

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES

PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS

**La relación entre pobreza y emprendimiento, a partir del análisis de las condiciones
de vida de las familias en México**

TESIS

Que como requisito parcial para obtener el grado de

Doctora en Ciencias Económicas

presenta

DIANA ELIZABETH MARTÍNEZ ELÍAS

Director

DR. JOSÉ GABRIEL AGUILAR BARCELÓ

Tijuana Baja California. Diciembre de 2016

DEDICATORIAS

A mi familia: Amanda, Agustín, Agustín Jr. y Carlos, por ser mi cimiento y la motivación de cada sueño en mi vida.

A mis amigos, por ser mi segunda familia y copartícipes en este proyecto ya sea moral o activamente: Eugenia Sánchez, Rubén García, Susej Ruiz, Martín Ibarra, Thalia Uribe, Bárbara Peña, Said Bugdud, Lavinia Cecora, Fabiola Romero, Vianney Palafox, Junior Alfredo Martínez, Oscar Iván Hernández, Ángel Rentería, Mayra Nava, Jaime García, Sergio López, Jessica Román y Lilia Cristina Morales. Por hacer este recorrido más ameno.

A la familia Hernández Gonzáles y Muñoz Gonzales por ser mi apoyo en momentos difíciles.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Autónoma de Baja California por la oportunidad de formarme dentro de sus aulas.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por apoyarme para formarme como Doctora en Ciencias Económicas.

Al Instituto Nacional de Estadística y Geografía y al Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social por los instrumentos e información proporcionados.

A mis profesores por el valioso conocimiento compartido y formación: Dr. Martín A. Ramírez Urquidy, Dr. Emilio Hernández Gómez, Dr. Ramón Castillo Ponce, Dr. Alejandro Mungaray Lagarda, Dr. Juan Manuel Ocegueda Hernández, Dra. Ana Isabel Acosta y Dr. José Gabriel Aguilar Barceló.

A la Doctora Michelle Taxis Flores por sus valiosos consejos para la realización de este documento.

A mi tutor, el Doctor José Gabriel Aguilar Barceló por su apoyo, consejos y guía en la elaboración del presente documento de investigación.

A mi sínodo por sus valiosas aportaciones para el mejoramiento de este documento.

A mis compañeros de Doctorado por la amistad y conocimientos compartidos: Lilia Cristina Morales, Jaime García, Mayra Nava, Hugo Acosta, Irasema Borbón, y Sofía Guzmán.

A mi estimado amigo Junior Alfredo Martínez Hernández por sus apreciables consejos y guía para la elaboración de esta tesis.

A David Uribe y Juan Luis Villareal por su tiempo y valiosa guía para el procesamiento y sistematización de las bases de datos.

A Lucy Torres por su valiosa guía e información sobre los instrumentos empleados en este documento.

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO 2. EL ROL DE LA MICROEMPRESA COMO PALIATIVO DE LA POBREZA Y PROVEEDOR DE BIENESTAR	23
2.1 ¿Qué es la pobreza?: Discusión en torno a su definición y dimensiones	23
2.2 La microempresa como estrategia familiar de trabajo y la reducción de la pobreza... 28	
2.2.1 El emprendimiento como compensación de las fallas en el mercado de trabajo y la pobreza: una opción de ingreso para las familias.....	28
2.2.2 La microempresa como una estrategia contra la pobreza de las familias	40
2.3 Tipos de microempresas: trabajos empíricos para América Latina y el mundo.....	41
CAPÍTULO 3. LA MICROEMPRESA DEL HOGAR COMO REDUCTOR DE LA POBREZA	48
3.1. Datos sobre condiciones socioeconómicas y condiciones de pobreza	50
3.2. Composición demográfica de los hogares en México: caracterización de la población en pobreza y no en pobreza.....	59
3.2.1. Características de las microempresas del hogar en México.....	61
3.3. La importancia de la microempresa familiar como un agente evasor de la pobreza de las familias mexicanas	64
3.4. Entre hogares dueños de microempresas, ¿quiénes son económicamente más propensos a estar mejor posicionados?.....	74

CAPÍTULO 4. CONCLUSIONES	84
BIBLIOGRAFÍA	89
ANEXO	96
A1. Características del Módulo de Condiciones Socioeconómicas 2014.....	96
A2. Base de datos <i>pobreza 2014</i> de CONEVAL.....	97
A3. Pobreza multidimensional: la metodología de CONEVAL 2014 hacia la inclusión de factores importantes que miden el bienestar de las personas en México.....	97

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Relación del MCS y <i>pobreza 2014</i>	53
Figura 2. Diagrama de relación de tablas del MCS	54
Figura 3. Ejemplo de clave única para integrantes del hogar	55
Figura 4. Estructura de las tablas del MCS unidas en una sola base de datos.....	57
Figura 5. Estructura final de la base de datos final del MCS tratada en <i>R programming</i>	58
Figura 6. Histograma de frecuencias para la variable <i>ed</i>	68
Figura 7. Histograma de frecuencias para la variable <i>tam</i>	69
Figura 8. Histograma de frecuencias para la variable <i>men</i>	70
Figura 9. Histograma de frecuencias para la variable <i>ocup</i>	71
Figura 10. Histograma de frecuencias para la variable <i>edaj</i>	72
Figura 11. Población en situación de pobreza multidimensional	102

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Demografía y tamaño del hogar	60
Tabla 2. Tipo de actividad económica de las microempresas	62
Tabla 3. Hogares pobres y no pobres según actividad económica de la microempresa del hogar	63
Tabla 4. Variables incluidas en el modelo <i>logit</i> de los determinantes de los hogares pobres en México	67
Tabla 5. Determinantes de los hogares pobres en México	73
Tabla 6. Variables incluidas en el modelo <i>logit</i> para hogares con microempresa del hogar	75
Tabla 7. Determinantes de pobreza entre hogares dueños de una microempresa 2014	78

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

La pobreza se encuentra presente en todos los países alrededor del mundo (Amorós y Cristi, 2010), por este motivo ha sido objeto de estudio y metas establecidas para la disminución de su incidencia, tal es el caso de su inclusión en las Metas de Desarrollo del Milenio como la meta número uno y cuyo objetivo estipula lograr la reducción de la mitad de las personas en el mundo que viven con menos de un dólar al día para el año 2015 (Naciones Unidas, 2015)¹. Además la literatura referente a la pobreza es vasta, así como lo es para las microempresas, no obstante, ambos temas han sido bastante estudiados de forma individual, tal que la literatura que se centra en ambos campos de estudio es incipiente aún.

Es por eso, que en el presente trabajo se analiza si los hogares que tienen una microempresa son menos propensos a ser hogares pobres, que aquellos que de hecho no tienen una; además se analizan las diferencias entre hogares dueños de microempresas que son pobres y aquellos que no lo son. De tal suerte, este trabajo parte de los microemprendimientos actuales (sólo aquellos familiares y que además son la actividad principal del hogar²) para determinar el nivel de pobreza de las familias que las operan, y conocer los factores que determinan este nivel de pobreza, es decir, si el nivel de pobreza

¹ En el mes de septiembre del año 2000, 198 países firmaron la declaración del milenio en donde se establecieron los objetivos de desarrollo del milenio entre los cuales está como primer objetivo lograr la disminución de la pobreza.

² Como actividad principal se entiende por aquella actividad económica llevada a cabo por el jefe del hogar para asegurar un ingreso común para el resto de los integrantes del mismo.

está determinado por las características demográficas de composición del hogar o por características de la empresa.

En términos generales, las microempresas son unidades económicas de pequeña envergadura y su análisis se extiende a diversos temas, algunos de ellos son la informalidad, subsistencia, microempresas en general, microempresas innovadoras, microempresas de emprendimiento, entre otras. Para el caso específico de este documento se identifican dos tipos, aquellas que denominaremos microempresas de “subsistencia o necesidad” y aquellas que denominaremos “microempresas emprendedoras”.

Como punto de partida, en este trabajo se asume que todos aquellos hogares que se encuentran en pobreza y tienen una microempresa, son dueños de una microempresa de subsistencia, en caso contrario, la microempresa del hogar se trata de una microempresa emprendedora. Se asume también, que los jefes del hogar tienen sólo dos opciones de empleo, la primera, ser contratado como trabajador asalariado, y la segunda, ser microempresario ya sea de una microempresa de subsistencia o emprendedora. Como la información de que se dispone es de corte transversal, se asume que las condiciones pasadas del hogar en cuanto a su situación de pobreza permanecen iguales que en períodos pasados a lo largo del tiempo.

Para Daniels (1999) las microempresas de “subsistencia o necesidad” hacen referencia a empresas surgidas bajo condiciones de pobreza, en las que las personas tienen pocas habilidades laborales y bajo capital humano que les permita encontrar un trabajo remunerado y estable, de tal suerte, esta situación lleva a las personas con dichas características a la decisión de emprender (Maloney, 2004; Amorós y Cristi, 2010).

Las microempresas de subsistencia como su nombre lo dice, son unidades económicas que se emprenden no con propósitos empresariales, sino que son emprendidas por cuestiones de necesidad, en tanto que las capacidades y capital humano de quienes las emprenden no son satisfactorias en el mercado laboral, por lo que el emprendimiento no es otra cosa más que la última opción que tienen dichas personas de emprender, lo que puede prometer al menos un ingreso a quienes las promueven (Daniels, 1990).

De aquellos emprendedores de microempresas de subsistencia existe evidencia de que se encuentran de forma más recurrente en los países en desarrollo y su surgimiento está relacionado con los niveles bajos de desarrollo humano de los países y desigualdad de ingresos (Amorós y Cristi, 2008).

La importancia que tienen las microempresas en las economías modernas con base en su representatividad en el tejido empresarial es evidente. Si bien la microempresa se asocia generalmente con actividades de bajo nivel agregado, en muchos casos se entiende que dichas unidades económicas ayudan a paliar la pobreza por fungir como una forma de creación de empleos y de obtención, al menos, de un sustento económico básico (Mungaray y Ramírez, 2007).

No obstante, los resultados de la literatura respecto al papel que juegan en la reducción de la pobreza estas unidades económicas de bajo valor agregado son divergentes (Daniels, 1999). En algunos casos, los propietarios de una microempresa son persistentemente pobres aún después de mucho tiempo de operarlas, mientras que en otros tantos, es justamente la microempresa la que ha ayudado a salir de esta condición o al menos, a aminorarla (Gulyani y Talukdar, 2010).

Así, aunque hay cierto acuerdo acerca de que las microempresas emplean a gran proporción de la fuerza de trabajo en países en desarrollo (Maloney, 2004; Mungaray y Ramírez, 2007; Amorós y Cristi, 2010; Gulyani y Talukdar, 2010), no hay un consenso respecto al impacto en el desarrollo personal de largo plazo de este tipo de emprendimientos (y los empleos que estos generan) y el desarrollo económico de las regiones; tampoco existe una única explicación de la forma en que la microempresa evita que se caiga en pobreza, o simplemente, cómo el emprendimiento puede garantizar un determinado nivel de bienestar económico y social.

Parte de la complejidad del análisis de las microempresas surge también del problema de su conceptualización y de la falta de una visión integral del papel que desempeñan en la economía³. Los vínculos entre microempresa y pobreza, y la direccionalidad de los mismos resultan todavía menos nítidos si se toma en cuenta que aquellos empleos que provienen en gran parte del sector microempresarial, se han venido concentrando mayoritariamente en el sector informal.

Algunos autores se han enfocado en el estudio de la microempresa como fuente de creación de empleos (Shaw, 2004; Eluhaiwe, 2005; Amorós y Cristi, 2010; Yaqub, 2012); En tanto que otros se han centrado en el efecto de la actividad microempresarial sobre el desarrollo económico (Acs y Storey, 2004; Karlsson, Friis y Paulsson, 2004; Schramm, 2004; Shane, 2009).

El primer grupo de autores arguye que la microempresa funge como origen de creación de nuevos empleos en los que las personas en pobreza encuentran una forma de

³ Así, se han mezclado desordenadamente en los juicios, la visión microeconómica y macroeconómica o la perspectiva individual y agregada.

adquirir ingresos, sin embargo, estas microempresas están determinadas por barreras de tipo geográfico, financieras y socioculturales; de tal suerte, no todas prometen actividades de crecimiento acompañadas de una solución a la pobreza, pero al menos ofrecen una forma de no empeorar dicha condición a través de las microempresas de subsistencia o la generación de empleos.

Shaw (2004) puntualiza que los emprendimientos de microempresas llevados a cabo por personas pobres tienen una menor esperanza de ingresar a ocupaciones prometedoras, por lo que eligen actividades de bajo valor agregado y con perspectivas de bajo crecimiento. Aunado a lo anterior, apunta que en zonas rurales las microempresas enfrentan severas restricciones de mercado e infraestructura por lo que es improbable que el emprendimiento de microempresas facilite la salida de la pobreza.

Por otra parte, sólo un escaso número de empresarios innovadores y de alto crecimiento causan un efecto positivo en el crecimiento económico (Shane, 2009). No obstante es preciso notar, que el impacto sobre la competencia, y en consecuencia la contribución de los esfuerzos empresariales para el crecimiento económico, puede diferir bastante entre regiones dentro de un mismo país (Lee, Florida y Acs, 2004).

Aunque existe una heterogeneidad significativa en la literatura que explora la relación entre el desarrollo económico y la actividad microempresarial, la mayor parte de los estudios en el campo coinciden en un hecho: el porcentaje de población que en cualquier momento podría estar considerando involucrarse en las actividades empresariales es mayor en las economías menos desarrolladas (Acs y Amorós, 2008).

En una posición contraria a la de Acs y Amorós (2008) autores como Naudé (2007) arguyen que no todas las actividades empresariales contribuyen al crecimiento económico, y que incluso la creación de riqueza no necesariamente implica la reducción sustancial de la pobreza. Por ejemplo, para Koshy y Prasad (2007), la microempresa es sólo un medio que ayuda al promotor a obtener un ingreso para subsistir y en el mejor de los casos para mantener a su familia, quizá por encima de la línea de pobreza.

Para Reynolds *et al.* (2005) la microempresa de subsistencia surge cuando los individuos no tienen mejores opciones de trabajos formales, que buscan desarrollar las actividades vinculadas al espíritu empresarial. Esta motivación surgiría gracias a que no encuentran una actividad adecuada a su perfil (aptitudes y habilidades) en el mercado formal de trabajo, siendo la creación de una microempresa su única opción subyacente (Daniels, 1999; Maloney, 2004; Amorós y Cristi, 2010). Para De Soto (1986), resultando estas empresas por sobrevivencia, como una respuesta a un entorno institucional débil.

A pesar de los esfuerzos por analizar el surgimiento de las microempresas con el desarrollo y crecimiento económico a nivel agregado, pocos estudios han revisado de forma integral el costo de la pobreza y la creación de microempresas como partes de un mismo fenómeno económico (Naudé, 2010; Amorós y Cristi, 2010).

Para Gulyani y Talukdar (2010), una manera de entender mejor los vínculos entre la pobreza y el sector microempresarial es partir de las condiciones del hogar del individuo en lugar de que sea la microempresa el objeto directo de análisis; desde esta óptica, sería más fácil examinar si las microempresas ayudan a los jefes del hogar a salir de la pobreza.

Para Nayaran *et al.* (2000), gracias a un estudio realizado para el Banco Mundial⁴, la pobreza es en esencia multidimensional. Se requiere de que la medición incluya dimensiones específicas ya que no es suficiente (dando lugar a medidas ineficientes) con observar el ingreso para medir la pobreza que se intenta reducir o el bienestar que se intenta incrementar (Alkire, 2002, Jahan, 2002).

Para el estudio de la relación entre microempresa y los hogares pobres, lo primero que debería condensarse es la definición de lo que es una microempresa y de lo que es un hogar pobre (partiendo del supuesto de que el individuo que promueve la microempresa es integrante de un hogar). En este sentido, los gobiernos de muchos países han hecho un esfuerzo por caracterizar a las microempresas locales por su tamaño o sector de participación, entre otros; así como por definir y medir la pobreza.

Para el efecto del análisis de la relación entre los hogares pobres y la microempresa, se utiliza la medida de pobreza multidimensional y el ingreso menor a la línea de bienestar, ambas propuestas por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) en el 2014. La primera, incluye dos dimensiones importantes para el desarrollo y bienestar de los individuos, como lo son por un lado el bienestar económico y, por el otro, los derechos económicos, sociales, culturales y ambientales; la segunda implica una medida monetaria gracias a la cual se determina si un hogar tiene recursos pecuniarios suficientes para acceder a una canasta básica.

En otro orden de ideas, las dificultades de conceptualización de la microempresa inician desde la consideración de su propia naturaleza que es heterogénea, lo cual tiene un

⁴ Cuyo título es *Voices of the poor: Can anyone hear us.*

impacto en el tipo de actividades que desarrollan, la forma de operar, la obtención y uso del capital, el estatus de formalidad que mantienen y la formación de nivel de capital humano que demandan, entre otras. Dicha heterogeneidad hace un poco más complejo su estudio, y por consiguiente el análisis de su contribución a la economía de los individuos y de las familias (González, 2005), hecho que se exagera cuando se incluye en el análisis la variable pobreza.

Esta heterogeneidad provoca que no sea común encontrar clasificaciones de empresa desde una perspectiva multidimensional, sino más bien argumentaciones acerca de cuál debe ser el principal o los principales criterios (unos cuantos) para diferenciarlas. Así, algunas instituciones definen técnicamente a la microempresa en función de su tamaño, particularmente, por el número de empleados (INEGI, 2013); otros, añaden a lo anterior, el sector económico de operación y el capital invertido⁵; otras argumentan que es la situación de formalidad la que diferencia los comportamientos entre unas y otras, por ejemplo, asociando la informalidad con la categoría de microempresas de subsistencia (Koshy y Prasad, 2007). Finalmente, otros le dan más peso a la forma de la asociación empresarial, de donde surge la figura de la microempresa familiar (United Nations Development Programme, 2010).

En México, cerca de seis de cada 10 empleos son informales y, en su mayoría, generados por empresas de menos de cinco trabajadores (Banco Mundial, 2014). Para el año 2010, según datos del INEGI, en México había 8.35 millones de microempresas, de las cuales 50.07% era lideradas por hombres y el resto por mujeres (INEGI, 2013). Además,

⁵ De acuerdo con las Reglas de Operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) para el ejercicio fiscal 2013 (Diario Oficial de la Federación). Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5289919&fecha=28/02/2013.

tan solo 1.27 millones eran microempresas empleadoras; mientras que 7.08 millones eran trabajadores por cuenta propia.

En la presente investigación se toma como base la literatura referente a las microempresas de subsistencia y las microempresas de forma general para dar paso a las siguientes definiciones acuñadas de forma específica para este análisis, de tal forma, se denomina a la “microempresa de sobrevivencia” como una pequeña organización mediante la que se intenta asegurar condiciones de vida mínimas e indispensables de las personas que las emprenden y los hogares de los que dependen. Ésta surge como respuesta a estímulos de precariedad y necesidad económica apremiante en el ámbito social y del hogar, además de que funge como una solución al desempleo, bajo nivel de capital humano, habilidades y situaciones de pobreza de los jefes del hogar.

Como “microempresas emprendedoras”, se entiende a aquellas unidades económicas que no surgen bajo una situación de necesidad, sino que nacen auténticamente de una actividad emprendedora, surgiendo de una planeación y estudio de los mercados a los que van dirigidas para la producción de bienes o servicios y ofertarlos en un mercado específico, su propósito original está planteado para la obtención de beneficios, así, el jefe del hogar que las opera, hace una distinción entre beneficios y sueldos substraídos de la misma.

Ambos tipos de microempresas, de “subsistencia y emprendedoras”, forman parte de las “microempresas del hogar”, que son todas aquellas microempresas organizadas, creadas y administradas por el “jefe del hogar” entendidas como el principal sustento del hogar. Evidentemente en cualquiera de los dos tipos de microempresas aquí presentadas

(microempresas del hogar), existe un tomador de decisiones, que en el caso de este trabajo se denominará “jefe del hogar”, entendido como sinónimo de emprendedor, ya que se trata de la figura que toma decisiones dentro del hogar, y se trata también de la figura que toma las decisiones dentro y para la microempresa desde el momento y situación de su surgimiento, como del tipo de actividad económica a la que se dedica la empresa, la gestión del capital de operación inicial, situación de formalidad, localización de la empresa, entre otras.

Conforme a las definiciones planteadas y respecto del planteamiento acerca de las posibles relaciones entre el grado de pobreza y surgimiento u operación de microempresas del hogar, se presentan las siguientes como preguntas de investigación:

- i. ¿Qué características tiene un hogar pobre?
- ii. ¿Cuál es la propensión al emprendimiento para los integrantes de un hogar en condiciones de pobreza monetaria en México?
- iii. ¿Hasta qué punto los hogares con microempresa pueden alcanzar un nivel de bienestar distinto del conseguido con otro tipo de trabajos, en un entorno original de pobreza?
- iv. ¿Cuál es la probabilidad de que un hogar que tenga una microempresa de subsistencia logre superar el umbral de pobreza de forma sostenida a través de la misma?

Para contestar las preguntas anteriores, en esta investigación se aborda el análisis de la microempresa desde la perspectiva de la aportación empírica de Gulyani y Talukdar (2010), la cual analiza su impacto sobre la situación de pobreza de las familias tomando como objeto de análisis principal al hogar. Una manera de investigar a nivel micro la

relación entre la microempresa y la pobreza es a través de su estudio a nivel de hogar; en este caso se plantean tres objetivos concatenados:

- i. Analizar el estado de la pobreza de los hogares mexicanos (asociado a la calidad de la vivienda);
- ii. Examinar los empleos que tienen los jefes del hogar de los hogares pobres.
- iii. Analizar el vínculo existente entre microempresas y pobreza a través del surgimiento del emprendimiento como forma de sustento.

En caso de que la microempresa sea un medio para que los propietarios y sus hogares, originalmente en situación de pobreza, puedan compensar esta situación y asegurar un determinado estándar básico de calidad de vida en materia de vivienda, servicios, acceso a educación, alimentación, etc., se esperaría encontrar que:

- i. las diferencias entre los hogares pobres y no pobres, se deben a factores asociados a la calidad del capital humano y otras características de los individuos (tales como edad, escolaridad, y sexo).
- ii. tal como ocurre en la investigación de Gulyani y Talkudar (2010), los hogares pobres, en lo que se refiere a sus integrantes mayores de quince años, se caractericen por estar desempleados o tener una actividad laboral irregular o casual, o un negocio propio.
- iii. que se puede hacer una diferenciación entre hogares pobres y no pobres sustentada en el número de miembros del hogar, su grado de escolaridad y tipo de empleo (cuando aplique), el área de residencia (rural o urbana), y con la presencia o no de emprendimiento entre los mismos.
- iv. bajo el supuesto de que el entorno del mercado laboral condiciona la pobreza de los hogares, un hogar que tenga una microempresa del hogar es menos propenso a ser pobre que aquel que no la tiene (independientemente de las condiciones

familiares anteriores al establecimiento de la microempresa o las razones para poner en operación dicha microempresa).

El punto de partida del análisis consiste en examinar, con ayuda de estadística descriptiva, los tipos opciones de ingreso principal de los hogares, es decir, si el jefe del hogar es asalariado o microempresario, diferenciándolos según las condiciones de pobreza y analizando, a la vez, aspectos de la zona geográfica (rural y urbana) a la que pertenece el hogar y de los individuos que lo componen. Lo anterior, ayudará a determinar qué tanto es la empresa la que ayuda a proveer bienestar (medido por ingreso y seguridad médica y social) a los hogares en los que el principal ingreso proviene de una microempresa en el hogar.

Particularmente, se emplean dos modelos *logit* para conocer la naturaleza del fenómeno que se estudia. El primero, analiza hasta qué punto una microempresa del hogar puede paliar la pobreza monetaria frente a la opción de que el jefe de familia sea subordinado. El segundo, analiza las diferencias entre hogares pobres y no pobres dueños de microempresas.

El análisis de la microempresa y la relación con la pobreza está enfocado a nivel hogar, es decir, la base de datos disponible contiene información para cada hogar en México y aspectos como las opciones de empleo y aspectos demográficos del hogar.

Los factores relacionados con la empresa, tales como, el acceso al crédito, la escala productiva, la calidad o nivel de habilidad de la mano de obra, las características del empresario, el sector económico de operación, las instalaciones (infraestructura) y la antigüedad de la empresa, son importantes para comprender su rendimiento. No obstante,

en este análisis sobre el funcionamiento de las microempresas y su relación con la pobreza, no sólo se pretende examinar “factores relacionados con la empresa”, sino también estudiar el efecto de otros factores tales como “factores relacionados con la vivienda” de los microempresarios.

Los “factores relacionados con la vivienda” estarán referidos a las variables asociadas a las condiciones de vida del jefe de familia, incluyendo la calidad de la estructura de la vivienda, y el acceso a los servicios, tales como la electricidad, el agua, la ubicación y otras características similares.

Se destacan dos contribuciones principales en el presente estudio. En primer lugar, se hace una contribución empírica (a través de estimaciones estadísticamente robustas) relacionada con la naturaleza y el papel de la actividad microempresarial en México, incluyendo un análisis de los hogares por su nivel de pobreza. En segundo lugar, se confirma el valor metodológico de la utilización de información relacionada con el hogar (y no sólo de los aspectos de la empresa) como unidad de análisis y para determinar el papel de las microempresas tiene como paliativo de la pobreza.

El documento está estructurado de la siguiente manera. En el primer capítulo se desarrolla el debate referente a la teoría y evidencia empírica de la participación e injerencia de las microempresas en el combate a la pobreza. En el segundo capítulo se describen los datos, los modelos empleados y los resultados. Finalmente, el tercer capítulo presenta las conclusiones, alcances y limitaciones del análisis.

CAPÍTULO 2. EL ROL DE LA MICROEMPRESA COMO PALIATIVO DE LA POBREZA Y PROVEEDOR DE BIENESTAR

Organizaciones internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) han reconocido el rol positivo que las microempresas pueden jugar en el tema de la pobreza (Yaqub, 2012). Para hacer un análisis del vínculo entre la microempresa del hogar y la pobreza es necesario abordar los elementos clave que permitan entender el concepto de pobreza partiendo de la literatura respecto al tema, así como lo relativo a las investigaciones empíricas que tratan sobre los alcances de la microempresa en el hogar como paliativo de la pobreza.

En este trabajo se tratará específicamente de las microempresas del hogar debido a que interesa conocer la forma en que éstas inciden en la condición de pobreza de los hogares ya que, finalmente son estos quienes la padecen, y es por tal motivo que el análisis se centra en ellos y en cómo la tenencia de una microempresa del hogar determina cierto nivel de propensión a ser menos pobres que si no se tuviera.

2.1 ¿Qué es la pobreza?: Discusión en torno a su definición y dimensiones

De entrada, se debe reconocer que el punto de partida para toda investigación es definir los conceptos clave que guían la misma; sin embargo, definir pobreza no es una tarea sencilla. Basta decir que la palabra “pobreza” comprende desde una situación de una persona que

padece hambre, hasta la falta de vivienda; está presente en el enfermo que no tiene los medios económicos para ser atendido por un médico; se manifiesta en aquel que es analfabeta y no tiene acceso a la educación; es no tener una fuente de ingresos y temer por el futuro; incluso, está cuando existe falta de representación y libertad (World Bank, 2009).

Desde una perspectiva unidimensional, el estar en pobreza se suele simplificar a cruzar o estar por debajo de un umbral o línea que representa el ingreso mínimo necesario para adquirir una canasta de bienes considerados indispensables; esta aproximación permite identificar a la población que carece de las condiciones necesarias para satisfacer sus necesidades básicas, cuando estas necesidades pueden ser cubiertas a través de los mercados de bienes y servicios (Boltvinik, 2013).

Unos de los trabajos precursores de la multidimensionalidad de la pobreza fueron los de Amartya Sen (1981 y 1999), en los que se establece que la pobreza no es sólo un fenómeno pasivo desde el punto de vista de los individuos sino que tiene que ver con la capacidad de estos para mantenerse o salir de ella. Para Sen (1981) la pobreza tiene que ver en primer lugar con la satisfacción de las “necesidades primarias” a través del ingreso; pero, en segundo lugar, una vez cubiertas sus necesidades primarias, para determinar de forma integral la pobreza de un individuo es necesario tener en cuenta las capacidades.

La pobreza de capacidades se refiere a las situaciones por las cuales un individuo no tiene acceso a las mismas oportunidades laborales que otro que logró un cierto nivel educativo o que nació en una familia con un mayor patrimonio y que podrá acceder a otro tipo de empleos mejor remunerados y con mayor proyección de desarrollo.

Según lo planteado por Sen (1981 y 1999), es deseable que cada economía diseñe una medida de pobreza adecuada a los requerimientos incluso culturales de su propio país; por lo que una metodología genérica resultaría poco objetiva. Para Dreze (1990) la relación entre la pobreza de ingresos y de capacidades existe ya que los ingresos y las capacidades van de la mano. El ingreso de una persona mejora sus capacidades en general y viceversa. No es sólo el caso de que ciertos productos de primera necesidad como la educación y salud mejoren la calidad de vida y las capacidades de forma directa, sino que también aumentan la capacidad de una persona para estar libre de la pobreza de ingresos (Sarshar, 2010).

Para autores como Nayaran *et al.* (2000) el complejo fenómeno de la pobreza abarca dimensiones que van desde el problema económico que representa el ingreso insuficiente, hasta las demás privaciones que acarrea en el ámbito psicológico, social y político de los individuos que la padecen. La pobreza entonces, estaría asociada a condiciones de vida que vulneran la dignidad de las personas, limitando sus derechos y libertades fundamentales, impidiendo la satisfacción de sus necesidades básicas e imposibilitando su plena integración social (CONEVAL, 2014).

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) coincide con Amartya Sen respecto a que la pobreza se refiere a la ausencia total de oportunidades; es decir, ingresos limitados e insuficientes que causan desnutrición, hambre, analfabetismo y falta de educación (Sarshar, 2010).

Autores como Sen (1981), Alkair (2002), Alkire y Foster (2008), entre otros, identifican posibles dimensiones para medir el desarrollo humano y bienestar, que son los aspectos que se busca fortalecer en la vida de las personas al disminuir la pobreza. Así

comienza una serie de estudios en los que se intenta medir la pobreza como un conjunto de dimensiones que dan forma al nivel de bienestar mínimo aceptable de las personas y que su medición no sólo depende de un monto determinado de ingresos.

Así, en la actual discusión, el papel del ingreso *per cápita*, sería necesario pero insuficiente como *proxy* de bienestar (Boltvinik, 2010). Un argumento sólido a favor de la consideración multidimensional es que el concepto de pobreza debe asegurar epistemológica y empíricamente que la salida de tal situación mejorará el desarrollo humano y eventualmente incrementará el bienestar de la población.

Para CONEVAL, desde una perspectiva multidimensional, la pobreza se manifiesta en una serie de carencias definidas en múltiples dominios, como los de las oportunidades de participación en las decisiones colectivas, los mecanismos de apropiación de recursos o las titularidades de derechos que permiten el acceso al capital físico, humano y social, entre otros.

Para Altimir (1979), con una visión más humanista, la pobreza es una situación donde prevalece la desnutrición, precarias condiciones de vivienda, bajo nivel educativo, malas condiciones sanitarias, inserción inestable en el aparato productivo, actitudes de desaliento, anomia y poca participación en los mecanismos de integración social. Para Koshy y Prasad (2007) la pobreza engloba dimensiones que incluyen el acceso a la educación y servicios de salud, condiciones de higiene y capital humano, entre otras. Por otro lado, para Schubert (1995), la pobreza implica necesidades alimentarias insatisfechas, mortalidad infantil, baja esperanza de vida, carencia de agua potable, servicios de salud deficientes, viviendas en

condiciones infrahumanas y falta de participación activa en los procesos de toma de decisiones.

Desde un punto de vista correctivo, Arriagada (2005) indica que este fenómeno debe de abordarse desde una perspectiva multifacética y relacional en la que, se deben considerar aspectos dirigidos a incrementar el bienestar de forma directa como el ingreso, el acceso a servicios o bienes gubernamentales gratuitos o subsidiados, la propiedad o derechos sobre activos para uso o consumo básico, el nivel educativo, el capital humano, y en general todas las dimensiones que en conjunto fortalecen la autonomía de las personas.

Kurcyn y Gutiérrez (2009) señalan que la pobreza se asocia con la imposibilidad de disfrutar diversos satisfactores esenciales, muchos de los cuales deberían ser provistos por el Estado, tales como el acceso a servicios de saneamiento o la seguridad pública, los cuales deberían ser considerados parte fundamental de los derechos humanos, económicos, sociales y culturales de las personas.

Como se ve en estos intentos por definir la pobreza, la discusión hoy en día ya no está en el estudio de los niveles de ingreso (que no dejan de ser importantes) sino en el de la correcta ponderación y la determinación del impacto en el bienestar de la falta de diversas capacidades necesarias para el desarrollo integral del individuo. Antes del aporte nodal de Sen (1981), la medición de la pobreza sólo se enfocaba en variables como el ingreso o gasto de los hogares o individuos; sin embargo en los últimos años, han surgido una serie de esfuerzos por parte de la academia, gobiernos y organismos de cooperación por definir los elementos de la pobreza de una forma más heurística en la que todos los aspectos con los que se asocia, sean considerados también en su medición (Amorós y Cristi, 2010).

Lo anterior tiene la intención de que las políticas de apoyo asociadas tengan un mayor impacto en la consecución de que los individuos puedan alcanzar una vida digna y un desarrollo personal equilibrado y participativo con base en las oportunidades de desarrollo individual. Repasar cómo se mide y conceptualiza la pobreza parte de las principales economías e instituciones permitirá que el análisis de su relación con el emprendimiento se lleve a cabo correctamente y se elijan las variables más adecuadas para su estudio.

2.2 La microempresa como estrategia familiar de trabajo y la reducción de la pobreza

2.2.1 El emprendimiento como compensación de las fallas en el mercado de trabajo y la pobreza: una opción de ingreso para las familias

En las últimas décadas se ha observado un deterioro en las condiciones de vida de amplios sectores de la población. Entre los factores que explican esta situación se encuentran aquellos vinculados con los cambios en el mercado de trabajo, específicamente, la pérdida de calidad del empleo y el aumento creciente del desempleo abierto (Escobar y Guaygua, 2008).

A lo anterior se han sumado aspectos que también contribuyeron al fenómeno, tales como los recurrentes periodos de crisis durante los años setenta y ochenta; de esta manera, el autoempleo ha fungido como una estrategia para allegarse de recursos monetarios, dando lugar al surgimiento de un gran número de microempresas unipersonales –o con unos cuantos empleados o ayudantes generalmente miembros de la familia–, que en la mayoría de los casos permite alcanzar el sustento familiar cotidiano (INEGI, 2013).

Actualmente las microempresas son prevalentes en muchos países en desarrollo (Daniels, 1999) como es el caso de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe donde que existe una elevada presencia de empresas de pequeña envergadura, y se estima que existen alrededor de 11 millones de unidades económicas que cuentan como máximo con un trabajador además del dueño, y cerca de 76 millones de personas que trabajan por cuenta propia, representando un 28% del empleo de la zona.

En situaciones de coyuntura que involucren el deterioro en las condiciones de vida, bienestar, y situación de pobreza es cuando se pone a prueba la capacidad de reacción de los individuos y se hace más aguda la evaluación de sus opciones en la búsqueda del mejoramiento de la situación por la que están pasando. Esta respuesta es tomada en el ámbito del hogar pues es justamente la satisfacción de las necesidades básicas de la familia, la primera gran meta a lograr. Para Salvia (1995) los individuos no se enfrentan solos al mercado laboral ni deciden de manera individual su participación en el mercado de trabajo, sino que lo hacen por necesidad, condiciones de oportunidad y proyectos de vida de los grupos domésticos a los que pertenecen.

Evidentemente, los cambios en los mercados de trabajo no afectan a todos los hogares por igual; tiene lugar un complejo proceso social en el cual los factores del hogar y del mercado interactúan como oportunidades y restricciones (Escobar y Guaygua, 2008). Siendo el hogar una organización estructurada a partir de relaciones sociales entre individuos que comparten una misma residencia y organizan en común su economía cotidiana (Lépore y Salvia, 2002), es en el seno del –hogar en caso de contar con uno– donde se formulan las estrategias para hacer frente a las dificultades económicas que se les presentan a los individuos. En estas unidades familiares se ajustan las estrategias de vida

para enfrentar fenómenos tales como el desempleo, la caída de salarios y del ingreso familiar que afecta sus condiciones materiales para asegurar su sana existencia tanto física como social (García y De Oliveira, 1994; Lomnitz, 2012).

Estas estrategias que toman en cuenta las restricciones familiares y el bienestar colectivo pueden estar destinadas a mantener o mejorar la posición de familias o grupos de individuos en la estructura social. Asimismo, las estrategias o arreglos resultantes también llevan a reproducir o modificar las condiciones en que se desarrolla la dinámica económica y social (Bourdieu, 1997), desde sus hábitos, el tiempo de ocio o el grado de participación de los miembros de la familia en la obtención de un ingreso familiar, entre otras.

Usualmente la estrategia familiar, asume que la obtención de los ingresos por parte de los distintos miembros de esta institución, se lleva a cabo según por el rol que juega cada uno dentro de la misma. Por ejemplo, la discriminación por roles de género en el mercado de trabajo podría explicar la sobre participación de las mujeres en las microempresas en el hogar unipersonal (autoempleo), comparado con el porcentaje que lo hace en el sector formal del mercado de trabajo.

La presencia de niños pequeños dentro del núcleo familiar es otro factor que podría tener impactos diferentes en las opciones de empleo según el género, las aspiraciones y las condiciones económicas. Usualmente la microempresa en el hogar sugiere una forma más viable de empleo para las madres de familia que desean trabajar, ya que esta opción ofrece flexibilidad de horarios o la posibilidad de operar dentro de casa, entre otros beneficios evidentes para quien desea compatibilizar trabajo con la administración del hogar (Sánchez y Pagán, 2001).

El que parte de la fuerza de trabajo se decante por el autoempleo o la microempresarialidad como opciones se puede fundamentar conceptualmente en una comparación relativa de la utilidad esperada por trabajar bajo esas condiciones, la de hacerlo en cualquier otra y la de no trabajar. En cualquier caso la utilidad se derivará tanto de los beneficios pecuniarios como de los no pecuniarios, que ofrecen estas opciones y aquellas con las que se comparan (Mortensen, 1986, Sánchez y Pagán, 2001; Maloney, 2004). En esta toma de decisiones, se evalúan implícitamente los roles de los agentes individuales dentro del hogar. Cada persona valorará sus opciones antes de entrar al mercado laboral formal o informal, tanto como asalariado, autoempleado o a través de una microempresa en el hogar, así como la urgencia de la obtención de un ingreso y si este es de orden primario o secundario en la conformación del monto de recursos a los que aspire el hogar.

Los estudios que tratan la naturaleza de las microempresas del hogar, generalmente encuentran alta relevancia en la variable género a la hora de buscar los determinantes de la entrada al mercado laboral o al autoempleo; incluso encuentran diferenciales de género tanto en la situación de pobreza que les da origen y en su rentabilidad. Para Maloney (2004) la explicación de la representatividad desproporcionada de mujeres dentro del sector informal obedece a la atracción que ofrecen ciertas de sus características, siendo la principal, la flexibilidad que se puede alcanzar. En el caso de las mujeres económicamente activas, sus roles en el mercado (productividad) y en el hogar (reproductividad) se encuentran mejor balanceados con incursiones como autoempleadas o con la participación en microempresas en el hogar, que como empleadas en el sector formal.

Los dos primeros casos ofrecen la opción de llevar a cabo la actividad sin necesidad de un local o incluso por medio del hogar (en cualquier caso, sin la necesidad de manejar horarios rígidos); mientras que el segundo, implica jornadas laborales usualmente poco flexibles, que podrían exigir ajustes costosos en las actividades del hogar o simplemente ser incompatibles con las mismas. Sin embargo, la flexibilidad no es sólo un atributo buscado por el sexo femenino; el autoempleo informal en América Latina constituye la forma más importante de empleo entre hombres, después del empleo asalariado formal, excediendo en algunos casos el 40% de la fuerza laboral (Maloney, 2004).

En México, el 60% de los trabajadores en el autoempleo informal dejaron su trabajo previo y entraron al sector de forma voluntaria; los motivos: un deseo de mayor independencia y de mayor pago al convertirse en dueño de microempresa (Maloney, 2004). No obstante, la existencia de microempresas del hogar no sólo obedece a cuestiones de flexibilidad, ni como respuesta a los períodos de crisis; los estudios de impacto del nuevo escenario laboral en las estrategias familiares de trabajo en América Latina confirman que cuando los ingresos del hogar se reducen por cualquier causa, aumenta el número de miembros del mismo que concurren a la actividad económica (Maloney, 2004) y si este incremento se da bajo ciertas circunstancias culturales, económicas y sociales, se produce un aumento en el empleo asalariado precario en los mercados informales.

Una amplia evidencia internacional apunta a un proceso de cambio económico y social, como rasgo central de la dinámica económica actual, el cual sería resultado de la precariedad del trabajo en buena parte del mundo. Sus principales manifestaciones se

observan en la reducción del trabajo asalariado protegido⁶, la concentración de los nuevos empleos en el sector informal, el aumento del desempleo y nuevas condiciones laborales a las que se asocian los bajos salarios, la inestabilidad en el empleo o la extensión de jornadas laborales, entre otras (ILO, 2013).

En un escenario de precariedad e incertidumbre, la diversificación de estrategias de trabajo de los hogares responde tanto a la urgencia de obtener mayores ingresos, como a la necesidad de reducir los riesgos que conlleva la inseguridad en el trabajo, dando mayor tranquilidad y estabilidad a la estructura familiar, lo que hace del autoempleo y las microempresas informales una forma bastante atractiva de allegarse un ingreso que cubra sus necesidades (Escobar y Guaygua, 2008).

Además de la diferenciación por roles, las estrategias que toman las familias también están diferenciadas en función de la posición que ocupan los hogares en la estructura social, sus características constitutivas y las oportunidades asociadas a estas (Escobar y Guaygua, 2008); es decir, a su condición de bienestar económico y de derechos (generalmente una posición relativa con respecto a las de las familias de su entorno o de su localidad).

En ocasiones pareciera que la pobreza condiciona el entorno socioeconómico al que se puede acceder (entre cuyos factores figura las características de empleo); en otras, que el entorno parece general una trampa que impide modificar determinados niveles de bienestar (Maloney, 2004; Ethos Fundación, 2010). Si el entorno condiciona la presencia o no de la pobreza en las familias, entonces, dentro de las estrategias que adoptan los hogares ante una

⁶ El término protegido hace referencia a los asalariados que cuentan con prestaciones de ley tales como la seguridad médica.

eventual precariedad del ingreso o bajos niveles de vida e incertidumbre económica laboral, está la creación de microempresas del hogar o el autoempleo.

Dentro de la literatura que aborda el tema de la microempresa se pueden señalar dos grupos de autores, aquellos que identifican microempresas por necesidad y un segundo grupo que identifica a microempresas que ayudan al desarrollo económico.

El grupo de autores que identificó microemprendimientos por necesidad, indica el motivo de su surgimiento por la necesidad económica urgente y por su poca relevancia en su tarea como evasoras de pobreza además del hecho de que no ayudan al desarrollo y crecimiento económico ni de los hogares, ni de las economías (Harris y Todaro, 1970; Piore, 1980; Tokman, 1982; Koshy y Prasad, 2007). El segundo grupo de autores identifica microempresas que ayudan al desarrollo económico debido al hecho de que estas son entidades económicas que ayudan a que los individuos tengan un empleo y por tanto una fuente de ingresos además del énfasis respecto a que pueden jugar un rol importante en el proceso de desarrollo y paliativo de la pobreza (Daniels y Fisseha, 1992; Daniels, 1999; Mungaray y Ramírez, 2004; Shaw, 2004; Reynolds *et al.*, 2005; Amorós y Cristi, 2010; Gulyani y Talukdar, 2010; Yaqub, 2012).

La caracterización de las microempresas por necesidad del primer grupo de autores considera que las microempresas surgen de situaciones de desempleo y dificultades económicas, y que sus promotores forma parte de la fuerza laboral que está imposibilitada de mantenerse en el mercado de trabajo formal debido a contracciones de la economía y a la falta de formación o habilidades técnicas. Así, la microempresarialidad representa una opción atractiva ante la necesidad de un ingreso provocado por el desempleo y deterioro del

salario real (Harris y Todaro, 1970; Piore, 1980; Tokman, 1982), además consideran que las microempresas son agentes económicos que sólo ayudan a las familias a no empeorar su situación de pobreza. Por ejemplo para Koshy y Prasad (2007) éstas, deberían ser nombradas aliviadoras de pobreza, en vez de denominarlas microempresas.

Para Knight (1964) por ejemplo, aquellos empresarios que surgen por situaciones de necesidad, la decisión de emprender se vincula a la falta de instituciones y políticas que causan la disminución de las tasas de productividad e inversión, así como el favorecimiento de mayor desempleo.

De esta forma, muchas empresas con la visión de incrementar la competitividad de sus productos y servicios reemplazan la mano de obra por tecnologías intensivas en capital y procesos de producción automatizados sustituyendo en gran medida la mano de obra, así, las microempresas emergen por necesidad. En general, este tipo de microempresarios son surgidos de éstas situaciones (supervivencia) (Naudé, 2007), son autónomos, y se emplean a sí mismos (autoempleo); en algunas situaciones emplean a un pequeño grupo de personas (Banerjee y Duflo, 2007).

El grupo de autores que identifica microempresas que ayudan al desarrollo económico, arguye que, al menos entre el grupo de hogares urbanos dependientes de este tipo de empresas, esta ha sido la mejor de un número de opciones de ingreso que tienen las familias pobres (Daniels, 1994). No obstante a que suelen ser caracterizadas por ser empresas de tamaño micro, de bajo valor añadido y en muchos casos informales, el espíritu empresarial de sus dueños hace de la decisión de emprender, una opción frente al panorama ofrecido por el mercado de trabajo formal (Reynolds *et al.*, 2005).

El debate en torno a la capacidad de las microempresas para aportar vías de desarrollo a la economía de las familias ha sido amplio; no obstante, siempre ha sido un tema complejo debido a factores culturales e institucionales como el de la informalidad (Gulyani y Talukdar, 2010).

El tipo de relación existente entre microempresa del hogar y pobreza no puede desasociarse del concepto de informalidad e incluso del de ilegalidad (Maloney, 2004). Esta nueva característica agrega más dimensiones el estudio del tipo de relación existente entre el desempeño de las microempresas y la situación de pobreza de los hogares. De esta relación se ha investigado relativamente poco; sobre todo en lo referente al valor, como opción de empleo e ingreso, que ofrecen la empresarialidad y el autoempleo a los individuos (Daniels, 1999; Amorós y Cristi, 2010).

Recientemente, como resultados de recesiones económicas globales como la de 2008-2009, el análisis de los vínculos entre pobreza, condiciones de vida y microempresarialidad con un enfoque de análisis desde el hogar, ha tomado fuerza en la academia (Gulyani y Talukdar, 2010).

Para Maloney (2004) los trabajadores eligen voluntariamente la entrada al sector informal por medio de la microempresa. Sin embargo, la entrada voluntaria al sector no implica que no partan de una situación económica desfavorable, sino que ellos no podrían estar mejor en trabajos dentro del sector formal debido a que no están lo suficientemente cualificados para los mismos. Ello pone en una situación de desventaja en el mercado laboral a aquellos que cuentan con un bajo nivel de formación; de esta forma, la

microempresa vendría a significar una opción de empleo deseable para aquellos que no tienen buenas posibilidades en el sector formal de trabajo (Daniels, 1999).

Dadas las circunstancias y preferencias individuales, las restricciones en términos del nivel de capital humano y las exigencias de productividad del sector formal, el sector informal ofrece una alternativa viable; la microempresa informal se constituye como una opción atractiva. Dentro del análisis conjunto de la microempresa, la informalidad y la marginación social, el capital humano es de mucho interés, y frecuentemente utilizado como apoyo teórico dentro de las vertientes de investigación (Maloney, 2004; Gulyani y Talukdar 2011).

Respecto a la relación entre microempresa e informalidad, existe evidencia reciente de que se está suscitando una fuerte expansión de las microempresas informales y una disminución de las pequeñas empresas formales (OIT, 2015). En la actualidad, las microempresas no sólo pueden formar parte de estrategias de sobrevivencia económica, como lo mencionan Koshy y Prasad (2007), sino que están en la cultura productiva del país, representando en la actualidad una proporción importante del mercado laboral incluso con la adaptación y adopción de procesos de innovación.

Según datos de INEGI (2014b), en México, para el cuarto trimestre del 2013 el sector informal estuvo conformado por 14 millones de personas⁷. Por otra parte, de la población ocupada, 33.7 millones de personas (67.2%) son trabajadores subordinados y remunerados; 11.1 millones de personas trabajaron por su cuenta sin emplear a personal pagado, lo que

⁷ El sector informal comprende aquellas actividades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas con una situación independiente de esos hogares.

representó un 22.1% de la población ocupada, y, 2.3 millones de personas (4.5% de la población ocupada) son propietarios de los bienes de producción, con trabajadores a su cargo (INEGI, 2014b).

El entorno regional en el que se desarrolla una persona está compuesto por factores institucionales, económicos, ambientales y sociales. Considerando que la microempresa representa parte importante del entorno económico en México, la relación entre pobreza y microempresa estará también influenciada por estos factores institucionales, económicos, ambientales y sociales. Otros ejemplos de factores que conforman el entorno son las características sobre gobernabilidad, corrupción, democracia, cohesión social, derechos humanos, igualdad de género y competitividad, entre otros (Ethos Fundación, 2010).

Entre otras cosas, de estas unidades económicas interesa conocer sus alcances sobre la seguridad que proveen a los jefes del hogar que las eligen como alternativa, en el ámbito económico y el nivel bienestar. Como se mencionó anteriormente, la microempresa ha representado una manera de inserción al mercado laboral, por lo cual para conocer su potencial como forma de empleo se requiere analizar, entre otros factores, la estabilidad laboral que aportan a los individuos, el nivel de ingreso y su alcance en cobertura de prestaciones sociales como salud y seguridad social, además del interés de los propietarios por realmente explotar ese potencial (Escobar y Guaygua, 2008).

Autores como Yaqub (2012) argumentan que el crecimiento sustentable de una economía no se puede dar, sin implementar programas de reducción de pobreza mediante el empoderamiento de las personas que permita incrementar el acceso a los factores de producción. Lo anterior parte del supuesto de que los pobres tienen la capacidad latente de

emprender nuevas empresas que los puedan empoderar en nuevas actividades económicas, dotándoles de oportunidades de empleo y proveyéndoles bienestar.

De acuerdo con la literatura, uno de los elementos clave para que pueda darse una disminución de la pobreza a través de la microempresa es el “financiamiento”; para autores como Shaw (2004) y Yaqub (2012) la clave de que las microempresas ayuden como paliativo de la pobreza depende del financiamiento de las mismas. En Nigeria por ejemplo, el crédito ha sido reconocido como una herramienta esencial para promover las micro y pequeñas empresas y como paliativo de la pobreza, en donde alrededor del 70% de la población está comprometido en el sector informal o la producción agrícola (Yaqub, 2012).

Daniels (1999) llega a la conclusión de que este tipo de entidades económicas, por su tamaño, flexibilidad (por ejemplo, de horarios) y en algunas ocasiones reducido pago de impuestos (e incluso, a través de la evasión de los mismos) ayudan a abatir la pobreza. Asimismo, existe evidencia empírica de que los individuos que tienen oportunidad de entrar en el mercado laboral formal pero que tienen alta valoración por la flexibilidad que les puede brindar el sector informal, entran al mercado formal por un periodo de tiempo definido, hasta que su ingreso les permita obtener un monto suficiente para financiar una microempresa (Maloney, 2004).

Así, para los millones de familias que se encuentran en la línea de pobreza, la microempresa aporta en las economías en desarrollo con opciones de empleo basadas en el mercado aunque algunas veces su contribución productiva en términos de valor agregado sea limitada (Mungaray y Ramírez, 2007).

Los anteriores atributos y características tanto de las microempresas como de los jefes del hogar, llevan a pensar que analizar el grado de pobreza económica en el que está inmerso el hogar, tiene un impacto en las posibilidades de que el espíritu emprendedor se detone. Además se pretende analizar sí la microempresa puede representar un paliativo en la mejora de las condiciones de pobreza los hogares (suponiendo una situación peor en periodos anteriores) y los determinantes del emprendimiento de una microempresa ante la existencia de pobreza económica en los hogares.

2.2.2 La microempresa como una estrategia contra la pobreza de las familias

Para Gulyani y Talukdar (2010) la creación de empleos, así como la disminución de la pobreza son siempre vistas como las dos caras de la misma moneda, en donde los esfuerzos en apoyo de una de estas dos áreas no necesariamente ayudan a la otra.

La conceptualización de los trabajadores constreñidos a laborar en el hogar, los microempresarios y los autoempleados, resulta difícil. En particular, interesa saber la probabilidad que hay de que una familia sea menos propensa a ser pobre si tiene una microempresa y si además proporciona a parte de fuentes de trabajo, un nivel de bienestar por encima de la línea de pobreza.

Organizaciones como la OIT (2015) afirman que los empleos en sectores de alta productividad son muy reducidos y los empleos en sectores de baja productividad implican salarios más bajos, peores condiciones laborales y menor acceso a la protección social, correspondiendo a una proporción mayor de la fuerza laboral, siendo ésta una circunstancia

por la que algunos autores mencionan el rol de la microempresa como una salida a la pobreza (Gulyani y Talukdar, 2010).

Para Maloney (2004) el sector informal a pesar de ser desregulado ofrece un desarrollo análogo a los microempresarios voluntarios que se encuentran en países desarrollados, en vez de un residuo ocupado por individuos desfavorecidos que han sido excluidos de los buenos empleos.

El interés de esta investigación radica en verificar si a pesar de las desventajas que tienen las microempresas, si ayudan a paliar la pobreza o al menos a mantener un buen estándar de vida⁸ para las familias a través de la probabilidad de ser un hogar pobre o no y si este hecho es estadísticamente significativo para las familias que tienen o no una microempresa.

2.3 Tipos de microempresas: trabajos empíricos para América Latina y el mundo

La globalización y el liberalismo comercial de las economías han incrementado el problema de la pobreza en los países menos desarrollados y en desarrollo, en este sentido, las microempresas han sido identificadas como un sector de gran potencial de generación de empleo y provisión de sustento a millones de personas en diversos países (Koshy y Prasad, 2007).

En el caso de México el papel que desempeñan en el desarrollo del país ha cobrado cada vez más importancia representando parte del sector formal e informal del país; forman

⁸ Por mantener un buen estándar de vida se hace referencia a los hogares con ingresos suficientes al menos para tener el ingreso para la obtención de la canasta básica.

parte de las alternativas de sustento de un sector importante de la población, son ahora entidades económicas reconocidas socialmente e incluso dignas de recibir apoyo y, finalmente, se han consolidado como organizaciones que producen bienes, crean empleos y contribuyen al desarrollo del país (Gortari y Santos, 2010).

Sin embargo, existen opiniones encontradas respecto al potencial que éstas tienen como paliativo a la pobreza y el crecimiento económico. Por un lado están aquellas que aseveran que la microempresa no ayuda a abatir la pobreza ni a mejorar la calidad de vida de las personas y son nocivas para la economía (OIT); y por otro lado, están aquellas que apuestan por fortalecer este tamaño de empresas para generar más empleos y como un mecanismo para evadir y combatir la pobreza (Prügl y Tinker, 1997; Daniels, 1999; Maloney, 2004; Koshy y Prasad, 2007; Gortari y Santos, 2010; Gulyani y Talukdar, 2010).

Otro tema respecto a estas empresas es su definición para su claro entendimiento, ¿qué son, cómo son, cuántas personas pueden trabajar en ellas, cómo y dónde operan?, estas son preguntas que han sido abordadas desde diferentes perspectivas. Frecuentemente los practicantes del desarrollo y políticas públicas asumen que los trabajadores del hogar y los microempresarios deben tratarse como categorías diferentes ya que requieren de diferentes tipos de intervención.

Respecto a los trabajadores del hogar subcontractados requieren de organización, protección legal y negociación colectiva, mientras que los autoempleados necesitan acceso a crédito y habilidades empresariales. Al hablar de microempresas casi siempre se hace referencia al hogar y viceversa, así como a la informalidad.

Para la organización Micro-Enterprises, Development for Poverty Alleviation (2010) la microempresa se refiere a cualquier unidad económica dedicada a la producción y distribución de bienes y servicios a nivel de los hogares. Se trata principalmente de la naturaleza por cuenta propia, en donde labora el dueño y en ocasiones algunos miembros de la familia.

Para esta organización, la microempresa funciona con poca cantidad de inversión de capital en un centro de mercado fijo o lugares de negocios móviles. Este sector se identifica con características como la dependencia por sus recursos autónomos, propiedad familiar de la empresa, pequeña escala de operación, mano de obra, tecnología adaptada, entre otras.

Para Prügl y Tinker (1997) el trabajo de base en el hogar es una categoría descriptiva más que analítica, y no solo es empleada en una variedad de actividades sectoriales, sino que también para incluir empleo individual y microempresas familiares. Las descripciones reales del entorno de los trabajadores en el hogar y el autoempleo revelan el hecho de que sus trabajos a menudo incluyen a otros miembros de la familia, ya sea ocasional o frecuentemente, remunerado o no, y a veces se expanden a una microempresa de base familiar.

A partir de las descripciones empíricas Prügl y Tinker (1997) se ubican cuatro categorías de trabajo en el hogar: el trabajo de casa industrializado, la producción artesanal, la elaboración y venta de alimentos, y las nuevas formas de consultores de trabajo en el hogar. El trabajo de casa industrializado en el hogar está más enfocado al diseño y maquila de prendas de vestir; algunos buscan asistencia de familiares y amigos cuando la demanda de dicha actividad es alta. Estas ocupaciones proporcionan ingresos para un gran número de

personas pobres en zonas urbanas de países de bajos ingresos, la mayoría son microempresas que proporcionan ingresos para una familia extendida.

Según datos de la OIT (2015), el volumen y calidad del empleo generado por las microempresas es importante dado que este sector es el que más empleos genera en todos los países y, por otro lado, porque las condiciones de estos empleos exhiben brechas de enorme magnitud respecto de las empresas de mayor tamaño. La alta concentración de empleos de baja calidad en empresas y sectores de baja productividad limita la generación de trabajo decente e ingresos laborales suficientes para sacar a las personas de la informalidad, la pobreza, o reducir las desigualdades en el mercado de trabajo en la región.

De acuerdo con investigadores de la OIT los trabajadores del hogar constituyen una categoría vulnerable de trabajadores debido a la protección inadecuada o nula con la que cuentan, su aislamiento y su débil posición de negociación. Ellos reportan que la mayoría son mujeres quienes constantemente ganan bajos salarios, trabajan largas jornadas y tienen poca seguridad laboral.

La relación entre trabajos a través de las microempresas y la pobreza es mucho más confusa si lo reducimos a la discusión de aquellas microempresas de base familiar que frecuentemente son informales (Maloney, 2004). No obstante a la dificultad de su estudio, lo que queda claro es que las microempresas, independientemente de si son formales o no, son ubicuas en países en desarrollo y emplean a una gran proporción de la fuerza de trabajo.

Para el INEGI (2014a) las empresas del sector informal cumplen características tales como ser empresas de los hogares en donde los activos fijos y otros activos utilizados no

pertenecen a las unidades de producción como tales sino a sus dueños. Las unidades económicas por sí mismas no realizan transacciones ni establecen contratos con otras unidades, tampoco asumen obligaciones.

Los dueños tienen que hacerse de financiamiento bajo su propio riesgo y están personalmente comprometidos, sin límite alguno, por cualquier deuda u obligación incurrida en sus procesos productivos. Los gastos de producción son con frecuencia indistinguibles del gasto del hogar. Del mismo modo bienes de capital tales como edificios y vehículos pueden ser utilizados indistintamente para propósitos del negocio o del hogar.

La pregunta que surge una vez claro el punto de la utilidad de la microempresa al emplear a gran parte de la fuerza de trabajo sería ¿cuál es la utilidad de esos empleos en la disminución de la pobreza? (Gulyani y Talukdar, 2010). Por ejemplo, en un estudio hecho para las microempresas en Kenia, la tasa de pobreza era del 72% entre los hogares que dependen de este tamaño de empresas, en este caso, se concluyó que éstas son el mejor recurso para las personas pobres para salir de la pobreza (Daniels, 1999).

En otra investigación realizada por Gulyani y Talukdar (2010) para Nairobi con el objetivo de entender la relación entre la pobreza y empleo informal en las microempresas, se analiza dicha relación a través del hogar como unidad de análisis en vez de comenzar con la microempresa. La investigación se enfoca en examinar empíricamente las opciones de empleo reales que tienen las familias y el rol que juegan las microempresas del hogar en la pobreza.

La pregunta de investigación que se formulan es si ¿las microempresas del hogar están ayudando a la gente pobre en su propia lucha contra la pobreza?, y ¿cuáles son los

factores que facilitan la creación y éxito de las microempresas informales? Encuentran que las empresas del hogar están de hecho ayudando a la población de Nairobi a combatir la pobreza. La tasa de pobreza entre propietarios de microempresas es del 75%.

Sin embargo, después de controlar simultáneamente por otros factores que influyen en la pobreza, tales como la composición del hogar y la educación, se encontró que los hogares con microempresas son sistemáticamente menos probables a ser pobres. En este estudio se emplearon variables relacionadas con las “empresas, el “hogar” y las “condiciones de vida”.

Entre las variables de las tres categorías anteriores se incluyeron: acceso al crédito, calidad y cantidad de las habilidades de la mano de obra, características del empresario, sector económico de la actividad, edad del negocio, calidad de la estructura de la casa, acceso a los servicios básicos como agua y electricidad. El hallazgo es que las tres categorías importan, ya que no sólo influyen la creación de las microempresas, sino que además influyen su rendimiento.

Para saber en qué medida se diferencian aquellos hogares que tienen una microempresa de aquellos que no la tienen comparan dos grupos de hogares, aquellos que tienen microempresa y aquellos que no la tienen. Los resultados de esta investigación son interesantes en el sentido que en general se observa que las familias que tienen una microempresa parecen ser más pobres y contar con peores condiciones de vivienda y en general de acceso a servicios que aquellas que no tienen una.

Además las familias suelen ser más numerosas, la proporción de mujeres en el hogar es mayor y suelen estar ubicadas en zonas rurales. Asimismo son menos propensos a tener

un trabajo estable en el hogar (cualquier integrante), pero a su vez, son menos propensos a tener personas desempleadas en el hogar. Pareciera ser que, los hogares que tienen una microempresa como grupo, se encuentran en cuestión de bienestar, peor que aquellas que no tienen una.

Tal como lo llevado a cabo en las investigaciones anteriores, en este documento se realiza un modelo que incluye variables que capturen los aspectos importantes que pudieran influir en la medición de la pobreza, que capturen lo referente al desarrollo y bienestar del individuo y sobre todo, la relación que tienen con la microempresa.

CAPÍTULO 3. LA MICROEMPRESA DEL HOGAR COMO REDUCTOR DE LA POBREZA

En el presente capítulo se analiza el efecto que tienen ciertos atributos tanto personales del jefe del hogar y de los miembros del hogar en conjunto, así como de aquellos relativos a la forma principal de obtención de ingresos a través de la microempresa del hogar o por un trabajo asalariado, en la condición de pobreza o no pobreza del hogar.

El ejercicio empírico busca aportar sobre los factores clave que diferencian a las microempresas de subsistencia y aquellas microempresas que se han denominado emprendedoras para el caso de México en el año 2014; dicha diferencia pretende ser explicada mediante variables *proxy* de condiciones de vida de los integrantes del hogar, así como atributos de capital humano, demográficos y de la microempresa misma.

Además, con ayuda de estadística descriptiva se busca conocer las características demográficas del grupo de hogares pobres que cuentan o no con una microempresa del hogar, la propensión al emprendimiento para los integrantes de un hogar en condiciones de pobreza monetaria, la medida en que los hogares con microempresa pueden alcanzar un nivel de bienestar distinto del conseguido a través de un trabajo asalariado y la probabilidad de que un hogar que tiene una microempresa de subsistencia logre superar el umbral de pobreza.

Para abordar el análisis se requiere una base de datos que proporcione información relativa a la situación en la que viven los hogares en México en el sentido de los servicios a los que tienen acceso, infraestructura de la vivienda, información de los integrantes del hogar, e información referente a la forma principal de obtención de ingresos del hogar⁹; asimismo se busca hacer uso de una medida de pobreza que permita determinar mediante una canasta básica, a los hogares que al menos cubran sus necesidades alimentarias; asimismo se requiere una medida cuya metodología comprenda aspectos heurísticos en su forma de medición para la segmentación de grupos de hogares pobres y no pobres. Los requerimientos del análisis son posibles gracias a la unión de dos bases de datos proporcionadas por dos organismos diferentes en México, éstas son los insumos para tener la información que se requiere de cada hogar, de sus integrantes, situación de pobreza, condición de empleo, microempresa del hogar, opciones de trabajo, entre otras.

La primer base de datos se trata del *Módulo de Condiciones Socioeconómicas* (MCS) 2014 que publica el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), y la segunda, del archivo publicado por Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) con los resultados de pobreza para México en el año 2014 (en el presente trabajo se hará referencia a este último como base de datos *pobreza 2014*) en los que existe información disponible de la situación de pobreza de cada hogar, así como medidas de pobreza extrema, moderada, no pobreza, entre otras. Ambas bases de datos, MCS y *pobreza 2014*, son compatibles ya que comparten información respecto al levantamiento del MCS, es decir, contienen campos únicos que funcionan como llaves para poder rastrear cada hogar de una base de datos a otra. Se estiman un par de modelos con

⁹ Por forma principal de ingresos del hogar se hace referencia a la actividad económica llevada a cabo por el jefe de familia para la obtención del ingreso principal.

datos del 2014 de corte transversal obtenidos del MCS 2014 y de la base de datos *pobreza 2014* de CONEVAL.

Para la explicación y comprobación de las preguntas e hipótesis que se plantean se implementan dos modelos *logit*, el primero obedece al reconocimiento de la influencia que tiene la microempresa sobre la pobreza monetaria, y el segundo se trata de un modelo *logit* en el que se incluyen solamente aquellos hogares que tienen una microempresa del hogar, con esto se pretende observar si existe una variación en su estatus económico (pobreza del hogar). Esto permitirá comparar aquellos factores que distinguen sistemáticamente a aquellos hogares pobres de aquellos que no lo son y que al mismo tiempo tienen una microempresa (Gulyani y Talukdar, 2010).

3.1. Datos sobre condiciones socioeconómicas y condiciones de pobreza

Como punto de partida se construye una base de datos de hogares a nivel nacional. Ésta surge de la unión de dos bases de datos compatibles, a saber, del MCS que publica INEGI, y de la base de datos *pobreza 2014* que publica el CONEVAL¹⁰. Gracias a esto es posible analizar el rol que juegan los atributos sociodemográficos de los integrantes de los hogares como determinantes de la pobreza y de la existencia de microempresas del hogar.

Para mejor entendimiento del lector, el MCS es el instrumento gracias al cual el CONEVAL accede a información pertinente y suficiente para hacer los cálculos de la pobreza para México, estos cálculos se publican por CONEVAL, en este caso para el año 2014 se publican en la base de datos *pobreza 2014*. De tal suerte, ambas bases de datos

¹⁰ Para detalles sobre el MCS y la base de datos *pobreza 2014* de CONEVAL ver ANEXO.

comparten información respecto al levantamiento del MSC, la Figura 1 muestra el tipo de relación que existe entre ambas bases de datos.

La relación que se muestra en la Figura 1 se explica de izquierda a derecha; el MCS es un instrumento a través del cual INEGI obtiene información para el cálculo de indicadores de pobreza y carencias¹¹, estos cálculos están a cargo del CONEVAL, por lo que CONEVAL utiliza la información del MCS y genera la base de datos *pobreza 2014*.

Para proporcionar información útil para el cálculo de la pobreza, el INEGI publica el MCS en su portal y cuya información se obtiene a través de diez tablas de información (archivos), en la Figura 1 se hace referencia a los nombres de cada una de ellas¹². Debido al contenido de la información particular de cada tabla, para los presentes ejercicios econométricos sólo se emplea la información de siete de ellas (en la Figura 1 aparecen en letras cursivas).

La tabla “Viviendas”, contiene información referente a las características de las viviendas que habitan los integrantes de los hogares encuestados; en esta tabla es posible encontrar información como la disposición eléctrica de la vivienda, si la vivienda es rentada, el total de residentes de la vivienda, el número de hombres del hogar, número de mujeres, entre otros.

En la tabla “Hogares” se tiene información relativa a las características de los hogares que habitan los integrantes de los mismos, en ésta es posible encontrar información respecto a los servicios de la vivienda de los cuales disponen los integrantes del hogar tales

¹¹ Para el cálculo de la pobreza de CONEVAL ver ANEXO

¹² El Módulo de Condiciones Socioeconómicas 2014 se encuentra disponible en el sitio web de INEGI: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/modulos/mcs/default.aspx>

como el acceso a una línea telefónica, número de automóviles del hogar, número de computadoras, entre otros.

La tabla “Población” identifica características sociodemográficas de los integrantes del hogar y el acceso a las instituciones de salud que tienen los integrantes del hogar. Algunas variables de interés en esta tabla son el sexo de los integrantes del hogar, la edad de los integrantes del hogar, el nivel de instrucción aprobado de los integrantes del hogar, entre otros.

La tabla “Trabajos” muestra la condición de actividad de los integrantes del hogar de 12 o más años y algunas características ocupacionales durante el periodo de referencia. Ésta tabla en particular contiene información respecto a la forma de ingresos de los jefes del hogar referida al tipo de trabajo, algunas de las variables de interés para el presente ejercicio econométrico proporcionadas en esta tabla son si el jefe del hogar es subordinado o microempresario.

Las tablas Agro y No agro contienen información relativa a las microempresas de los hogares, la información está sólo disponible si es el caso de que el jefe de familia posea una microempresa, en tal caso, en estas tablas se encuentra la información respecto al tipo de actividad económica de la misma ya sea en las actividades agrícolas o no agrícolas respectivamente.

La tabla “Concentradohogar” contiene algunas variables construidas a partir de las otras tablas del MCS además de que registra un resumen de ingresos y gastos (trimestrales) por cada hogar. Algunas variables de interés de esta tabla son el sexo del jefe del hogar, la edad del jefe del hogar, número de ocupados, perceptores de ingresos, entre otros.

Figura 1. Relación del MCS y *pobreza 2014*

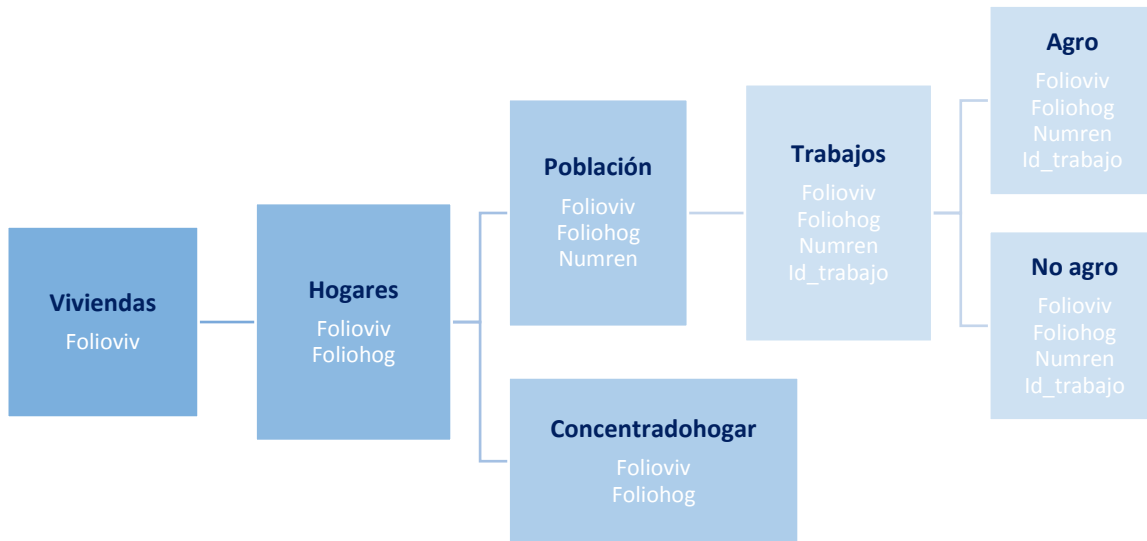


Fuente: Elaboración propia con información del MCS y CONEVAL.

Gracias a la información contenida en las diez tablas del MCS, el CONEVAL dispone de ésta y calcula de forma independiente las medidas de pobreza para cada hogar del MCS; esta es la relación que tienen ambas bases de datos, una surge con información de la otra y son publicadas de manera independiente por sus correspondientes instituciones. De tal manera, como la base de datos *pobreza 2014* conserva las variables que funcionan como variables llave en el MCS, es posible hacer un rastreo (un archivo se une al otro haciendo una búsqueda hogar por hogar hasta generar un renglón único para cada hogar con información del MCS y las medidas de pobreza para cada uno de estos proveniente de *pobreza 2014*).

La manera de fusionar ambas bases de datos (MCS y *pobreza 2014*) es relativamente sencilla, el paso previo para fusionarlas es unir las tablas de interés del MCS, la unión se logra gracias a que cada tabla cuenta con al menos dos llaves que relacionan los datos de una con otra. La Figura 2 muestra las variables llave para cada tabla utilizada y el orden específico en que deben ser unidas (las tablas no pueden ser pegadas simultáneamente, el tratamiento de su rastreo sigue la lógica de unir dos tablas y, a la generada por éstas dos se le une una tercera y así sucesivamente).

Figura 2. Diagrama de relación de tablas del MCS



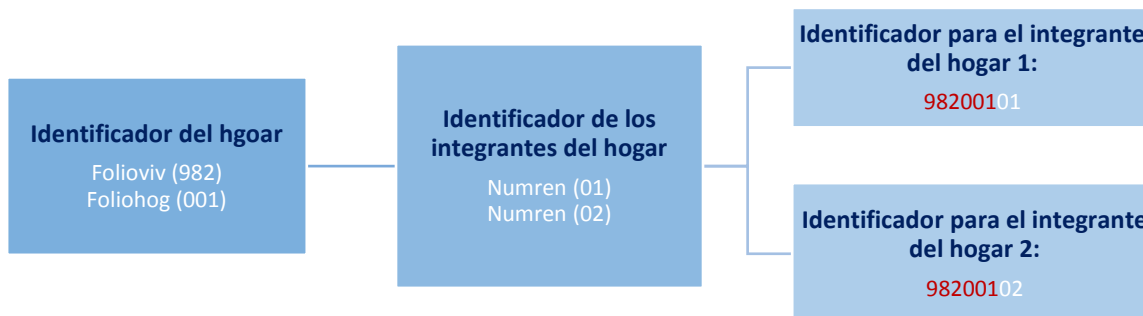
Fuente: Elaboración propia con información del MCS.

Cada hogar es identificado de forma única por el folio de la vivienda (folioviv) y el folio del hogar (foliohog), de tal forma, la clave de un hogar estará dada por folioviv y foliohog. Asimismo, los integrantes del *i*ésimo hogar estarán identificados por la información común de la vivienda y hogar al que pertenecen (folioviv y foliohog) identificándose individualmente por el número de integrante del hogar (numren); de tal suerte, hipotéticamente dos individuos de un mismo hogar pueden ser identificados de la siguiente manera (Figura 3).

De esta forma (Figura 3) podemos saber cuándo dos o más individuos pertenecen al mismo hogar, ya que comparten la llave originada desde la vivienda y hogar (color rojo). Del mismo modo ocurre con la información de los trabajadores y del tipo de empresa (agro y no agro), sólo que además del código de integrante del hogar, se añade un nuevo

elemento de distinción como se mostró en la Figura 2 (*id_trabajo* y *tipoact* respectivamente).

Figura 3. Ejemplo de clave única para integrantes del hogar



Fuente: Elaboración propia con información del MCS.

Una vez comprendida la estructura de las variables llave de las tablas del MCS que se emplean, es aconsejable unirlos entre sí y posteriormente unir el producto de esta unión a la base de datos *pobreza 2014*.

La unión de las siete tablas puede llevarse a cabo con dos paquetes, *STATA* y *SPSS*¹³. Éstos, toman la información específica de cada observación identificada a través de las variables llave de una tabla y hace un rastreo en la segunda tabla hasta encontrar esa observación, como resultado, todos los renglones de ambas tablas estarán acomodados adecuadamente con información del mismo hogar para cada conjunto de variables de cada tabla unida.

De la unión de las siete tablas del MCS resulta una base de datos con una estructura particular de submatrices, a la cual se le dio un tratamiento especial en *R programming*.

¹³ Además estos dos paquetes pueden ponderar los casos como se sugiere en los manuales del MCS para el uso correcto de la información de las bases de datos, ver en ANEXO.

Como las tablas del MCS no son del mismo tamaño (renglones y columnas), es necesario realizar este tratamiento antes de ser unida a *pobreza 2014*, en la Figura 4 se muestra un ejemplo de la estructura de la base de datos del MCS luego de unir las siete tablas de interés.

La explicación del porqué de los diferentes tamaños de las tablas del MCS reside en que “viviendas” sólo contiene información de las viviendas, “hogares” sólo contiene información de los hogares (para “concentradohogar” sucede lo propio), en el caso de la tabla “población” se obtiene una estructura con una matriz más grande debido al mayor número de renglones que con los que cuentan las tablas “viviendas” y “hogares”.

Lo anterior sucede debido a que el renglón de un hogar es único (folioviv, foliohog), no obstante, el número de integrantes de este hogar puede ser mayor a uno, lo que posibilita que el folio de integrantes del hogar se reproduzca más de una vez (folioviv, foliohog, numren), de tal suerte, el folio del hogar se repetirá en los renglones tantas veces como integrantes de ese hogar existan, así quedarán celdas vacías en las columnas de “viviendas” y “hogares” si este hogar se conforma por más de un integrante.

En la Figura 4 se incluyen dos hogares hipotéticos (uno con color guinda y el otro con color azul), suponga que primero une la tabla “viviendas” y “hogares”, y que en cada vivienda existe sólo un hogar. Al unir la información de la tabla viviendas (que son dos viviendas solamente) con la tabla hogares (que son dos hogares solamente) se obtiene una matriz de $n \times l$ (n = número de observaciones, l = número de columnas (variables)), como en este caso hipotético en viviendas $n = 2 \times l = 1$, y el mismo caso para hogares, cuando se lleva a cabo el rastreo de estas dos tablas, se obtienen dos observaciones y dos variables, es

decir, dos renglones (hogar guinda y hogar azul) y dos columnas (variables: material del piso de la vivienda y acceso a la conexión a internet).

Sin embargo, cuando “viviendashogares” (el producto de rastrear “viviendas” y “hogares”) es unida a “población”, el renglón 1 de cada hogar contendrá la información proveniente de la tabla “viviendashogares”, en la Figura 4 se ejemplifica como el hogar guinda tiene tres integrantes, y la información referente a “viviendashogares” se arrojó en el primer renglón que representa al jefe de familia de ese hogar, asimismo, el resto de los renglones para los integrantes de ese hogar para las variables correspondientes a la vivienda y hogar quedarán vacías, lo mismo sucede con el hogar representado en azul. Así se tiene que la tabla “población” es una estructura de datos de submatriz de las primeras dos (“viviendas” y “hogares”).

Para el manejo pertinente de dicha información, la unión final de estas tablas se sometió a un tratamiento de submatrices, mismo que implica tomar promedios o máximos de las variables a nivel individuo y arrojarlos en el renglón de su respectivo hogar, eliminando los renglones en donde para la tabla “viviendashogares” existen casos vacíos.

Figura 4. Estructura de las tablas del MCS unidas en una sola base de datos

Viviendas	Material del piso de la vivienda	Hogares	Conexión a internet	Población	Edad
•982	•firme	•001	•sí	•98200101	•45
•.	•.	•.	•.	•98200102	•35
•.	•.	•.	•.	•98200103	•10
•983	•tierra	•001	•no	•98300101	•32
•.	•.	•.	•.	•98300102	•29

Fuente: Elaboración propia.

Como lo muestra la figura 4, para el hogar guinda, se tomaron los promedios de las edades de sus integrantes (30 años), lo propio para el hogar azul (30.5), así la información de la que se dispone es sólo para hogares.

De tal forma, se obtiene una base de datos basada en los hogares, quedando el acomodo final como el expresado en la Figura 5, que es continuación del caso hipotético de la Figura 4.

Figura 5. Estructura final de la base de datos final del MCS tratada en *R programming*

Viviendas	Material del piso de la vivienda	Hogares	Conexión a internet	Promedio de edad
<ul style="list-style-type: none"> •982 •983 	<ul style="list-style-type: none"> •firme •tierra 	<ul style="list-style-type: none"> •001 •001 	<ul style="list-style-type: none"> •sí •no 	<ul style="list-style-type: none"> •30 •30.5

Fuente: Elaboración propia.

R programming permite dar un acomodo óptimo de las variables para la obtención de una base de datos tratable directamente. Una vez sistematizada la información del MCS como se muestra en la Figura 5, se procede a la unión de los dos insumos, la base de datos del MCS y *pobreza 2014*. El proceso de fusión es el mismo que para el caso de las tablas del MCS, sólo que esta vez los campos llave serán únicamente folioviv y foliohog.

Una vez unidas y sistematizada la información de las siete tablas del MCS, y ésta unida a *pobreza 2014*, la base de datos *MCS-pobreza 2014* se puede emplear para el análisis de la relación microempresa-pobreza.

Primeramente se realizó una exploración de los datos derivada de la cual se eliminaron las observaciones que mostraban información vacía de las variables de interés para los ejercicios econométricos planteados en siguientes puntos. Además, se trabaja sólo

con aquellos hogares en los que el jefe del hogar reportó haber trabajado dentro del país y haber trabajado el mes anterior al levantamiento de la encuesta, esto debido a que aquellos que no lo hicieron, presentaban información nula en todos los campos referentes al trabajo del jefe de familia, que es información importante e indispensable para el análisis. De esta forma, la base de datos que se utiliza contiene un total de 15 millones 221 mil 582 observaciones a nivel nacional.

3.2. Composición demográfica de los hogares en México: caracterización de la población en pobreza y no en pobreza

Mediante la medida de pobreza de CONEVAL se separaron los hogares de la base de datos en pobres y no pobres. Usando esta medida de pobreza se tiene que 9,177,926 hogares (60.295%) son “no pobres” y 6,043,656 (39.705%) son “pobres”. Como se esperaría, la incidencia de la pobreza en México es alta, sin embargo como en la base de datos no se incluyen a aquellos jefes del hogar que no trabajaron, buena parte del conteo de hogares pobres se encuentra dentro de esa categoría.

En la Tabla 1 se muestra algunas características de la composición demográfica y tamaño de los hogares. Existen diferencias sustanciales en la demografía de los dos grupos de hogares, en primer lugar se observa que los hogares pobres son en promedio más grandes en edad que aquellos no pobres, lo propio sucede con el tamaño promedio del hogar, el promedio de menores de edad en el hogar y el promedio de personas mayores de 65 años de edad.

Tabla 1. Demografía y tamaño del hogar

	TODOS		POBRES		NO POBRES	
	N	Porcentaje del total	N	Porcentaje del total	N	Porcentaje del total
Hogares	15,221,582	-	6,043,656	39.705%	9,177,926	60.295%
Tamaño promedio del hogar	3.84	-	4.32	-	3.53	-
Hogar unipersonal	1,174,167	7.714%	230,846	19.660%	943,321	80.340%
Jefe de familia mujer	2,849,823	18.722%	992,532	34.828%	1,857,291	65.172%
Promedio de edad del hogar	47.38	-	47.580	-	47.250	-
Mujeres en el hogar	29,446,452	-	13,274,991	45.082%	16,171,461	54.918%
Número promedio de mujeres en el hogar	-	-	2.200	-	1.760	-
Hombres en el hogar	29,046,275	-	12,833,367	44.182%	16,212,908	55.818%
Promedio de hombres en el hogar	-	-	2.120	-	1.770	-
Menores en el hogar	13,305,030	-	7,169,582	53.886%	6,135,448	46.114%
Menores promedio en el hogar	-	-	1.190	-	0.670	-
Mayores de 65 años en el hogar	2,338,609	-	1,116,070	47.724%	1,222,539	52.276%
Promedio de personas mayores de 65 años en el hogar	-	-	0.180	-	0.130	-

Fuente: Elaboración propia con datos del MCS y CONEVAL.

Por otro lado, es importante notar que en los hogares pobres existe un número promedio mayor de mujeres en el hogar que el de los hogares no pobres, la incidencia de la pobreza tal vez se deba al rol que tiene el sexo femenino en algunos hogares. No obstante, cuando el jefe de familia es mujer, sólo el 34.828% de los hogares son pobres.

Respecto a los hogares unipersonales que sólo representan un 7.714% del total de los hogares, se puede decir que la mayoría (80.340%) son no pobres. Lo que coincide con el tamaño promedio de los hogares no pobres que es de 3.53 integrantes frente a un tamaño promedio de hogar de 4.32 integrantes en los hogares pobres.

3.2.1. Características de las microempresas del hogar en México

En el 27.674% de los hogares se reporta que los jefes del hogar son dueños de una microempresa del hogar, en tanto que el 72.326% reportaron ser subordinados. Del 27.674% de los hogares con una microempresa del hogar, el 56.979% son hogares pobres, frente a un 43.021% de hogares no pobres.

El 41.531% de las microempresas tienen personal aparte del dueño, mientras que el 58.469% se trata de microempresas unipersonales (Tabla 2). De aquellos hogares con microempresas que tienen personal, el 47.041% son no pobres mientras que el 52.959% se trata de hogares pobres. De los hogares con microempresas unipersonales, el 40.166% son no pobres, frente a un 59.834% de hogares pobres. En general se observa que más de la mitad de los hogares que tienen una microempresa son pobres, específicamente el 56.979% (Tabla 3).

En la Tabla 2 se puede observar que del total de las microempresas, las tres actividades económicas más asiduas son en primer lugar las actividades agrícolas (30.119%), en segundo lugar, las actividades de servicios (26.868%) y en último lugar las actividades comerciales (23.292%). Las tres actividades económicas más recurrentes entre las microempresas con personal son, en primer lugar las actividades agrícolas con un 35.686%, en segundo lugar las actividades de servicios con un 23.501%, y en tercer lugar las actividades comerciales con un 21.067%.

Para el caso de las microempresas unipersonales las tres actividades más solicitadas se tratan en primer lugar de actividades de servicios (29.259%), seguidas por actividades agrícolas (26.164%), y en tercer lugar, de actividades comerciales (24.872%).

Tabla 2. Tipo de actividad económica de las microempresas

TIPO DE ACTIVIDAD	TODAS LAS MICROEMPRESAS DEL HOGAR		MICROEMPRESAS CON PERSONAL		MICROEMPRESAS UNIPERSONALES	
	N	Porcentaje del total	N	Porcentaje del total	N	Porcentaje del total
Industrial	629,158	14.936%	269,468	15.403%	359,690	14.604%
Comercial	981,154	23.292%	368,562	21.067%	612,592	24.872%
Servicios	1,131,762	26.868%	411,141	23.501%	720,621	29.259%
Actividades agrícolas	1,268,725	30.119%	624,314	35.686%	644,411	26.164%
Actividad de cría y explotación animal	143,985	3.418%	55,108	3.150%	88,877	3.609%
Actividades de recolección	20,115	0.478%	8,974	0.513%	11,141	0.452%
Reforestación y tala de árboles	4,036	0.096%	489	0.028%	3,547	0.144%
Actividad de caza y captura de animales	804	0.019%	804	0.046%	0	0%
Actividades de pesca	32,632	0.775%	10,582	0.605%	22,050	0.895%
Total	4,212,371	100%	1,749,442	41.531%	2,462,929	58.469%

Fuente: Elaboración propia con datos del MCS.

Respecto al tipo de actividad económica ejercida por las microempresas de hogares pobres se tiene que las actividades económicas más ejercidas son las actividades agrícolas con un 40.949% de participación, seguidas por las microempresas de servicios con un 20.819% y las actividades comerciales con un 19.882% (Tabla 3).

Como puede notarse en la Tabla 3, las tres actividades económicas principales de las microempresas de hogares no pobres son en primer lugar las de servicios con 34.879% de participación, en segundo lugar las actividades comerciales con un 27.808% de ocurrencia, y en tercer lugar las de actividad industrial con un 17.262% de incidencia.

Tabla 3. Hogares pobres y no pobres según actividad económica de la microempresa del hogar

TIPO DE ACTIVIDAD	TODAS LAS MICROEMPRESAS DEL HOGAR		HOGARES POBRES		HOGARES NO POBRES	
	N	Porcentaje del total	N	Porcentaje del total	N	Porcentaje del total
Industrial	629,158	14.936%	316,328	13.179%	312,830	17.262%
Comercial	981,154	23.292%	477,210	19.882%	503,944	27.808%
Servicios	1,131,762	26.868%	499,684	20.819%	632,078	34.879%
Actividades agrícolas	1,268,725	30.119%	982,851	40.949%	285,874	15.775%
Actividad de cría y explotación animal	143,985	3.418%	88,980	3.707%	55,005	3.035%
Actividades de recolección	20,115	0.478%	15,453	0.644%	4,662	0.257%
Reforestación y tala de árboles	4,036	0.096%	2,743	0.114%	1,293	0.071%
Actividad de caza y captura de animales	804	0.019%	804	0.033%	0	0%
Actividades de pesca	32,632	0.775%	16,119	0.672%	16,513	0.911%
Total	4,212,371	100%	2,400,172	56.979%	1,812,199	43.021%

Fuente: Elaboración propia con datos del MCS y CONEVAL.

Entre ambos grupos (hogares pobres y no pobres), una de las principales características distintivas es la principal actividad económica llevada a cabo por cada uno. Puede notarse que las microempresas de hogares pobres tienen una alta participación en las actividades agrícolas, podría suponerse que se trata de actividades llevadas a cabo de forma precaria y cuyos procesos de producción son basados en la agricultura de temporal, frente a aquellas microempresas que las llevan a cabo con procesos más industrializados y organizados optimizando sus procesos de producción.

Adicionalmente el grupo de hogares pobres con microempresa del hogar se distingue por llevar a cabo actividades de servicios y comerciales, en tanto que una de las principales tres actividades del grupo de hogares no pobres son las actividades industriales.

Además, el grupo de microempresas de hogares no pobres tiene menos participación en las actividades agrícolas, y frente al grupo de hogares pobres, tiene casi nula participación en las actividades de reforestación y tala de árboles, de recolección, de cría y explotación animal (muestra nula participación en actividades de caza y captura de animales).

3.3. La importancia de la microempresa familiar como un agente evasor de la pobreza de las familias mexicanas

La base de datos empleada provee la información para examinar no sólo aquellos hogares que son propietarios de una microempresa, sino que también aquellos que no son dueños de una, lo cual facilita el análisis y la comparación de ambos grupos.

Debido a las características tanto de las variables explicativas, como por la naturaleza cualitativa de la variable dependiente que captura si un hogar con una microempresa es pobre o no pobre, se estima un modelo *logit*. Si bien, existen otras especificaciones para este tipo de modelos de respuesta cualitativa binaria como el modelo lineal de probabilidad (MLP) y el modelo *probit*, se elige un modelo *logit* debido a que asegura que las probabilidades estimadas \hat{Y} se encuentren entre los límites lógicos 0 y 1, además del alcance de interpretación de sus estimadores.

Según lo planteado por Gujarati y Porter (2010), el modelo *logit* tiene un par de aplicaciones importantes, la primera es que se puede hacer una interpretación directa de los coeficientes, la segunda, que se puede calcular la propensión respecto a caer en una u otra categoría de la variable dependiente. El modelo se especifica a partir de la siguiente expresión:

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_1 + \beta_2 X_i)}} \quad (1)$$

donde X es la variable explicativa y P es la esperanza de que $Y_i = 1$ dado el valor de X_i

($P_i = E(Y_i = 1 | X_i)$). Para mayor facilidad de la exposición de la ecuación (1), se puede reescribir como

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} = \frac{e^Z}{1 + e^Z} \quad (2)$$

donde $Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$.

La ecuación (2) representa la función de distribución logística. Ahora en el modelo *logit*, se puede verificar que a medida de que Z_i se encuentra dentro de un rango de $-\infty$ a $+\infty$, P_i se encuentra dentro de un rango de 0 a 1, y que P_i no está linealmente relacionado con Z_i . No obstante, al satisfacer el requisito de que $0 \leq P_i \leq 1$, se crea un problema de estimación debido a que P_i es a su vez, no lineal con las β , como se observa a partir de (1).

Lo anterior implica que los parámetros no pueden ser estimados por el procedimiento de MCO ya que la variable dependiente no cumple con el supuesto de normalidad (Pérez, 2009). El problema es más aparente que real porque: (1) puede ser linealizada de la siguiente forma, si P_i , la probabilidad de ser pobre, está dada por (2), entonces $(1 - P_i)$, la probabilidad de ser no pobre, es

$$1 - P_i = \frac{1}{1 + e^{z_i}} \quad (3)$$

Por consiguiente, podemos escribir

$$\frac{P_i}{1 - P_i} = \frac{1 + e^{z_i}}{1 + e^{-z_i}} = e^{z_i} \quad (4)$$

Ahora $P_i/(1 - P_i)$ es la razón de las probabilidades a favor de ser no pobre: la razón de la probabilidad de que un hogar sea pobre respecto a la probabilidad de ser no pobre. Si tomamos el logaritmo natural de (4), obtenemos el siguiente resultado

$$L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = Z_i \quad (5)$$

donde L es el logaritmo de la razón de las probabilidades, no es sólo lineal en X , sino que también (desde el punto de vista de estimación) lineal en los parámetros. Así, a medida que P va de 0 a 1, el *logit* L va de $-\infty$ a $+\infty$ (Pérez, 2009). Además, aunque L es lineal en X , las probabilidades en las mismas no lo son.

Para fines de estimación, reescribimos (5) como

$$L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = \beta_1 + \beta_2 X_i + u_i \quad (6)$$

Para responder a las preguntas de investigación planteadas, se incluyen variables que hablan del bienestar de las familias, de las condiciones de los hogares, pobreza y microempresas. Como paso previo al modelo en la Tabla 4 se muestran las variables utilizadas, posteriormente se procede con el análisis exploratorio y gráfico de los datos.

Tabla 4. Variables incluidas en el modelo *logit* de los determinantes de los hogares pobres en México

NOMBRE	VARIABLE	TIPO
<i>Tam</i>	Tamaño del hogar: número de miembros del hogar	Numérica
<i>Men</i>	Número de menores de edad en el hogar	Numérica
<i>Sexm</i>	Si el jefe del hogar es mujer	Catagórica nominal
<i>Ur</i>	Si la localidad de residencia es urbana	Catagórica nominal
<i>Edaj</i>	Edad del jefe del hogar	Numérica
<i>Ed</i>	Máximo nivel educativo en el hogar	Numérica
<i>Ocup</i>	Número de integrantes del hogar ocupados	Numérica
<i>Ag</i>	Si en la vivienda del hogar disponen de agua potable	Catagórica ordinal
<i>Asal</i>	Si el jefe del hogar es un trabajador asalariado	Catagórica nominal
<i>Memp</i>	Microempresa del hogar	Catagórica nominal

Fuente: Elaboración propia con datos del MCS y CONEVAL.

La variable *Sexm*, cuando el jefe del hogar es mujer, la variable toma el valor 1, cuando el jefe del hogar es hombre toma el valor de 0. Esta variable reporta que el 12,371,759 jefes del hogar son hombres (81.278%), frente a 2,849,823 son mujeres (18.722%).

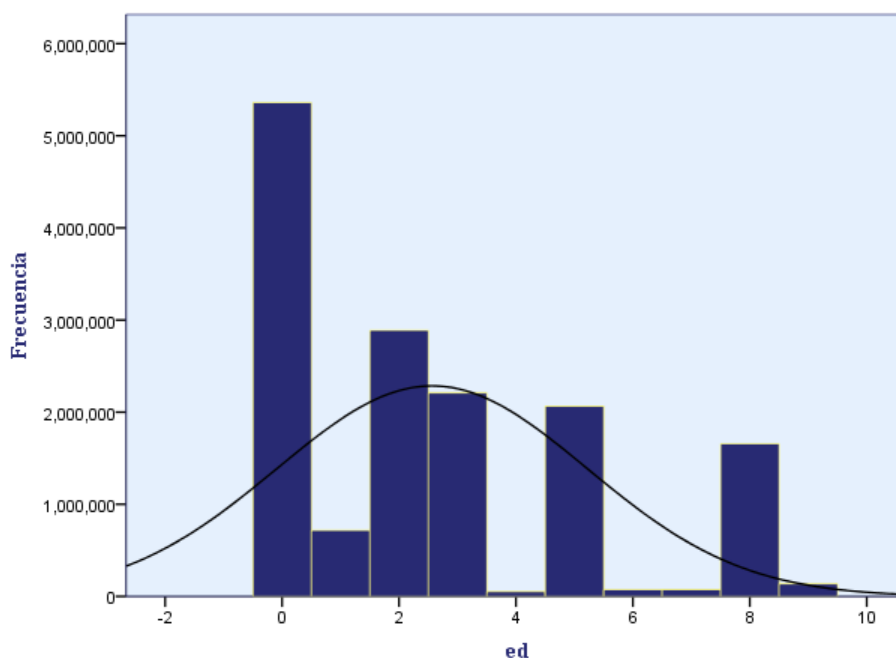
La variable *Ur* toma el valor de 1 cuando la localidad es urbana, y 0 cuando la localidad es rural. La base de datos reporta la existencia de 11,901,836 hogares en localidades urbanas (78.191%), mientras que aquellos en localidades rurales son 3,319,746 (21.809%).

Para la variable *Ag*, toma el valor de 1 cuando la vivienda del hogar tiene acceso al agua potable dentro de su casa o terreno, de lo contrario recibe el valor 0. En el caso del 91.676% de los hogares reportaron tener acceso al servicio de agua potable, en tanto que sólo un 8.324% no tiene acceso.

Para la variable *Asal*, cuando la variable toma el valor 1 significa que el jefe de familia es asalariado, caso contrario no lo es. El 72.1% de los jefes del hogar son asalariados, frente a un 27.9% que indicaron no serlo. Para la variable *memp*, el 27.7% de los jefes del hogar reportaron tener una microempresa del hogar, en tanto que el 72.3% reportó no tener una microempresa.

La variable *ed* indica el número de grados máximo con que cuenta un hogar, el número mínimo es de 0 y máximo de 9, además su media es de 2.56, con desviación estándar de 2.567 y varianza de 7.060. La siguiente figura muestra su histograma para el total de hogares incluidos en el análisis.

Figura 6. Histograma de frecuencias para la variable *ed*

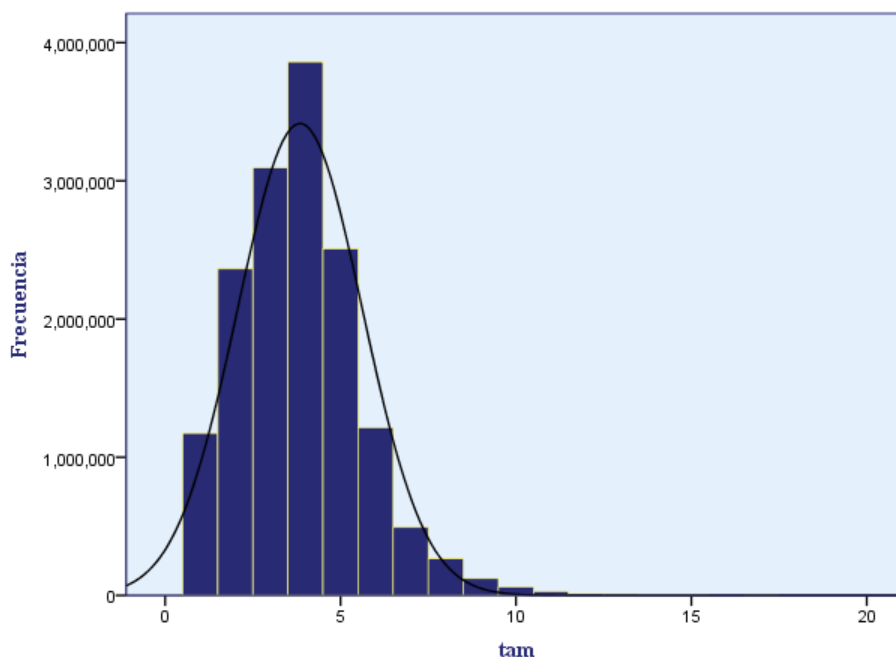


Fuente: Elaboración propia con datos del MCS y CONEVAL.

Se puede decir que los niveles educativos máximos logrados por los integrantes de los hogares son muy heterogéneos, se observa sobre todo una incidencia alta de hogares en los que no hay personas con ningún nivel educativo logrado.

De la variable *tam* podemos decir que se trata del número de integrantes del hogar, el mínimo de integrantes del hogar es de una persona y el máximo es de 17 personas. La media de esta variable es de 3.840 personas, en tanto que la mediana y moda son de 4 y 4 respectivamente, esto indica que en la mayoría de los hogares, el número de integrantes es de cuatro personas; además muestra una desviación estándar de 1.778 y varianza de 3.161. En la Figura 7 se puede notar gráficamente que la variable está cerca de distribuirse normalmente.

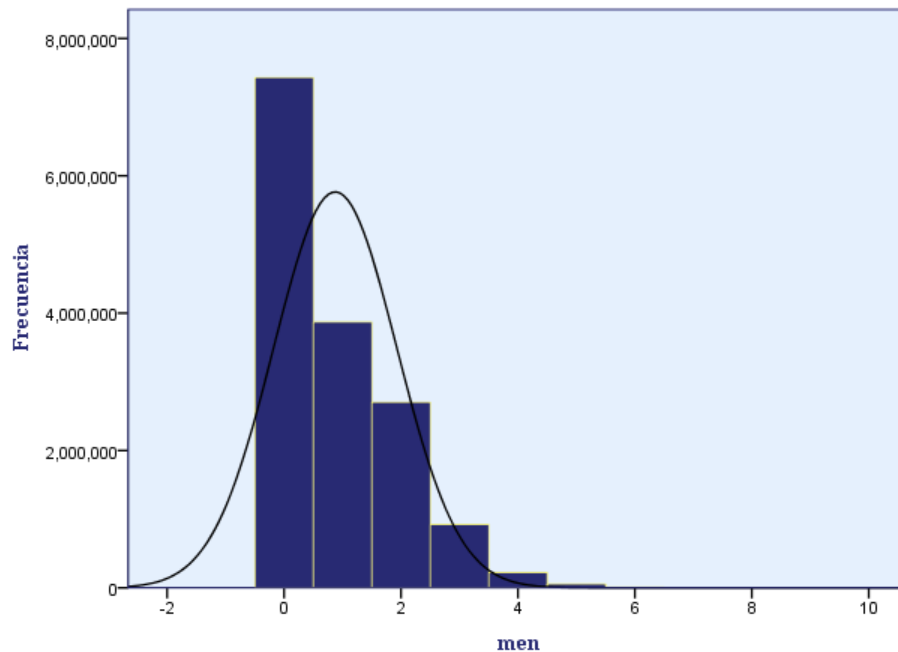
Figura 7. Histograma de frecuencias para la variable *tam*



Fuente: Elaboración propia con datos del MCS y CONEVAL.

La variable *men* representa el número de menores en el hogar (todos aquellos integrantes del hogar que tienen 11 o menos años de edad). Esta variable tiene una media de 0.870 menores de edad, una mediana de 1 y moda de 0; el valor mínimo es de 0 menores en el hogar, mientras que el máximo es de 8 menores. La desviación estándar es de 1.053 y una varianza de 1.109. En la Figura 8 se muestra el histograma de frecuencias de la variable *men*, en donde se observa que la distribución de los datos de ésta supone no tener una distribución normal.

Figura 8. Histograma de frecuencias para la variable *men*



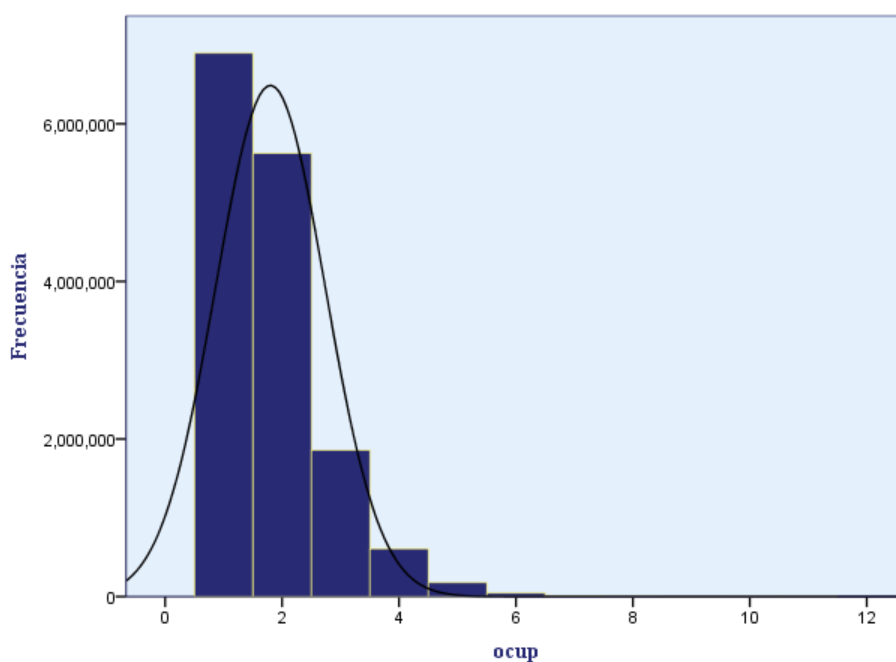
Fuente: Elaboración propia con datos del MCS y CONEVAL.

Respecto a la variable *ocup* podemos decir que se trata del número de integrantes del hogar que se encuentran ocupados incluido el jefe de familia. Esta variable presenta valores mínimos de un ocupado en el hogar y máximos de 11 ocupados; la media es de 1.800,

mediana de 2 y moda de 1. La desviación estándar de esta variable es de 0.936 y tiene una varianza de 0.876.

En la Figura 9 se muestra el histograma de la variable *ocup*, en éste se puede observar que esta variable tampoco muestra un comportamiento simétrico ni parece seguir una distribución de probabilidad normal debido a que en la mayoría de los hogares se detecta un ocupado y la distribución cae con valores mayores de ocupados por hogar.

Figura 9. Histograma de frecuencias para la variable *ocup*

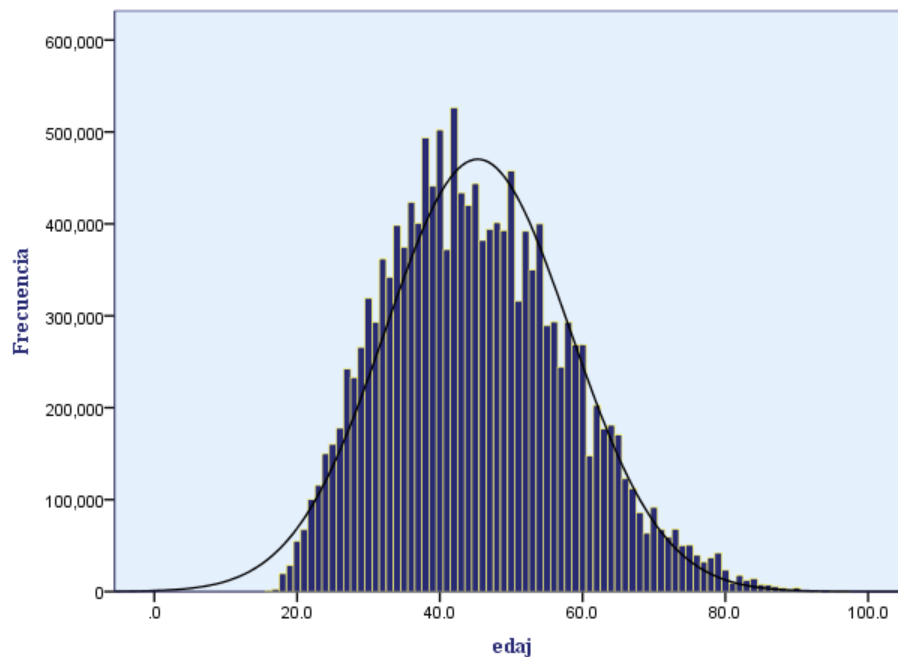


Fuente: Elaboración propia con datos del MCS y CONEVAL.

La variable *edaj* representa la edad de los jefes del hogar, ésta va desde 16 hasta un máximo de 97 años de edad, la media de la variable es de 45.307 años, con una mediana de 44 y moda de 42 años de edad. Muestra además una desviación estándar de 12.908 y varianza de 166.630.

En la Figura 10 se muestra el histograma de frecuencias para esta variable. Se observa que la distribución de la misma es aproximadamente simétrica y se ajusta a la forma de campana, lo cual permite pensar que existe normalidad y simetría en la distribución. Cabe mencionar que la edad de los jefes de familia es más recurrente en edades por encima de los 40 años y menos frecuente para los jefes de familia más jóvenes, por tanto, existen menos hogares cuyos jefes de familia oscilan entre los 16 y 30 años como se observa gráficamente.

Figura 10. Histograma de frecuencias para la variable *edad*



Fuente: Elaboración propia con datos del MCS y CONEVAL.

Luego de la inspección gráfica de las variables, en la ecuación (7) se muestra el modelo logit propuesto:

$$L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) = \beta_1 + \beta_2 tam + \beta_3 men + \beta_4 sexm + \beta_5 ur + \beta_6 edad + \beta_7 ed + \beta_8 ocup + \beta_9 ag + \beta_{10} asal + \beta_{11} memp + u_i \quad (7)$$

Los resultados de la regresión representada por la ecuación (7) en la tabla 5, indican un mal ajuste del modelo en cuestión, se podría pensar que entonces la presencia de microempresas en los hogares de forma generalizada no describe una incidencia en la explicación de que la pobreza se atenúa con la presencia de las mismas en los hogares, no obstante, algunos signos reportados por los coeficientes señalan relaciones interesantes.

Tabla 5. Determinantes de los hogares pobres en México

VARIABLE	COEFICIENTE	S.E.	SIG.	EXP(B)
<i>Men</i>	0.652	0.001	0.000	1.918
<i>Sexm</i>	0.180	0.001	0.000	1.198
<i>Ur</i>	0.255	0.001	0.000	1.291
<i>Edaj</i>	0.012	0.000	0.000	1.012
<i>Ed</i>	0.038	0.000	0.000	1.039
<i>Ocup</i>	-.423	0.001	0.000	0.655
<i>Ag</i>	0.843	0.003	0.000	2.324
<i>Asal</i>	-0.324	0.012	0.000	0.723
<i>Memp</i>	0.637	0.120	0.000	1.891

Fuente: Elaboración propia con datos del MCS y CONEVAL.

Contrario a lo que se esperaría, que la microempresa es de hecho un factor que abona a la permanencia de la pobreza o al menos, que en los hogares dueños de una microempresa del hogar persiste de forma más arraigada la presencia de la pobreza, cabe mencionar que el signo de la variable *asal*, que representa a aquellos jefes del hogar que son trabajadores asalariados, presenta un signo negativo, lo que indica que de hecho un hogar cuyo jefe de familia trabaja como asalariado, es menos propenso a ser un hogar pobre.

No obstante, como se pensaba, el hecho de que el hogar tenga menores de edad y la edad promedio del mismo sea mayor, hace de éstos más propensos a ser hogares pobres,

caso contrario sucede con la variable *ocup*, que muestra cómo cuando un hogar tiene un mayor número de ocupados el hogar es menos propenso a ser pobre.

3.4. Entre hogares dueños de microempresas, ¿quiénes son económicamente más propensos a estar mejor posicionados?

En primera instancia se debe mencionar que esta regresión se realiza sólo con aquellos hogares que tienen una microempresa como el modelo planteado por Gulyani y Talukdar (2010) para ejemplificar la probabilidad que tienen los hogares con microempresas de estar mejor económicamente y cuáles son los factores relacionados con dicho éxito. Así, se toman todos los hogares que reportan tener una microempresa del hogar ($n = 4,212,371$).

Los supuestos para la aplicación de este modelo (ecuación 10) son los siguientes:

- i. Toda aquella microempresa del hogar cuyo hogar al que pertenece es pobre, se considera como microempresa de supervivencia.
- ii. Toda aquella microempresa del hogar cuyo hogar al que pertenece es no pobre, se considera como microempresa de emprendimiento.

En pruebas previas a al modelo planteado en la ecuación (8) se incluyeron variables que a juzgar por la evidencia empírica resultarían significativas como determinantes (ya sea en un sentido positivo o negativo) de la pobreza en los hogares dueños de una microempresa, sin embargo algunas de ellas no resultaron significativas estadísticamente además de que en conjunto con otras variables daban un menor ajuste al modelo en general.

Las variables no estadísticamente significativas para el modelo global son: remesas recibidas en el hogar, menores en el hogar, el tipo de actividad económica, máximo nivel

educativo en el hogar, mujeres en el hogar y jefe de familia hombre. A continuación se describen las variables del modelo *logit* de la ecuación (8).

Tabla 6. Variables incluidas en el modelo *logit* para hogares con microempresa del hogar

NOMBRE	VARIABLE	TIPO
<i>Pob</i>	Pobreza del hogar (línea de bienestar)	Catagórica
<i>Empleo</i>		
<i>Ocu</i>	Ocupados del hogar	Numérica
<i>Percep</i>	Perceptores de ingreso del hogar	Numérica
<i>Tenencia, infraestructura y facilidades</i>		
<i>Ag</i>	Tiene servicio de agua potable	Catagórica
<i>Tel</i>	Teléfono de la vivienda	Catagórica
<i>Comp</i>	Número de computadoras del hogar	Numérica
<i>Veh</i>	Número de vehículos en el hogar	Numérica
<i>Int</i>	Conexión a internet en el hogar	Catagórica
<i>Tamaño y composición en el hogar</i>		
<i>Tam</i>	Tamaño del hogar	Numérica
<i>Prom</i>	Promedio de edad del hogar	Numérica
<i>Variables relacionadas con la microempresa</i>		
<i>Pers</i>	Si la empresa es unipersonal o tiene empleados	Numérica
<i>Factores de localización</i>		
<i>Ur</i>	Localidad urbana	Catagórica

Fuente: Elaboración propia con datos del MCS y CONEVAL.

Variable *pob*: se trata de una variable catagórica, es de tipo nominal y describe dos respuestas. Cuando pobreza toma el valor de 1, se está hablando de un hogar pobre, en tanto que cuando toma el valor 0, el hogar es no pobre. Esta variable otorga a cada hogar una categoría de pobreza o no pobreza. Esta variable presenta un porcentaje de hogares no pobres es de un 47.795% frente a un 52.205% de pobres.

Variable *ocu*: hace referencia al número de personas ocupadas del hogar en el mercado de trabajo, esta variable es numérica y su media es de 1.99 ocupados por hogar,

con una desviación estándar de 1.027 y varianza de 1.055. Sus valores extremos van desde un mínimo de 1 hasta un máximo de 10 ocupados por hogar.

Variable *percep*: el número mínimo de perceptores de ingreso del hogar es 0 personas con un máximo de 12, tiene una media de 2.46, desviación estándar de 1.419 y varianza de 2.013. Variable *ag*: esta variable es categórica ordinal, expresa si la vivienda cuenta con servicio de agua entubada de la red pública, en caso de contar con el servicio la variable recibe el número 1, en caso contrario, el valor que se le otorga es 0. Del total de hogares con microempresas, sólo el 8.925% reporta no tener acceso al servicio de agua.

Variable *tel*: se trata de una variable categórica ordinal que expresa si la vivienda cuenta con servicio telefónico, en caso de contar con él, es igual a 1, en caso contrario, 0. En el caso de esta variable sólo el 41.100% reportó tener acceso a dicho servicio. Variable *comp*: es de naturaleza numérica y cuantifica el número de computadoras que hay en un hogar que tiene microempresa. El número mínimo de computadoras es de 0, mientras que el máximo es de 7. La media de esta variable es de 0.38 computadoras por hogar, con una desviación estándar de 0.684 y varianza de 0.468.

Variable *veh*: su naturaleza es numérica y cuantifica el número de vehículos con los que cuenta el total de miembros del hogar que tiene al menos una microempresa (por vehículos nos referimos a automóviles, automóvil tipo van, camionetas pickup y motocicletas). El mínimo de vehículos que registra un hogar va de 0 hasta 10, la media es de 0.80, con una desviación estándar de 0.941 y una varianza de 0.885.

Variable *int*: es de naturaleza cualitativa nominal, expresa 1 cuando el hogar tiene acceso a internet, y 0 cuando no tiene acceso. El 28.292% reportó tener servicio a internet frente a un 71.708% que no tuvo acceso.

Variable *tam*: es una variable numérica que representa el total de integrantes del hogar. El tamaño mínimo de hogar es de 1, que representa a aquellos hogares unipersonales, el máximo reporta 17 integrantes por hogar; la media es de 3.75, con una desviación estándar de 1.859 y una varianza de 3.455. Variable *prom*: es una variable numérica que representa el promedio de edad de los integrantes del hogar y muestra una media es de 53.68, con una desviación estándar de 13.951 y una varianza de 3.455.

Variable *ur*: es una variable cualitativa nominal que describe si la localidad en la que se encuentra el hogar es urbana o rural. Si ésta es urbana recibe el valor 1, si es rural recibe 0. El 30.869% de los hogares se encuentran en localidades rurales, en tanto que el 69.140% se encuentra en localidades urbanas. Variable *pers*: esta variable es cualitativa nominal, ejemplifica si la microempresa tuvo personal se le otorga valor 1, de lo contrario, recibe el valor 0. El 41.531% reportó tener personal, frente a un 58.469% que no tuvo.

Una vez descritas las variables de interés en este tema de estudio se procede a especificar el modelo *logit* binario, que en este caso se expresa como:

$$L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = \beta_1 + \beta_2ocu + \beta_3percep + \beta_4ag + \beta_5tel + \beta_6comp + \beta_7veh + \beta_8int + \beta_9tam + \beta_{10}prom + \beta_{11}pers + \beta_{12}ur + u_i \quad (8)$$

Los estimadores de las variables que ayudan a predecir la situación de pobreza de un hogar en México cuando son dueños de una microempresa son las siguientes (Tabla 7).

Para este modelo el estadístico de Hosmer y Lemershow muestra una significancia estadística de 0.704, lo cual indica que el ajuste del modelo es bueno, además, las once variables incluidas son estadísticamente significativas.

Tabla 7. Determinantes de pobreza entre hogares dueños de una microempresa 2014

VARIABLE	COEFICIENTE	S.E.	SIG.	EXP(B)	I.C. 95,0% EXP(B)	
					Inferior	Superior
<i>Const</i>	-0.758	0.172	0.000	0.469		
<i>Ocu</i>	-0.554	0.037	0.000	0.575	0.535	0.618
<i>Percep</i>	-0.209	0.30	0.000	0.811	0.765	0.860
<i>Ag</i>	-0.363	0.101	0.000	1.437	1.178	1.753
<i>Tel</i>	-0.229	0.068	0.001	1.257	1.101	1.436
<i>Comp</i>	-0.504	0.060	0.000	0.604	0.537	0.680
<i>Veh</i>	-0.483	0.037	0.000	0.617	0.574	0.663
<i>Int</i>	-0.457	0.088	0.000	1.580	1.330	1.876
<i>Tam</i>	0.539	0.025	0.000	1.714	1.631	1.801
<i>Prom</i>	0.007	0.002	0.001	1.007	1.003	1.011
<i>Pers</i>	-0.243	0.057	0.000	0.784	0.701	0.878
<i>Ur</i>	0.380	0.064	0.000	1.462	1.290	1.657

Fuente: Elaboración propia con datos del MCS y CONEVAL.

Debido a que las variables cualitativas de la Tabla 7, descritas anteriormente otorgan una de dos cualidades a cada observación, se ha indicado a *SPSS* que compute su influencia sobre la situación de pobreza del hogar en el sentido del valor mayor, es decir, de las opciones 1. De este modo la interpretación de los coeficientes de la Tabla 7 sería la siguiente.

Un hogar que incremente en una unidad el número de ocupados (*ocup*) manteniendo las demás variables del modelo constantes, en promedio el *logit* incrementa en 0.554 unidades a favor de caer en la categoría de los hogares pobres. Para un hogar con un perceptor de ingreso más (*percep*) manteniendo todas las variables constantes, se tiene que

el *logit* disminuye aproximadamente en 0.209 puntos, lo que implica que el hogar se aleje de la categoría de hogares pobres.

Para un hogar con acceso al servicio de agua potable (*ag*) manteniendo lo demás constante, el *logit* disminuye en promedio 0.363 veces en contra de la categoría de hogares pobres. Sucede algo parecido con el coeficiente de la variable *tel* cuyo signo es negativo, lo que implica que cuando un hogar tiene acceso al servicio de telefonía en el hogar, si mantiene todo lo demás constante el *logit* disminuye en aproximadamente 0.229 unidades.

Respecto al número de computadoras del hogar (*comp*), se puede decir que si se mantiene todo constante, si el hogar aumenta en una unidad el número de computadoras con que cuenta, el *logit* disminuirá 0.504 unidades. Lo propio sucede con la variable vehículos del hogar, ya que su coeficiente muestra también un signo negativo, lo que implica que si se incrementa en una unidad el número de vehículos del hogar (*veh*), el *logit* disminuye en promedio 0.483 unidades. Para la variable servicio de internet en el hogar (*int*) la relación es negativa también, si el hogar de la microempresa tiene acceso a internet, el *logit* disminuye en 0.457 unidades.

El tamaño del hogar (*tam*) tiene una relación positiva con la situación de pobreza del hogar, de tal forma que si un hogar que tiene una microempresa tiene un integrante más, el *logit* incrementa en 0.539 unidades a favor de pertenecer al grupo de hogares pobres.

El promedio de edad del hogar también es importante para determinar la situación de pobreza del mismo, la variable promedio de edad del hogar (*prom*) muestra que si un hogar dueño de una microempresa incrementa su promedio de edad manteniendo todo lo demás constante, el *logit* incrementa en 0.007 unidades.

La variable personal de la microempresa (*pers*) indica que cuando una microempresa del hogar sí tiene personal, el *logit* disminuye 0.243 veces. El coeficiente de la variable localidad urbana (*ur*) indica que cuando el hogar se encuentra en una localidad urbana, manteniendo todo lo demás constante, el *logit* incrementa en 0.380 unidades.

Los coeficientes del modelo también ofrecen la opción de calcular la propensión de que un hogar sea pobre según la influencia que ejercen los coeficientes de cada variable para esta categoría, en consecuencia, si tomamos los antilogaritmos de los coeficientes se obtienen las propensiones a ser pobres que tienen los hogares.

Para el caso de *ocu*, cuyo coeficiente es igual a -0.554 se tiene que cuando los hogares tienen un integrante ocupado en el mercado de trabajo, son 0.575 ($\approx e^{-0.554}$) veces menos propensos a ser hogares pobres (la propensión negativa se debe al signo del coeficiente).

De la variable *percep*, cuyo coeficiente es igual a -0.209 cuando los hogares tienen un integrante perceptor de ingresos, son 0.811 ($\approx e^{-0.209}$) veces menos propensos a ser hogares pobres (la propensión negativa se debe al signo del coeficiente).

Para un hogar que cuenta con el servicio de agua potable (*ag*), es 0.696 ($\approx e^{-0.363}$) veces menos propenso a ser un hogar pobre; para el caso de la variable *tel* la relación de su coeficiente con el estatus de pobreza del hogar es también negativa, lo que implica que cuando un hogar que tiene una microempresa tiene acceso al servicio de teléfono de la vivienda, es 0.795 ($\approx e^{-0.229}$) veces menos propenso a ser un hogar pobre.

Para aquellos hogares que cuentan con una computadora (*comp*) en el hogar, su propensión a ser menos pobres es de 0.604 ($\approx e^{-0.504}$) veces; lo propio sucede con la variable *veh*, indicando que cuando existe un vehículo en el hogar dueño de una microempresa, la propensión de ser pobres es 0.617 ($\approx e^{-0.209}$) veces menor.

Para el caso de los hogares en los que se cuenta con servicio de conexión a internet en el hogar (*int*), la propensión a ser un hogar pobre disminuye en 0.633 ($\approx e^{-0.457}$) veces. Caso contrario al tamaño del hogar (*tam*) que tiene una relación directa con la variable, lo que implica que cuando un hogar dueño de una microempresa del hogar tiene un integrante más, su propensión a ser pobre se incrementa en 1.714 ($\approx e^{0.539}$) veces.

La variable *prom* también muestra una relación positiva con el estatus de pobreza del hogar, por lo que cuando el promedio de edad del hogar es mayor en una unidad, la propensión a ser un hogar pobre incrementa 1.007 ($\approx e^{0.007}$) veces.

En el caso de que el hogar se encuentre ubicado en una localidad urbana, el hogar dueño de la microempresa tiende a ser 1.462 ($\approx e^{0.380}$) veces más propenso a ser pobre.

En el caso hipotético 1, en el que un hogar con una microempresa tiene dos ocupados, dos perceptores de ingreso, tiene acceso a los servicios de teléfono, agua e internet, cuenta con dos computadoras, un vehículo y el tamaño del hogar es de tres personas, el promedio de edad de 24.333, el hogar se encuentra en una localidad urbana y la microempresa del hogar tiene personal, su *logit* es igual a -2.900 y su probabilidad de ser pobre es 0.052. Obsérvese que con las características de las variables tanto de los grupos de empleo; tenencia, infraestructura y facilidades; tamaño y composición en el hogar; variables

relacionadas con la microempresa y los factores de localización el hogar tiene muy pocas probabilidades de ser pobre.

No obstante, si las características de un hogar hipotético fueran otras, por ejemplo, un hogar hipotético 2 en donde se trata de un hogar en el que son cuatro integrantes, el promedio de edad es de 58.750, sólo tres de ellos se encuentran ocupados, pero sólo dos perciben ingresos, además, sólo cuentan con los servicios de agua potable y teléfono; y no cuentan con servicio de internet ni tienen en el hogar de la microempresa una computadora, cuenta con un vehículo, la microempresa tiene personal y el hogar se localiza en una localidad urbana.

Para el anterior hogar hipotético 2 el *logit* será igual a -1.209, y su probabilidad de ser pobre es de 0.230, en este caso como la edad promedio de los integrantes del hogar se incrementa, existen sólo dos perceptores de ingresos para un hogar de cuatro integrantes y además no cuentan con servicio de internet, entre otros atributos que cambian en este caso, las probabilidades de este hogar de ser pobres son más altas que el anterior.

Para el caso hipotético 3, un hogar con una microempresa que lleva a cabo actividades de sobrevivencia podría ser identificado por tener los atributos siguientes: este hogar tiene cinco integrantes, sólo dos de ellos están ocupados, y uno percibe ingresos, el promedio de edad es de 11.4 años, la vivienda tiene acceso al servicio de agua potable pero no a los servicios de teléfono e internet, además, en el hogar no se dispone de ningún vehículo ni computadoras, y la microempresa del hogar no tiene personal; este hogar se encuentra ubicado en una localidad rural. Para este hogar hipotético 3, su *logit* es de 1.019,

y su probabilidad de ser pobre es 0.735 (mayor que en los dos casos anteriores), muy cercano a 1.

CAPÍTULO 4. CONCLUSIONES

El primer acercamiento para abordar la relación entre la pobreza y el emprendimiento de microempresas haciendo énfasis en las condiciones de vida de los hogares en México se realizó primeramente a través de la literatura disponible referente a lo que es la pobreza y cómo esta aqueja y priva de oportunidades esenciales para el desarrollo y bienestar a los individuos y hogares que la padecen.

Aunado al análisis de la conceptualización del fenómeno que ofrece la literatura de la pobreza, expuesto por algunos autores de renombre, se analizó una breve revisión del tipo de medidas de pobreza que se han propuesto y la discusión en torno a las mismas.

La revisión sobre los tipos y medidas de pobreza propuestas hasta ahora evidencia la importancia que han tenido las medidas basadas en el ingreso y gasto, además, de las nuevas tendencias que apuntan a medidas holísticas en las que no sólo una medida monetaria se considera efectiva para reflejar la situación de pobreza de los individuos y hogares. Asimismo, se llevó a cabo una revisión de literatura referente a la microempresa y al emprendimiento, misma que ayudó a definir la microempresa del hogar, la microempresa de subsistencia, la microempresa emprendedora, al jefe del hogar, entre otros.

Para el caso de México se identificó la gran utilidad de la medida de pobreza elaborada por CONEVAL como posible instrumento para este trabajo de tesis. Dentro de

las ventajas de usar esta medida se tienen entre otras que, CONEVAL publica los cálculos de pobreza para cada hogar de la muestra del MCS; además, que la base de datos *pobreza 2014* se puede asociar a cada uno de los integrantes (de cada hogar) y de cada hogar de la muestra del MCS y se pueden generar variables para resumir la información de todos los individuos de cada hogar en información únicamente para los hogares.

Gracias a la información contenida en ambas bases de datos empleadas en este análisis, la base de datos *pobreza 2014* que publica el CONEVAL y el MCS publicado por el INEGI, se realizó un rastreo de cada hogar en la muestra del MCS y se unió a la medida de pobreza calculada por CONEVAL con su hogar correspondiente. Este rastreo permitió tener una base de datos que reuniera la información necesaria para realizar las estimaciones de los dos modelos *logit* propuestos, además de la información de interés proporcionada para lograr los objetivos de investigación planteados.

Los principales resultados de esta investigación permiten señalar a la microempresa del hogar como una entidad económica que, dadas las características y circunstancias del hogar, es emprendida por el jefe del hogar como una alternativa económica para mejorar o mantener su nivel de ingresos. Se observa que una pequeña parte de los jefes del hogar han emprendido una microempresa del hogar, y de éstos que tienen una, más de la mitad son hogares pobres, es decir, la concurrencia de las microempresas de subsistencia en México es alta.

La diferencia entre hogares pobres y no pobres se debe a factores asociados sobre todo al número de menores de edad del hogar, a la localización de los hogares en localidades urbanas, a los servicios de la vivienda con que cuentan los hogares tales como

el acceso a agua potable, drenaje, electricidad, entre otros; así mismo se tiene que los hogares pobres son más proclives a tener como actividad económica principal para obtención de ingresos una microempresa del hogar que aquellos cuyos jefes del hogar son asalariados. La edad y el sexo del jefe del hogar no muestran tener al menos un peso importante a la hora de describir de forma general a los hogares pobres y no pobres.

A pesar de que la segregación entre hogares pobres y no pobres indica que la probabilidad de ser pobre cuando se tiene una microempresa del hogar es mayor que si la actividad económica principal es a través de un trabajo asalariado, los hogares con microempresa del hogar indican que mientras el hogar cuente con un mayor número de integrantes ocupados en el mercado laboral y mayor número de perceptores de ingresos, son menos propensos a ser pobres.

Además, tratándose de cuestiones de servicios de la vivienda tales como acceso al agua potable y teléfono fijo, las probabilidades que tiene un hogar de ser pobre son menores, aunado al hecho de que cuando un hogar cuenta con computadoras, vehículos e internet, se deduce que la microempresa del hogar no estaría llevando a cabo actividades microempresariales de subsistencia, sino que, se trata de actividades típicas de una microempresa emprendedora, en la que otros recursos innovadores son empleados en la actividad de la microempresa, y que una microempresa de subsistencia difícilmente podría llevar a cabo.

Asimismo, el tamaño del hogar también es importante, mientras más grande sea el número de integrantes del hogar mayor será su propensión a ser un hogar pobre, lo propio sucede con el promedio de edad del hogar. Respecto al número de empleados de la

microempresa, se tiene que las microempresas unipersonales son más propensas a caracterizar a los hogares pobres.

Así, con todo lo anteriormente planteado se puede decir que bajo el supuesto de que el entorno del mercado laboral condiciona la pobreza de los hogares, un hogar que tenga una microempresa del hogar es menos propenso a ser pobre que aquel que no la tiene siempre y cuando dicha microempresa tenga personal, cuente con infraestructura, mobiliario y equipo más especializados tales como el capital humano, acceso a servicios como internet, acceso a computadora, vehículo, entre otras, que propician la actividad económica de la microempresa para incursionar en los mercados de bienes y servicios y no como en el caso de las microempresas de subsistencia en las que difícilmente se hace una separación de lo que son los beneficios y salarios derivados de la misma.

También se puede inferir que la propensión al emprendimiento para integrantes de un hogar en condiciones de pobreza monetaria en México es bastante alto ya que la mayor proporción de aquellos microemprendimientos surgen bajo un esquema en el que el hogar al que pertenecen es pobre. Lo anterior hace pensar que los hogares con microempresas pueden alcanzar un nivel de bienestar distinto al conseguido con otro tipo de trabajos en un entorno original de pobreza.

Evidentemente la probabilidad de que un hogar que tenga una microempresa de subsistencia logre superar el umbral de pobreza de forma sostenida sería mejorando sus atributos tanto en el hogar como en la microempresa a lo largo del varios periodos de tiempo, entendiéndose que el capital humano puede incrementar a través de la experiencia además de la educación formal y los atributos de la microempresa pueden mejorar a través

de equipamiento producto de financiamiento. Lo que indica que una microempresa de subsistencia puede convertirse en una microempresa emprendedora otorgando al hogar al que pertenece una mejor posición monetaria.

De forma general se puede decir que en México existen al menos dos tipos de microempresas, aquellas surgidas bajo la necesidad apremiante de obtener ingresos para el hogar (microempresas de subsistencia), y aquellas que surgen como emprendimientos auténticamente destinados a la obtención de beneficios pecuniarios (microempresas emprendedoras), es decir, no todas las microempresas son de subsistencia, lo cual implica que aunque generen poco valor agregado, se trata de microempresas que tienen la vocación empresarial y que en periodos futuros podrían crecer tanto en sus instalaciones, capital, como generadoras de empleos, como en beneficios económicos.

Aunque las limitaciones de la presente investigación son sobre todo referentes a la baja significancia estadística general del primer modelo *logit* aquí presentado, y por la falta de más variables relativas a la actividad propiamente de la microempresa, se define un precedente en el que no se descarta la posibilidad de llevar a cabo nuevas investigaciones en las que el tiempo sea una variable interesante para determinar si a través de algunos periodos bianuales los hogares pobres que no tenían una microempresa del hogar y que en un periodo posterior sean acreedores de una, se muestren sus reales aportaciones a la mejora de la pobreza en los hogares.

BIBLIOGRAFÍA

- Acs Z. y Amorós J. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322.
- Acs, Z. y Storey, D. (2004). Introduction: entrepreneurship and economic development. *Regional Studies*, 38(8), 871-877.
- Alkire, S. (2002). Dimensions of human development. *World Development*, 30(2), 181-205.
- Alkire, S. y Foster, J. (2008). Counting and Multidimensional Poverty Measurement". *OPHI Working Paper Series, Oxford Poverty and Human Development Initiative (OPHI Working Paper, 7)*.
- Altimir, O. (1979). Dimensión de la pobreza en América Latina. *Cuadernos de la CEPAL*, 27.
- Amorós, J. y Cristi, O. (2010) Poverty, human development and entrepreneurship. En M. Minniti, *The Dynamics of Entrepreneurship: Theory Evidence*. Oxford University Press.
- Arriagada, I. (2005). Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género. *Revista de la CEPAL*, (85), 101-113.
- Banco Mundial. (2014). *Doing Business en México 2014. Entendiendo las regulaciones para las pequeñas y medianas empresas*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Banerjee, A. y Duflo, E. (2007). The Economic Lives of the Poor. *Journal of Economic Perspectives* , 21(1), 141-168.

- Biggs, T., Grindle, M. y Snodgrass, D. (1988). The informal sector, policy reform and structural transformation. Employment and enterprise policy analysis discussion paper no 14. Harvard institute for international development and AID, Washington DC
- Boltvinik, J. (2010). Medición Multidimensional de la Pobreza. Una propuesta metodológica para México de acuerdo con la Ley (indebidamente titulado "Principios de medición multidimensional de la pobreza"). En E. C. México- CONEVAL, *La Medición Multidimensional de la Pobreza*.
- Boltvinik, J. (2013). Medición multidimensional de pobreza. América Latina de precursora a rezagada. *Revista Sociedad & Equidad*, (5), 4-29.
- Bourdieu, P. (1997). *Razones prácticas sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagrama.
- CDHCU (2013). *LEY GENERAL DE DESARROLLO SOCIAL*. Secretaría de Servicios Parlamentarios. México D.F.: Diario Oficial de la Federación.
- CONEVAL (2014). *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México (Segunda edición)*. México, D.F.: CONEVAL.
- Daniels, L. (1999). The role of small-scale enterprises sector from 1991 to 1993: results of a second nationwide survey in Zimbabwe. *World Development*, 27(1), 55-65.
- Daniels, L. (1999). The role of Smart enterprises in the household and national economy in Kenya: a significant contribution or a last resort? *World Development*, 27(1), 55-65.
- Daniels, L. y Fisseha, Y. (1992). Micro and small scale enterprises in Botswana, results of a nationwide survey. *GEMINI Technical Report*, 46, Washington D.C.
- Daniels. (1994). Changes in the small-scale enterprise sector from 1991 to 1993: Results of a second nationwide survey in Zimbabwe. *GEMINI Tecnicl Report*.
- De Soto, H. (1986). *El otro sendero: la revolución informal*. Lima: Oveja Negra.

- Dreze, J. (1990). Poverty in India and the IRDP delusion. *Economic & Political Weekly*, 25(39), 95-104).
- Escobar, S. y Guaygua, G. (2008). *Estrategias familiares de trabajo y reducción de la pobreza en Bolivia*. Buenos Aires: CLACSO.
- Ethos Fundación. (2010). *Hacia una nueva medición de pobreza para América Latina: Propuesta conceptual*. México, D.F.: Ethos Fundación.
- García, B. y De Oliveira, O. (1994). *Trabajo femenino y vida familiar en México*. México D.F.: El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano.
- González, T. (2005). Problemas en la definición de microempresa. *Revista Venezolana de Gerencia*, (31), 408-423.
- Gortari, R. y Santos, M. (2010). *Aprendizaje e innovación en microempresas rurales*. México D.F.: Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gujarati, D. y Porter, D. (2010). *Econometría*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Gulyani, S. y Talukdar, D. (2010). Inside informality: the links between poverty, microenterprises, and living conditions in Nairobi's slums. *World Development*, 38(12), 1710-1726.
- Harris, J. y Todaro, M. (1970). Migration, Unemployment, and Development: A two-Sector Analysis. *The American Economic Review*. 60, 126-142.
- INEGI (2013). *Encuesta nacional de micronegocios ENAMIN 2012. Instructivo de llenado del cuestionario*. Aguascalientes, Ags.: Instituto Nacional de Estadística y Geografía/Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- INEGI (2014a). *La informalidad laboral. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Marco conceptual y metodológico*. Aguascalientes, Ags.: INEGI.

- INEGI (2014b). *Resultados de la encuesta nacional de ocupación y empleo, cifras durante el cuarto trimestre de 2013*. Aguascalientes, Ags: Comunicación Social INEGI.
- INEGI (2015). *Módulo de Condiciones Socioeconómicas. Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los hogares 2014: diseño muestral*. Aguascalientes, Ags: Comunicación Social INEGI.
- International Labour Organization (2013). *Women and men in the informal economy: a statistical picture* (2da ed.). Geneva: International Labour Office.
- Jahan, S. (2004). *Human Rights-Based Approach to Poverty Reduction- Analytical Linkages*. PNUD.
- Karlsson, C., Friis, C. y Paulsson, T. (2004). Relating entrepreneurship to economic growth. *CESIS/JIBS Electronic Working Papers Series 13*.
- Knight, F. (1964). *Risk, uncertainty and profit*. New York: Reprints of Economic Classics.
- Koshy, P. y Prasad, V. (2007). Small and micro enterprises: a tool in the fight against poverty. *Munich Personal RePEc Archive*, (22827), 1-18.
- Kurczyn, P. y Gutiérrez, R. (2009). *Fundamentos legales para la utilización de un enfoque de derechos en la concepción, medición y combate a la pobreza en México*. Mimeo.
- Lee, S., Florida, R. y Acs, Z. (2004). Creativity and entrepreneurship: a regional analysis of new firm formation. *Regional Studies*, 38(8), 879-891.
- Lépore, S. y Salvia, A. (2002). *Segmentación socio-ocupacional y precariedad del bienestar en los hogares*. Instituto para la integración del saber, departamento de investigación institucional, Universidad Católica Argentina, Mayo.
- Lomnitz, L. (2012). *Redes sociales, cultura y poder. Ensayos de antropología latinoamericana*. Mexico D.F.: FLACSO.
- Maloney, W. (2004). Informality revisited. *World Development*, 32(7), 1159-1178.

- Marshall, A. (2000). *Labour markets under the liberalization model: policy outcomes*. San José: FLACSO/SSRC.
- Mortensen, D. (1986). Job Search and Labor Market Analysis. En O. y. Ashenfelter, *Handbook of Labor Economics* (págs. 849-920). Amsterdam: North Holland.
- Mungaray, A. y Ramírez, M. (2004). *Lecciones de microeconomía para microempresas*. México, D.F.: Miguel Ángel Porrúa.
- Mungaray, A. y Ramírez, M. (2007). Capital humano y productividad en microempresas. *Investigación económica*, 260, 81-115.
- Naciones Unidas (2015). Nueva York: Objetivos de Desarrollo del Milenio Informe de 2015/ Naciones Unidas.
- Naudé, W. (2007). Peace, prosperity, and pro-growth entrepreneurship. *World Institute for Development Economics Research*. Discussion paper no. 2007/02.
- Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. *Small Business Economics*, 34(1).
- Nayaran, D., Patel, R., Schafft, K., Rademacher, A. y Koch-Schulte, S. (2000). Voices of the poor: can anyone hear us? *Oxford: The World Bank and Oxford University Press*.
- Nayaran, D., Patel, R., Schafft, K., Rademacher, A. y Koch-Schulte, S. (2000). *Voices of the poor: can anyone hear us?*. New York: Oxford University Press for the World Bank.
- OIT (2015). *Panorama laboral temático. Pequeñas empresas, grandes brechas. Empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y el Caribe*. Lima Perú: Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- Pérez, C. (2009). *Técnicas de análisis de datos con SPSS 15*. Madrid España: Pearson Educación.

- Piore, M. (1980). The technological foundations of dualism and discontinuity. En S. Berger y M. Piore, *Dualism and discontinuity in industrial societies*. Cambridge University Press.
- Prügl, E. y Tinker, I. (1997). Microentrepreneurs and homeworkers: convergent categories. *World Development*, 25(9), 1471-1482.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servains, I., Lopez-García, P. y Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- Salvia, A. (1995). La familia y los desafíos de su objetivación: enfoques y conceptos. *Estudios sociológicos*, 13(37), 143-162.
- Sánchez, S. y Pagán, J. (2001). Explaining Gender Differences in Earnings in the Microenterprise Sector. En E. Katz. y M. Correia, *The Economics of Gender in Mexico: Work, Family, State and Market* (págs. 174-200). Washington, D.C.: The World Bank.
- Sarshar, M. (2010). Amartya Sen's theory of poverty. Delhi: National Law University. <http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1015&context=mubashshir> (Recuperado el 19/10/2016).
- Sarshar, M. (2010). Amartya Sen's theory of poverty. *Delhi: National Law University*.
- Schramm, C. (2004). Building entrepreneurial. *Foreign Affairs*, 83(4), 104-15.
- Schubert, B. (1995). Poverty and poverty alleviation programmes in the urban areas of Mozambique. *Habitat International*, 19(4), 499-514.
- Sen, A. (1981). *Poverty and famines: an essay on entitlement and deprivation*. Oxford: Clarendon Press.
- Sen, A. (1999). Development as freedom. *Oxford University Press*, New Delhi.

- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Shaw, J. (2004). Microenterprise occupation and poverty reduction in microfinance programs: evidence from Sri Lanka. *World Development*, 32(7), 1247-1264.
- Tokman, V. (1982). Unequal development and the absorption of labor: Latin America 1950-1980. *CEPAL Review*, (17), 121-133.
- United Nations Development Programme. (2010). *Micro-enterprises, Development for Poverty Alleviation*. Kathmandu, Nepal: Micro-Enterprise Development Programme (MEDEP)/UNDP Ministry of Industry (MOI).
- World Bank. (2009). *PovertyNet*. Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank.
- Yaqub, O. (2012). Micro-credit and welfare of micro entrepreneurs in Nigeria: a case study of Alimosho local government area of Lagos state. *Journal of business and organizational development*, 4, 12-21.

ANEXO

A1. Características del Módulo de Condiciones Socioeconómicas 2014

Según lo señalado por INEGI (2015), el objetivo particular de la encuesta MCS 2014 es obtener información estadística que permita realizar la medición de la pobreza, su población objetivo son los hogares de las viviendas particulares habitadas en el territorio nacional y la cobertura geográfica de la misma (que es a nivel nacional con corte por entidad).

El MCS tomó como base la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2014 cuyo diseño se caracteriza por ser probabilístico; lo que implica, que se generaliza a toda la población. Asimismo el MCS utiliza una selección de muestra adicional, que se obtuvo del Marco Nacional de Viviendas 2012 del INEGI, construido a partir de la información cartográfica y demográfica que se obtuvo del Censo de Población y Vivienda 2010 (INEGI, 2015).

Para el cálculo de la muestra del MCS-2014 se consideró como variable de referencia el promedio del ingreso corriente trimestral por hogar. Obteniéndose una muestra de 64 mil viviendas a nivel nacional (INEGI, 2015).

La base de datos del MCS al ser una encuesta muestral debe contar con un ponderador, que se interpreta como la cantidad de viviendas (hogares o personas) en la población (factor de expansión), que representa una vivienda en la muestra (INEGI, 2015).

A2. Base de datos *pobreza 2014* de CONEVAL

Sobre la base de datos de CONEVAL, *pobreza 2014*, es importante mencionar que las estimaciones de pobreza 2014 se calcularon por CONEVAL a partir de información sustraída del MCS, y tiene como objetivo dar respuesta a los requerimientos de aquellos usuarios con un interés especializado en micro datos, permitiendo un análisis más detallado del monto, la estructura y la distribución de los ingresos de los hogares.

De ésta se puede obtener información sobre la composición familiar de los hogares, salud, educación, seguridad social, calidad y espacios de la vivienda, servicios básicos, alimentación y cohesión social, así como de la actividad económica de cada uno de sus integrantes.

A3. Pobreza multidimensional: la metodología de CONEVAL 2014 hacia la inclusión de factores importantes que miden el bienestar de las personas en México

Aun cuando existe una gran variedad de aproximaciones teóricas para identificar qué hace pobre a un individuo, hay un consenso cada vez más amplio sobre la naturaleza multidimensional de este concepto, el cual reconoce que los elementos que toda persona necesita para decidir de manera libre, informada y con igualdad de oportunidades sobre sus opciones vitales, no pueden ser reducidos a una sola de las características o dimensiones de su existencia, específicamente, al ingreso o gasto (Alkire y Foster, 2008).

Algunos de los trabajos precursores respecto a la multidimensionalidad de la pobreza fueron los trabajos de Amartya Sen (1981 y 1999), en los que se establece que la pobreza no es sólo un fenómeno unidimensional sino que además tiene que ver con la capacidad de los individuos de mantenerse o salir de ella.

Para Sen (1981) el acercamiento a la pobreza tiene que ver en primer lugar con la satisfacción de las “necesidades primarias”, es decir, una medida de pobreza tendría en primera instancia que medir los ingresos totales para obtener las necesidades mínimas para el mantenimiento de la eficiencia física de los integrantes de las familias. En segundo lugar, para determinar la pobreza de un individuo luego de observar la satisfacción de sus necesidades primarias es la “pobreza de capacidades”.

Según lo planteado por Sen, sería una mejor opción que cada economía diseñara una medida de pobreza adecuada a los requerimientos incluso culturales del país. Por lo que una metodología genérica resultaría poco pragmática y objetiva, y aunque resulta fácil resolver el problema de los “requerimientos nutricionales mínimos”, la dificultad radica en los hábitos alimenticios de la gente.

Respecto a la “pobreza de oportunidades” de los individuos podría decirse que se refiere a las situaciones por las cuales pasa un individuo si por ejemplo, éste no tiene una escolaridad determinada, no tendrá las mismas oportunidades laborales que uno que acudió hasta cierto nivel educativo y podrá acceder a otro tipo de oportunidades.

Para Dreze (1990) la relación entre la pobreza de ingresos y capacidad existe ya que los ingresos y las capacidades van de la mano. El ingreso de una persona mejora sus capacidades en general y viceversa. No es sólo el caso de que productos de primera

necesidad como la educación y salud mejoren la calidad de vida y capacidades de forma directa, sino que también aumenta la capacidad de una persona para obtener más ingresos y estar libre de la pobreza de ingresos (Sarshar, 2010).

Así comienza una serie de estudios en los que se intenta medir la pobreza como un conjunto de dimensiones que dan forma al nivel de bienestar mínimo aceptable de las personas y que no sólo dependen de un monto determinado de ingresos. Autores como Sen (1981), Alkire (2002), Alkire y Foster (2008), Boltvinik (2010), entre otros, identifican posibles dimensiones para medir el desarrollo humano y bienestar, que finalmente son los aspectos que se busca fortalecer en la vida de las personas al disminuir la pobreza.

No es suficiente con observar que el ingreso no lo es todo en la vida de una persona o familia. Un argumento fuerte respecto a las dimensiones es asegurar epistemológica y empíricamente que el desarrollo humano mejore para la población, intentando reducir la pobreza e incrementando el bienestar. En la actual discusión, el papel del ingreso *per cápita*, es necesario pero insuficiente como proxy de bienestar. En el enfoque de Sen el desarrollo no se define como un incremento en el ingreso *per cápita*, el consumo, la salud o la educación como medidas individuales, sino como una extensión de las capacidades (Alkire, 2002).

Para CONEVAL (2014) desde una perspectiva multidimensional, la pobreza se entiende como una serie de carencias definidas en múltiples dominios, como las oportunidades de participación en las decisiones colectivas, los mecanismos de apropiación de recursos o las titularidades de derechos que permiten el acceso al capital físico, humano o social, entre otros.

Su naturaleza multidimensional, sin embargo, no requiere tomar en cuenta las situaciones de privación en todos los ámbitos en los que se puede desarrollar la vida de un individuo. El número y el tipo de dimensiones a considerar están directamente asociados a la forma en que se conciben las condiciones de vida mínimas aceptables para garantizar un nivel de vida digno para todos y cada uno de los miembros de una sociedad (CONEVAL, 2014).

La propuesta multidimensional de medición de pobreza de CONEVAL proporciona elementos para el análisis y seguimiento de la situación de pobreza en México con una metodología que complementa el método de pobreza por ingresos con una reflexión de los derechos sociales (CONEVAL, 2014).

Las funciones de CONEVAL se encuentran regidas por La Ley General de Desarrollo Social (LGDS), aprobada en las cámaras de Diputados y de Senadores y promulgada el 20 de enero de 2004. Uno de sus objetivos centrales es “garantizar el pleno ejercicio de los derechos sociales consagrados en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, asegurando el acceso de toda la población al desarrollo social”.

La ley establece como objetivos de la política nacional de desarrollo social la promoción de las condiciones que aseguren el disfrute de los derechos sociales - individuales o colectivos-, así como el impulso de un desarrollo económico con sentido social que eleve el ingreso de la población y contribuya a reducir la desigualdad (CDHCU, 2013).

Uno de los criterios que estableció la LGDS que se deben seguir para la medición, la definición, identificación y medición de la pobreza es que se deben considerar al menos, los ocho indicadores siguientes:

- i. Ingreso corriente per cápita.
- ii. Rezago educativo promedio en el hogar.
- iii. Acceso a los servicios de salud.
- iv. Acceso a la seguridad social.
- v. Calidad y espacios de la vivienda.
- vi. Acceso a los servicios básicos de la vivienda.
- vii. Acceso a la alimentación.
- viii. Grado de cohesión social.

Esto llevó a definir una medida bidimensional: una de las dimensiones captura el *bienestar económico* y la otra las carencias en *derechos* económicos, sociales, culturales y ambientales (CONEVAL, 2014).

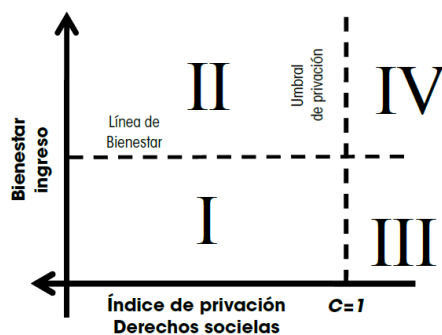
Respetar la perspectiva de derechos señalada en la LGDS implica que las carencias deben medirse por variables dicotómicas; esto quiere decir que el derecho se satisface o no; de tal suerte, la satisfacción no se gradúa en una escala ordinal; no hay un derecho superior a otro, por lo que todos valen lo mismo, y la carencia de cualquiera de los derechos hace que una persona sea carente.

Estas características de los derechos económicos, sociales, culturales y ambientales permiten construir un índice sumatorio simple. El CONEVAL (2014) establece que una persona es pobre si es carente tanto en el espacio del bienestar como en el de los derechos.

Para fines del diseño de la medida de pobreza apegada a los requerimientos de la LGDS, el CONEVAL (2014) llevó a cabo ejes temáticos de investigación para definirla. En dichos ejes se encuentran: el diseño y estimación de una nueva canasta alimentaria, la estimación de necesidades no alimentarias y la incorporación de nuevas economías de escala.

Dadas las anteriores condiciones de los espacios de bienestar y derechos sociales, el CONEVAL (2014) acuñó la siguiente definición de pobreza multidimensional: Una persona se encuentra en situación de pobreza multidimensional cuando no tiene garantizado el ejercicio de al menos uno de sus derechos para el desarrollo social, y si sus ingresos son insuficientes para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades.

Figura 11. Población en situación de pobreza multidimensional



Fuente: CONEVAL, 2014.

De acuerdo con esta definición de pobreza es necesario conjugar los espacios analíticos del índice de privación social y el ingreso gracias a lo cual el CONEVAL generó el método de clasificación de la pobreza multidimensional que se ilustra en la Figura 1.

En el eje vertical de la Figura 1 se representa el bienestar a través del ingreso de las personas, la línea punteada delimita si las personas tienen un ingreso suficiente al menos para garantizar la obtención de una canasta básica. En el eje horizontal se representa el espacio de los derechos sociales, medido con el índice de privación social. La población ubicada del lado izquierdo de la gráfica tiene más carencias que la situada a la derecha.

Las personas que se ubican en el eje horizontal a la izquierda del umbral de privación son aquellas que experimentan al menos alguna carencia; quienes se encuentran a la derecha son aquellas que no padecen carencia en alguna de las seis dimensiones sociales. De acuerdo con la figura 11, una vez determinado su ingreso y su índice de privación social, cualquier persona puede ser clasificada en uno, y sólo uno, de los siguientes cuatro cuadrantes (CONEVAL (2014):

- *Pobres multidimensionales.* Población con ingreso inferior al valor de la Línea de Bienestar y que padece al menos una carencia social.
- *Vulnerables por carencias sociales.* Población que presenta una o más carencias sociales, pero cuyo ingreso es superior a la Línea de Bienestar.
- *Vulnerables por ingresos.* Población que no reporta carencias sociales y cuyo ingreso es inferior o igual a la Línea de Bienestar.
- *No pobre multidimensional y no vulnerable.* Población cuyo ingreso es superior a la Línea de Bienestar y no tiene carencia social alguna.

Para esta investigación se utilizará el criterio de pobreza multidimensional como medida, asimismo, se utilizarán las medidas de ingreso y gasto unidimensional con fines ilustrativos.