” de los autores Van Stel y Storey (2004), en la cual los emprendedores generan autoempleo y conservan el negocio para buscar “protección” por alguna posible eventualidad futura puesto que evitan abandonar la actividad al considerarla como una “isla” en la que se encuentran protegidos.

El aporte de las mujeres mexicanas en la participación activa en los micronegocios familiares se relaciona con los pronósticos de Goode (1963), quien predijo que se darían cambios radicales en las estructuras familiares en todo el mundo y anticipó que la llamada familia occidental de “base conyugal” se extendería con diferencias. Para el autor, la

familia nuclear se tenía que adaptar a las necesidades de la economía industrial del momento. Los roles de especialización de los géneros dentro de la familia comenzaron a perder sentido a medida que con el tiempo más mujeres pasaron de ser amas de casa a trabajadoras remuneradas e integradas a la economía. Para el caso mexicano se aplican las aportaciones y predicciones del autor, al concluir en este estudio el importante rol de género y económico que juega las mujeres mexicanas en la continuidad de los negocios de asociación familiar en el país.

Además, se encontró una relación inversa de la variable profesional, la cual corresponde a los microempresarios que no poseen una profesión o carrera. La variable independiente profesional indica que se tiene una relación negativa con la variable dependiente continuar, lo que explica que, en caso de que el micropropietario no cuente con una carrera profesional, la probabilidad de continuar con el micronegocio familiar será mayor que al contar con un grado académico. Los no profesionistas que dirigen micronegocios familiares son un predictor de la continuidad de este tipo de asociación de negocios en México. El resultado obtenido en la investigación se relaciona con los estudios de Collins y Moore (1964), quienes aseveran que tener un nivel de educación bajo favorece la creación de empresas y la permanencia en estos establecimientos. Los resultados también coinciden con los estudios de Van Stel y Storey (2004) respecto a la búsqueda de “protección” y “refugio” con el autoempleo logrado. A los no profesionistas les resultaría difícil abandonar su negocio dado que lo conciben como una actividad de “supervivencia” al no poseer una profesión o carrera que pudieran ejercer.

Respecto a las hipótesis en las que no se encontró relación significativa, a pesar de que en otros estudios se ha comprobado la existencia de relaciones, se puede agregar lo siguiente: los resultados en las investigaciones de Conde (2003), quien asevera que la aspiración que motiva a los individuos a emprender negocios se inicia con la idea de buscar y encontrar mejores oportunidades de negocio para la obtención un mejor ingreso, no aplican a los resultados explicativos obtenidos en esta investigación que relaciona dichos motivos para emprender con la continuidad del micronegocio familiar.

De la misma manera, los estudios de los autores Genescá y Veciana (1984), Veciana et. al. (2005) y Urbano (2006) coinciden en que existe una relación entre los motivos y los antecedentes de familiares empresarios. Para el caso de esta investigación, no se encontró relación explicativa de los antecedentes familiares (tradición familiar) con los resultados explicativos obtenidos en este estudio que investigó, en específico, a la continuidad como una expectativa del propietario de negocio. Al igual que en otro estudio propuesto por Ajzen (1991), se menciona que la exposición al negocio familiar previo puede ser vista como un medio de influencia intergeneracional y que, a su vez, sirve como un mecanismo mediante el cual la familia transmite información, creencias y recursos (teoría del comportamiento planeado). No obstante, en este estudio “en la base de datos sujeta a investigación” no se encontró relación con los datos analizados que vinculen a la variable tradición familiar con la continuidad del negocio.

Respecto a todas las hipótesis rechazadas que implican a los motivos para emprender micronegocios familiares que se relacionan con la continuidad (a excepción de ejercer un oficio) no se encontró relación significativa entre dichos motivos y la continuidad de los micronegocios familiares. Para el caso específico de las hipótesis de las variables de las características demográficas que influyen en la continuidad (excepto género y profesional), tampoco se encontró relación significativa. De la misma manera, para las hipótesis de las variables de sector de actividad, no se encontró relación.

Con fin de comprender por qué algunas de las variables estudiadas no resultaron significativas, se mencionan algunas posibles razones como las siguientes. En primer lugar, es probable que para las estadísticas nacionales sea conveniente aumentar la base muestral por entidad federativa asegurando una base de muestreo probabilístico por entidad y un mayor tamaño de muestra a nivel nacional. En segundo lugar, se debe tomar en cuenta que México es un país extenso geográficamente y diverso demográficamente, con vocaciones económicas regionales marcadas por el clima y una cultura poblacional diversa, lo que invitaría a realizar un estudio de análisis por separado para cada una de las entidades federativas que conforman al país. Es posible que con el desarrollo de las dos acciones mencionadas se obtengan mayores resultados significativos correspondientes a las variables sujetas a investigación en esta tesis doctoral.

5.3 Aportaciones prácticas

En la presente tesis las contribuciones prácticas se fundamentan en los componentes de la relevancia de la investigación, comentados por Thomas y Tymon (1982). Los resultados que proporciona el estudio tienen una relevancia descriptiva ya que el estudio busca lo que esté al alcance para que el fenómeno analizado corresponda a la realidad que se vive en México. Considera la relevancia del cumplimiento del resultado que se buscó investigar. Además, se aplica la validez operativa y los resultados pueden ser funcionales “de utilidad” en su aplicación porque se pueden adaptar y traducir en acciones de una teoría a la realidad práctica. Se cumple con el criterio de oportunidad al obtener en tiempo los resultados de la investigación. Considera la no obviedad, es decir, la teoría cumple o supera la complejidad del sentido común y con la aplicación de la metodología científica logra resultados detallados que pueden ser comprobados y aplicados (Thomas y Tymon, 1982).

Los resultados de la investigación cumplieron con las justificaciones planteadas y comprometidas en la base inicial del presente estudio y, como se comentó, son de utilidad y sirven como beneficio práctico para que puedan ser utilizados por:

- Encargados de organismos públicos, privados y no gubernamentales que tengan como objetivo elaborar acciones de fomento y continuidad de los micronegocios familiares encaminadas a incentivar la participación de mujeres y hombres, vía el emprendimiento.
- Administradores y directivos de proyectos de incubadoras de negocios que pretendan desarrollar y financiar proyectos que aseguren una mayor continuidad operativa de los micronegocios.
- Estrategas de política pública que manejan programas sociales “de base familiar” que pretendan definir acciones para mejorar el bienestar social y contrarrestar indicadores de desempleo vía el autoempleo familiar.
- Diseñadores de programas de formación y capacitación de oficios para el sector privado y estímulo al autoempleo en la gestación de nuevos negocios.
- Académicos, consultores, emprendedores y propietarios de micronegocios familiares que se involucren en el conocimiento y estudio de los factores

que influyen en la creación y continuidad de los micronegocios familiares mexicanos con la idea de desarrollar criterios y acciones que influyan en su perdurabilidad y continuidad y que ayuden a disminuir su muerte prematura.

5.4 Limitaciones de la investigación

Dentro del proceso de investigación se destacan algunas de las siguientes limitaciones fuera del alcance del investigador. Aunque estas limitaciones no obstaculizaron el trabajo realizado, se consideran determinantes para el alcance del estudio.

- El estudio es transversal, aunque se probaron las relaciones, sería excepcional realizar un estudio longitudinal del tema en el que se incluyeran varias secuencias de resultados nacionales comparados periodo por periodo.
- Los resultados de la investigación son probabilísticos a nivel nacional por la clasificación de uso de los datos que se realizó para las distintas regiones del país, pero no lo son para el estado de Nuevo León.
- El tiempo de duración del instrumento de recolección utilizado por el INEGI con 87 a 100 preguntas puede afectar las respuestas de los microempresarios encuestados.
- Las preguntas y las opciones de respuesta contenidas en el instrumento profundizan la información que para los diseñadores del INEGI resultó requerido.
- En los distintos años del levantamiento de la información por parte del INEGI se han realizado cambios consecutivos al instrumento.
- Se considera que los propietarios de micronegocios del país respondieron con franqueza a los datos contenidos en el instrumento.
- Se considera que los encuestadores del INEGI actuaron de forma profesional y ética en el llenado de la información generada.
- Se considera que el INEGI realizó un supervisión externa e interna de la información obtenida y publicada.

5.5 Recomendaciones

En relación a la grave problemática de alta mortalidad de los micronegocios en México y la afectación de la perdurabilidad y continuidad de los negocios familiares en el país y con base en los resultados obtenidos en el análisis de los datos estadísticos nacionales proporcionados por la encuesta nacional ENAMIN 2012, la presente tesis doctoral sugiere, en síntesis, la aplicación funcional de los resultados empíricos encontrados y traducidos en las siguientes acciones estratégicas de la realidad práctica.

- Utilizar estratégicamente el mayor impulso que tienen las mujeres para continuar con el negocio familiar en relación con los hombres, promoviendo la participación de aquéllas.
- Apoyar estratégicamente el aprendizaje de oficios, dado que las personas que emprenden micronegocios familiares motivados por ejercer un oficio tienen mayor expectativa de continuidad con sus negocios.
- Fomentar estratégicamente la capacitación de los propietarios que no cuentan con un grado profesional, aprovechando su mayor expectativa de continuar con su micronegocio familiar.
- Fomentar la creación de negocios familiares en los sectores económicos de la construcción y manufactura.
- Apoyar la creación de micronegocios originados por la tradición familiar estimulando la réplica de negocios de padres a hijos para transmitir la experiencia y el aprendizaje.

La idea de todo trabajo de investigación es contribuir, en lo mayor posible, a despejar algunas incógnitas relacionadas con la problemática tratada. Se podría profundizar en otras variables objetos de interés para futuros investigadores en el tema, atendiendo el trabajo expuesto en el presente estudio. Sería interesante y se recomienda extender la investigación al estudio de los distintos problemas que aquejan a los propietarios de micronegocios mexicanos en la operación diaria del micronegocio familiar y determinar una posible relación existente entre tales problemas y la continuidad del negocio. De esta manera, se investigaría, desde otra perspectiva, la causalidad que provoca la alta tasa de mortalidad reportada en los micronegocios familiares en México. Otro tema posible de investigarse

sería la problemática relacionada con las fuentes de financiamiento para la creación y operación de los micronegocios familiares y su relación con la continuidad del negocio. La disponibilidad de recursos financieros para el sostén de un negocio emprendido es de vital importancia para su sobrevivencia, de esta manera, se podría determinar si el abandono del negocio familiar obedece a problemas relacionados con el financiamiento o a otro tipo de problemas.

En resumen, y para concluir, en este apartado se discutieron y analizaron los hallazgos encontrados, así como las implicaciones teóricas, señalando las aportaciones prácticas. También se enfatizó sobre las limitaciones de la investigación, las recomendaciones y las posibles investigaciones futuras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, A. Pérez, A. (2010). La planificación estratégica en empresas familiares. *Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales*, 7(2), 81–87. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3706294>
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. *Heidelberg, Germany: Springer*. 51(1), 1–17. Obtenido de <http://la.utexas.edu/users/hcleaver/330T/350kPEESchultzInvestmentHumanCapital.pdf>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior And Human Decision Processes*, (50), 179–211. doi:org/10.1016/0749-5978 (91)90020-T
- Ajzen, I. (2012). The theory of planned behavior. In P. A. M. Van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (pp. 438-459). Thousand Oaks, CA: Sage Publications Ltd.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. New Jersey: Prentice-Hall, inc.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. New Jersey: Prentice-Hall, inc.
- Alonso N., & Galve G. (2008). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Revista Acciones de Investigaciones Sociales*, (26), 5–44. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2975142>
- 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 UNAM*, (63), 1–20. doi:org/10.22201/fca.24488410e.2018.1281
- Alvarado, E., Ortiz, J., & Morales, D. (2018). Factores que influyen en el emprendimiento de un micronegocio familiar en México. *Revista de Economía del Rosario*, (21), 153–180. doi:org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/economía/a.6816
- Álvarez H., & Valencia L. (2008). Un análisis de los factores sociodemográficos determinantes en la creación de empresas en el marco de la interculturalidad. *Revista de Economía Mundial*, (18), 341–353. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/28216920_Un_analisis_de_los_factores_sociodemograficos_determinantes_en_la_creacion_de_empresas_en_el_marco_de_la_interculturalidad
- Aponte, M. (2002). *Factores condicionantes de la creación de empresas en Puerto Rico. Tesis de Doctorado*, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.

- Arrow, K. (1962). The economic implications of learning by doing. *Review of Economic Studies*, 29(3), 155–173. Obtenido de http://lib.cufe.edu.cn/upload_files/other/3_20140520031728_46.%20The_Economic_Implications_of_Learning_by_Doing.pdf
- Astrachan, J. (1988). Family firm and community culture. *Family Business Review*, 1(2), 165–189. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1988.00165.x
- Astrachan, J., & Shanker, M. C. (2003). Family businesses contribution to the U.S. economy: A closer look. *Family Business Review*, 16(3), 211–219. Obtenido de <https://digitalcommons.kennesaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3372&context=facpubs>
- Astrachan, J., Klein, S., & Smyrnios, K. (2002). The F-PEC scale of family influence: A proposal for solving the family business definition problem. *Family Business Review*, 15(1), 45–58. doi.org/10.1111/j.1741-6248.2002.00045.x
- Audretsch, D. (1995). *Innovation and industry evolution*. Boston: MIT Press.
- Audretsch, D. (1995). Innovation, growth and survival. *Journal of Industry and Organization*, 13(4), 441–457. [https://doi.org/10.1016/0167-7187\(95\)00499-8](https://doi.org/10.1016/0167-7187(95)00499-8)
- Audretsch, D., & Fritsch, M. (1994). The geography of firm birth in Germany. *Regional Studies*, 28(4), 359–365. doi:10.1080/00343409412331348326
- Audretsch, D., & Fritsch, M. (2003). Linking entrepreneurship to grow: Case of West Germany. *Journal of Industry and Innovation*, (10), 65–73. doi:10.1080/1366271032000068104
- Azariadis, C. (1975). Implicit contract and underemployment equilibria. *Journal of Political Economy*, 83 (6), 1183–1202. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/24107636_Implicit_Contracts_and_Under_employment_Equilibria
- Bailey, M (1974). Wages and employment under uncertain demand. *Journal of Labor Economics*, (41), 37–50. doi.org/10.2307/2296397
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall inc.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191-215. doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191
- Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. A. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63(3), 575–582. doi.org/10.1037/h0045925

- Barnes, L., & Hershon, S. (1994). Transferring power in family business. *Harvard Business Review*, 7(4), 377–392. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1994.00377.x
- Barro, R. (1988). Government spending in a simple model of endogenous growth. *Journal of Political Economy*, 98(5), 103–125. Obtenido de https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3451296/barro_governmentspending.pdf?sequence=4
- Barro, R., & Lee, J. (2000). International data on educational attainment: Update and implications. *Oxford Economic Papers*, 53(3), 541–563. doi: 10.1093/oeq/53.3.541
- Barroso- Martínez, A. (2014). ¿Por qué desaparecen las empresas familiares extremeñas? *Revista Geographos*, 5(60), 98–132. Obtenido de <https://web.ua.es/es/revista-geographos-giecryal/documentos/ascension-barroso.pdf>
- Becker, G. (1964). *Human capital*. New York: Columbia University Press.
- Beckhard, R., & W. Dyer. (1983). Managing change in the family firm: Issues and strategies. *Sloan Management Review*, (24), 59–65. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/284055789_Managing_change_in_the_family_firm_-_Issues_and_strategies
- Belausteguigoitia, I. (2004). *Empresas familiares su dinámica, equilibrio y consolidación*. México: Mc Graw Hill.
- Belausteguigoitia, I., & Balaguer, A. (2013). *Empresas familiares y no familiares en la Bolsa Mexicana de Valores: Comparación de rendimientos de 2006 a 2012, 18º Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática*. Congreso llevado a cabo en ciudad de México, México.
- Berle, A., & Means, G. (1932). *The modern corporation and private property*. Indiana: Transaction Publishers.
- Bhandari, N. (2012). Relationship between students' gender, their own employment, their parents' employment, and the students' intention for entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship Education*, (15), 133–144. Obtenido de <https://www.abacademies.org/articles/jeevol152012.pdf#page=139>
- Blankenhorn, D., Bayne, S., & Elshtain, J. (1990). *Rebuilding the nest: A new commitment to the American family*. Milwaukee, WI: Family Service America.
- Bourdieu, P., & Passeron, J. C. (1970). *La reproduction. éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Paris: Éditions de Minuit.
- Bowles, S. (1972). Schooling and inequality from generation to generation. *The Journal of Political Economy*, 80(3), 219–251. doi.org/10.1086/259996

- Bowles, S., & Gintis, H. (1976). *Schooling in capitalist America*. New York: Basic Books.
- Brenes, E., Madrigal, K., & Molina-Navarro. (2006) Family business structure and succession: Critical topics in Latin American experience. *Journal of Business Research*, 59(3), 372–374. doi.org/10.1016/j.jbusres.2005.09.011
- Brookfield, H. (2008). Family farms are still around time to invert the old agrarian question. *Geography Compass*, 2(1), 108–126. doi.org/10.1111/j.1749-8198.2007.00078.x.
- Bruderl, J., & Schussler, R. (1990). Organizational mortality: The liabilities of newness and adolescence. *Administrative Science Quarterly*, 35(3), 530-547. doi:10.2307/2393316
- Burch, T., Lira L., & Lopes, V. (1976). *La familia como unidad de estudio demográfico*. San José: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Cancado, V., Lima, J., Muylder, C., & Castanheira, R. (2013). Ciclo de vida, sucesión y proceso de gobernabilidad en una empresa familiar: Estudio de caso en el grupo Seculus. *Revista de Administración de Porto Alegre*, 19(2) 485–516. doi.org/10.1590/S1413-23112013000200009.
- Carlos, O., Contreras, L., Silva, M., & Liquidano, M. (2015). El Espíritu emprendedor y un factor que Influencia su desarrollo temprano. *Conciencia Tecnológica*, (49), 46–51. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/944/94438997006.pdf>
- Carr, J., & Sequeira, J. (2007). Prior family business exposure as intergenerational Influence and entrepreneurial intent: A theory of planned behavior approach. *Journal of Business Research*, 60(10), 1090–1098. doi: 10.1016/j.jbusres.2006.12.016
- Carter, N., Gartner W., Gatewood, E., & Shaver, K. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, (18), 13–39.
- Casas E., & Ibarra M. (2013). Análisis del impacto del crecimiento en las Pymes que se desarrollaron bajo un esquema de incubación: Caso de estudio. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, (6), 85–94. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2157058
- Casillas-Bueno, J., Díaz, M., Rus, S., & Vázquez, A. (2014). *Crecimiento y evolución de la empresa familiar: La gestión de la empresa familiar, casos y soluciones*. Madrid: Paraninfo.
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur: An economic theory*. Totowa, NJ: Barnes & Noble Books.

- Centro Municipal de Empresas de Gijón. (2007). *Estudio del perfil del emprendedor Gijónes 2004-2007*. Recuperado de https://www.asturias.es/RecursosWeb/trabajastur/Otra_Documentacion/Estudio%20del%20perfil%20del%20emprendedor%20Gijon%C3%83%C2%A9s%202004-2007.pdf
- CEPAL. (2007). Familias y políticas públicas en América Latina: Una historia de desencuentros. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2504/S0700488_es.pdf
- Chua, J., Chrisman, J., & Sharma, P. (1999). Defining the family business by behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(4), 19–39. doi.org/10.1177/104225879902300402
- Cole, A. (1959). *Business enterprise in its social setting*. Boston: Harvard University Press.
- Collins, J. (2001). *Good to great: why some companies make the leap and others don't*. New York: Harper Business.
- Collins, J., & Porras, J. (1994). *Built to last*. New York: Harper Collins Publisher.
- Collins, O., Moore, D., & Unwalla D. (1964). 'The enterprising man'. Michigan: Michigan State University.; Bureau of Business and Economic Research.; Business studies.
- Collins, R. (1979). *An historical sociology of education and stratification*. New York: Academic Press.
- Collins, R. (1979). *Credential society: An historical sociology of education and stratification*. New York: Academic Press Inc
- Conde, C. (2003). Fuentes de financiamiento para la microempresa en México. *Portes, Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, (3), 61–85. Obtenido de <http://www.portesasiapacifico.com.mx/revistas/epocaii/numero5/4.pdf>
- Cooper, A., Woo, C., & Dunkelberg, W. (1989). Entrepreneurship and the initial size of firms. *Journal of Business Venturing*, (4), 317–322. doi.org/10.1016/0883-9026(89)90004-9
- Creswell, J. (2015). *Research Design: Qualitative, quantitative, and mixed method approaches. 4th. Edition*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Cruz, A., Hamilton, E., & Jack, S. (2012). Understanding entrepreneurial cultures in family businesses. A study of family entrepreneurial teams in Honduras". *Journal of Family Business Strategy*, 3 (3), 147–161. doi: 10.1016/j.jfbs.2012.05.002

- Cuadrado, R., & García-Tabuena, A. (2019). *Emprendedores y creatividad competitiva en España*. España: Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Danco, L. (1980). *Inside the family business*. Cleveland, OH: The University Press.
- Davis, P., & Stern, D. (1980). Adaptation, survival, and growth of the family business: An Integrated Systems Perspective. *Human Relations*, 34 (4), 207–224. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1988.00069.x
- DelaCerde-Gastélum, J. (2009). *La estrategia de las latinas. La transformación de las empresas latinoamericanas para superar crisis económicas y ser globalmente competitivas*. México: LID Editorial Mexicana.
- Devine, T., & Kiefer, N. (1991). *Empirical labor: the search approach*. Oxford: Oxford University Press on Demand.
- Doeringer, P., & Piore, M. (1971). *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington, Mass: Heath.
- DOF. (2009). Diario oficial de la federación: *Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas* Obtenido de http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009
- Donnelly, R. (1964). The family business. *Harvard Business Review*, 42 (4), 93–105.
- Dunne, T., Roberts, M., & Samuelson, L. (1989). The growth and failure of U.S. manufacturing plants. *The Quarterly Journal of Economics*, 104(4), 671–698. doi.org/10.2307/2937862
- Elston, J., & Audretsch, D. (2010). Risk attitudes, wealth and sources of entrepreneurial star-up capital. *Journal of Economic Behavior & Organization*, (76), 82–89. doi: 10.1016/j.jebo.2010.02.014
- ENADID. (2014). Encuesta nacional de la dinámica demográfica 2014. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/programas/enadid/2014/>
- ENAMIN (2002). *Encuesta de micronegocios 2002*. Recuperado de <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/modulos/enamin/2002/default.html>
- ENAMIN (2008). *Encuesta de micronegocios 2008*. Recuperado de <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/modulos/enamin/2008/default.html>
- ENAMIN (2010). *Encuesta de micronegocios 2010*. Recuperado de <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/modulos/enamin/2010/default.html>

- ENAMIN (2012). *Encuesta de micronegocios 2012*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/enamin/2012/>
- ENOE (2012). *Encuesta de nacional de ocupación y empleo 2012*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/empleo/>
- ENOE (2014). *Encuesta de nacional de ocupación y empleo 2014*. Recuperado de <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/regulares/enoe/>
- Estrada, L. (2003). *El ciclo vital de la familia*. México: Grijalbo.
- Evans, D., & Lighton, L. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *American Economic Review*, 79 (3), 519–535. Obtenido de https://www.jstor.org/stable/1806861?seq=1#page_scan_tab_contents
- Family Business Magazine. (2009). *America's largest family companies*. Recuperado de <https://www.familybusinessmagazine.com/americas-largest-family-companies-introduction>
- Family Business Magazine. (2014). *Las empresas familiares más grandes del mundo*. <https://www.laempresafamiliar.com/formacion/las-empresas-familiares-mas-grandes-del-mundo/>
- Felairán-Abreu, M. (2005). Una revisión teórica de modelos aplicados a la empresa familiar. *Revista Omnia*, 11(3) 2–19. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/737/73711301.pdf>
- Finkelstein, S., & Hambrick, D. (1996). *Strategic leadership: Top executives and their effects on organizations*. Minneapolis, EUA: West Publishing Company.
- Forbes-México. (2015). *Las 25 empresas familiares más grandes del mundo*. Obtenido de <http://www.forbes.com.mx/las-25-empresas-familiares-mas-grandes-del-mundo/#gs.mbUIefg>
- Fortune 500. (2014). *Fortune: Las 500 empresas más grandes*. Recuperado de <http://fortune.com/global500/list/>
- Fortune 500. (2018). *Fortune: Las 500 empresas más grandes*. Recuperado de <http://fortune.com/global500/list/>
- Frankel, M. (1962). The production function in allocation and growth: A synthesis. *American Economic Review*, (52), 995–1022. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/1812179>
- Galindo, R., & Echeverría, M. (2011). Diagnóstico de la cultura emprendedora en la escuela de ingeniería de Antioquía. *Revista EIA*, (15), 85–94. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/eia/n15/n15a08.pdf>

- Gallo, M. (1995). *Empresa familiar*. Barcelona: Estudios y Ediciones IESE.
- Gallo, M., & García, C. (1989). La empresa familiar en la economía española. *Papeles de Economía Española*, (39), 67–85. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=64590>
- Gaona, L., Hernández, R., De la Garza, S., Saldaña, Y., Ruiz, F., & Gaytán, E. (2014). Factores que amenazan la sobrevivencia y continuidad de la empresa familiar en México. *Revista Global De Negocios*, 3(1), 17–27. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2498720
- García, J., Álvarez, P., & Reyna, R. (2007). Características del emprendedor de éxito en las mipymes españolas. *Revista de Estudios de Economía Aplicada*, 25(3), 951–954. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30113818017>
- García, C., Martínez A., & Fernández, R. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(2), 42. Obtenido de [file:///C:/Users/100220921/Desktop/Dialnet-CaracteristicasDelEmprendedorInfluyentesEnElProces-3185118%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/100220921/Desktop/Dialnet-CaracteristicasDelEmprendedorInfluyentesEnElProces-3185118%20(1).pdf)
- García, J., Álvarez, P., & Reyna, R. (2007). Características del emprendedor de éxito en las mipymes españolas. *Revista de Estudios de Economía Aplicada*, 25(3), 951–954. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30113818017>
- Genescá, E., & Veciana, J. (1984). Actitudes hacia la creación de empresas. *Información Comercial Española*, (611), 147–155.
- Gersick, K., Davis, J., McCollom, M., & Lansberg, I. (1997). *Empresas familiares: Generación a generación*. México: McGraw-Hill.
- Gimeno, S. (2004). *El desempeño en la empresa familiar: un estudio causal de los factores y variables internas*, Tesis de Doctorado, Universidad Ramón Lull, Barcelona, España.
- Gómez, A., García, D., & María, S. (2009). Restricciones a la financiación de la Pyme en México: Una aproximación empírica. *Revista Análisis Económico*, 57 (24), 217–238. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/413/41312227011.pdf>
- Gómez, L. (2007). The process and problems of business start-ups. *Pensamiento & Gestión*, (22), 232–255. Obtenido de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.541.2691&rep=rep1&type=pdf>
- Goode, W. (1963). The process of role bargaining in the impact of urbanization and industrialization on family systems. *Current Sociology*, 12(1), 1–13 doi.org/10.1177/001139216301200103

- Gordon, G., & Nicholson, N., (2010). *Family wars: Stories and insights from famous family business feuds*. London: Kogan Page.
- Gorman, G., Hanlon, D., & King, W. (1997). Some research perspectives on entrepreneurship education, enterprise education and education for small business management: a ten-year literature review. *International Small Business Journal*, 15(3), 56–77. doi :10.1177/0266242697153004
- Gorton, M. (2000). Overcoming the structure - agency divide in small business research. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 6(5), 276–292. doi:org/10.1108/13552550010357693
- Grabinsky, S., (2002). *Dinámica y conflictos en las empresas familiares*. México: Del Verbo Emprender S.A. de C.V.
- Grabinsky, S., (2002). *La empresa familiar*. México: Del Verbo Emprender S.A. de C.V.
- Grabinsky, S., (2010). *De la empresa familiar a familias de empresarios*. México: Del Verbo Emprender S.A. de C.V.
- Gurman, A. (2008). *Clinical handbook of couple therapy*, (4ª edición). New York: Guilford.
- Habbershon, T., & Williams, M. (2004). Resource-based framework for assessing the strategic advantages of family firms. *Family Business Review*, 12(1), 1–125. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1999.00001.x
- Hannan, M., & Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, (82), 929–964. Obtenido de https://www2.bc.edu/~jonescq/mb851/Apr9/HannanFreeman_AJS_1977.pdf
- Hannan, M., & y Freeman J. (1989). *Organizational ecology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hartenian, L., & Gudmundson, D. (2000). Cultural diversity in small business: Implications for firm performance. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, (5), 209–219. Obtenido de <https://search.proquest.com/docview/208433916/fulltextPDF/A94A0614182E4B81PQ/1?accountid=11643>
- Heck, R. (2004). A commentary on entrepreneurship in family vs. non–family firms: A resource–based analysis of the effect of organizational culture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(4), 383–389. doi.org/10.1111/j.1540-6520.2004.00052.x
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2016). *Métodos de Investigación: General*. México: McGraw-Hill.

- Heunks, F. (1998). Innovation creativity and success. *Small Business Economics*, 10 (3) 263–272. doi.org/10.1023/A:1007968217565
- Hiemstra, A., Van Der Kooy, K., & Frese, M. (2006). Entrepreneurship in the street food sector of Vietnam-assessment of psychological success and failure factors. *Journal of Small Business Management*, 44(3) 474–481. doi.org/10.1111/j.1540-627X.2006.00183.x
- Isaac, R., Zerbe, W., & Pitt, D. (2001). Leadership and motivation: The effective application of expectancy theory. *Journal of Managerial Issues*, 13(2), 212-226. Obtenido de https://www.jstor.org/stable/40604345?seq=1#page_scan_tab_contents
- INEGI. (2014). *Censos económicos 2014*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2014/>
- INEGI. (2014). *Esperanza de vida de los negocios en México*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/evnm/>
- INEGI. (2015). *Esperanza de vida de los negocios en México*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/evnm/>
- Jevons, W. (1871). *The theory of political economy*. London and New York: MacMillan and Co.
- Jiménez, C. (2007). *El capital humano de las empresas familiares mexicanas y su relación con el desempeño financiero*. Tesis de Doctorado, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Ciudad de México, México.
- Kajihara, K. (2004). *La realidad empresarial mexicana*. Ciudad de México: Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- Keeble, D., & Walker, S. (1994). New firms, small firms and dead firms spatial patterns and determinants in the United Kingdom. *Journal Regional Studies*, (28), 411–427. doi.org/10.1080/00343409412331348366
- Kepner, E. (1983). The family and the firm: A co-evolutionary perspective. *Organizational Dynamics*, 12(1), 57–70. doi.org/10.1016/0090-2616(83)90027-X
- Kerlinger, F. & Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales* (4ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Kets de Vries, M. (1993). The dynamics of family controlled firms: The good and the bad news. *Organizational Dynamics*, 21(3), 59–71. doi.org/10.1016/0090-2616(93)90071-8
- Kets de Vries, M. (1993). The entrepreneurial personality: A person at the crossroads. *Journal of Management Studies*, 14(1), 34–57. doi: 10.1111/j.1467-6486.1977.tb00616.x

- Kets de Vries, M. (1996). The anatomy of entrepreneur: Clinical observations. *Human Relations*, 49(7), 853–883. doi.org/10.1177/001872679604900701
- Keynes, J. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. London: Macmillan.
- King, G., & Langche, Z. 2001. Logistic regression in rare events data. *Political analysis from Cambridge University Press*, 9(2), 137–163. doi.org/10.1093/oxfordjournals.pan.a004868
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Londres, Reino Unido: The University of Chicago Press
- Koiranen, M. (2002). Over 100 years of age but still entrepreneurially active in business: Exploring the values and family characteristics of old finnish family firms. *Family Business Review*, 15(3), 175–187. doi.org/10.1111/j.1741-6248.2002.00175.x
- Kotz, G., & Katz, J. (2000). Metapopulation analysis: A technique for studying hyperlongevity. *Journal of Organizational Change Management*, 13(1), 49–60. doi: 10.1108/09534810010310230
- Lambson, V. (1991). Industry evolution with sunk cost and uncertain market conditions. *International Journal of Industry Organization*, (9), 171–196. doi.org/10.1016/S0167-7187(05)80001-3
- Lancaster, T. (1979). Econometric methods for the duration of unemployment. *Econometrica*, 47 (4), 939–956. doi.org/0012-9682(197907)47:4<939:EMFTDO>2.0.CO;2-7
- Lansberg, I., & Perrow, E. (1991). Understanding and working with leading family businesses in Latin America. *Family Business Review*, 4 (2), 127–147. DOI: 10.1111/j.1741-6248.1991.00127.x
- Lansberg, I., Perrow, E., & Rogolsky, S. (1988). Family business as an emerging field. *Family Business Review*, 1(1), 1–8. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1988.00001.x
- Leach, P. (1993). *La Empresa Familiar*. Barcelona: Ediciones Granica S.A.
- Leucona, R. (2009). El financiamiento de las pymes en México: La experiencia reciente. *Revista Economía UNAM.*, 6 (17), 69–91. Obtenido de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2975>
- Lévi-Staruss, C., Spiro, M., & Gough, K. (1956). *Polémica sobre el origen y la universalidad de la familia*. Barcelona: Anagrama.

- Lindbeck A., & Snower D. (1986). *Cooperation, harassment and involuntary unemployment*. Stockholm: Institute for International Studies, University of Stockholm.
- Litz, R. (1995). The Family business: Toward definitional clarity. *Family Business Review*, 8(2), 71–81. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1995.00071.
- López, G., Gómez, J., & Haro, J. (2012). *La Influencia de los antecedentes familiares en la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios y empresarios de Nayarit, Asamblea General de la Asociación Latinoamericana de Facultades de Contaduría y Administración*. Asamblea llevada a cabo en Buenos Aires, Argentina. Obtenido de http://www.alafec.unam.mx/docs/asambleas/xiii/ponencias/administracion/AD_24.pdf
- Lucas, R. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, (22), 3–42. Obtenido de <https://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/darcillon-thibault/lucasmehanicseconomicgrowth.pdf>
- Lucas, R. (1988) On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3–42. Obtenido de <https://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/darcillon-thibault/lucasmehanicseconomicgrowth.pdf>
- Lussier, R. (1996), A start-up business success versus failure prediction model for the retail industry. *The Mid-Atlantic Journal of Business*, 32 (2), 1–79. Obtenido de <https://scholar.google.com/citations?user=zb8tJqoAAAAJ&hl=es>
- Malone, S. (1989). Selected correlates of business continuity planning in the family business. *Family Business Review*, 2(4), 341–353. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1989.tb00003.x
- Marín, P. (2015). *Factores que afectan la perdurabilidad en Leticia, Colombia*. Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Colombia, Leticia, Amazonas, Colombia.
- Marshall, A. (1890). *Principios de economía, introducción al estudio de esta ciencia*. Paris: El Consultor Bibliográfico.
- Martínez, E. (2008). Logit model como modelo de elección discreta: origen y evolución. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, (41), 470–483. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2652092>
- McConnell, C., & Brue, S. (2007). *Economía laboral*. Madrid: McGraw-Hill
- McGivern, C. (1983). Some facets of the relationship between consultants and clients in organizations. *Journal of Management Studies*. 20(3), 367–386. doi.org/10.1111/j.1467-6486.1983.tb00213.x

- Menger, C. (1986). *Principios de economía política*. Barcelona: Ediciones Orbis.
- Meyer, M., & Zucker, L. (1989). *Permanently failing organizations*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Miller, D., & Le Breton, I. (2005). *Managing for the long run*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Mincer, J. (1958) Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of Political Economy*, 66(4), 281-302.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, experience, and earnings*. New York: Columbia University Press.
- Nava, A. (2013). Factores que influyen en la creación de empresas pymes y empresas familiares. *International Journal of Good Conscience*, 8(1), 11–22. Obtenido de [http://www.spentamexico.org/v8-n1/A2.8\(1\)11-22.pdf](http://www.spentamexico.org/v8-n1/A2.8(1)11-22.pdf)
- Nelson R., & Phelps E. (1996). Investment in humans, technological diffusion, and economic growth. *American Economic Review*, (56), 69–75. Obtenido de http://federation.ens.fr/wheberg/parischoeco/formation/fcses/_boitdocu/0607s1_lect_02_a.pdf
- Neubauer, F., & Lank, A. (2003). *La empresa familiar: Cómo dirigirla para que perdure*. Bilbao: Ediciones Deusto.
- OCDE. (2010). *Perspectivas OCDE: México políticas clave para un desarrollo sostenible*. Obtenido de <https://www.oecd.org/mexico/45391108.pdf>
- OCDE. (2012). *México, mejores políticas para un desarrollo incluyente*. Obtenido de <https://www.oecd.org/mexico/Mexico%202012%20FINALES%20SEP%20eBook.pdf>
- O'Hara, W. (2004). *Centuries of success: Lessons from the world's most enduring family businesses*. Massachusetts: Adams Media Corporation.
- Omaña, L., & Briceño, M. (2013). Gerencia de las empresas familiares y no familiares: análisis comparativo. *Estudios Gerenciales*, 29(128), 293–302. doi.org/10.1016/j.estger.2013.09.003
- Pascale, R. (1990). *Managing in the edge: How the smartest companies use conflict to stay ahead*. New York: Library Journal
- Paturel, R. (1997). *Pratique du management stratégique*. Grenoble, France: Presses Universitaires de Grenoble.
- Peña, P., Ríos, I., & Salazar, S. (2012). Los micronegocios en México: Razones para

- emprenderlos, expectativas, tamaño y financiamiento. *Revista Estudios Económicos CNBV*, (1), 75–94. Obtenido de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/71395/17_2012_Micronegocios_en_Mexico_Expectativas_tamano_y_financiamiento.pdf
- Pérez, C. (2005). *Métodos estadísticos avanzados con spss*. México: Thomson.
- Peters, T., & Waterman, R. (1982). *In search of excellence: Lesson from america's best-run companies*. New York: Harper Business Essentials, Ed.
- Pinho, J., & Sampaio, E. (2013). Entrepreneurial performance stakeholders' relationships: a social network analysis perspective. *International journal of Entrepreneurship*, 17(1), 1–19. Obtenido de <https://www.abacademies.org/articles/ijevol17no12013.pdf#page=9>
- Pinho, J., & Sampaio, E. (2013). Entrepreneurial performance stakeholders' relationships: a social network analysis perspective. *International journal of Entrepreneurship*, 17(1), 1–19. Obtenido de <https://www.abacademies.org/articles/ijevol17no12013.pdf#page=9>
- Pinillos, M. (2001). Factores coadyuvantes para la creación de empresas en la comunidad de Madrid. *Revista Papeles de Economía Española*, 89 (90), 343–363. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=65523>
- Poza, E., & Messer, T. (2001). Spousal leadership and continuity in the family firm. *Family Business Review*, (14), 25–35. doi.org/10.1111/j.1741-6248.2001.00025.x
- Quintana, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. *Revista Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 7 (2), 139–158. Obtenido de <http://www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v07/072139.pdf>
- Ramayah, T., Ahmad, N., & Char Fei, T. (2012). Entrepreneur education: does prior experience matter? *Journal of Entrepreneurship Education*, (15), 65–81. Obtenido de <https://www.abacademies.org/articles/jeevol152012.pdf#page=71>
- Rebelo, S. (1991). Long-run policy analysis and long-run growth. *Journal of Political Economy*, (99), 500–521. Obtenido de <http://www.dklevine.com/archive/refs42114.pdf>
- Restrepo, L., Vélez, Á., Méndez, C., Rivera, H., & Mendoza, L. (2009). Aproximación a una metodología para la identificación de componentes que crean condiciones para la perdurabilidad en empresas colombianas. *Centro de Estudios Empresariales para la Perdurabilidad*, (39), 5–59. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/86434716.pdf>

- Ripollés, M., & Blesa, A. (2006). Redes personales del empresario y orientación emprendedora en las nuevas empresas. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, (26), 73–93. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80702605>
- Ritchie, J., Eversley, J. & Gibb, A. (1982). *Aspirations and motivations of would-be entrepreneurs*. Gower, England: Small Business Research.
- Rivera, H. (2012). Perdurabilidad empresarial: Concepto, estudios, hallazgos. *Centro de Estudios Empresariales para la Perdurabilidad*, (43), 4–27. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1892306
- Rivera, H., & Malaver, M. (2008). Longevidad empresarial. *Centro de Estudios Empresariales para la Perdurabilidad*, (43), 4–27. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/228178811_Longevidad_Empresarial_Business_Longevity
- Rodríguez, D., & Valldeoriola, J. (2003). *Metodología de la investigación*. Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya.
- Romer P. (1994). The origin of endogenous growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3–22. Obtenido de https://www.jstor.org/stable/2138148?seq=1#page_scan_tab_contents
- Romer, P. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, (94), 1002–1037. Obtenido de <http://www.dklevine.com/archive/refs42232.pdf>
- Rosenblatt, P., Anderson, R., & Johnson, P. (1985). *The family in business: Understanding and dealing with the challenges entrepreneurial families face*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Ruiz, M., Bojica, A., Albacete, C., & Fuentes, M. (2009). ¿Cómo identifican las oportunidades de negocio los emprendedores?: Una aproximación descriptiva al caso andaluz. *Gestión Joven*, (3), 1–13. Obtenido de http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_3/emprendedores_caso_andaluz.pdf
- Saavedra, M., & Hernández, Y. (2007). Caracterización e importancia de las mipymes en Latinoamérica. *Revista Actualidad Contable FACES*, (11), 122–134. Obtenido de <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/26628/1/articulo10.pdf>
- Sallenave, J. (1994). *La gerencia integral*. Bogotá: Editorial Norma.
- Salvato, C., Aldrich, H. (2012). That is interesting in family business research. *Family Business Review*, 25(2), 125–135. doi.org/10.1177/0894486512446327

- Sanabria, M., & Pineda, L. (2011). *Protocolo de investigación. Grupo de investigación en perdurabilidad empresarial*. Bogotá, Colombia: Facultad de Administración, Universidad del Rosario
- Schultz T. (1960). Capital formation by education. *The Journal of Political Economy*, 68(6), 571–583. doi.org/10.1086/258393
- Schultz, T. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1–17. Obtenido de <http://la.utexas.edu/users/hcleaver/330T/350kPEESchultzInvestmentHumanCapital.pdf>
- Scott, J. (2011). New standards for long-term business survival. In W. R. Stahel (Ed.), *Sustainable business performance*. London: Palgrave.
- SE. (2012). *Secretaría de economía: Microempresas*. Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/microempresario>
- SE. (2014). *Secretaría de economía: Empresas*. Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/microempresario>
- Serna, H., & Suarez, E. (2005). *La empresa familiar, estrategias y herramientas para su sostenibilidad*. Bogotá: Editorial Temis.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *The Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. doi: 10.2307/259271
- Shane, S., Locke, E., & Collins, C. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257–279. doi: 10.1016/S1053-4822(03)00017-2
- Shapiro, A. (1985). *The entrepreneurial event*. Ohio, EUA: College of Administrative Science, Ohio State University.
- Shumpeter, J. (1934). The theory of economic development. *Journal of Comparative Research in Anthropology and Sociology*, 3 (2), 137–148. Obtenido de <http://compaso.eu/wp-content/uploads/2013/01/Compaso2012-32-Croituru.pdf>
- Sial, M., & Chudry, A. (2011). What factors are responsible for low inclination towards entrepreneurship in the business students of Islamabad? *Journal of Commerce*, 3(4), 24–31. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/315661116>
- Singh, G., & De Noble, A. (2003). Views on self-employment and personality: An exploratory study. *Journal of Development Entrepreneurship*, 8(3), 265–281. Obtenido de <https://search.proquest.com/docview/208439183?pq-origsite=gscholar>
- Skidelsky, R. (2009). *Keynes: The return of the master*. London: Allen Lane.

- Solow, R. (1985). Economic history and economics. *American Economic Review*, 75(2), 328-331. Obtenido de https://www.jstor.org/stable/1805620?origin=JSTOR-pdf&seq=1#page_scan_tab_contents
- Solow, R. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94. Obtenido de <http://piketty.pse.ens.fr/files/Solow1956.pdf>
- Spence, M. (1973). Job market signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355-374. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/1882010>
- Sternberg, R., & Wagner, R. (1986). *Practical intelligence: Nature and origins of competence in the everyday world*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Stigler, G. (1961). The economics of information. *The Journal of Political Economy*, 69(3), 213-225. Obtenido de <http://home.uchicago.edu/~vlima/courses/econ200/spring01/stigler.pdf>
- Sull, D. (2005). *Why good companies go bad and how great managers remake them*. Boston: Harvard Business School Press.
- Sung Park, S., & Duarte, S. (2015). El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores Iberoamericanos. *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, (11), 291-314. Obtenido de <http://scielo.iics.una.py/pdf/riics/v11n2/v11n2a10.pdf>
- Sutton, R. (1987). The process of organizational death: Disbanding and reconnecting. *Administrative Science Quarterly*, 32(4), 542-569. doi:10.2307/2392883
- Tagiuri, R., & Davis, J. (1996). Bivalent attributes of the family firm. *Family Business Review*, 9(2), 199-208. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1996.00199.x
- Tamayo, J., Tamayo, C., Madero, J., & Monforte, G. (2011). Continuidad de empresas familiares rurales y urbanas del municipio exhenequenero de Dzidzantún en el estado de Yucatán. *Revista Mexicana de Agronegocios*, (29), 745-750. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/141/14119052012.pdf>
- Tapies, J. (2009). Empresa familiar: el valor de los valores. *Revista de Antiguos Alumnos, IESE Business School*, (3), 56-62. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3015210>
- Thomas, K., & Tymon, W. (1982). Necessary properties of relevant research: Lessons from recent criticisms of the organizational sciences. *Academy of Management Review*, 7(3), 345-352. Obtenido de <https://search.proquest.com/docview/230061235?pq-origsite=gscholar>

- Tönnies, F. (1990[c. 1897]). *La cultura de Nietzsche: Una crítica*. Berlín: Editora Académica.
- Trejo, E. (2015). *Perfil psicosocial de la persona emprendedora*. Tesis de Doctorado, Universidad de Valladolid, Valladolid, España.
- Tuirán, R., & Salles, V. (1997). *Vida familiar y democratización de los espacios privados*. México: El Colegio de México.
- Urbano, D. (2006). *La creación de empresas en Catalunya: Organismos de apoyo y actitudes hacia la creación de empresas*. Generalitat de Catalunya: Colección de estudios CIDEM.
- Utterback, J. (1994). *Mastering the dynamics of innovation: How companies can seize opportunities in the face of technological change*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Uzawa H. (1965). Optimum technical change in an aggregative model of economic growth. *International Economic Review*, 6 (2), 18–31. doi: 10.2307/2525621
- Van Stel, A., & Storey D. (2004). The link between firm births and job creation: is there a upas tree effect? *Regional Studies*, (38), 893–909. doi.org/10.1080/0034340042000280929
- Vargas, J., & Campos, R. (2011). Habilidades emprendedoras en los jóvenes universitarios zacatecanos. *Ecorfan Journal*, 2(5), 70–90. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3823445>
- Veciana, J., Aponte, M., & Urbano, D. (2005). University students' attitudes towards entrepreneurship: a two countries comparison. *International Entrepreneurship and Mangement Journal*, 1(2), 165–182. Obtenido de <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2Fs11365-005-1127-5.pdf>
- Veciana, J. (2005). *La creación de empresas: Un enfoque gerencial*. Barcelona: Colección de estudios económicos, La Caixa Barcelona.
- Vesper, K. (1990). *New venture strategies*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Vesper, K. & McMullan, W. (1988). Entrepreneurship: today courses, tomorrow degrees? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(1), 7–13. doi.org/10.1177/104225878801300102
- Vroom, V. (1964). *Work and motivation*. New York: John Wiley and Sons
- Walras, L. (1874). *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*. Laussane: Guillaumin.

- Ward, J. (1987). *Keeping the family business healthy: How to plan for continued growth, profitability, and family leadership*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Ward, J. (1988). The special role of strategic of planning for family business. *Family Business Review*, 1(2) 105–117. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1988.00105.x
- Ward, J. (2006). *El éxito en los negocios de familia*. Colombia: Editorial Norma.
- Westhead, P., & Cowling, M. (1998). Family firm research: The need for a methodological rethink. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23 (1), 31–56. doi.org/10.1177/104225879802300102
- Westhead, P., & Cowling, M. (1998). Family firm research: The need for a methodological rethink. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23 (1), 31–56. doi.org/10.1177/104225879802300102
- Whetten, D. (1989). What constitutes a theoretical contribution? *Academy of management review*, 14(4), 490-495. Obtenido de <http://cmsdev.aom.org/uploadedFiles/Publications/AMR/WhettenWhatconstitutes.pdf>
- Whiteside, M., & Brown, F. (1991). Drawbacks of a dual systems approach to family firms: Can we expand our thinking? *Family Business Review*, 4(4), 383–395. DOI: 10.1111/j.1741-6248.1991.00383.x
- Williams, G., & Gordon, A. (1981). Perceived earnings functions and ex ante rates of return to post-compulsory education in England. *Higher Education*, (10), 199–227. Obtenido de <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/BF00129132.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. Instrumento de recolección de datos del INEGI

	<p>ENCUESTA NACIONAL DE OCUPACIÓN Y EMPLEO Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2012</p>			
<p style="text-align: center;">INFORMACIÓN CONFIDENCIAL</p> <p>Esta encuesta se rige por las disposiciones del artículo 37 de la Ley del Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica. Toda la información se mantendrá con carácter estrictamente CONFIDENCIAL.</p>	<p style="text-align: center;">OBLIGATORIEDAD</p> <p>"Los informantes están obligados a proporcionar, con veracidad y oportunidad, los datos e informes que les soliciten las autoridades competentes para fines estadísticos, censales y geográficos, y prestarán apoyo a las mismas". Art. 45 párrafo I de la Ley del Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica vigente.</p>			
<p>RUBROS DE IDENTIFICACIÓN</p>				
<p><i>Transcribe del cuestionario sociodemográfico</i></p>				
<p>Número de control</p> <p>□ □ □ □ □ □ □ □</p>	<p>Vivienda seleccionada</p> <p>□ □</p>	<p>Número de hogar</p> <p>□ □</p>	<p>Hogar mudado</p> <p>□ □</p>	
<p>DATOS DEL SELECCIONADO (CS)</p>				
<p>Número de renglón</p> <p>□ □</p>	<p>Nombre</p> <p>_____</p>	<p>Parentesco</p> <p>_____</p>	<p>Sexo</p> <p>□ □</p>	<p>Edad</p> <p>□ □ □ □</p>
<p>Actividad principal o secundaria (COE): □ □ □ □</p>				
<p>Dirección: _____</p> <p style="text-align: center;">Calle y número Colonia o fraccionamiento Municipio o delegación</p>				
<p>Tel. particular: _____ Tel. del negocio: _____ Tel. celular: _____</p>				
<p>DATOS DEL OPERATIVO DE CAMPO</p>				
<p>Entrevistador(a)</p>	<p>Nombre</p> <p>_____</p>	<p>RFC</p> <p>□ □ □ □ □ □ □ □ □ □</p>	<p>Resultado de la entrevista</p> <p>□ □</p>	<p>Fecha</p> <p>□ □ □ □ □ □</p>
<p>Supervisor(a)</p>	<p>_____</p>	<p>□ □ □ □ □ □ □ □ □ □</p>	<p>□ □</p>	<p>□ □ □ □ □ □</p>
<p>Crítico(a)</p>	<p>_____</p>	<p>□ □ □ □ □ □ □ □ □ □</p>	<p style="text-align: center;">/</p>	<p style="text-align: center;">/</p>
<p>Lugar de la entrevista <i>(Cuando el resultado sea de entrevista completa, circula la respuesta correspondiente en esta pregunta)</i></p> <p style="text-align: center;">1 En la vivienda 2 En el negocio 3 En otro lugar</p>				
<p>¿Se reentrevistó? <i>(Circula la respuesta correspondiente)</i></p> <p style="text-align: center;">1 Sí 2 No</p>				

ENAMIN-2012-412

1

INEGI. Encuesta Nacional de Micronegocios 2012. ENAMIN. Cuestionario. 2013

I. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD	
<p>1. Durante la semana pasada, ¿usted trabajó por lo menos una hora en un negocio propio o realizando una actividad por su cuenta? <i>(Escucha y circula la opción indicada)</i></p> <p>1 Sí → <i>Pasa a 6</i> 2 No</p>	<p>6. ¿En su negocio o actividad, usted es... <i>(Lee las opciones y circula la indicada)</i></p> <p>1 patrón, contrata trabajadores a sueldo o salario? → <i>Pasa a 8</i> 2 trabajador por su cuenta?</p>
<p>2. Aunque ya me dijo que no trabajó la semana pasada en un negocio o actividad propia, ¿tiene algún negocio o realiza alguna actividad por su cuenta? <i>(Escucha y circula la opción indicada)</i></p> <p>1 Sí → <i>Pasa a 4</i> 2 No</p>	<p>7. ¿Le ayudan personas en su negocio o actividad? <i>(Escucha y circula la opción indicada)</i></p> <p>1 Sí 2 No → <i>Pasa a 9</i></p>
<p>3. Entonces, ¿usted es... <i>(Lee las opciones y circula la indicada)</i></p> <p>1 un trabajador asalariado? 2 un trabajador sin pago? 3 una persona que busca trabajo? 4 un estudiante? 5 una persona que se dedica a los quehaceres de su hogar? 6 Otra condición _____</p> <p style="text-align: right;"><i>Termina</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Especifica</i></p>	<p>8. De las personas que ocupa o le ayudan, ¿cuántas son... <i>(Lee las opciones, circula las indicadas y anota el número de personas)</i></p> <p>1 trabajadores que reciben un pago? <input type="text"/><input type="text"/> 2 socios? <input type="text"/><input type="text"/> 3 trabajadores sin pago? <input type="text"/><input type="text"/> 4 No sabe qué tipo de trabajadores son <input type="text"/><input type="text"/> Total de trabajadores <input type="text"/><input type="text"/> 0 Exclusivo capturista</p>
<p>4. ¿Cuál es el motivo por el que no trabajó la semana pasada en su negocio o actividad? <i>(Escucha, anota la respuesta y después clasificala en la opción indicada)</i></p> <hr/> <p>01 Vacaciones o descanso 02 Término de temporada o ventas 03 Cierre temporal por problemas con autoridades 04 Cierre temporal por otras razones 05 Falta de clientes 06 Mantenimiento de maquinaria o vehículo 07 Falta de materia prima 08 Tenía o consiguió otro trabajo asalariado 09 Enfermedad o accidente 10 Atención de asuntos personales o familiares 11 Otro</p>	<p>9. ¿A qué se dedica su negocio o en qué consiste la actividad que desarrolla actualmente? <i>(Detalla el tipo y material de los productos que se elaboran o de los servicios que se prestan)</i></p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>5. ¿En cuánto tiempo volverá a su negocio o actividad? <i>(Lee las opciones y circula la indicada)</i></p> <p>1 Ya se incorporó o regresará a trabajar esta semana 2 En cuatro semanas o menos 3 En más de cuatro semanas 4 No hay seguridad de que regrese a trabajar o cuándo reinicie su actividad 5 No regresará</p> <p style="text-align: right;"><i>Termina</i></p>	<p>10. SÓLO PARA EL ENTREVISTADOR <i>(Clasifica de acuerdo con la respuesta de las preguntas 8 y 9)</i></p> <p>1 Actividades manufactureras con hasta 15 trabajadores 2 Transporte, comercio, servicios, construcción e industria extractiva con hasta 10 trabajadores 3 Actividades agropecuarias 4 Actividades manufactureras con más de 15 trabajadores 5 Transporte, comercio, servicios, construcción e industria extractiva con más de 10 trabajadores</p> <p style="text-align: right;"><i>Termina</i></p>
II. ANTECEDENTES LABORALES	
<p>11. ¿A qué edad empezó a trabajar, aunque haya sido sin pago? <i>(Escucha y anota la edad en años cumplidos)</i></p> <p style="text-align: center;">Años <input type="text"/><input type="text"/></p>	

<p>12. Desde que empezó a trabajar, ¿cuánto tiempo lo ha hecho como... (Lee las opciones, circula y anota la cantidad en años y meses)</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 80%;"></th> <th style="width: 10%; text-align: center;">Años</th> <th style="width: 10%; text-align: center;">Meses</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1 trabajador asalariado?</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>2 trabajador por cuenta propia o patrón?</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>3 trabajador sin pago?</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>0 Exclusivo capturista</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Años	Meses	1 trabajador asalariado?	[] []	[] []	2 trabajador por cuenta propia o patrón?	[] []	[] []	3 trabajador sin pago?	[] []	[] []	0 Exclusivo capturista			<p>17. ¿Cuáles eran las tareas o funciones principales que desempeñaba en ese trabajo? (Detalla el tipo de tareas o funciones)</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
	Años	Meses														
1 trabajador asalariado?	[] []	[] []														
2 trabajador por cuenta propia o patrón?	[] []	[] []														
3 trabajador sin pago?	[] []	[] []														
0 Exclusivo capturista																
<p>13. En los tres meses previos a iniciar su negocio o actividad actual, ¿usted era... (Lee las opciones y circula la indicada)</p> <p>1 trabajador asalariado?</p> <p>2 dueño de un negocio propio?</p> <p>3 trabajador por su cuenta?</p> <p>4 trabajador o aprendiz sin pago?</p> <p>5 No trabajaba</p> <p>6 Ninguna de las anteriores } <i>Pasa a 24</i></p>	<p>¿Cuál era el nombre del oficio, puesto o cargo?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>															
<p>14. ¿Cuánto tiempo permaneció como (Menciona la respuesta de la pregunta anterior) en esa empresa, negocio o institución? (Escucha y anota la cantidad en años y meses)</p> <p>Años [] [] Meses [] []</p>	<p>18. ¿Cuál era el nombre de la empresa, negocio o institución para la que trabajaba o ayudaba? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>1 _____ (Anota el nombre completo de la empresa, negocio o institución)</p> <p>2 El negocio no tiene o no tenía nombre o razón social</p> <p>3 Era trabajador (subordinado) de una unidad doméstica o trabajador(a) de otro trabajador(a)</p> <p>4 Era trabajador(a) en el extranjero } <i>Pasa a 20</i></p>															
<p>15. ¿En qué año y mes dejó ese trabajo? (Escucha y circula la opción indicada y en su caso anota el año y mes)</p> <p>1 Año [] [] [] [] Mes [] []</p> <p>2 Todavía conserva el trabajo o negocio anterior</p> <p>1 Es su trabajo principal → <i>Pasa a 25</i></p> <p>2 Es su trabajo secundario</p>	<p>19. ¿A qué se dedicaba ese negocio, empresa o institución? (Detalla el tipo y material de los productos que se elaboraban o de los servicios que se prestaban)</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>															
<p>ATENCIÓN: Si el informante declaró que todavía conserva el empleo o negocio anterior y es su trabajo secundario, adecua el tiempo verbal al presente en las preguntas de la 16 a la 22.</p>																
<p>16. ¿Aproximadamente cuántas personas, incluyendo al dueño, laboraban donde usted trabajaba? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>01 1 persona</p> <p>02 2 a 5 personas</p> <p>03 6 a 10 personas</p> <p>04 11 a 15 personas</p> <p>05 16 a 20 personas</p> <p>06 21 a 30 personas</p> <p>07 31 a 50 personas</p> <p>08 51 a 100 personas</p> <p>09 101 a 250 personas</p> <p>10 251 a 500 personas</p> <p>11 501 y más personas</p> <p>99 No sabe</p>	<p>20. Por parte de ese trabajo, ¿tenía acceso a atención médica en... (Lee las opciones y circula la indicada)</p> <p>1 el Seguro Social (IMSS)?</p> <p>2 hospital o clínica naval, militar o de Pemex?</p> <p>3 el ISSSTE?</p> <p>4 el ISSSTE estatal (ISSSTELEON, ISSEMYM)?</p> <p>5 otra institución médica? _____ <i>Especifica</i></p> <p>6 No recibía atención médica</p>															

<p>21. ¿Cuántas horas trabajaba a la semana en ese trabajo? (Escucha y anota el número de horas)</p> <p style="text-align: center;"> </p>	<p>III. FUNDACIÓN DEL NEGOCIO</p>
<p>22. Aproximadamente, ¿cuánto ganaba al mes en ese trabajo? (Escucha y anota la cantidad indicada en pesos)</p> <p>1 \$ _____ 2 No recibía ingresos 9 No sabe o no quiso dar información</p>	<p>26. Ahora hablemos de su negocio o actividad actual. ¿Cuáles son las tareas o funciones que desempeña en este negocio o actividad?</p> <p style="text-align: center;">(Detalla el tipo de tareas o funciones)</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>¿Cuál es el nombre del oficio, puesto o cargo?</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>23. ¿Cuál fue el motivo principal por el que dejó ese trabajo? (Escucha, anota la respuesta y después clasifícala en la opción indicada)</p> <p>_____</p> <p>01 Inició un negocio o actividad por su cuenta 02 Despido o recorte de personal 03 Cerró o quebró el negocio o actividad 04 Para tener un mayor ingreso 05 Se terminó el contrato o el trabajo 06 Por cambio de actividad o giro 07 La empresa se cambió de ciudad o país 08 Conflicto laboral o sindical 09 Se jubiló o pensionó 10 Por enfermedad o discapacidad 11 Por embarazo o responsabilidades familiares 12 Motivos personales 13 Todavía conserva el empleo u otro negocio 14 Otro</p>	<p>27. ¿Quién empezó este negocio o actividad y en qué fecha? (Lee las opciones, circula la indicada y anota el año y mes)</p> <p>Año Mes </p> <p>1 Usted solo(a) 2 Su pareja o cónyuge 3 Usted y su pareja o cónyuge (u otro familiar) 4 Usted y otra(s) persona(s), no familiares 5 Otro(s) familiar(es) 6 Otra(s) persona(s)</p>
<p>24. ¿A qué se dedicaba usted? (Lee las opciones y circula la indicada)</p> <p>1 Estaba desempleado y buscaba trabajo 2 Estudiaba 3 A los quehaceres de su hogar 4 Otra condición</p>	<p>28. ¿Cuánto tiempo tiene usted a cargo del negocio o actividad? (Escucha y anota la cantidad indicada en años y meses)</p> <p>Años Meses </p>
<p>25. La experiencia laboral acumulada, ¿le permitió adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para desarrollar su negocio o actividad actual? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>1 Sí 2 No 3 Sin experiencia previa</p>	<p>29. ¿Cuál es el motivo principal por el que se inició en este negocio o actividad? (Escucha, anota la respuesta y después clasifícala en la opción indicada)</p> <p>_____</p> <p>01 Por tradición familiar o lo heredó 02 Para complementar el ingreso familiar 03 Para mejorar el ingreso 04 Tenía dinero y encontró una buena oportunidad 05 Para ejercer su oficio, carrera o profesión 06 Fue la única manera que tuvo para obtener un ingreso 07 No tenía la experiencia requerida para un empleo 08 No tenía la escolaridad o capacitación requerida para un empleo 09 Estaba sobrecapacitado para un empleo 10 Los empleos que encontró estaban mal pagados 11 Requería un horario flexible 12 No había oportunidades de empleo 13 Otra razón</p>

Pasa a 25

<p>30. ¿Realizó trámites ante alguna dependencia de gobierno para poder iniciar su negocio o actividad? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>1 Sí 2 No 3 El informante no inició el negocio } <i>Pasa a 32</i></p>	<p>36. ¿Su negocio o actividad tiene registro ante notario? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>1 Sí 2 No</p>
<p>31. ¿Cuántos días tardó en terminar esos trámites? (Escucha, circula la opción indicada y en su caso anota el número de días)</p> <p>1 Días [] [] [] [] 2 Inició los trámites, pero no los concluyó</p>	<p>37. En esta actividad o negocio... (Lee las opciones y circula la indicada)</p> <p>1 ¿acude a los servicios de un contador o profesional para llevar las cuentas? 2 ¿sólo utiliza un cuaderno o una libreta de apuntes personales para llevar las cuentas? 3 ¿utiliza la caja registradora de la Secretaría de Hacienda? 4 No lleva ningún registro contable 5 Se negó a contestar</p>
<p>32. Después de iniciar su negocio o actividad, para poder continuar trabajando, ¿tuvo que realizar otros trámites ante una dependencia de gobierno? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>1 Sí 2 No → <i>Pasa a 34</i></p>	<p>38. ¿Qué tipo de comprobantes de venta expide a sus clientes? (Lee las opciones y circula la indicada)</p> <p>1 Facturas 2 Sólo notas o comprobantes de venta 3 Ninguno 4 Se negó a contestar</p>
<p>33. ¿Cuál fue el motivo principal por el que tuvo que hacer esos trámites? (Escucha, anota la respuesta y después clasificala en la opción indicada)</p> <p>_____</p> <p>1 Para registrar o dar de alta su negocio o actividad 2 Para pagar multas o reabrir su negocio que le clausuraron 3 Por ser objeto de extorsión 4 Para ampliar o diversificar el negocio 5 Para dar de alta o baja a trabajadores 6 Para inscribirse en un programa de apoyo 7 Otro motivo</p>	<p>39. ¿Usted forma parte de una asociación... (Lee las opciones y circula la indicada)</p> <p>1 de locatarios, tanguistas o similares? 2 de transportistas o taxistas? 3 o una cámara de comercio o industrial? 4 de profesionistas? 5 Otra asociación _____ <i>Especifica</i> 6 Ninguna</p>
IV. REGISTROS Y CONTABILIDAD	
<p>34. ¿Este negocio o actividad es de... (Lee las opciones y circula la indicada)</p> <p>1 un solo dueño? → <i>Pasa a 36</i> 2 varios dueños?</p>	<p>40. ¿Su negocio o actividad está registrado en... (Lee las opciones y circula las indicadas)</p> <p>1 el municipio o delegación? 2 la Secretaría de Economía? 3 la Secretaría de Salud? 4 Otra _____ <i>Especifica</i> 5 Ninguna 0 Exclusivo capturista</p>

<p>41. ¿Para iniciar este negocio o actividad necesitó capacitación? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>1 Sí 2 No</p>	<p>45. ¿El local o vehículo en el que trabaja es... (Lee las opciones y circula la indicada)</p> <p>1 propio? 2 rentado? 3 prestado? 4 Otra situación _____ <i>Específica</i></p>
V. LOCAL	
<p>42. En su negocio o actividad, ¿cuenta con un local para trabajar sea o no de su propiedad? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>1 Sí 2 No → <i>Pasa a 44</i></p>	<p>46. ¿Cuál es el motivo principal por el que realiza su actividad sin un local? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>1 No puede comprar o rentar un local 2 No lo necesita 3 Otro _____ <i>Específica</i></p>
<p>43. ¿Su local es... (Lee las opciones y circula la indicada)</p> <p>Local independiente (fuera de un techo común)</p> <p>1 tienda, accesoria o tendajón? 2 taller (de servicios o de reparación)? 3 fábrica, tortillería, panadería? 4 oficina, despacho, consultorio?</p> <p>Local o instalación que forma parte de un conjunto de locales (bajo un techo común)</p> <p>5 local en centro comercial? 6 instalación fija en un centro comercial (kiosco, carretón, estructura fija)? 7 local o puesto fijo en un mercado bajo un techo común? 8 Otro _____ <i>Específica</i></p>	<p>47. ¿Dónde tiene su negocio o desarrolla principalmente su actividad? (Lee las opciones y circula la indicada)</p> <p>1 Aquí, en este municipio (o delegación) 2 En otro municipio (o delegación) dentro de la entidad 3 En un municipio de otra entidad 4 No tiene un lugar fijo para trabajar</p>
VI. DETERMINACIÓN DE PRECIOS	
<p>44. Entonces, ¿en dónde se realizan las actividades de este negocio? (Escucha, anota la respuesta y después clasificala en la opción indicada)</p> <p>_____</p> <p>01 Vehículo con o sin motor 02 Puesto fijo fuera de un techo común (avenida, calle, parque) 03 Puesto semifijo bajo un techo común en pasillos de un centro comercial 04 Puesto semifijo en un tianguis 05 Puesto improvisado en un mercado o tianguis 06 Puesto improvisado en la vía pública 07 Ambulante de casa en casa o en la calle 08 En el domicilio de sus clientes 09 En un domicilio particular con una instalación especial 10 En un domicilio particular sin una instalación especial 11 Otro lugar</p>	<p>48. Normalmente, ¿cómo fija el precio de sus mercancías o servicios? (Lee las opciones y circula la indicada)</p> <p>1 Establece los precios en relación con la competencia 2 Toma los precios oficiales o del proveedor 3 Por regateo 4 Dependiendo del cliente 5 Agrega una cuota o porcentaje al costo 6 Otra forma _____ <i>Específica</i> 7 Se negó a contestar</p>

VII. TIEMPO DEDICADO AL NEGOCIO	VIII. AFILIACIÓN																																	
<p>49. ¿Qué días y cuántas horas le dedicó a su negocio o actividad la semana pasada?</p> <p style="text-align: center;"><i>(Anota por día según corresponda)</i></p> <p><i>De 00 a 24 horas</i> <i>De 00 a 59 minutos</i> <i>00 en horas y 00 en minutos. No trabajó ese día</i> <i>98 en horas y 00 en minutos. Trabajó ese día, pero no sabe cuánto tiempo</i> <i>99 en horas y 00 en minutos. No sabe si trabajó ese día</i></p> <p>1 Horas Minutos</p> <p> <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Lunes <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Martes <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Miércoles <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Jueves <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Viernes <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Sábado <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Domingo</p> <p>2 No trabajó la semana pasada → <i>Pasa a 51</i></p>	<p>52. Independientemente de lo que me acaba de decir, ¿cuántas horas le dedica habitualmente a la semana a las siguientes actividades?</p> <p style="text-align: center;"><i>(Lee las opciones, circula las indicadas y registra las horas)</i></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;"></td> <td style="width: 85%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: center;">Horas</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>Administrar su negocio</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Comprar materias primas o productos</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Preparar o elaborar productos</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Atender, visitar o cobrar productos y/o servicios a sus clientes</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Reparar, dar mantenimiento o comprar maquinaria, equipo o vehículos</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Realizar trámites del negocio</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>Limpieza del negocio o lugar de trabajo</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>Otras actividades _____</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;"><i>Especifica</i></td> <td></td> </tr> <tr> <td>0</td> <td>Exclusivo capturista</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> </table>			Horas	1	Administrar su negocio	<input type="text"/> <input type="text"/>	2	Comprar materias primas o productos	<input type="text"/> <input type="text"/>	3	Preparar o elaborar productos	<input type="text"/> <input type="text"/>	4	Atender, visitar o cobrar productos y/o servicios a sus clientes	<input type="text"/> <input type="text"/>	5	Reparar, dar mantenimiento o comprar maquinaria, equipo o vehículos	<input type="text"/> <input type="text"/>	6	Realizar trámites del negocio	<input type="text"/> <input type="text"/>	7	Limpieza del negocio o lugar de trabajo	<input type="text"/> <input type="text"/>	8	Otras actividades _____	<input type="text"/> <input type="text"/>		<i>Especifica</i>		0	Exclusivo capturista	<input type="text"/> <input type="text"/>
		Horas																																
1	Administrar su negocio	<input type="text"/> <input type="text"/>																																
2	Comprar materias primas o productos	<input type="text"/> <input type="text"/>																																
3	Preparar o elaborar productos	<input type="text"/> <input type="text"/>																																
4	Atender, visitar o cobrar productos y/o servicios a sus clientes	<input type="text"/> <input type="text"/>																																
5	Reparar, dar mantenimiento o comprar maquinaria, equipo o vehículos	<input type="text"/> <input type="text"/>																																
6	Realizar trámites del negocio	<input type="text"/> <input type="text"/>																																
7	Limpieza del negocio o lugar de trabajo	<input type="text"/> <input type="text"/>																																
8	Otras actividades _____	<input type="text"/> <input type="text"/>																																
	<i>Especifica</i>																																	
0	Exclusivo capturista	<input type="text"/> <input type="text"/>																																
<p>50. ¿Ese es el número de días y horas que habitualmente trabaja?</p> <p style="text-align: center;"><i>(Escucha y circula la opción indicada)</i></p> <p>1 Sí → <i>Pasa a 52</i> 2 No</p>	<p>53. ¿Actualmente usted tiene servicios médicos o prestaciones en...</p> <p style="text-align: center;"><i>(Lee las opciones y circula la indicada)</i></p> <p>1 el IMSS? 2 el ISSSTE federal o estatal? 3 el Seguro Popular? 4 otra institución? 5 No tiene</p>																																	
IX. PERSONAL OCUPADO	IX. PERSONAL OCUPADO																																	
<p>51. ¿Qué días y cuántas horas le dedica habitualmente a su negocio o actividad?</p> <p style="text-align: center;"><i>(Anota por día según corresponda)</i></p> <p>1 Horas Minutos</p> <p> <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Lunes <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Martes <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Miércoles <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Jueves <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Viernes <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Sábado <input type="text"/> <input type="text"/> y <input type="text"/> <input type="text"/> Domingo</p> <p>2 No tiene un horario regular de trabajo</p>	<p>54. En los diferentes periodos que le voy a mencionar, ¿cuántas personas trabajaron en su negocio o actividad actual?</p> <p style="text-align: center;"><i>(Verifique en la pregunta 27 si el negocio inició antes o en el transcurso del periodo investigado, para que sea coherente lo que aquí se responde)</i></p> <p>1 Número de trabajadores</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th rowspan="2" style="padding: 5px;">Trabajadores</th> <th colspan="2" style="padding: 5px;">2011</th> <th colspan="3" style="padding: 5px;">2012</th> </tr> <tr> <th style="padding: 5px;">Oct-Dic</th> <th style="padding: 5px;">Ene-Mar</th> <th style="padding: 5px;">Abr-Jun</th> <th style="padding: 5px;">Jul-Sep</th> <th style="padding: 5px;">Oct-Dic</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="padding: 5px;">Socios</td> <td style="width: 40px; height: 30px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Asalariados</td> <td style="width: 40px; height: 30px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Sin pago</td> <td style="width: 40px; height: 30px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> <td style="width: 40px;"></td> </tr> </tbody> </table> <p>2 No tuvo trabajadores 3 Siempre ha trabajado solo } <i>Pasa a 56</i></p>	Trabajadores	2011		2012			Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep	Oct-Dic	Socios						Asalariados						Sin pago									
Trabajadores	2011		2012																															
	Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep	Oct-Dic																													
Socios																																		
Asalariados																																		
Sin pago																																		

00

Num. de renglón	Nombre ENTREVISTADOR: Círcula como respuesta el código que corresponda. 1 Se dio información 2 No tuvo trabajadores la semana pasada 3 Se negó a dar información (Si la respuesta es 2 ó 3 pasar a 36)	Sexo 1 Hombre 2 Mujer	Edad	¿Hasta qué nivel aprobó (NOMBRE) en la escuela?		¿Cómo reclutó a (NOMBRE)? 01 Es un familiar 02 Por recomendación 03 Acudió a su negocio 04 Anuncio en el periódico 05 Anuncio en lugar público 06 Servicio Nacional de Empleo (portal o ferias de empleo) 07 Internet 08 Empresa suministradora de personal (subcontratación) 09 Agencia de colocación 10 Otro medio	¿(NOMBRE) es...? 1 socio? 2 trabajador asalariado? (incluye a desaj, comisión y porcentaje) 3 familiar sin pago? 4 no familiar sin pago?	¿El contrato de (NOMBRE) es...? 1 verbal por tiempo indeterminado? 2 escrito por tiempo indeterminado? 3 verbal por tiempo u obra determinada? 4 escrito por tiempo u obra determinada? 5 suministrado por otra empresa (subcontratación)?	¿Cuánto le pagó el mes pasado a (NOMBRE)? (NOMBRE)?	¿Cuántas horas trabajó (NOMBRE) y cuántas horas le dedica habitualmente a la semana?		¿Qué tipo de servicio médico le proporciona (NOMBRE)? 1 IMSS 2 Servicio médico particular 3 Seguro popular 4 Otro 5 Ninguno	¿Cuánto tiempo lleva trabajando (NOMBRE) en su negocio o actividad sin interrupción? (Anota la respuesta en años y meses)
				Nivel	Pasada					Habitual	Años		
01													
02								\$					
03								\$					
04								\$					
05								\$					
06								\$					
07								\$					
08								\$					
09								\$					
10								\$					
11								\$					
12								\$					
13								\$					
14								\$					
15								\$					

X. EQUIPAMIENTO Y GASTOS

<p>56. Durante 2012, en su negocio o actividad, ¿cuánto invirtió en la compra o adquisición de... <i>(Lee las opciones, circula las indicadas y anota en pesos la cantidad invertida)</i></p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width:80%;"></td> <td align="right" style="border-bottom: 1px solid black;"><u>Cantidad invertida</u></td> </tr> <tr> <td>1 herramientas y utensilios de trabajo?</td> <td align="right">\$ _____</td> </tr> <tr> <td>2 maquinaria?</td> <td align="right">\$ _____</td> </tr> <tr> <td>3 mobiliario y equipo?</td> <td align="right">\$ _____</td> </tr> <tr> <td>4 terreno o local?</td> <td align="right">\$ _____</td> </tr> <tr> <td>5 vehículos?</td> <td align="right">\$ _____</td> </tr> <tr> <td>6 otros activos</td> <td align="right">\$ _____</td> </tr> <tr> <td>7 No invirtió</td> <td></td> </tr> <tr> <td>8 Se negó a contestar</td> <td></td> </tr> <tr> <td>9 Exclusivo capturista</td> <td></td> </tr> </table>		<u>Cantidad invertida</u>	1 herramientas y utensilios de trabajo?	\$ _____	2 maquinaria?	\$ _____	3 mobiliario y equipo?	\$ _____	4 terreno o local?	\$ _____	5 vehículos?	\$ _____	6 otros activos	\$ _____	7 No invirtió		8 Se negó a contestar		9 Exclusivo capturista		<p>57. Si usted tuviera que vender las herramientas, utensilios, maquinaria, mobiliario, equipo, terreno, local y vehículos de su propiedad que utiliza en su negocio o actividad, ¿en cuánto los vendería? <i>(Escucha y circula la opción indicada y en su caso anota la cantidad en pesos)</i></p> <p>1 \$ _____</p> <p>2 No tiene activos</p> <p>3 Los activos con los que cuenta no tienen valor comercial</p> <p>4 Son prestados</p> <p>5 Se negó a contestar</p> <p>9 No sabe</p>
	<u>Cantidad invertida</u>																				
1 herramientas y utensilios de trabajo?	\$ _____																				
2 maquinaria?	\$ _____																				
3 mobiliario y equipo?	\$ _____																				
4 terreno o local?	\$ _____																				
5 vehículos?	\$ _____																				
6 otros activos	\$ _____																				
7 No invirtió																					
8 Se negó a contestar																					
9 Exclusivo capturista																					

58. Durante 2012, para poder realizar su actividad o negocio, ¿qué gastos realizó por los siguientes conceptos?
(Lee las opciones, anota la respuesta y en caso afirmativo pregunta el monto del gasto y el periodo)

Concepto	¿Gastó? 1 Sí 2 No	¿Cuánto gastó la última vez?	¿Cada cuánto realiza el gasto? <i>(Especifica periodo)</i>	Valor anualizado
01 Materias primas, empaques, envases y materiales de trabajo	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
02 Mercancías o productos comprados para su venta	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
03 Consumo de agua	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
04 Consumo de energía eléctrica	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
05 Consumo de combustibles <i>(gas, gasolina, petróleo, carbón, etc.)</i>	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
06 Internet, telefonía, mensajería y fletes	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
07 Renta del local, uso de suelo, placas o vehículo	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
08 Pagos a terceros por maquila	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
09 Reparación y mantenimiento de local, vehículos o equipo	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
10 Cuotas al IMSS o servicio médico	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
11 Servicios profesionales <i>(contador, abogado, etc.)</i>	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
12 Cuotas al gremio, a la asociación (o a algún líder)	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
13 Pago de préstamos, créditos o intereses	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
14 Pago de impuestos	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
15 Gastos en transportes	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
16 Pago de licencias y permisos	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
17 Renta de maquinaria, herramienta y equipo	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____
18 Otro gasto _____ <i>Especifica</i>	<input type="checkbox"/>	\$ _____	_____	\$ _____

59. En orden de importancia, dígame cuáles son los tres problemas principales que enfrenta su negocio o actividad.

(Escucha, anota las respuestas y después registra la clave de la opción indicada)

1 _____

2 _____

3 _____

- | | |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| 01 Exceso de deudas | 11 Falta de capacitación |
| 02 Aumento en precios de los insumos | 12 Conflicto con los trabajadores |
| 03 Aumento en precios de las mercancías | 13 Problemas con los clientes (morosidad) |
| 04 Aumento en la renta del local | 14 Problemas de inseguridad pública |
| 05 Bajaron las ventas | 15 Problemas con las autoridades (extorsión, multas, etc.) |
| 06 Exceso de competencia | 16 Los impuestos son altos |
| 07 El negocio es menos rentable de lo esperado | 17 No le puede dedicar el tiempo suficiente |
| 08 Falta de crédito o recursos económicos | 18 Otra |
| 09 Incumplimiento de los proveedores | 19 No tiene problemas |
| 10 Baja calidad en materias primas o mercancías | |

60. Durante 2012, ¿en su negocio o actividad ha tenido gastos o pérdidas por alguno de los siguientes conceptos?

(Lee las opciones, anota la respuesta y en caso afirmativo, pregunta cómo ha enfrentado la situación, el número de veces que ocurrió y el monto del gasto)

Concepto	1 Si 2 No	¿Cómo ha enfrentado esta situación?*	¿Cuántas veces le pasó?	¿En cuánto calcula el gasto o pérdida por este problema?
01 Multas	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	_____	\$ _____
02 Extorsión de autoridades (mordidas)	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	_____	\$ _____
03 Extorsión y hostigamiento de delincuentes	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	_____	\$ _____
04 Asalto o robo con violencia	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	_____	\$ _____
05 Robo hormiga	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	_____	\$ _____
06 Desfalcos, pago con dinero falso, abuso de confianza, fraude	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	_____	\$ _____
07 Por percances e imprevistos naturales (incendio, inundación, plagas)	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	_____	\$ _____
08 Por destrucción o accidentes provocados por personas ajenas a su negocio	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	_____	\$ _____
09 Por concepto de amparos y demandas	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	_____	\$ _____
10 Secuestro	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	_____	\$ _____
11 Grafiteros	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	_____	\$ _____

***SITUACIONES**

- | | | | |
|--------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 01 Puso rejillas en su negocio | 04 Realizó el pago | 07 Cambió de giro | 11 Se organizó con otros comerciantes, empresarios, locatarios |
| 02 Contrató seguridad privada | 05 Compró un seguro contra riesgos | 08 Cambió de domicilio | 12 Otro |
| 03 Instaló alarmas o cámaras ocultas | 06 Denunció el hecho ante las autoridades | 09 Repuso lo perdido | 13 No hizo nada |
| | | 10 Reparó el daño | |

XI. PERTINENCIA COMO ASALARIADO		63. ¿Cuál es el salario mensual por el que usted aceptaría dejar su negocio o actividad?			
<p>61. ¿Aceptaría un trabajo asalariado con un ingreso similar a lo que actualmente gana en su negocio o actividad, pero donde usted tuviera acceso a los servicios del IMSS?</p> <p><i>(Escucha y circula la opción indicada)</i></p> <p>1 Sí 2 No</p>		<p><i>(Escucha, circula la opción indicada y en su caso anota la cantidad en pesos)</i></p> <p>1 \$ _____ 2 No lo dejaría 3 Se negó a contestar</p>			
XII. SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA		SÓLO PARA EL ENTREVISTADOR			
<p>62. ¿Cambiaría su negocio o actividad actual, si le ofrecieran un trabajo con un ingreso similar al que tiene actualmente y además tuviera derecho a una pensión?</p> <p><i>(Escucha y circula la opción indicada)</i></p> <p>1 Sí 2 No</p>		<p>64. Clasifica de acuerdo con la respuesta dada a la pregunta 9. ¿A qué se dedica su negocio o en qué consiste la actividad que desarrolla actualmente?</p> <p><i>(Una vez clasificada la respuesta, sigue la secuencia indicada)</i></p> <p>1 Manufactura 2 Comercio → <i>Pasa a 70</i> 3 Construcción } <i>Pasa a 75</i> 4 Servicios</p>			
XIII. INGRESOS DERIVADOS DE LA ACTIVIDAD MANUFACTURERA					
<p>65. De los productos que usted fabrica, ¿cuáles fueron los 3 más vendidos el mes pasado? <i>(Circula la respuesta correspondiente)</i></p> <p>1 Proporcionó información 2 Se negó a contestar 3 No tuvo ventas el mes pasado</p>					
Producto	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Destino*	Forma de venta**
1 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>66. ¿Cuál es el monto de los ingresos que generó el negocio en el mes pasado por los siguientes conceptos?</p> <p><i>(Lee las opciones, circula y anota la cantidad indicada)</i></p> <p>1 Venta de los productos elaborados por este negocio \$ _____ 2 Servicios de maquila \$ _____ 3 Prestación de servicios \$ _____ <i>(Incluye materiales y servicios de reparación y mantenimiento)</i> 4 Venta de mercancía adquirida para su reventa \$ _____ 5 Otros ingresos \$ _____ 6 No generó ingresos el mes pasado 7 Se negó a contestar 0 Exclusivo capturista</p>					
XIV. GASTOS DERIVADOS DE LA ACTIVIDAD MANUFACTURERA					
<p>67. ¿Cuáles fueron las 3 principales materias primas que adquirió el mes pasado? <i>(Circula la respuesta correspondiente)</i></p> <p>1 Proporcionó información 2 Se negó a contestar 3 No adquirió materias primas el mes pasado</p>					
Producto	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Proveedor*	Forma de compra**
1 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CÓDIGOS PARA LAS SECCIONES XIII Y XIV					
* DESTINO O PROVEEDOR			** FORMA DE VENTA O COMPRA		
1 Sector público	5 Fábrica pequeña		1 De contado	4 A consignación	
2 Comercio grande	6 Directamente al público		2 A crédito o fiado	5 Otra	
3 Comercio pequeño	7 Importación o exportación		3 Con anticipos		
4 Fábrica grande	8 Maquila				

68. Al último día del mes pasado, ¿en cuánto calcula el valor de los siguientes conceptos?
(Lee las opciones, circula y anota la cantidad indicada)

1 El total de mercancías no vendidas \$ _____
 2 Los productos en elaboración o aún no terminados \$ _____
 3 Las materias primas guardadas o almacenadas \$ _____
 4 Las refacciones y materiales almacenados \$ _____
 5 No tiene inventarios
 6 Se negó a contestar
 0 Exclusivo capturista

69. En promedio, ¿cuánto le deja su negocio o actividad al mes?
(Escucha, circula la opción indicada y anota la cantidad cuando corresponda)

1 \$ _____
 2 El negocio está comenzando y aún no genera ganancias
 3 Se negó a contestar

Al terminar esta sección, pasa a la pregunta 80.

XV. INGRESOS DERIVADOS DE NEGOCIOS COMERCIALES

70. ¿Cuáles fueron los 3 productos que más vendió el mes pasado? (Circula la respuesta correspondiente)
 1 Proporcionó información 2 Se negó a contestar 3 No tuvo ventas el mes pasado

Producto	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Destino*	Forma de venta**
1 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

71. ¿Cuál es el monto de los ingresos que generó el negocio en el mes pasado por los siguientes conceptos?
(Lee las opciones, circula y anota la cantidad indicada)

1 Venta de mercancías \$ _____
 2 Por suministro de bienes y servicios \$ _____
 3 Por consignación o comisión \$ _____
 4 Otros ingresos \$ _____
 5 No generó ingresos el mes pasado
 6 Se negó a contestar
 0 Exclusivo capturista

XVI. GASTOS DERIVADOS DE LA COMPRA DE MERCANCÍA

72. De los 3 productos que mencionó, ¿qué cantidad adquirió el mes pasado? (Circula la respuesta correspondiente)
 1 Proporcionó información 2 Se negó a contestar 3 No adquirió productos el mes pasado

Producto	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Proveedor*	Forma de compra**
1 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CÓDIGOS PARA LAS SECCIONES XV Y XVI

*DESTINO O PROVEEDOR		**FORMA DE VENTA O COMPRA	
1 Sector público	5 Fábrica pequeña	1 De contado	4 A consignación
2 Comercio grande	6 Directamente al público	2 A crédito o fiado	5 Otra
3 Comercio pequeño	7 Importación o exportación	3 Con anticipos	
4 Fábrica grande	8 Maquila		

73. Al último día del mes pasado, ¿en cuánto calcula el valor de los siguientes conceptos?
(Lee las opciones, circula y anota la cantidad indicada)

1 El total de mercancías no vendidas \$ _____
 2 El total de mercancías vendidas de las que aún no le pagan ni un peso \$ _____
 3 El monto que aún le queda por cobrar de mercancías que ya le comenzaron a pagar \$ _____
 4 Las refacciones y materiales almacenados \$ _____
 5 No tiene inventarios
 6 Se negó a contestar
 0 Exclusivo capturista

74. En promedio, ¿cuánto le deja su negocio o actividad al mes?
(Escucha, circula la opción indicada y anota la cantidad cuando corresponda)

1 \$ _____
 2 El negocio está comenzando y aún no genera ganancias
 3 Se negó a contestar

Al terminar esta sección, pasa a la pregunta 80.

XVII. INGRESOS DERIVADOS DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS O CONSTRUCCIÓN

75. ¿Cuáles fueron los 3 principales servicios que prestó el mes pasado? *(Circula la respuesta correspondiente)*

1 Proporcionó información 2 Se negó a contestar 3 No tuvo ventas el mes pasado

Producto	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Destino*	Forma de venta**
1 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

76. ¿Cuál es el monto de los ingresos que obtuvo el mes pasado por los siguientes conceptos?
(Lee las opciones, circula y anota la cantidad indicada)

1 **Por total de servicios** \$ _____
(Incluye materiales y servicios de reparación y mantenimiento)
 2 **Por venta de mercancías** \$ _____
 3 Otros ingresos \$ _____
 4 No generó ingresos el mes pasado
 5 Se negó a contestar
 0 Exclusivo capturista

XVIII. GASTOS DERIVADOS DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS O CONSTRUCCIÓN

77. ¿Cuáles fueron los 3 principales materiales que adquirió el mes pasado para poder prestar sus servicios?
(Circula la respuesta correspondiente)

1 Proporcionó información 2 Se negó a contestar 3 No adquirió materiales el mes pasado

Producto	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Proveedor*	Forma de compra**
1 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 _____	_____	_____	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CÓDIGOS PARA LAS SECCIONES XVII Y XVIII

<p>*DESTINO O PROVEEDOR</p> <p>1 Sector público 5 Fábrica pequeña 2 Comercio grande 6 Directamente al público 3 Comercio pequeño 7 Importación o exportación 4 Fábrica grande 8 Maquila</p>	<p>**FORMA DE VENTA O COMPRA</p> <p>1 De contado 4 A consignación 2 Crédito o fiado 5 Otra 3 Con anticipos</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>78. Al último día del mes pasado, ¿en cuánto calcula el valor de los siguientes conceptos? (Lee las opciones, circula y anota la cantidad indicada)</p> <p>1 El costo total de los servicios de lo que no le han pagado ni un peso \$ _____</p> <p>2 El monto que resta por cobrar de servicios que ya le están pagando \$ _____</p> <p>3 Mercancías o materiales que tiene almacenados \$ _____</p> <p>4 No tiene inventarios</p> <p>5 Se negó a contestar</p> <p>0 Exclusivo capturista</p>	<p>82. ¿Por qué no ha solicitado préstamos o créditos? (Escucha, anota la respuesta y después clasificala en la opción indicada)</p> <p>_____</p> <p>1 No tiene necesidad</p> <p>2 No sabe cómo pedirlo</p> <p>3 Piensa que no lo conseguiría</p> <p>4 El monto y los plazos no le convienen</p> <p>5 Los intereses o comisiones son muy altos</p> <p>6 Demasiados trámites</p> <p>7 No le gusta endeudarse o pedir prestado</p> <p>8 No podría pagarlos</p> <p>9 Otro</p> <p style="text-align: right;">} Pasa a 90</p>
<p>79. En promedio, ¿cuánto le deja su negocio o actividad al mes? (Escucha, circula la opción indicada y anota la cantidad cuando corresponda)</p> <p>1 \$ _____</p> <p>2 El negocio está comenzando y aún no genera ganancias</p> <p>3 Se negó a contestar</p>	<p>83. ¿A quién solicitó el préstamo más reciente? (Escucha, anota la respuesta y después clasificala en la opción indicada; si el informante dice que es un programa de gobierno, pregunta el nombre)</p> <p>_____</p> <p>1 Banca comercial (BBVA-Bancomer, Banamex, etc.)</p> <p>2 Banca de desarrollo (Nafin, Bancomext)</p> <p>3 Programa de gobierno</p> <p>4 Cajas populares</p> <p>5 Créditos de proveedores</p> <p>6 Prestamistas particulares (con intereses)</p> <p>7 Préstamo de amigos o parientes (sin intereses)</p> <p>8 Otro</p>
XIX. FINANCIAMIENTO	
<p>80. El dinero para iniciar este negocio o actividad, ¿de dónde provino principalmente? (Escucha, anota la respuesta y después clasificala en la opción indicada; si el informante dice que es un programa de gobierno, pregunta el nombre)</p> <p>_____</p> <p>01 Banca comercial (BBVA-Bancomer, Banamex, etc.)</p> <p>02 Banca de desarrollo (Nafin, Bancomext)</p> <p>03 Programa de gobierno</p> <p>04 Cajas populares</p> <p>05 Crédito de proveedores</p> <p>06 Prestamistas particulares (con intereses)</p> <p>07 Préstamo de amigos o parientes (sin intereses)</p> <p>08 Venta, hipoteca o empeño de sus bienes</p> <p>09 Liquidación del empleo anterior</p> <p>10 Ahorros personales</p> <p>11 Otra fuente</p> <p>12 Heredó el negocio</p> <p>13 No lo necesitó</p>	<p>84. ¿Obtuvo este préstamo? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>1 Sí</p> <p>2 No → Pasa a 90</p>
<p>81. Durante el tiempo que lleva a cargo del negocio o desarrollando su actividad, ¿ha solicitado préstamos para poder seguir operando? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>1 Sí → Pasa a 83</p> <p>2 No</p>	<p>85. ¿En qué fecha le fue otorgado este préstamo? (Escucha y anota el año y mes)</p> <p>Año [] [] [] [] Mes [] []</p>
	<p>86. ¿Cuánto fue el monto del préstamo? (Escucha y anota la cantidad señalada)</p> <p>\$ _____</p>

<p>87. ¿Cuánto paga al mes por el préstamo? (Escucha y anota la cantidad indicada)</p> <p>\$ _____</p>	<p>91. ¿Cuál fue el principal beneficio de dicha capacitación? (Escucha, anota la respuesta y después clasifícala en la opción indicada)</p> <p>_____</p>
<p>88. ¿Qué plazo le dieron para pagar? (Escucha y anota los años y meses)</p> <p>Años [] [] Meses [] []</p>	<p>01 Aumentaron las ventas 02 Mejoró la calidad de los productos o servicios 03 Aumentaron las ganancias 04 Facilitó el uso de maquinaria o equipos 05 Mejoró el desempeño de los trabajadores 06 Disminuyeron los accidentes laborales 07 Disminuyó el desperdicio 08 Reducción de costos 09 Innovación en productos o servicios 10 Otros 11 Ningún beneficio</p> <p style="text-align: right;"><i>Pasa a 93</i></p>
<p>89. ¿Para qué destinó principalmente ese préstamo? (Escucha, anota la respuesta y después clasifícala en la opción indicada)</p> <p>_____</p> <p>1 Comprar local o vehículo 2 Ampliar, adecuar o reparar el local o vehículo 3 Adquirir o comprar mercancía 4 Pagar deudas del negocio 5 Comprar maquinaria, equipo o herramientas 6 Reparar o dar mantenimiento a maquinaria, equipo o herramientas 7 Otro 8 Se negó a contestar</p>	<p>92. ¿Cuál fue la causa principal por la que usted o sus trabajadores no han asistido a cursos de capacitación durante 2012? (Escucha y circula la opción indicada)</p> <p>1 No lo consideró necesario 2 No tiene los recursos 3 No sabe a dónde acudir 4 No tiene tiempo 5 Otro _____ <i>Específica</i></p>
XX. CAPACITACIÓN	
<p>90. ¿Qué cursos de capacitación recibió usted o sus trabajadores durante 2012? (Lee las opciones y circula las indicadas)</p> <p>1 Manejo de materiales, herramientas, equipo o maquinaria 2 Reparación de herramientas, equipo o maquinaria 3 Aspectos administrativos, contables o fiscales 4 Control de calidad en producción o servicio 5 Computación 6 Mercadotecnia, comercialización y ventas 7 Seguridad e higiene 8 Otros _____ <i>Específica</i></p> <p>9 No recibió o recibieron cursos de capacitación → <i>Pasa a 92</i></p> <p>0 Exclusivo capturista</p>	<p>93. ¿Qué cursos de capacitación para el trabajo considera necesario tomar para el desempeño de su negocio o actividad? (Lee las opciones y circula las indicadas)</p> <p>1 Manejo de materiales, herramientas, equipo o maquinaria 2 Reparación de herramientas, equipo o maquinaria 3 Aspectos administrativos, contables o fiscales 4 Control de calidad en producción o servicio 5 Computación 6 Mercadotecnia, comercialización y ventas 7 Seguridad e higiene 8 Otros _____ <i>Específica</i></p> <p>9 No requiere capacitación</p> <p>0 Exclusivo capturista</p>

XXI. PROGRAMAS DE APOYO				
<i>Ahora le haré unas preguntas sobre los programas de apoyo relacionados con su negocio o actividad</i>				
<p>94. ¿Conoce algún programa de apoyo gubernamental relacionado con su negocio o actividad?</p> <p>1 Sí 2 No → <i>Pasa a 95</i></p> <hr/> <p>94.1 Dígame el nombre del o los programas de apoyo gubernamental relacionados con su negocio o actividad que usted conoce.</p>	<p>¿Cómo se enteró del programa?</p> <p>1 Por amigo o conocido 2 Acudió personalmente 3 Por un anuncio promocional, póster, folleto, tríptico, etc. 4 Anuncio en radio o televisión 5 Por Internet 6 Por el periódico 7 Visita promocional 8 En un centro educativo 9 Otro medio</p>	<p>¿Solicitó o se inscribió a este programa, en el transcurso de 2012?</p> <p>1 Sí 2 No</p> <p><i>(Si la respuesta es 2 continúa con el siguiente programa o con la pregunta 95)</i></p>	<p>¿Recibió el apoyo de este programa?</p> <p>1 Sí 2 No</p> <p><i>(Si la respuesta es 2 continúa con el siguiente programa o con la pregunta 95)</i></p>	<p>¿Qué tipo de apoyo recibió?</p> <p>1 Bonos y apoyos financieros no recuperables 2 Créditos y microcréditos 3 Cursos de capacitación o consultoría 4 Otro</p>
1. _____ <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. _____ <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. _____ <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>1 Programa Bécate 2 Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad 3 Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario 4 Programa Nacional de Emprendedores 5 Programa Nacional de Microempresas</p>		<p>6 Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas 7 Programa Nacional de Empresas Tractoras 8 Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 9 Otro</p>		
XXII. EXPECTATIVAS				
<p>95. SÓLO PARA EL ENTREVISTADOR</p> <p><i>(De acuerdo con el sector de actividad en el que se ubica el negocio o actividad, revisa la información de las preguntas 69, 74 o 79, y clasifica según corresponda)</i></p> <p>1 Obtiene ganancias (Opción 1) 2 Sin ganancias o no sabe (Opciones 2 o 3) → <i>Pasa a 97</i></p> <hr/> <p>96. ¿Las ganancias que obtiene en su negocio o actividad le permiten...</p> <p><i>(Lee las opciones y circula las indicadas)</i></p> <p>1 realizar nuevas inversiones en el negocio o actividad? 2 cubrir los gastos del hogar? 3 No le permite invertir, ahorrar o cubrir gastos del hogar 0 Exclusivo capturista</p> <hr/> <p>97. En su negocio o actividad, ¿usted tiene asignado un sueldo o salario?</p> <p><i>(Escucha y circula la opción indicada)</i></p> <p>1 Sí 2 No</p> <hr/> <p>98. ¿Piensa continuar durante 2013 con este negocio o actividad?</p> <p><i>(Escucha y circula la opción indicada)</i></p> <p>1 Sí 2 No → <i>Pasa a 100</i></p>	<p>99. ¿Cuál es su plan para continuar?</p> <p><i>(Escucha, anota la respuesta y después clasificala en la opción indicada)</i></p> <p>_____</p> <p>1 Tramitar un crédito o préstamo 2 Aumentar el número de trabajadores 3 Asociarse con otros negocios o personas 4 Cambiar de domicilio 5 Regularizar su negocio 6 Mejorar la calidad de los productos o servicios 7 Sin cambios importantes 8 Con otro plan</p> <p style="text-align: right;"><i>Termina</i></p> <hr/> <p>100. ¿Qué piensa hacer o a qué piensa dedicarse?</p> <p><i>(Escucha, anota la respuesta y después clasificala en la opción indicada)</i></p> <p>_____</p> <p>1 Cambiar de giro de actividad 2 Buscar un empleo en esta ciudad o localidad 3 Cambiarse a otra ciudad del país 4 Irse del país 5 Dedicarse al hogar 6 Otro</p>			
TERMINA				

Anexo 2. Resultados de salida
Se muestran 3 de 200 resultados de salida.

Variables en la ecuación

	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95% C.I. para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 1 ^a EDAD	-.025	.022	1.307	1	.253	.976	.935	1.018
GENERO	-.464	.558	.691	1	.406	.629	.211	1.877
PRIMARIA	-.790	1.459	.293	1	.588	.454	.026	7.931
SECUNDARIA	.350	1.394	.063	1	.802	1.419	.092	21.785
PROFESIONAL	-1.837	1.422	1.670	1	.196	.159	.010	2.583
MAESTRIA	18.418	28419.635	.000	1	.999	#####	0.000	
PREPARATORIA	-.808	1.451	.310	1	.578	.446	.026	7.665
CARRERA_TECNICA	.075	1.644	.002	1	.964	1.078	.043	27.058
UNION_LIBRE	.830	.886	.878	1	.349	2.294	.404	13.014
DIVOR_SEPARADO	2.274	1.852	1.506	1	.220	9.714	.257	366.607
VIUDO	.977	1.628	.360	1	.549	2.655	.109	64.608
CASADO	1.126	.680	2.746	1	.097	3.084	.814	11.684
MANUFACTURA	3.028	1.561	3.764	1	.052	20.653	.970	439.944
COMERCIO	2.581	1.455	3.145	1	.076	13.205	.762	228.697
SERVICIOS	2.831	1.427	3.935	1	.047	16.957	1.035	277.928
TRAD_FAMILIAR	-.229	.997	.053	1	.818	.795	.113	5.609
COMPLEM_ING_FAM	-.043	.966	.002	1	.964	.957	.144	6.358
MEJORAR_ING	.009	.885	.000	1	.992	1.009	.178	5.724
ENCONTRO_OP	.291	1.200	.059	1	.808	1.338	.127	14.058
EJERCER_PROF	1.454	1.376	1.117	1	.291	4.282	.288	63.546
UNICAFOR_ING	-.147	1.115	.017	1	.895	.864	.097	7.676
SIN_ESCOL	-21.715	40192.970	.000	1	1.000	.000	0.000	
HORARIO_FLEX	-.482	1.892	.065	1	.799	.618	.015	25.170
SINOP_EMPLEO	1.866	1.413	1.742	1	.187	6.460	.405	103.126

Paso 2 ^a	Constante	-1.432	2.401	.356	1	.551	.239		
	EDAD	-.024	.022	1.195	1	.274	.977	.936	1.019
	GENERO	-.531	.557	.909	1	.340	.588	.198	1.751
	PRIMARIA	-.814	1.463	.310	1	.578	.443	.025	7.794
	SECUNDARIA	.311	1.396	.050	1	.824	1.365	.088	21.073
	PROFESIONAL	-1.846	1.425	1.678	1	.195	.158	.010	2.577
	MAESTRIA	18.393	28416.118	.000	1	.999	#####	0.000	
	PREPARATORIA	-.958	1.450	.437	1	.509	.384	.022	6.572
	CARRERA_TECNICA	.043	1.642	.001	1	.979	1.044	.042	26.096
	UNION_LIBRE	.644	.866	.553	1	.457	1.904	.349	10.404
	DIVOR_SEPARADO	2.355	1.871	1.584	1	.208	10.541	.269	412.715
	VIUDO	.952	1.634	.340	1	.560	2.592	.105	63.774
	CASADO	1.120	.680	2.711	1	.100	3.065	.808	11.625
	MANUFACTURA	2.823	1.540	3.359	1	.067	16.830	.822	344.558
	COMERCIO	2.558	1.449	3.120	1	.077	12.916	.755	220.855
	SERVICIOS	2.856	1.420	4.048	1	.044	17.396	1.077	281.050
	TRAD_FAMILIAR	-.039	.982	.002	1	.968	.962	.140	6.586
	COMPLEM_ING_FAM	.038	.962	.002	1	.969	1.038	.157	6.849
	MEJORAR_ING	.162	.870	.035	1	.852	1.176	.214	6.467
	ENCONTRO_OP	.441	1.185	.139	1	.710	1.554	.152	15.860
	EJERCER_PROF	1.480	1.374	1.160	1	.282	4.393	.297	64.951
	UNICAFOR_ING	-.049	1.107	.002	1	.965	.952	.109	8.336
	HORARIO_FLEX	-.378	1.902	.040	1	.842	.685	.016	28.473
	SINOP_EMPLEO	1.938	1.404	1.904	1	.168	6.943	.443	108.885
Paso 3 ^a	Constante	-1.460	2.396	.371	1	.542	.232		
	EDAD	-.023	.022	1.173	1	.279	.977	.936	1.019
	GENERO	-.538	.557	.935	1	.334	.584	.196	1.738
	PRIMARIA	-.973	1.414	.474	1	.491	.378	.024	6.042
	SECUNDARIA	.155	1.347	.013	1	.908	1.168	.083	16.379
	PROFESIONAL	-2.032	1.345	2.283	1	.131	.131	.009	1.829

	PREPARATORIA	-1.107	1.412	.615	1	.433	.330	.021	5.255
	CARRERA_TECNICA	-.117	1.597	.005	1	.942	.890	.039	20.360
	UNION_LIBRE	.659	.869	.576	1	.448	1.933	.352	10.617
	DIVOR_SEPARADO	2.335	1.891	1.525	1	.217	10.333	.254	420.819
	VIUDO	.979	1.634	.359	1	.549	2.662	.108	65.448
	CASADO	1.142	.680	2.820	1	.093	3.134	.826	11.884
	MANUFACTURA	2.818	1.541	3.344	1	.067	16.737	.817	342.990
	COMERCIO	2.543	1.448	3.087	1	.079	12.723	.745	217.165
	SERVICIOS	2.851	1.420	4.031	1	.045	17.308	1.070	279.910
	TRAD_FAMILIAR	-.025	.983	.001	1	.980	.975	.142	6.703
	COMPLEM_ING_FAM	.029	.966	.001	1	.976	1.029	.155	6.834
	MEJORAR_ING	.172	.871	.039	1	.844	1.187	.215	6.552
	ENCONTRO_OP	.462	1.187	.151	1	.697	1.587	.155	16.255
	EJERCER_PROF	1.598	1.342	1.417	1	.234	4.941	.356	68.547
	UNICAFOR_ING	-.054	1.111	.002	1	.961	.947	.107	8.353
	HORARIO_FLEX	-.358	1.906	.035	1	.851	.699	.017	29.279
	SINOP_EMPLEO	1.963	1.406	1.950	1	.163	7.121	.453	111.958
	Constante	-1.323	2.377	.310	1	.578	.266		
Paso 4 ^a	EDAD	-.023	.022	1.178	1	.278	.977	.937	1.019
	GENERO	-.539	.555	.945	1	.331	.583	.197	1.730
	PRIMARIA	-.975	1.413	.476	1	.490	.377	.024	6.019
	SECUNDARIA	.152	1.341	.013	1	.910	1.164	.084	16.103
	PROFESIONAL	-2.034	1.341	2.301	1	.129	.131	.009	1.812
	PREPARATORIA	-1.105	1.409	.615	1	.433	.331	.021	5.239
	CARRERA_TECNICA	-.119	1.594	.006	1	.940	.888	.039	20.180
	UNION_LIBRE	.662	.862	.589	1	.443	1.939	.358	10.506
	DIVOR_SEPARADO	2.339	1.884	1.541	1	.214	10.370	.258	416.429
	VIUDO	.986	1.611	.375	1	.541	2.680	.114	63.038
	CASADO	1.144	.678	2.846	1	.092	3.138	.831	11.850

	MANUFACTURA	2.818	1.541	3.346	1	.067	16.751	.817	343.236
	COMERCIO	2.542	1.446	3.089	1	.079	12.700	.746	216.143
	SERVICIOS	2.853	1.419	4.042	1	.044	17.335	1.074	279.751
	COMPLEM_ING_FAM	.041	.849	.002	1	.962	1.041	.197	5.495
	MEJORAR_ING	.184	.722	.065	1	.799	1.202	.292	4.949
	ENCONTRO_OP	.476	1.043	.209	1	.648	1.610	.209	12.427
	EJERCER_PROF	1.610	1.247	1.668	1	.197	5.003	.435	57.610
	UNICAFOR_ING	-.042	.999	.002	1	.967	.959	.135	6.793
	HORARIO_FLEX	-.346	1.842	.035	1	.851	.708	.019	26.174
	SINOP_EMPLEO	1.976	1.304	2.298	1	.130	7.217	.561	92.911
	Constante	-1.336	2.315	.333	1	.564	.263		
Paso 5 ^a	EDAD	-.023	.022	1.178	1	.278	.977	.937	1.019
	GENERO	-.536	.548	.956	1	.328	.585	.200	1.712
	PRIMARIA	-.974	1.413	.475	1	.491	.378	.024	6.026
	SECUNDARIA	.154	1.340	.013	1	.909	1.166	.084	16.117
	PROFESIONAL	-2.029	1.334	2.311	1	.128	.132	.010	1.798
	PREPARATORIA	-1.094	1.380	.628	1	.428	.335	.022	5.013
	CARRERA_TECNICA	-.120	1.594	.006	1	.940	.887	.039	20.165
	UNION_LIBRE	.665	.859	.599	1	.439	1.944	.361	10.479
	DIVOR_SEPARADO	2.335	1.875	1.552	1	.213	10.334	.262	407.351
	VIUDO	.996	1.594	.391	1	.532	2.708	.119	61.616
	CASADO	1.147	.673	2.905	1	.088	3.149	.842	11.776
	MANUFACTURA	2.837	1.475	3.697	1	.055	17.067	.947	307.672
	COMERCIO	2.557	1.400	3.337	1	.068	12.896	.830	200.441
	SERVICIOS	2.869	1.367	4.402	1	.036	17.614	1.208	256.876
	COMPLEM_ING_FAM	.055	.775	.005	1	.943	1.057	.231	4.830
	MEJORAR_ING	.196	.660	.088	1	.766	1.217	.334	4.437
	ENCONTRO_OP	.489	.995	.242	1	.623	1.631	.232	11.466

Paso 6 ^a	EJERCER_PROF	1.622	1.216	1.779	1	.182	5.061	.467	54.856
	HORARIO_FLEX	-.330	1.801	.034	1	.855	.719	.021	24.525
	SINOP_EMPLEO	1.994	1.235	2.606	1	.106	7.345	.652	82.676
	Constante	-1.374	2.136	.414	1	.520	.253		
	EDAD	-.024	.021	1.208	1	.272	.977	.937	1.019
	GENERO	-.545	.534	1.041	1	.308	.580	.204	1.651
	PRIMARIA	-.990	1.398	.501	1	.479	.372	.024	5.760
	SECUNDARIA	.137	1.321	.011	1	.917	1.147	.086	15.260
	PROFESIONAL	-2.037	1.331	2.342	1	.126	.130	.010	1.772
	PREPARATORIA	-1.125	1.312	.735	1	.391	.325	.025	4.250
	CARRERA_TECNICA	-.120	1.596	.006	1	.940	.887	.039	20.233
	UNION_LIBRE	.666	.859	.601	1	.438	1.947	.361	10.490
	DIVOR_SEPARADO	2.325	1.873	1.540	1	.215	10.227	.260	402.124
	VIUDO	1.009	1.580	.407	1	.523	2.742	.124	60.656
	CASADO	1.147	.674	2.896	1	.089	3.149	.840	11.799
	MANUFACTURA	2.834	1.475	3.693	1	.055	17.010	.945	306.149
	COMERCIO	2.556	1.399	3.337	1	.068	12.889	.830	200.194
	SERVICIOS	2.874	1.365	4.429	1	.035	17.702	1.218	257.206
	MEJORAR_ING	.181	.626	.084	1	.772	1.199	.351	4.093
	ENCONTRO_OP	.471	.962	.240	1	.624	1.602	.243	10.548
Paso 7 ^a	EJERCER_PROF	1.593	1.146	1.931	1	.165	4.918	.520	46.510
	HORARIO_FLEX	-.367	1.723	.045	1	.831	.693	.024	20.292
	SINOP_EMPLEO	1.978	1.216	2.648	1	.104	7.231	.667	78.356
	Constante	-1.329	2.043	.424	1	.515	.265		
	EDAD	-.024	.021	1.317	1	.251	.976	.937	1.017
	GENERO	-.547	.533	1.051	1	.305	.579	.204	1.646
	PRIMARIA	-.912	.936	.949	1	.330	.402	.064	2.517
	SECUNDARIA	.211	.876	.058	1	.810	1.235	.222	6.873
	PROFESIONAL	-1.967	.937	4.408	1	.036	.140	.022	.878
	PREPARATORIA	-1.057	.944	1.253	1	.263	.348	.055	2.211
UNION_LIBRE	.671	.856	.615	1	.433	1.957	.366	10.473	

	DIVOR_SEPARADO	2.333	1.866	1.562	1	.211	10.306	.266	399.583
	VIUDO	1.007	1.580	.406	1	.524	2.738	.124	60.611
	CASADO	1.144	.673	2.894	1	.089	3.140	.840	11.738
	MANUFACTURA	2.830	1.474	3.686	1	.055	16.951	.943	304.788
	COMERCIO	2.562	1.398	3.361	1	.067	12.966	.838	200.649
	SERVICIOS	2.877	1.365	4.444	1	.035	17.761	1.224	257.732
	MEJORAR_ING	.178	.625	.081	1	.776	1.195	.351	4.070
	ENCONTRO_OP	.464	.956	.235	1	.628	1.590	.244	10.350
	EJERCER_PROF	1.596	1.143	1.950	1	.163	4.933	.525	46.339
	HORARIO_FLEX	-.398	1.680	.056	1	.813	.672	.025	18.089
	SINOP_EMPLEO	1.977	1.216	2.644	1	.104	7.219	.666	78.217
	Constante	-1.386	1.893	.536	1	.464	.250		
Paso 8 ^a	EDAD	-.024	.021	1.285	1	.257	.977	.938	1.017
	GENERO	-.526	.525	1.002	1	.317	.591	.211	1.654
	PRIMARIA	-.881	.925	.907	1	.341	.414	.068	2.539
	SECUNDARIA	.250	.858	.085	1	.771	1.284	.239	6.901
	PROFESIONAL	-1.958	.935	4.381	1	.036	.141	.023	.883
	PREPARATORIA	-1.014	.924	1.205	1	.272	.363	.059	2.218
	UNION_LIBRE	.639	.844	.574	1	.449	1.895	.363	9.901
	DIVOR_SEPARADO	2.338	1.860	1.581	1	.209	10.363	.271	396.853
	VIUDO	1.002	1.580	.402	1	.526	2.723	.123	60.221
	CASADO	1.134	.671	2.856	1	.091	3.108	.834	11.575
	MANUFACTURA	2.851	1.472	3.749	1	.053	17.298	.966	309.813
	COMERCIO	2.571	1.398	3.384	1	.066	13.079	.845	202.372
	SERVICIOS	2.882	1.365	4.458	1	.035	17.843	1.229	258.954
	MEJORAR_ING	.182	.625	.084	1	.771	1.199	.352	4.080
	ENCONTRO_OP	.472	.957	.244	1	.622	1.603	.246	10.455
	EJERCER_PROF	1.626	1.136	2.050	1	.152	5.082	.549	47.052
	SINOP_EMPLEO	1.981	1.216	2.652	1	.103	7.247	.668	78.576
	Constante	-1.452	1.872	.602	1	.438	.234		
Paso 9 ^a	EDAD	-.024	.021	1.373	1	.241	.976	.937	1.016
	GENERO	-.512	.523	.959	1	.328	.599	.215	1.670

	PRIMARIA	- .817	.899	.826	1	.363	.442	.076	2.572
	SECUNDARIA	.277	.855	.105	1	.746	1.319	.247	7.052
	PROFESIONAL	-1.945	.935	4.332	1	.037	.143	.023	.893
	PREPARATORIA	-.995	.921	1.167	1	.280	.370	.061	2.249
	UNION_LIBRE	.587	.820	.512	1	.474	1.798	.360	8.975
	DIVOR_SEPARADO	2.286	1.840	1.544	1	.214	9.838	.267	362.365
	VIUDO	.933	1.556	.359	1	.549	2.542	.120	53.670
	CASADO	1.126	.668	2.845	1	.092	3.083	.833	11.410
	MANUFACTURA	2.875	1.475	3.797	1	.051	17.730	.983	319.630
	COMERCIO	2.585	1.403	3.394	1	.065	13.268	.848	207.621
	SERVICIOS	2.871	1.370	4.392	1	.036	17.650	1.205	258.627
	ENCONTRO_OP	.423	.941	.202	1	.653	1.527	.241	9.661
	EJERCER_PROF	1.586	1.125	1.986	1	.159	4.885	.538	44.350
	SINOP_EMPLEO	1.900	1.182	2.587	1	.108	6.689	.660	67.787
	Constante	-1.395	1.862	.561	1	.454	.248		
Paso	EDAD	-.024	.021	1.405	1	.236	.976	.937	1.016
10 ^a	GENERO	-.494	.519	.904	1	.342	.610	.221	1.688
	PRIMARIA	-1.014	.670	2.288	1	.130	.363	.097	1.350
	PROFESIONAL	-2.135	.738	8.371	1	.004	.118	.028	.502
	PREPARATORIA	-1.189	.709	2.816	1	.093	.304	.076	1.221
	UNION_LIBRE	.607	.818	.552	1	.457	1.836	.370	9.114
	DIVOR_SEPARADO	2.245	1.840	1.488	1	.223	9.438	.256	347.887
	VIUDO	.996	1.537	.420	1	.517	2.707	.133	55.057
	CASADO	1.137	.666	2.912	1	.088	3.118	.845	11.508
	MANUFACTURA	2.820	1.468	3.688	1	.055	16.769	.944	297.986
	COMERCIO	2.545	1.399	3.307	1	.069	12.737	.821	197.729
	SERVICIOS	2.841	1.370	4.301	1	.038	17.135	1.169	251.147
	ENCONTRO_OP	.439	.933	.221	1	.638	1.551	.249	9.659
	EJERCER_PROF	1.563	1.129	1.915	1	.166	4.772	.522	43.633
	SINOP_EMPLEO	1.905	1.179	2.612	1	.106	6.717	.667	67.662
	Constante	-1.174	1.741	.454	1	.500	.309		
Paso	EDAD	-.023	.020	1.260	1	.262	.978	.940	1.017

11 ^a	GENERO	-434	.503	.747	1	.387	.648	.242	1.734
	PRIMARIA	-1.097	.648	2.867	1	.090	.334	.094	1.189
	PROFESIONAL	-2.136	.736	8.415	1	.004	.118	.028	.500
	PREPARATORIA	-1.243	.700	3.156	1	.076	.288	.073	1.137
	UNION_LIBRE	.602	.816	.543	1	.461	1.825	.369	9.036
	DIVOR_SEPARADO	2.255	1.838	1.506	1	.220	9.536	.260	349.633
	VIUDO	.929	1.529	.369	1	.544	2.532	.126	50.694
	CASADO	1.111	.662	2.816	1	.093	3.038	.830	11.126
	MANUFACTURA	2.851	1.461	3.811	1	.051	17.311	.989	303.063
	COMERCIO	2.606	1.387	3.532	1	.060	13.549	.894	205.267
	SERVICIOS	2.857	1.363	4.396	1	.036	17.412	1.205	251.658
	EJERCER_PROF	1.510	1.122	1.811	1	.178	4.526	.502	40.806
	SINOP_EMPLEO	1.862	1.170	2.531	1	.112	6.436	.649	63.802
	Constante	-1.225	1.731	.501	1	.479	.294		
	Paso 12 ^a	EDAD	-.021	.020	1.094	1	.296	.979	.942
GENERO		-.460	.499	.848	1	.357	.631	.237	1.680
PRIMARIA		-1.068	.648	2.720	1	.099	.344	.097	1.223
PROFESIONAL		-2.170	.734	8.751	1	.003	.114	.027	.481
PREPARATORIA		-1.275	.695	3.366	1	.067	.279	.072	1.091
UNION_LIBRE		.470	.787	.356	1	.551	1.600	.342	7.484
DIVOR_SEPARADO		2.124	1.818	1.365	1	.243	8.365	.237	295.257
CASADO		.950	.609	2.432	1	.119	2.587	.783	8.541
MANUFACTURA		2.765	1.450	3.635	1	.057	15.875	.925	272.320
COMERCIO		2.547	1.379	3.412	1	.065	12.766	.856	190.409
SERVICIOS		2.814	1.357	4.303	1	.038	16.679	1.168	238.176
EJERCER_PROF		1.482	1.115	1.767	1	.184	4.402	.495	39.140
SINOP_EMPLEO		1.726	1.147	2.263	1	.132	5.617	.593	53.216
Constante		-1.070	1.703	.395	1	.530	.343		
Paso 13 ^a		EDAD	-.022	.020	1.198	1	.274	.979	.941
	GENERO	-.444	.499	.792	1	.373	.641	.241	1.705
	PRIMARIA	-1.076	.646	2.778	1	.096	.341	.096	1.208
	PROFESIONAL	-2.170	.732	8.796	1	.003	.114	.027	.479

	PREPARATORIA	-1.291	.695	3.452	1	.063	.275	.070	1.073
	DIVOR_SEPARADO	1.931	1.770	1.190	1	.275	6.899	.215	221.554
	CASADO	.761	.519	2.153	1	.142	2.140	.774	5.914
	MANUFACTURA	2.751	1.446	3.621	1	.057	15.657	.921	266.257
	COMERCIO	2.550	1.374	3.445	1	.063	12.804	.867	189.121
	SERVICIOS	2.773	1.348	4.231	1	.040	16.008	1.140	224.872
	EJERCER_PROF	1.403	1.095	1.642	1	.200	4.068	.476	34.802
	SINOP_EMPLEO	1.575	1.117	1.990	1	.158	4.832	.542	43.106
	Constante	-.816	1.649	.245	1	.621	.442		
Paso 14 ^a	EDAD	-.018	.019	.900	1	.343	.982	.945	1.020
	PRIMARIA	-1.173	.638	3.384	1	.066	.309	.089	1.080
	PROFESIONAL	-2.141	.724	8.754	1	.003	.118	.028	.485
	PREPARATORIA	-1.268	.688	3.401	1	.065	.281	.073	1.083
	DIVOR_SEPARADO	2.108	1.727	1.490	1	.222	8.234	.279	243.036
	CASADO	.802	.515	2.429	1	.119	2.231	.813	6.118
	MANUFACTURA	2.976	1.423	4.376	1	.036	19.611	1.206	318.759
	COMERCIO	2.778	1.352	4.225	1	.040	16.086	1.138	227.442
	SERVICIOS	2.979	1.331	5.006	1	.025	19.670	1.447	267.406
	EJERCER_PROF	1.331	1.085	1.505	1	.220	3.787	.451	31.783
	SINOP_EMPLEO	1.642	1.115	2.169	1	.141	5.163	.581	45.899
	Constante	-1.444	1.493	.936	1	.333	.236		
Paso 15 ^a	PRIMARIA	-1.223	.629	3.786	1	.052	.294	.086	1.009
	PROFESIONAL	-2.024	.710	8.122	1	.004	.132	.033	.531
	PREPARATORIA	-1.062	.646	2.697	1	.101	.346	.097	1.228
	DIVOR_SEPARADO	2.108	1.690	1.556	1	.212	8.232	.300	225.836
	CASADO	.701	.500	1.966	1	.161	2.015	.757	5.366
	MANUFACTURA	2.758	1.395	3.911	1	.048	15.770	1.025	242.669
	COMERCIO	2.557	1.321	3.748	1	.053	12.898	.969	171.715
	SERVICIOS	2.849	1.313	4.706	1	.030	17.275	1.317	226.680
	EJERCER_PROF	1.358	1.087	1.560	1	.212	3.888	.462	32.757

	SINOP_EMPLEO	1.524	1.083	1.981	1	.159	4.592	.550	38.363
	Constante	-2.014	1.366	2.174	1	.140	.133		
Paso 16 ^a	PRIMARIA	-1.194	.623	3.672	1	.055	.303	.089	1.028
	PROFESIONAL	-2.030	.706	8.262	1	.004	.131	.033	.524
	PREPARATORIA	-.934	.635	2.165	1	.141	.393	.113	1.364
	CASADO	.539	.487	1.223	1	.269	1.714	.660	4.451
	MANUFACTURA	2.317	1.341	2.983	1	.084	10.142	.732	140.559
	COMERCIO	2.116	1.263	2.808	1	.094	8.301	.698	98.659
	SERVICIOS	2.465	1.269	3.772	1	.052	11.765	.978	141.581
	EJERCER_PROF	1.560	1.068	2.135	1	.144	4.761	.587	38.602
	SINOP_EMPLEO	1.365	1.067	1.639	1	.201	3.917	.484	31.684
	Constante	-1.492	1.301	1.314	1	.252	.225		
Paso 17 ^a	PRIMARIA	-1.088	.608	3.197	1	.074	.337	.102	1.110
	PROFESIONAL	-2.096	.701	8.935	1	.003	.123	.031	.486
	PREPARATORIA	-1.033	.625	2.735	1	.098	.356	.105	1.211
	MANUFACTURA	2.199	1.322	2.767	1	.096	9.014	.676	120.240
	COMERCIO	1.927	1.235	2.434	1	.119	6.871	.610	77.374
	SERVICIOS	2.268	1.240	3.349	1	.067	9.664	.851	109.716
	EJERCER_PROF	1.579	1.054	2.242	1	.134	4.848	.614	38.276
	SINOP_EMPLEO	1.170	1.053	1.236	1	.266	3.223	.410	25.360
	Constante	-.976	1.201	.660	1	.416	.377		
	PRIMARIA	-.942	.594	2.515	1	.113	.390	.122	1.249
Paso 18 ^a	PROFESIONAL	-2.014	.688	8.559	1	.003	.133	.035	.514
	PREPARATORIA	-.977	.616	2.518	1	.113	.376	.113	1.258
	MANUFACTURA	1.914	1.288	2.207	1	.137	6.780	.543	84.694
	COMERCIO	1.764	1.222	2.084	1	.149	5.836	.532	64.023
	SERVICIOS	2.046	1.212	2.851	1	.091	7.738	.720	83.176
	EJERCER_PROF	1.508	1.045	2.082	1	.149	4.520	.582	35.077
	Constante	-.760	1.173	.419	1	.517	.468		
	PRIMARIA	-.953	.595	2.564	1	.109	.385	.120	1.238
	PROFESIONAL	-1.590	.592	7.225	1	.007	.204	.064	.650

	PREPARATORIA	-1.036	.617	2.816	1	.093	.355	.106	1.190
	MANUFACTURA	1.899	1.279	2.203	1	.138	6.678	.544	81.987
	COMERCIO	1.725	1.213	2.022	1	.155	5.614	.520	60.544
	SERVICIOS	2.227	1.201	3.439	1	.064	9.271	.881	97.570
	Constante	-.786	1.168	.453	1	.501	.456		
Paso 20 ^a	PRIMARIA	-.914	.586	2.429	1	.119	.401	.127	1.265
	PROFESIONAL	-1.565	.585	7.148	1	.008	.209	.066	.659
	PREPARATORIA	-1.042	.608	2.938	1	.086	.353	.107	1.161
	MANUFACTURA	.383	.649	.349	1	.555	1.467	.411	5.230
	SERVICIOS	.714	.479	2.224	1	.136	2.041	.799	5.215
	Constante	.716	.433	2.740	1	.098	2.047		
Paso 21 ^a	PRIMARIA	-.901	.584	2.380	1	.123	.406	.129	1.276
	PROFESIONAL	-1.567	.584	7.199	1	.007	.209	.066	.656
	PREPARATORIA	-1.019	.605	2.832	1	.092	.361	.110	1.183
	SERVICIOS	.604	.441	1.874	1	.171	1.829	.770	4.344
	Constante	.819	.398	4.242	1	.039	2.269		
Paso 22 ^a	PRIMARIA	-.993	.576	2.969	1	.085	.370	.120	1.146
	PROFESIONAL	-1.504	.574	6.865	1	.009	.222	.072	.685
	PREPARATORIA	-.981	.598	2.692	1	.101	.375	.116	1.210
	Constante	1.099	.348	9.957	1	.002	3.000		
Paso 23 ^a	PRIMARIA	-.688	.536	1.645	1	.200	.503	.176	1.438
	PROFESIONAL	-1.199	.534	5.046	1	.025	.302	.106	.858
	Constante	.793	.276	8.231	1	.004	2.211		
Paso 24 ^a	PROFESIONAL	-1.025	.513	3.987	1	.046	.359	.131	.981
	Constante	.619	.234	6.974	1	.008	1.857		

a. Variables especificadas en el paso 1: EDAD, GENERO, PRIMARIA, SECUNDARIA, PROFESIONAL, MAESTRIA, PREPARATORIA, CARRERA_TECNICA, UNION_LIBRE, DIVOR_SEPARADO, VIUDO, CASADO, MANUFACTURA, COMERCIO, SERVICIOS, TRÁD_FAMILIAR, COMPLEM_ING_FÁM, MEJORAR_ING, ENCONTRO_OP, EJERCER_PROF, UNICAFOR_ING, SIN_ESCOL, HORARIO_FLEX, SINOP_EMPLEO.

Variables en la ecuación

	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95% C.I. para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 1 ^a EDAD	-.027	.023	1.415	1	.234	.973	.930	1.018
GENERO	-1.356	.641	4.478	1	.034	.258	.073	.905
PRIMARIA	-.514	1.994	.067	1	.796	.598	.012	29.801
SECUNDARIA	-.117	1.995	.003	1	.953	.889	.018	44.365
PROFESIONAL	-.328	1.964	.028	1	.867	.720	.015	33.817
DOCTORADO	22.656	40192.970	.000	1	1.000	#####	0.000	
PREPARATORIA	.413	1.983	.043	1	.835	1.512	.031	73.690
CARRERA_TECNICA	.446	2.233	.040	1	.842	1.562	.020	124.336
UNION_LIBRE	.793	.927	.731	1	.392	2.209	.359	13.592
DIVOR_SEPARADO	1.937	1.533	1.596	1	.206	6.941	.344	140.156
VIUDO	1.922	1.622	1.404	1	.236	6.832	.284	164.091
CASADO	.939	.699	1.806	1	.179	2.557	.650	10.051
MANUFACTURA	.654	1.002	.426	1	.514	1.924	.270	13.720
COMERCIO	.659	.956	.476	1	.490	1.933	.297	12.583
SERVICIOS	.175	.904	.037	1	.847	1.191	.202	7.005
TRAD_FAMILIAR	1.552	1.053	2.173	1	.140	4.722	.600	37.180
COMPLEM_ING_FAM	.788	.998	.624	1	.430	2.199	.311	15.542
MEJORAR_ING	1.838	.999	3.385	1	.066	6.286	.887	44.554
ENCONTRO_OP	.750	1.329	.319	1	.572	2.118	.157	28.623
EJERCER_PROF	2.833	1.267	5.001	1	.025	16.999	1.419	203.644
UNICAFOR_ING	1.388	1.120	1.535	1	.215	4.008	.446	36.021
SIN_ESCOL	-20.860	40192.970	.000	1	1.000	.000	0.000	
HORARIO_FLEX	-.220	1.769	.015	1	.901	.803	.025	25.710
SINOP_EMPLEO	1.149	1.444	.633	1	.426	3.155	.186	53.508
Constante	-.133	2.464	.003	1	.957	.876		
Paso 2 ^a EDAD	-.027	.023	1.339	1	.247	.974	.931	1.019
GENERO	-1.439	.639	5.066	1	.024	.237	.068	.830

	PRIMARIA	-509	2.013	.064	1	.801	.601	.012	31.112
	SECUNDARIA	-130	2.016	.004	1	.949	.878	.017	45.636
	PROFESIONAL	-316	1.984	.025	1	.873	.729	.015	35.623
	DOCTORADO	22.780	40192.970	.000	1	1.000	#####	0.000	
	PREPARATORIA	.364	2.003	.033	1	.856	1.440	.028	72.946
	CARRERA_TECNICA	.417	2.252	.034	1	.853	1.517	.018	125.300
	UNION_LIBRE	.653	.912	.513	1	.474	1.921	.322	11.465
	DIVOR_SEPARADO	1.862	1.528	1.485	1	.223	6.439	.322	128.740
	VIUDO	1.925	1.624	1.404	1	.236	6.852	.284	165.315
	CASADO	.930	.701	1.761	1	.184	2.534	.642	10.001
	MANUFACTURA	.526	.987	.283	1	.594	1.691	.244	11.710
	COMERCIO	.648	.957	.458	1	.499	1.912	.293	12.485
	SERVICIOS	.156	.905	.030	1	.863	1.169	.198	6.892
	TRAD_FAMILIAR	1.729	1.040	2.764	1	.096	5.636	.734	43.287
	COMPLEM_ING_FAM	.898	.994	.817	1	.366	2.455	.350	17.221
	MEJORAR_ING	2.016	.983	4.204	1	.040	7.512	1.093	51.621
	ENCONTRO_OP	.950	1.319	.518	1	.472	2.585	.195	34.320
	EJERCER_PROF	3.013	1.251	5.803	1	.016	20.346	1.753	236.109
	UNICAFOR_ING	1.596	1.093	2.133	1	.144	4.934	.579	42.017
	HORARIO_FLEX	-0.067	1.764	.001	1	.970	.936	.029	29.706
	SINOP_EMPLEO	1.285	1.434	.803	1	.370	3.614	.218	60.054
	Constante	-215	2.478	.008	1	.931	.806		
Paso 3 ^a	EDAD	-0.022	.022	.942	1	.332	.978	.936	1.022
	GENERO	-1.351	.628	4.627	1	.031	.259	.076	.887
	PRIMARIA	-1.738	1.793	.939	1	.332	.176	.005	5.912
	SECUNDARIA	-1.268	1.818	.486	1	.486	.281	.008	9.927
	PROFESIONAL	-1.459	1.776	.675	1	.411	.232	.007	7.552
	PREPARATORIA	-0.852	1.763	.233	1	.629	.427	.013	13.512
	CARRERA_TECNICA	-0.774	2.047	.143	1	.706	.461	.008	25.511

	UNION_LIBRE	.691	.907	.579	1	.447	1.995	.337	11.812
	DIVOR_SEPARADO	1.901	1.528	1.547	1	.214	6.692	.335	133.783
	VIUDO	2.335	1.719	1.845	1	.174	10.329	.355	300.159
	CASADO	.938	.699	1.800	1	.180	2.556	.649	10.068
	MANUFACTURA	.490	.986	.247	1	.619	1.633	.236	11.290
	COMERCIO	.631	.954	.437	1	.509	1.879	.290	12.192
	SERVICIOS	.156	.906	.030	1	.863	1.169	.198	6.896
	TRAD_FAMILIAR	1.576	1.033	2.328	1	.127	4.836	.639	36.629
	COMPLEM_ING_FAM	.607	.967	.393	1	.530	1.834	.276	12.211
	MEJORAR_ING	1.820	.969	3.532	1	.060	6.173	.925	41.199
	ENCONTRO_OP	.699	1.286	.295	1	.587	2.012	.162	25.035
	EJERCER_PROF	2.816	1.240	5.161	1	.023	16.717	1.472	189.848
	UNICAFOR_ING	1.445	1.080	1.788	1	.181	4.240	.510	35.238
	HORARIO_FLEX	-.192	1.758	.012	1	.913	.825	.026	25.902
	SINOP_EMPLEO	1.101	1.434	.590	1	.443	3.009	.181	50.026
	Constante	.885	2.294	.149	1	.700	2.422		
Paso 4 ^a	EDAD	-.021	.022	.932	1	.334	.979	.937	1.022
	GENERO	-1.343	.623	4.643	1	.031	.261	.077	.886
	PRIMARIA	-1.735	1.794	.935	1	.334	.176	.005	5.936
	SECUNDARIA	-1.262	1.818	.482	1	.487	.283	.008	9.986
	PROFESIONAL	-1.461	1.777	.676	1	.411	.232	.007	7.555
	PREPARATORIA	-.836	1.759	.226	1	.635	.433	.014	13.620
	CARRERA_TECNICA	-.801	2.031	.156	1	.693	.449	.008	24.048
	UNION_LIBRE	.681	.902	.570	1	.450	1.975	.337	11.564
	DIVOR_SEPARADO	1.894	1.526	1.540	1	.215	6.646	.334	132.323
	VIUDO	2.347	1.721	1.860	1	.173	10.453	.358	304.815
	CASADO	.938	.699	1.799	1	.180	2.555	.649	10.062
	MANUFACTURA	.495	.986	.251	1	.616	1.640	.237	11.328
	COMERCIO	.627	.954	.433	1	.511	1.873	.289	12.137

	SERVICIOS	.155	.906	.029	1	.864	1.168	.198	6.890
	TRAD_FAMILIAR	1.604	1.002	2.562	1	.109	4.973	.698	35.449
	COMPLEM_ING_FAM	.644	.907	.504	1	.478	1.904	.322	11.253
	MEJORAR_ING	1.846	.940	3.858	1	.049	6.336	1.004	39.988
	ENCONTRO_OP	.736	1.242	.351	1	.553	2.088	.183	23.846
	EJERCER_PROF	2.846	1.212	5.516	1	.019	17.217	1.602	185.070
	UNICAFOR_ING	1.472	1.052	1.957	1	.162	4.356	.554	34.253
	SINOP_EMPLEO	1.136	1.400	.658	1	.417	3.114	.200	48.397
Paso 5 ^a	Constante	.837	2.253	.138	1	.710	2.309		
	EDAD	-.021	.022	.904	1	.342	.979	.938	1.023
	GENERO	-1.365	.610	5.007	1	.025	.255	.077	.844
	PRIMARIA	-1.756	1.789	.964	1	.326	.173	.005	5.756
	SECUNDARIA	-1.273	1.817	.491	1	.483	.280	.008	9.847
	PROFESIONAL	-1.474	1.775	.690	1	.406	.229	.007	7.420
	PREPARATORIA	-.855	1.754	.237	1	.626	.425	.014	13.231
	CARRERA_TECNICA	-.824	2.025	.166	1	.684	.439	.008	23.227
	UNION_LIBRE	.655	.889	.544	1	.461	1.926	.338	10.990
	DIVOR_SEPARADO	1.831	1.488	1.513	1	.219	6.237	.337	115.276
	VIUDO	2.324	1.708	1.850	1	.174	10.213	.359	290.601
	CASADO	.916	.687	1.777	1	.182	2.499	.650	9.608
	MANUFACTURA	.372	.680	.300	1	.584	1.451	.383	5.505
	COMERCIO	.495	.558	.788	1	.375	1.641	.550	4.895
	TRAD_FAMILIAR	1.595	1.000	2.543	1	.111	4.928	.694	34.993
	COMPLEM_ING_FAM	.640	.906	.500	1	.480	1.897	.321	11.195
	MEJORAR_ING	1.835	.937	3.836	1	.050	6.262	.999	39.263
	ENCONTRO_OP	.743	1.242	.358	1	.550	2.102	.184	23.988
	EJERCER_PROF	2.830	1.207	5.498	1	.019	16.945	1.591	180.442
	UNICAFOR_ING	1.455	1.048	1.928	1	.165	4.284	.550	33.395

	SINOP_EMPLEO	1.078	1.353	.635	1	.426	2.939	.207	41.687
	Constante	1.004	2.030	.245	1	.621	2.728		
Paso 6 ^a	EDAD	-.021	.022	.947	1	.331	.979	.938	1.022
	GENERO	-1.301	.582	5.002	1	.025	.272	.087	.851
	PRIMARIA	-1.174	1.081	1.180	1	.277	.309	.037	2.571
	SECUNDARIA	-.664	1.036	.411	1	.522	.515	.068	3.922
	PROFESIONAL	-.884	1.034	.731	1	.393	.413	.054	3.136
	PREPARATORIA	-.281	1.061	.070	1	.791	.755	.094	6.040
	UNION_LIBRE	.641	.884	.526	1	.468	1.898	.336	10.727
	DIVOR_SEPARADO	1.812	1.487	1.485	1	.223	6.120	.332	112.753
	VIUDO	2.592	1.626	2.540	1	.111	13.356	.551	323.588
	CASADO	.865	.674	1.649	1	.199	2.375	.634	8.891
	MANUFACTURA	.373	.678	.302	1	.582	1.452	.384	5.489
	COMERCIO	.462	.552	.703	1	.402	1.588	.539	4.680
	TRAD_FAMILIAR	1.592	.998	2.546	1	.111	4.914	.695	34.738
	COMPLEM_ING_FAM	.704	.898	.616	1	.433	2.023	.348	11.749
	MEJORAR_ING	1.827	.937	3.797	1	.051	6.214	.990	39.022
	ENCONTRO_OP	.718	1.232	.340	1	.560	2.050	.183	22.929
	EJERCER_PROF	2.795	1.203	5.395	1	.020	16.358	1.547	172.937
	UNICAFOR_ING	1.457	1.046	1.940	1	.164	4.292	.553	33.328
	SINOP_EMPLEO	1.101	1.354	.661	1	.416	3.007	.211	42.752
	Constante	.424	1.463	.084	1	.772	1.527		
Paso 7 ^a	EDAD	-.020	.022	.886	1	.347	.980	.939	1.022
	GENERO	-1.296	.580	4.993	1	.025	.273	.088	.853
	PRIMARIA	-.973	.763	1.624	1	.203	.378	.085	1.688
	SECUNDARIA	-.466	.710	.430	1	.512	.628	.156	2.526
	PROFESIONAL	-.674	.657	1.051	1	.305	.510	.141	1.849
	UNION_LIBRE	.629	.881	.510	1	.475	1.876	.334	10.536
	DIVOR_SEPARADO	1.762	1.473	1.432	1	.231	5.827	.325	104.491
	VIUDO	2.651	1.625	2.661	1	.103	14.168	.586	342.450
	CASADO	.876	.672	1.701	1	.192	2.402	.644	8.968

	MANUFACTURA	.353	.674	.275	1	.600	1.424	.380	5.335
	COMERCIO	.447	.548	.667	1	.414	1.564	.535	4.574
	TRAD_FAMILIAR	1.560	.986	2.501	1	.114	4.758	.688	32.882
	COMPLEM_ING_FAM	.730	.889	.674	1	.412	2.075	.363	11.860
	MEJORAR_ING	1.804	.932	3.749	1	.053	6.077	.978	37.747
	ENCONTRO_OP	.746	1.232	.367	1	.545	2.109	.189	23.575
	EJERCER_PROF	2.783	1.203	5.355	1	.021	16.165	1.531	170.677
	UNICAFOR_ING	1.443	1.043	1.915	1	.166	4.232	.549	32.657
	SINOP_EMPLEO	1.097	1.352	.658	1	.417	2.995	.212	42.417
Paso 8 ^a	Constante	.188	1.159	.026	1	.871	1.207		
	EDAD	-.018	.021	.751	1	.386	.982	.942	1.024
	GENERO	-1.298	.580	5.017	1	.025	.273	.088	.850
	PRIMARIA	-.984	.761	1.673	1	.196	.374	.084	1.660
	SECUNDARIA	-.475	.707	.452	1	.501	.622	.156	2.485
	PROFESIONAL	-.667	.655	1.037	1	.308	.513	.142	1.853
	UNION_LIBRE	.698	.874	.638	1	.425	2.010	.362	11.159
	DIVOR_SEPARADO	1.663	1.459	1.299	1	.254	5.273	.302	91.963
	VIUDO	2.553	1.612	2.510	1	.113	12.850	.546	302.436
	CASADO	.881	.670	1.725	1	.189	2.412	.648	8.975
	COMERCIO	.352	.517	.464	1	.496	1.422	.517	3.913
	TRAD_FAMILIAR	1.549	.984	2.480	1	.115	4.708	.684	32.387
	COMPLEM_ING_FAM	.713	.891	.640	1	.424	2.039	.356	11.688
	MEJORAR_ING	1.841	.930	3.920	1	.048	6.304	1.019	39.010
ENCONTRO_OP	.727	1.227	.351	1	.554	2.069	.187	22.913	
EJERCER_PROF	2.795	1.197	5.448	1	.020	16.357	1.565	170.940	
UNICAFOR_ING	1.510	1.035	2.126	1	.145	4.525	.595	34.431	
SINOP_EMPLEO	1.136	1.347	.711	1	.399	3.113	.222	43.614	
Paso 9 ^a	Constante	.184	1.156	.025	1	.874	1.202		
	EDAD	-.017	.021	.642	1	.423	.983	.943	1.025
	GENERO	-1.211	.555	4.770	1	.029	.298	.100	.883

Paso 10 ^a	PRIMARIA	-967	.759	1.623	1	.203	.380	.086	1.682
	SECUNDARIA	-383	.688	.310	1	.578	.682	.177	2.626
	PROFESIONAL	-609	.642	.898	1	.343	.544	.154	1.916
	UNION_LIBRE	.707	.871	.660	1	.417	2.028	.368	11.175
	DIVOR_SEPARADO	1.839	1.439	1.634	1	.201	6.292	.375	105.560
	VIUDO	2.391	1.556	2.362	1	.124	10.921	.518	230.330
	CASADO	.866	.666	1.692	1	.193	2.378	.645	8.773
	COMERCIO	.430	.499	.742	1	.389	1.537	.578	4.088
	TRAD_FAMILIAR	1.310	.886	2.184	1	.139	3.707	.652	21.063
	COMPLEM_ING_FAM	.500	.805	.385	1	.535	1.648	.340	7.982
	MEJORAR_ING	1.595	.817	3.806	1	.051	4.927	.993	24.455
	EJERCER_PROF	2.551	1.112	5.267	1	.022	12.822	1.451	113.287
	UNICAFOR_ING	1.272	.946	1.807	1	.179	3.566	.558	22.773
	SINOP_EMPLEO	.893	1.283	.485	1	.486	2.443	.198	30.187
	Constante	.247	1.147	.046	1	.829	1.280		
	EDAD	-.018	.021	.682	1	.409	.982	.942	1.025
	GENERO	-1.178	.551	4.575	1	.032	.308	.105	.906
	PRIMARIA	-.758	.654	1.346	1	.246	.468	.130	1.687
	PROFESIONAL	-.424	.545	.605	1	.437	.654	.225	1.906
	UNION_LIBRE	.630	.856	.542	1	.462	1.878	.351	10.055
	DIVOR_SEPARADO	1.814	1.428	1.615	1	.204	6.137	.374	100.780
	VIUDO	2.428	1.546	2.466	1	.116	11.339	.548	234.791
	CASADO	.792	.655	1.462	1	.227	2.208	.612	7.973
	COMERCIO	.421	.497	.719	1	.396	1.524	.575	4.037
	TRAD_FAMILIAR	1.248	.879	2.015	1	.156	3.482	.622	19.505
	COMPLEM_ING_FAM	.423	.789	.287	1	.592	1.526	.325	7.165
	MEJORAR_ING	1.483	.783	3.581	1	.058	4.404	.948	20.454
	EJERCER_PROF	2.405	1.075	5.002	1	.025	11.074	1.346	91.095
	UNICAFOR_ING	1.140	.905	1.586	1	.208	3.127	.530	18.440
	SINOP_EMPLEO	.757	1.264	.359	1	.549	2.132	.179	25.377

Paso 11 ^a	Constante	.211	1.147	.034	1	.854	1.234			
	EDAD	-.019	.021	.776	1	.378	.981	.941	1.023	
	GENERO	-1.251	.537	5.427	1	.020	.286	.100	.820	
	PRIMARIA	-.695	.644	1.166	1	.280	.499	.141	1.762	
	PROFESIONAL	-.395	.542	.531	1	.466	.674	.233	1.949	
	UNION_LIBRE	.511	.827	.382	1	.537	1.666	.330	8.420	
	DIVOR_SEPARADO	1.783	1.436	1.541	1	.214	5.947	.356	99.232	
	VIUDO	2.344	1.519	2.382	1	.123	10.425	.531	204.676	
	CASADO	.781	.657	1.414	1	.234	2.185	.603	7.920	
	COMERCIO	.403	.495	.664	1	.415	1.497	.567	3.950	
	TRAD_FAMILIAR	1.052	.801	1.728	1	.189	2.865	.596	13.761	
	MEJORAR_ING	1.279	.683	3.510	1	.061	3.593	.943	13.698	
	EJERCER_PROF	2.199	1.002	4.820	1	.028	9.019	1.266	64.241	
	UNICAFOR_ING	.943	.826	1.302	1	.254	2.567	.508	12.963	
	SINOP_EMPLEO	.534	1.185	.203	1	.652	1.706	.167	17.407	
	Paso 12 ^a	Constante	.505	1.008	.251	1	.616	1.657		
EDAD		-.017	.021	.673	1	.412	.983	.944	1.024	
GENERO		-1.262	.536	5.539	1	.019	.283	.099	.810	
PRIMARIA		-.664	.640	1.074	1	.300	.515	.147	1.807	
PROFESIONAL		-.357	.534	.447	1	.504	.700	.246	1.993	
UNION_LIBRE		.464	.815	.325	1	.569	1.591	.322	7.852	
DIVOR_SEPARADO		1.650	1.396	1.397	1	.237	5.208	.338	80.313	
VIUDO		2.206	1.480	2.223	1	.136	9.080	.500	165.032	
CASADO		.698	.631	1.223	1	.269	2.009	.583	6.918	
COMERCIO		.403	.495	.661	1	.416	1.496	.567	3.948	
TRAD_FAMILIAR		.982	.782	1.575	1	.210	2.669	.576	12.363	
MEJORAR_ING		1.227	.673	3.322	1	.068	3.410	.912	12.750	
EJERCER_PROF		2.145	.991	4.687	1	.030	8.538	1.225	59.509	
UNICAFOR_ING		.910	.824	1.219	1	.270	2.485	.494	12.504	
Paso 13 ^a		Constante	.550	.999	.303	1	.582	1.733		
		EDAD	-.017	.021	.706	1	.401	.983	.944	1.024
	GENERO	-1.275	.533	5.722	1	.017	.279	.098	.794	
	PRIMARIA	-.621	.634	.961	1	.327	.537	.155	1.861	

	PROFESIONAL	-340	.533	.409	1	.523	.711	.250	2.021
	DIVOR_SEPARADO	1.449	1.345	1.159	1	.282	4.257	.305	59.463
	VIUDO	2.025	1.441	1.975	1	.160	7.577	.450	127.695
	CASADO	.523	.552	.899	1	.343	1.687	.572	4.975
	COMERCIO	.412	.494	.696	1	.404	1.510	.573	3.977
	TRAD_FAMILIAR	.908	.766	1.405	1	.236	2.479	.552	11.122
	MEJORAR_ING	1.163	.660	3.102	1	.078	3.198	.877	11.661
	EJERCER_PROF	2.070	.973	4.526	1	.033	7.927	1.177	53.383
	UNICAFOR_ING	.912	.822	1.232	1	.267	2.490	.497	12.466
	Constante	.762	.922	.683	1	.409	2.142		
Paso 14 ^a	EDAD	-.018	.021	.771	1	.380	.982	.943	1.023
	GENERO	-1.277	.531	5.769	1	.016	.279	.098	.791
	PRIMARIA	-.496	.602	.679	1	.410	.609	.187	1.981
	DIVOR_SEPARADO	1.401	1.348	1.081	1	.299	4.059	.289	56.941
	VIUDO	2.159	1.425	2.296	1	.130	8.662	.531	141.405
	CASADO	.559	.546	1.050	1	.306	1.749	.600	5.096
	COMERCIO	.430	.494	.758	1	.384	1.537	.584	4.046
	TRAD_FAMILIAR	.884	.768	1.325	1	.250	2.421	.537	10.914
	MEJORAR_ING	1.103	.649	2.886	1	.089	3.013	.844	10.758
	EJERCER_PROF	2.007	.959	4.378	1	.036	7.440	1.135	48.750
	UNICAFOR_ING	.964	.818	1.391	1	.238	2.623	.528	13.026
	Constante	.656	.906	.525	1	.469	1.928		
Paso 15 ^a	EDAD	-.022	.020	1.240	1	.265	.978	.940	1.017
	GENERO	-1.309	.530	6.091	1	.014	.270	.095	.764
	DIVOR_SEPARADO	1.351	1.318	1.050	1	.305	3.862	.291	51.180
	VIUDO	2.235	1.435	2.425	1	.119	9.347	.561	155.723
	CASADO	.572	.542	1.111	1	.292	1.771	.612	5.128
	COMERCIO	.426	.494	.743	1	.389	1.531	.582	4.028
	TRAD_FAMILIAR	.829	.755	1.204	1	.272	2.290	.521	10.058
	MEJORAR_ING	1.018	.639	2.538	1	.111	2.769	.791	9.691
	EJERCER_PROF	1.982	.956	4.297	1	.038	7.255	1.114	47.245
	UNICAFOR_ING	.847	.795	1.136	1	.287	2.332	.491	11.067
	Constante	.789	.890	.784	1	.376	2.200		

Paso 16 ^a	EDAD	-.020	.020	1.038	1	.308	.980	.943	1.019	
	GENERO	-1.305	.526	6.143	1	.013	.271	.097	.761	
	DIVOR_SEPARADO	1.154	1.293	.797	1	.372	3.171	.252	39.958	
	VIUDO	2.059	1.404	2.150	1	.143	7.838	.500	122.906	
	CASADO	.527	.540	.951	1	.329	1.694	.587	4.886	
	TRAD_FAMILIAR	.807	.757	1.136	1	.286	2.241	.508	9.882	
	MEJORAR_ING	.943	.627	2.260	1	.133	2.568	.751	8.780	
	EJERCER_PROF	1.805	.931	3.759	1	.053	6.077	.980	37.666	
	UNICAFOR_ING	.763	.780	.958	1	.328	2.144	.465	9.883	
	Constante	.934	.867	1.161	1	.281	2.545			
Paso 17 ^a	EDAD	-.015	.019	.648	1	.421	.985	.949	1.022	
	GENERO	-1.307	.526	6.184	1	.013	.271	.097	.758	
	VIUDO	1.778	1.359	1.712	1	.191	5.920	.412	84.984	
	CASADO	.346	.505	.469	1	.493	1.414	.525	3.807	
	TRAD_FAMILIAR	.750	.750	1.002	1	.317	2.118	.487	9.205	
	MEJORAR_ING	.941	.628	2.247	1	.134	2.562	.749	8.768	
	EJERCER_PROF	1.908	.926	4.250	1	.039	6.740	1.099	41.352	
	UNICAFOR_ING	.862	.778	1.228	1	.268	2.369	.515	10.892	
	Constante	.887	.857	1.070	1	.301	2.427			
	Paso 18 ^a	EDAD	-.010	.017	.354	1	.552	.990	.957	1.024
GENERO		-1.322	.526	6.310	1	.012	.267	.095	.748	
VIUDO		1.464	1.273	1.323	1	.250	4.322	.357	52.356	
TRAD_FAMILIAR		.732	.742	.971	1	.324	2.078	.485	8.907	
MEJORAR_ING		1.042	.613	2.892	1	.089	2.834	.853	9.413	
EJERCER_PROF		1.940	.923	4.421	1	.035	6.961	1.141	42.483	
UNICAFOR_ING		.943	.778	1.468	1	.226	2.567	.559	11.796	
Constante		.884	.854	1.071	1	.301	2.420			
Paso 19 ^a		GENERO	-1.282	.519	6.096	1	.014	.277	.100	.768
		VIUDO	1.231	1.195	1.061	1	.303	3.425	.329	35.633
	TRAD_FAMILIAR	.804	.735	1.199	1	.274	2.235	.530	9.432	
	MEJORAR_ING	1.074	.610	3.103	1	.078	2.927	.886	9.671	
	EJERCER_PROF	2.010	.911	4.867	1	.027	7.462	1.251	44.491	
	UNICAFOR_ING	1.007	.769	1.714	1	.190	2.737	.606	12.360	
	Constante	.429	.374	1.319	1	.251	1.536			

Paso 20 ^a	GENERO	-1.251	.515	5.904	1	.015	.286	.104	.785
	TRAD_FAMILIAR	.708	.726	.950	1	.330	2.029	.489	8.424
	MEJORAR_ING	1.016	.603	2.840	1	.092	2.763	.847	9.010
	EJERCER_PROF	2.004	.906	4.891	1	.027	7.419	1.256	43.822
	UNICAFOR_ING	.910	.761	1.431	1	.232	2.485	.559	11.047
Paso 21 ^a	Constante	.503	.366	1.883	1	.170	1.654		
	GENERO	-1.114	.484	5.302	1	.021	.328	.127	.847
	MEJORAR_ING	.789	.548	2.074	1	.150	2.202	.752	6.445
	EJERCER_PROF	1.778	.869	4.183	1	.041	5.919	1.077	32.525
	UNICAFOR_ING	.703	.723	.946	1	.331	2.020	.490	8.328
Paso 22 ^a	Constante	.610	.350	3.034	1	.082	1.841		
	GENERO	-1.026	.469	4.795	1	.029	.358	.143	.898
	MEJORAR_ING	.632	.520	1.479	1	.224	1.882	.679	5.213
	EJERCER_PROF	1.622	.851	3.632	1	.057	5.065	.955	26.862
Paso 23 ^a	Constante	.692	.341	4.110	1	.043	1.997		
	GENERO	-.833	.434	3.680	1	.055	.435	.186	1.018
	EJERCER_PROF	1.386	.824	2.826	1	.093	3.997	.795	20.105
	Constante	.767	.335	5.226	1	.022	2.153		

a. Variables especificadas en el paso 1: EDAD, GENERO, PRIMARIA, SECUNDARIA, PROFESIONAL, DOCTORADO, PREPARATORIA, CARRERA_TECNICA, UNION_LIBRE, DIVOR_SEPARADO, VIUDO, CASADO, MANUFACTURA, COMERCIO, SERVICIOS, TRAD_FAMILIAR, COMPLEM_ING_FAM, MEJORAR_ING, ENCONTRO_OP, EJERCER_PROF, UNICAFOR_ING, SIN_ESCOL, HORARIO_FLEX, SINOP_EMPLEO.

Variables en la ecuación

	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95% C.I. para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 1 ^a EDAD	-.036	.023	2.344	1	.126	.965	.921	1.010
GENERO	-.123	.568	.047	1	.828	.884	.290	2.692
PRIMARIA	.223	1.879	.014	1	.906	1.250	.031	49.670
SECUNDARIA	.220	1.926	.013	1	.909	1.246	.029	54.346
PROFESIONAL	.219	1.910	.013	1	.909	1.245	.029	52.620
PREPARATORIA	1.113	1.947	.327	1	.567	3.045	.067	138.259
CARRERA_TECNICA	1.127	2.060	.299	1	.584	3.088	.054	175.075
UNION_LIBRE	1.236	.957	1.669	1	.196	3.442	.528	22.454
DIVOR_SEPARADO	2.531	1.667	2.305	1	.129	12.564	.479	329.576
VIUDO	3.545	1.713	4.281	1	.039	34.641	1.205	995.562
CASADO	1.928	.773	6.227	1	.013	6.875	1.512	31.255
MANUFACTURA	3.716	1.515	6.014	1	.014	41.084	2.109	800.440
COMERCIO	3.182	1.489	4.565	1	.033	24.083	1.301	445.840
SERVICIOS	2.634	1.459	3.259	1	.071	13.923	.798	242.881
TRAD_FAMILIAR	.367	1.008	.132	1	.716	1.443	.200	10.399
COMPLEM_ING_FAM	.992	.979	1.027	1	.311	2.697	.396	18.378
MEJORAR_ING	.946	.868	1.187	1	.276	2.575	.470	14.111
ENCONTRO_OP	1.404	1.152	1.483	1	.223	4.070	.425	38.956
EJERCER_PROF	2.490	1.248	3.978	1	.046	12.060	1.044	139.312
UNICAFOR_ING	.866	1.166	.552	1	.458	2.377	.242	23.341
SIN_ESCOL	-22.222	40192.970	.000	1	1.000	.000	0.000	
HORARIO_FLEX	1.795	1.600	1.259	1	.262	6.022	.262	138.653
SINOP_EMPLEO	1.781	1.429	1.553	1	.213	5.935	.361	97.661
Constante	-3.988	2.776	2.064	1	.151	.019		
Paso 2 ^a EDAD	-.035	.023	2.281	1	.131	.965	.922	1.011
GENERO	-.211	.561	.141	1	.707	.810	.269	2.433
PRIMARIA	.282	1.882	.022	1	.881	1.326	.033	52.997
SECUNDARIA	.209	1.928	.012	1	.914	1.233	.028	54.001

	PROFESIONAL	.286	1.910	.022	1	.881	1.331	.031	56.288
	PREPARATORIA	1.013	1.945	.271	1	.603	2.753	.061	124.681
	CARRERA_TECNICA	1.197	2.068	.335	1	.563	3.309	.057	190.684
	UNION_LIBRE	.970	.921	1.110	1	.292	2.638	.434	16.034
	DIVOR_SEPARADO	2.434	1.662	2.145	1	.143	11.410	.439	296.608
	VIUDO	3.485	1.714	4.136	1	.042	32.631	1.135	938.436
	CASADO	1.919	.766	6.279	1	.012	6.817	1.519	30.594
	MANUFACTURA	3.497	1.479	5.587	1	.018	33.007	1.817	599.598
	COMERCIO	3.099	1.467	4.463	1	.035	22.168	1.251	392.858
	SERVICIOS	2.614	1.441	3.291	1	.070	13.652	.810	229.953
	TRAD_FAMILIAR	.631	.990	.406	1	.524	1.879	.270	13.086
	COMPLEM_ING_FAM	1.152	.966	1.424	1	.233	3.165	.477	21.007
	MEJORAR_ING	1.125	.854	1.736	1	.188	3.082	.578	16.442
	ENCONTRO_OP	1.708	1.140	2.245	1	.134	5.519	.591	51.554
	EJERCER_PROF	2.635	1.242	4.503	1	.034	13.941	1.223	158.915
	UNICAFOR_ING	1.152	1.142	1.018	1	.313	3.166	.337	29.704
	HORARIO_FLEX	2.035	1.584	1.651	1	.199	7.652	.343	170.550
	SINOP_EMPLEO	1.928	1.401	1.895	1	.169	6.878	.442	107.148
	Constante	-4.058	2.752	2.174	1	.140	.017		
Paso 3 ^a	EDAD	-.036	.023	2.307	1	.129	.965	.922	1.010
	GENERO	-.220	.556	.156	1	.693	.803	.270	2.387
	PRIMARIA	.096	.784	.015	1	.902	1.101	.237	5.116
	PROFESIONAL	.094	.726	.017	1	.897	1.099	.265	4.563
	PREPARATORIA	.822	.821	1.002	1	.317	2.274	.455	11.371
	CARRERA_TECNICA	1.007	1.104	.832	1	.362	2.737	.314	23.837
	UNION_LIBRE	.979	.917	1.142	1	.285	2.663	.442	16.054
	DIVOR_SEPARADO	2.439	1.662	2.154	1	.142	11.464	.441	297.857
	VIUDO	3.446	1.669	4.261	1	.039	31.366	1.190	826.734
	CASADO	1.933	.756	6.537	1	.011	6.912	1.570	30.424

	MANUFACTURA	3.493	1.479	5.579	1	.018	32.899	1.812	597.288
	COMERCIO	3.095	1.466	4.455	1	.035	22.085	1.247	391.012
	SERVICIOS	2.611	1.441	3.286	1	.070	13.619	.809	229.283
	TRAD_FAMILIAR	.635	.989	.411	1	.521	1.886	.271	13.118
	COMPLEM_ING_FAM	1.143	.961	1.414	1	.234	3.136	.477	20.630
	MEJORAR_ING	1.122	.853	1.728	1	.189	3.071	.576	16.358
	ENCONTRO_OP	1.715	1.138	2.271	1	.132	5.558	.597	51.731
	EJERCER_PROF	2.642	1.240	4.542	1	.033	14.048	1.237	159.595
	UNICAFOR_ING	1.155	1.142	1.023	1	.312	3.175	.338	29.780
	HORARIO_FLEX	2.039	1.584	1.658	1	.198	7.686	.345	171.343
	SINOP_EMPLEO	1.926	1.401	1.889	1	.169	6.861	.440	106.945
Paso 4 ^a	Constante	-3.861	2.063	3.504	1	.061	.021		
	EDAD	-.035	.022	2.384	1	.123	.966	.924	1.009
	GENERO	-.203	.539	.142	1	.706	.816	.284	2.349
	PROFESIONAL	.045	.604	.005	1	.941	1.046	.320	3.419
	PREPARATORIA	.773	.721	1.150	1	.284	2.167	.527	8.911
	CARRERA_TECNICA	.955	1.020	.877	1	.349	2.600	.352	19.208
	UNION_LIBRE	.988	.915	1.166	1	.280	2.685	.447	16.124
	DIVOR_SEPARADO	2.450	1.657	2.186	1	.139	11.591	.450	298.269
	VIUDO	3.444	1.671	4.247	1	.039	31.319	1.184	828.615
	CASADO	1.933	.756	6.545	1	.011	6.911	1.572	30.388
	MANUFACTURA	3.495	1.477	5.597	1	.018	32.956	1.821	596.362
	COMERCIO	3.098	1.465	4.472	1	.034	22.144	1.255	390.842
	SERVICIOS	2.606	1.439	3.281	1	.070	13.548	.808	227.304
	TRAD_FAMILIAR	.619	.981	.398	1	.528	1.857	.271	12.709
	COMPLEM_ING_FAM	1.130	.956	1.398	1	.237	3.097	.475	20.176
	MEJORAR_ING	1.120	.853	1.722	1	.189	3.065	.575	16.324
	ENCONTRO_OP	1.678	1.097	2.341	1	.126	5.356	.624	45.964

	EJERCER_PROF	2.626	1.233	4.534	1	.033	13.818	1.232	154.966
	UNICAFOR_ING	1.139	1.135	1.008	1	.315	3.124	.338	28.873
	HORARIO_FLEX	2.041	1.583	1.662	1	.197	7.702	.346	171.566
	SINOP_EMPLEO	1.935	1.399	1.912	1	.167	6.923	.446	107.502
Paso 5 ^a	Constante	-3.845	2.057	3.493	1	.062	.021		
	EDAD	-.035	.022	2.382	1	.123	.966	.924	1.009
	GENERO	-.202	.539	.140	1	.708	.817	.284	2.351
	PREPARATORIA	.753	.666	1.279	1	.258	2.123	.576	7.828
	CARRERA_TECNICA	.938	.992	.894	1	.344	2.554	.366	17.846
	UNION_LIBRE	.989	.915	1.170	1	.279	2.690	.448	16.161
	DIVOR_SEPARADO	2.448	1.658	2.180	1	.140	11.568	.449	298.263
	VIUDO	3.419	1.634	4.378	1	.036	30.537	1.241	751.108
	CASADO	1.926	.749	6.619	1	.010	6.860	1.582	29.747
	MANUFACTURA	3.493	1.477	5.595	1	.018	32.869	1.820	593.718
COMERCIO	3.099	1.465	4.472	1	.034	22.168	1.255	391.721	
SERVICIOS	2.599	1.436	3.276	1	.070	13.456	.806	224.562	
TRAD_FAMILIAR	.618	.981	.396	1	.529	1.855	.271	12.699	
COMPLEM_ING_FAM	1.124	.952	1.394	1	.238	3.077	.476	19.886	
MEJORAR_ING	1.117	.853	1.716	1	.190	3.057	.575	16.267	
ENCONTRO_OP	1.666	1.084	2.361	1	.124	5.292	.632	44.329	
	EJERCER_PROF	2.633	1.229	4.588	1	.032	13.920	1.251	154.917
	UNICAFOR_ING	1.130	1.126	1.007	1	.316	3.096	.341	28.151
	HORARIO_FLEX	2.061	1.562	1.740	1	.187	7.851	.367	167.789
	SINOP_EMPLEO	1.932	1.399	1.909	1	.167	6.906	.445	107.113
Paso 6 ^a	Constante	-3.820	2.030	3.543	1	.060	.022		
	EDAD	-.034	.022	2.298	1	.130	.967	.925	1.010
	PREPARATORIA	.750	.666	1.269	1	.260	2.118	.574	7.813
	CARRERA_TECNICA	.966	.993	.948	1	.330	2.628	.376	18.387
	UNION_LIBRE	1.060	.897	1.398	1	.237	2.888	.498	16.750

	DIVOR_SEPARADO	2.532	1.650	2.353	1	.125	12.574	.495	319.315
	VIUDO	3.555	1.599	4.940	1	.026	34.981	1.522	803.880
	CASADO	1.960	.745	6.914	1	.009	7.099	1.647	30.598
	MANUFACTURA	3.558	1.471	5.853	1	.016	35.109	1.965	627.238
	COMERCIO	3.192	1.451	4.841	1	.028	24.335	1.417	417.917
	SERVICIOS	2.698	1.418	3.619	1	.057	14.843	.922	239.074
	TRAD_FAMILIAR	.599	.976	.377	1	.539	1.821	.269	12.326
	COMPLEM_ING_FAM	1.178	.940	1.569	1	.210	3.246	.514	20.494
	MEJORAR_ING	1.109	.847	1.712	1	.191	3.031	.576	15.959
	ENCONTRO_OP	1.605	1.068	2.256	1	.133	4.976	.613	40.386
	EJERCER_PROF	2.642	1.229	4.617	1	.032	14.037	1.261	156.224
	UNICAFOR_ING	1.117	1.121	.993	1	.319	3.055	.340	27.489
	HORARIO_FLEX	2.082	1.556	1.790	1	.181	8.017	.380	169.209
	SINOP_EMPLEO	1.961	1.410	1.934	1	.164	7.107	.448	112.756
	Constante	-4.107	1.886	4.740	1	.029	.016		
Paso 7 ^a	EDAD	-.035	.022	2.595	1	.107	.965	.924	1.008
	PREPARATORIA	.695	.656	1.121	1	.290	2.003	.554	7.246
	CARRERA_TECNICA	.899	.978	.844	1	.358	2.456	.361	16.705
	UNION_LIBRE	.953	.878	1.177	1	.278	2.592	.464	14.496
	DIVOR_SEPARADO	2.510	1.651	2.312	1	.128	12.310	.484	312.981
	VIUDO	3.405	1.558	4.773	1	.029	30.105	1.419	638.508
	CASADO	1.903	.735	6.703	1	.010	6.706	1.588	28.323
	MANUFACTURA	3.543	1.473	5.787	1	.016	34.578	1.928	620.164
	COMERCIO	3.238	1.452	4.972	1	.026	25.471	1.479	438.517
	SERVICIOS	2.694	1.418	3.607	1	.058	14.787	.917	238.369
	COMPLEM_ING_FAM	.866	.783	1.223	1	.269	2.377	.512	11.030
	MEJORAR_ING	.807	.684	1.390	1	.238	2.241	.586	8.569
	ENCONTRO_OP	1.312	.954	1.893	1	.169	3.714	.573	24.072

	EJERCER_PROF	2.317	1.099	4.440	1	.035	10.141	1.176	87.492
	UNICAFOR_ING	.835	1.020	.670	1	.413	2.305	.312	17.028
	HORARIO_FLEX	1.718	1.431	1.441	1	.230	5.575	.337	92.171
	SINOP_EMPLEO	1.630	1.292	1.592	1	.207	5.104	.406	64.186
Paso 8 ^a	Constante	-3.682	1.747	4.443	1	.035	.025		
	EDAD	-.035	.022	2.569	1	.109	.965	.924	1.008
	PREPARATORIA	.556	.624	.795	1	.373	1.744	.513	5.927
	CARRERA_TECNICA	.793	.958	.685	1	.408	2.209	.338	14.436
	UNION_LIBRE	.969	.876	1.224	1	.269	2.636	.473	14.673
	DIVOR_SEPARADO	2.729	1.694	2.595	1	.107	15.324	.553	424.332
	VIUDO	3.317	1.548	4.592	1	.032	27.569	1.327	572.600
	CASADO	1.882	.729	6.654	1	.010	6.564	1.571	27.419
	MANUFACTURA	3.313	1.421	5.437	1	.020	27.457	1.696	444.595
	COMERCIO	2.910	1.367	4.530	1	.033	18.360	1.259	267.722
	SERVICIOS	2.448	1.362	3.228	1	.072	11.560	.800	166.951
	COMPLEM_ING_FAM	.641	.729	.773	1	.379	1.898	.455	7.918
	MEJORAR_ING	.599	.631	.900	1	.343	1.820	.528	6.274
	ENCONTRO_OP	1.144	.927	1.523	1	.217	3.140	.510	19.329
Paso 9 ^a	EJERCER_PROF	2.063	1.054	3.834	1	.050	7.873	.998	62.115
	HORARIO_FLEX	1.463	1.397	1.097	1	.295	4.319	.279	66.745
	SINOP_EMPLEO	1.367	1.233	1.230	1	.267	3.924	.350	43.948
	Constante	-3.163	1.617	3.826	1	.050	.042		
	EDAD	-.033	.022	2.318	1	.128	.968	.928	1.009
	PREPARATORIA	.488	.618	.622	1	.430	1.629	.485	5.473
	UNION_LIBRE	.956	.873	1.198	1	.274	2.600	.470	14.390
	DIVOR_SEPARADO	2.988	1.660	3.238	1	.072	19.840	.766	513.951
	VIUDO	3.125	1.517	4.245	1	.039	22.771	1.164	445.296
	CASADO	1.817	.715	6.460	1	.011	6.152	1.516	24.973
	MANUFACTURA	3.390	1.436	5.571	1	.018	29.673	1.777	495.438

Paso 10 ^a	COMERCIO	2.979	1.383	4.639	1	.031	19.670	1.308	295.859	
	SERVICIOS	2.536	1.373	3.411	1	.065	12.630	.856	186.267	
	COMPLEM_ING_FAM	.699	.722	.939	1	.333	2.013	.489	8.281	
	MEJORAR_ING	.648	.628	1.066	1	.302	1.912	.559	6.546	
	ENCONTRO_OP	1.183	.927	1.628	1	.202	3.264	.530	20.099	
	EJERCER_PROF	1.999	1.049	3.632	1	.057	7.382	.945	57.691	
	HORARIO_FLEX	1.414	1.395	1.027	1	.311	4.112	.267	63.299	
	SINOP_EMPLEO	1.320	1.231	1.151	1	.283	3.744	.336	41.789	
	Constante	-3.245	1.621	4.006	1	.045	.039			
	EDAD	-.035	.021	2.743	1	.098	.965	.926	1.007	
	UNION_LIBRE	.868	.865	1.006	1	.316	2.382	.437	12.987	
	DIVOR_SEPARADO	2.981	1.688	3.119	1	.077	19.698	.721	538.089	
	VIUDO	3.024	1.508	4.020	1	.045	20.567	1.070	395.186	
	CASADO	1.742	.703	6.137	1	.013	5.709	1.439	22.656	
	MANUFACTURA	3.270	1.405	5.414	1	.020	26.313	1.675	413.459	
	Paso 11 ^a	COMERCIO	2.862	1.353	4.471	1	.034	17.492	1.233	248.216
		SERVICIOS	2.405	1.342	3.212	1	.073	11.074	.798	153.573
COMPLEM_ING_FAM		.570	.702	.659	1	.417	1.769	.447	7.003	
MEJORAR_ING		.556	.614	.820	1	.365	1.744	.523	5.808	
ENCONTRO_OP		1.135	.924	1.508	1	.219	3.111	.508	19.029	
EJERCER_PROF		1.889	1.047	3.255	1	.071	6.615	.849	51.515	
HORARIO_FLEX		1.173	1.360	.743	1	.389	3.232	.225	46.504	
SINOP_EMPLEO		1.217	1.192	1.041	1	.308	3.376	.326	34.925	
Constante		-2.796	1.494	3.502	1	.061	.061			
EDAD		-.038	.021	3.196	1	.074	.963	.924	1.004	
UNION_LIBRE		.796	.856	.864	1	.353	2.217	.414	11.878	
DIVOR_SEPARADO		2.881	1.657	3.026	1	.082	17.841	.694	458.642	
VIUDO		3.044	1.491	4.167	1	.041	20.979	1.129	389.852	
CASADO		1.764	.708	6.211	1	.013	5.834	1.457	23.350	

Paso 12 ^a	MANUFACTURA	3.215	1.410	5.197	1	.023	24.898	1.569	394.973
	COMERCIO	2.896	1.361	4.526	1	.033	18.105	1.256	260.944
	SERVICIOS	2.488	1.347	3.409	1	.065	12.035	.858	168.819
	MEJORAR_ING	.355	.561	.400	1	.527	1.426	.475	4.281
	ENCONTRO_OP	.967	.903	1.146	1	.284	2.629	.448	15.436
	EJERCER_PROF	1.626	.992	2.685	1	.101	5.082	.727	35.523
	HORARIO_FLEX	.963	1.333	.521	1	.470	2.618	.192	35.715
	SINOP_EMPLEO	1.019	1.170	.759	1	.384	2.771	.280	27.447
	Constante	-2.528	1.458	3.009	1	.083	.080		
	EDAD	-.037	.021	3.066	1	.080	.964	.924	1.004
	UNION_LIBRE	.684	.835	.672	1	.412	1.982	.386	10.176
	DIVOR_SEPARADO	2.920	1.645	3.151	1	.076	18.542	.738	465.982
	VIUDO	3.077	1.502	4.197	1	.040	21.689	1.143	411.741
	Paso 13 ^a	CASADO	1.730	.703	6.053	1	.014	5.641	1.422
MANUFACTURA		3.298	1.423	5.371	1	.020	27.063	1.663	440.286
COMERCIO		2.961	1.377	4.626	1	.031	19.321	1.300	287.034
SERVICIOS		2.542	1.362	3.482	1	.062	12.708	.880	183.554
ENCONTRO_OP		.876	.894	.959	1	.327	2.400	.416	13.842
EJERCER_PROF		1.504	.969	2.407	1	.121	4.500	.673	30.088
HORARIO_FLEX		.851	1.320	.416	1	.519	2.343	.176	31.168
SINOP_EMPLEO		.892	1.155	.596	1	.440	2.441	.254	23.499
Constante		-2.462	1.461	2.838	1	.092	.085		
EDAD		-.039	.021	3.403	1	.065	.962	.923	1.002
UNION_LIBRE		.637	.823	.598	1	.439	1.890	.377	9.490
DIVOR_SEPARADO		2.836	1.633	3.014	1	.083	17.040	.694	418.557
VIUDO		3.015	1.499	4.045	1	.044	20.389	1.080	385.044
CASADO		1.637	.681	5.775	1	.016	5.138	1.352	19.523
MANUFACTURA	3.343	1.423	5.521	1	.019	28.317	1.741	460.471	
COMERCIO	2.986	1.378	4.697	1	.030	19.815	1.331	295.100	
SERVICIOS	2.560	1.363	3.525	1	.060	12.931	.894	187.111	

Paso 14 ^a	ENCONTRO_OP	.855	.892	.919	1	.338	2.352	.409	13.514
	EJERCER_PROF	1.439	.958	2.257	1	.133	4.217	.645	27.566
	SINOP_EMPLEO	.864	1.152	.563	1	.453	2.373	.248	22.699
	Constante	-2.314	1.440	2.582	1	.108	.099		
	EDAD	-.038	.021	3.222	1	.073	.963	.924	1.003
	UNION_LIBRE	.605	.821	.542	1	.461	1.831	.366	9.158
	DIVOR_SEPARADO	2.807	1.571	3.191	1	.074	16.561	.761	360.317
	VIUDO	2.921	1.493	3.827	1	.050	18.563	.995	346.472
	CASADO	1.617	.683	5.609	1	.018	5.038	1.322	19.209
	MANUFACTURA	3.212	1.411	5.183	1	.023	24.839	1.563	394.627
	COMERCIO	2.880	1.369	4.426	1	.035	17.820	1.218	260.774
	SERVICIOS	2.431	1.354	3.225	1	.073	11.370	.801	161.450
	ENCONTRO_OP	.798	.890	.805	1	.370	2.222	.389	12.701
	Paso 15 ^a	EJERCER_PROF	1.402	.954	2.159	1	.142	4.064	.626
Constante		-2.177	1.425	2.333	1	.127	.113		
EDAD		-.038	.021	3.382	1	.066	.962	.924	1.003
DIVOR_SEPARADO		2.555	1.524	2.810	1	.094	12.874	.649	255.437
VIUDO		2.701	1.459	3.424	1	.064	14.889	.852	260.097
CASADO		1.357	.576	5.554	1	.018	3.883	1.257	11.999
MANUFACTURA		3.253	1.411	5.318	1	.021	25.877	1.629	410.952
COMERCIO		2.833	1.367	4.296	1	.038	16.995	1.166	247.613
SERVICIOS		2.462	1.354	3.307	1	.069	11.726	.826	166.495
ENCONTRO_OP		1.022	.848	1.454	1	.228	2.779	.528	14.634
EJERCER_PROF		1.295	.929	1.943	1	.163	3.649	.591	22.525
Constante		-1.899	1.374	1.909	1	.167	.150		
EDAD		-.032	.020	2.672	1	.102	.968	.932	1.006
DIVOR_SEPARADO		2.366	1.517	2.433	1	.119	10.650	.545	208.077
Paso 16 ^a	VIUDO	2.311	1.389	2.766	1	.096	10.082	.662	153.524
	CASADO	1.214	.548	4.905	1	.027	3.368	1.150	9.868
	MANUFACTURA	3.126	1.391	5.049	1	.025	22.793	1.491	348.514
	COMERCIO	2.933	1.352	4.706	1	.030	18.783	1.327	265.804
	SERVICIOS	2.383	1.338	3.171	1	.075	10.841	.787	149.392

	EJERCER_PROF	1.242	.922	1.815	1	.178	3.462	.569	21.085
Paso 17 ^a	Constante	-1.926	1.365	1.990	1	.158	.146		
	EDAD	-.033	.019	2.853	1	.091	.968	.931	1.005
	DIVOR_SEPARADO	2.367	1.471	2.589	1	.108	10.662	.597	190.473
	VIUDO	2.183	1.389	2.471	1	.116	8.871	.583	134.886
	CASADO	1.177	.541	4.734	1	.030	3.244	1.124	9.365
	MANUFACTURA	3.136	1.388	5.105	1	.024	23.013	1.515	349.533
	COMERCIO	2.948	1.348	4.779	1	.029	19.068	1.357	268.015
Paso 18 ^a	SERVICIOS	2.649	1.324	4.001	1	.045	14.139	1.055	189.530
	Constante	-1.878	1.364	1.895	1	.169	.153		
	EDAD	-.018	.017	1.184	1	.277	.982	.950	1.015
	DIVOR_SEPARADO	2.011	1.450	1.922	1	.166	7.468	.435	128.189
	CASADO	.798	.480	2.763	1	.096	2.222	.867	5.697
	MANUFACTURA	2.878	1.361	4.474	1	.034	17.777	1.235	255.850
	COMERCIO	2.739	1.323	4.286	1	.038	15.474	1.157	206.909
Paso 19 ^a	SERVICIOS	2.469	1.302	3.593	1	.058	11.807	.919	151.638
	Constante	-1.940	1.356	2.048	1	.152	.144		
	DIVOR_SEPARADO	1.903	1.453	1.715	1	.190	6.705	.389	115.631
	CASADO	.621	.445	1.941	1	.164	1.860	.777	4.454
	MANUFACTURA	2.669	1.336	3.991	1	.046	14.422	1.052	197.756
	COMERCIO	2.458	1.283	3.670	1	.055	11.676	.945	144.282
	SERVICIOS	2.273	1.280	3.153	1	.076	9.706	.790	119.272
Paso 20 ^a	Constante	-2.340	1.300	3.241	1	.072	.096		
	CASADO	.463	.434	1.139	1	.286	1.589	.679	3.717
	MANUFACTURA	2.206	1.227	3.233	1	.072	9.080	.820	100.549
	COMERCIO	2.020	1.175	2.954	1	.086	7.535	.753	75.390
	SERVICIOS	1.858	1.179	2.484	1	.115	6.411	.636	64.621
Paso 21 ^a	Constante	-1.767	1.179	2.246	1	.134	.171		
	MANUFACTURA	2.159	1.222	3.122	1	.077	8.667	.790	95.088
	COMERCIO	1.925	1.168	2.719	1	.099	6.857	.696	67.598
	SERVICIOS	1.705	1.165	2.140	1	.143	5.500	.560	53.986
	Constante	-1.386	1.118	1.537	1	.215	.250		

Paso 22 ^a	MANUFACTURA	.633	.581	1.190	1	.275	1.884	.604	5.879
	COMERCIO	.399	.455	.772	1	.380	1.491	.612	3.633
	Constante	.140	.306	.209	1	.648	1.150		
Paso 23 ^a	MANUFACTURA	.449	.542	.686	1	.407	1.567	.541	4.539
	Constante	.324	.225	2.068	1	.150	1.382		
Paso 24 ^a	Constante	.405	.204	3.946	1	.047	1.500		

a. Variables especificadas en el paso 1: EDAD, GENERO, PRIMARIA, SECUNDARIA, PROFESIONAL, PREPARATORIA, CARRERA_TECNICA, UNION_LIBRE, DIVOR_SEPARADO, VIUDO, CASADO, MANUFACTURA, COMERCIO, SERVICIOS, TRAD_FAMILIAR, COMPLEM_ING_FAM, MEJORAR_ING, ENCONTRO_OP, EJERCER_PROF, UNICAFOR_ING, SIN_ESCOL, HORARIO_FLEX, SINOP_EMPLEO.

Anexo 3. Resultados consolidados de las 200 regresiones

	B	Exp(B)	B	Exp(B)	B	Exp(B)
Regresión	Ejercer	Ejercer	Profesional	Profesional	Género	Género
1					-1.022	0.360
2					-1.158	0.314
3					-0.864	0.421
4					-0.864	0.421
5					-0.864	0.421
6					-0.953	0.386
7	1.726	5.618			-0.987	0.373
8					-1.504	0.222
9					-1.044	0.352
10					-1.212	0.298
11			-1.14	0.320	-1.097	0.334
12					-0.999	0.368
13	1.779	5.924	-1.341	0.262		
14					-0.932	0.394
15					-1.158	0.314
16	1.945	6.994				
17	1.575	4.831			-0.946	0.388
18			-1.14	0.320		
19					-1.022	0.360
20					-1.158	0.314
21					-0.864	0.421
22					-0.864	0.421
23					-0.864	0.421
24					-0.953	0.386
25	3.114	22.511				
26	1.726	5.618			-0.987	0.373
27					-0.864	0.421
28					-1.394	0.248
29					-0.999	0.368
30					-0.864	0.421
31	1.655	5.233				
32			-1.675	0.187	-1.039	0.354
33					-0.932	0.394
34	1.61	5.003			-1.025	0.359
35					-1.044	0.352
36					-1.212	0.298
37			-1.14	0.320	-1.097	0.334
38					-0.999	0.368
39					-0.932	0.394

40					-1.158	0.314
41	1.945	6.994				
42	1.575	4.831			-0.946	0.388
43			-1.025	0.359		
44					-1.044	0.352
45			-1.14	0.320	-1.097	0.334
46					-0.999	0.368
47	1.779	5.924	-1.34	0.262		
48					-0.932	0.394
49					-1.158	0.314
50	1.945	6.994				
51	1.575	4.831			-0.946	0.388
52			-1.025	0.359		
53					-1.044	0.352
54					-1.212	0.298
55			-1.14	0.320	-1.097	0.334
56					-0.999	0.368
57	1.779	5.924	-1.341	0.262		
58					-0.932	0.394
59	1.575	4.831	-1.025	0.359	-0.946	0.388
60			-1.025	0.359		
61					-1.044	0.352
62					-1.212	0.298
63			-1.14	0.320	-1.097	0.334
64					-0.999	0.368
65	1.779	5.924	-1.341	0.262		
66					-0.932	0.394
67					-1.158	0.314
68	1.945	6.994				
69	1.575	4.831			-0.946	0.388
70			-1.025	0.359		
71			-1.025	0.359		
72					-0.833	0.435
73	1.724	5.607			-1.269	0.281
74					-0.932	0.394
75	1.979	7.236	-1.927	0.146		
76					-0.864	0.421
77					-1.043	0.352
78					-0.932	0.394
79					-0.999	0.368
80					-0.926	0.396
81					-0.999	0.368
82					-1.022	0.360

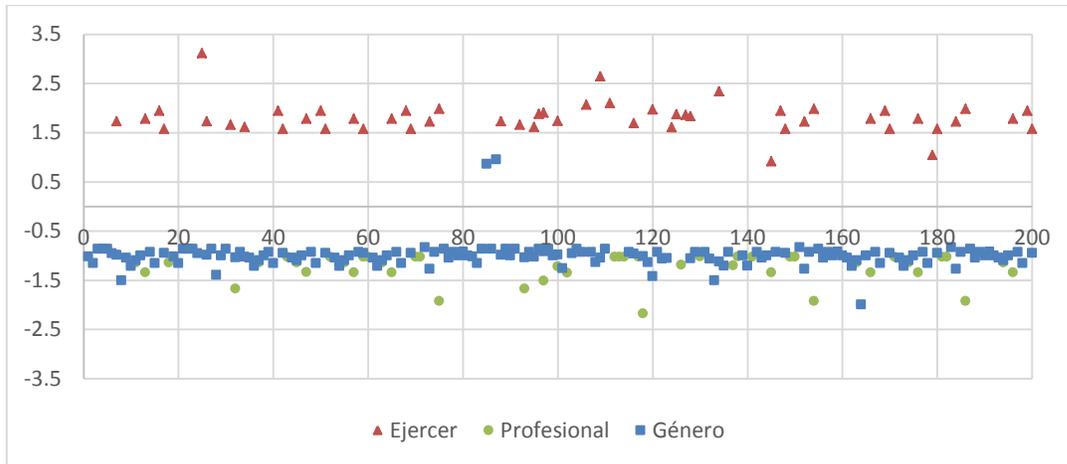
83					-1.158	0.314
84					-0.864	0.421
85					0.864	2.373
86					-0.864	0.421
87					0.953	2.593
88	1.726	5.618			-0.987	0.373
89					-0.864	0.421
90					-0.999	0.368
91					-0.864	0.421
92	1.655	5.233				
93			-1.675	0.187	-1.039	0.354
94					-0.932	0.394
95	1.61	5.003			-1.025	0.359
96	1.875	6.521			-0.866	0.421
97	1.903	6.706	-1.513	0.220	-0.915	0.401
98					-0.864	0.421
99					-0.999	0.368
100	1.734	5.663	-1.222	0.295	-0.983	0.374
101					-1.258	0.284
102			-1.35	0.259		
103					-0.955	0.385
104					-0.867	0.420
105					-0.932	0.394
106	2.064	7.877				
107					-0.932	0.394
108					-1.136	0.321
109	2.638	13.985			-1.043	0.352
110					-0.864	0.421
111	2.097	8.142				
112			-1.025	0.359		
113			-1.025	0.359		
114			-1.025	0.359		
115					-0.932	0.394
116	1.688	5.409			-0.964	0.381
117			-1.025	0.359		
118			-2.18	0.113	-1.016	0.362
119					-1.136	0.321
120	1.967	7.149			-1.423	0.241
121					-0.932	0.394
122					-1.067	0.344
123					-1.055	0.348
124	1.608	4.993				
125	1.868	6.475				

126			-1.189	0.305		
127	1.856	6.398				
128	1.833	6.253			-1.059	0.347
129					-0.932	0.394
130			-1.017	0.362		
131					-0.932	0.394
132					-1.067	0.344
133					-1.506	0.222
134	2.336	10.340			-1.124	0.325
135					-1.21	0.298
136					-0.932	0.394
137			-1.203	0.300		
138			-1.017	0.362		
139					-0.999	0.368
140					-1.206	0.299
141			-1.025	0.359		
142					-0.932	0.394
143					-1.044	0.352
144					-0.999	0.368
145	0.917	2.502	-1.341	0.262		
146					-0.932	0.394
147	1.945	6.994				
148	1.575	4.831			-0.946	0.388
149			-1.025	0.359		
150			-1.025	0.359		
151					-0.833	0.435
152	1.724	5.607			-1.269	0.281
153					-0.932	0.394
154	1.979	7.236	-1.927	0.146		
155					-0.864	0.421
156					-1.043	0.352
157					-0.932	0.394
158					-0.999	0.368
159					-0.926	0.396
160					-0.999	0.368
161					-1.044	0.352
162					-1.212	0.298
163			-1.14	0.320	-1.097	0.334
164					-1.999	0.135
165					-0.999	0.368
166	1.779	5.924	-1.341	0.262		
167					-0.932	0.394
168					-1.158	0.314

169	1.945	6.994				
170	1.575	4.831			-0.946	0.388
171			-1.025	0.359		
172					-1.044	0.352
173					-1.212	0.298
174			-1.14	0.320	-1.097	0.334
175					-0.999	0.368
176	1.779	5.924	-1.341	0.262		
177					-0.932	0.394
178					-1.158	0.314
179	1.041	2.832				
180	1.575	4.831			-0.946	0.388
181			-1.025	0.359		
182			-1.025	0.359		
183					-0.833	0.435
184	1.724	5.607			-1.269	0.281
185					-0.932	0.394
186	1.979	7.236	-1.927	0.146		
187					-0.864	0.421
188					-1.043	0.352
189					-0.932	0.394
190					-0.999	0.368
191					-0.926	0.396
192					-0.999	0.368
193					-1.044	0.352
194			-1.14	0.320	-1.097	0.334
195					-0.999	0.368
196	1.779	5.924	-1.341	0.262		
197					-0.932	0.394
198					-1.158	0.314
199	1.945	6.994				
200	1.575	4.831			-0.946	0.388

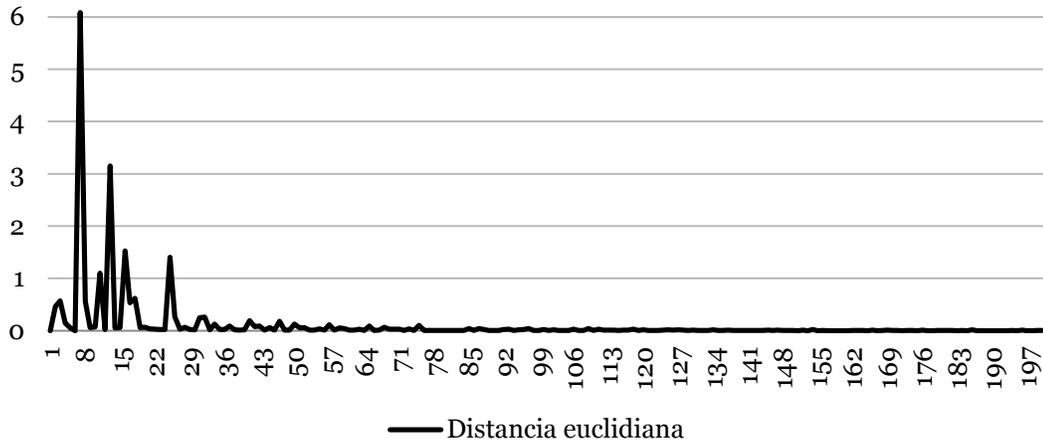
Anexo 4. Ejercicios de convergencia de las betas

Dispersión de los coeficientes beta de las variables *EJERCER*, *GÉNERO* y *PROFESIONAL*, en tres filas que traza la dispersión de los coeficientes y la posición de los valores arrojados para cada variable. Donde se muestra en el eje Y los valores obtenidos por las tres variables significativas, desde -3.5 a 3.5, así mismo, en el eje X se muestra el número de iteración.



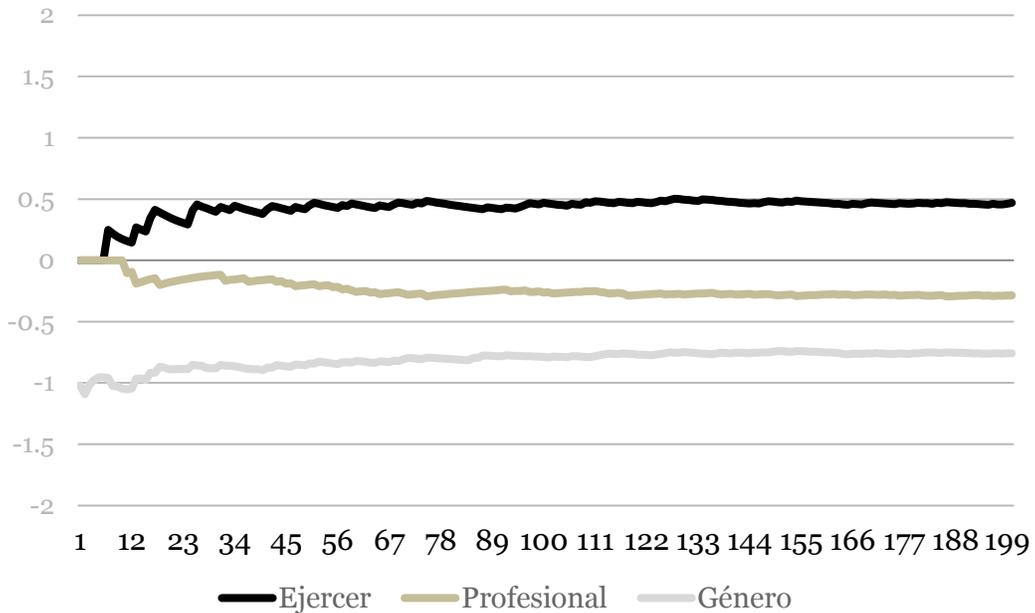
Dispersión de los coeficientes beta de las variables significativas.

Convergencia de la distancia euclidiana de las variables *EJERCER*, *GÉNERO*, y *PROFESIONAL*, en la que se aprecia con el paso de cada regresión la convergencia hacia cero, lo cual indica que existe una tendencia de comportamiento de las variables independientes significativas. En el eje Y se observa la distancia euclidiana de las variables mencionadas, mientras que en el eje X se indica el número de iteración, en el cual se muestra su tendencia hacia cero.



Convergencia de distancia euclidiana de las variables.

Comportamiento de las betas promediadas conforme se fueron añadiendo los valores de cada una de las 200 regresiones para las variables independientes significativas *EJERCER*, *GÉNERO* y *PROFESIONAL*, en lo que se puede observar la existencia de una tendencia de comportamiento de las variables. En el eje Y se observa el valor de las betas promedio y en el eje X se muestra el número de iteración.



Coefficientes beta promediados de las variables independientes.