



Revista de Ciencias Sociales (Ve)  
ISSN: 1315-9518  
rcs\_luz@yahoo.com  
Universidad del Zulia  
Venezuela

## Diagnóstico situacional en microempresas mexicanas: Fracaso o sobrevivencia empresarial

Sansores Guerrero, Edgar Alfonso; Navarrete Marneou, Juana Edith; Alvarado-Peña, Lisandro José; Licandro, Oscar Daniel

Diagnóstico situacional en microempresas mexicanas: Fracaso o sobrevivencia empresarial

Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XXVI, núm. 1, 2020

Universidad del Zulia, Venezuela

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28063104008>

## Diagnóstico situacional en microempresas mexicanas: Fracaso o sobrevivencia empresarial

Situational diagnosis in Mexican microenterprises: Failure or business survival

*Edgar Alfonso Sansores Guerrero*  
*Universidad de Quintana Roo, México*  
 edsan@uqroo.edu.mx

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28063104008>

*Juana Edith Navarrete Marneou*  
*Universidad de Quintana Roo, México*  
 emarneou@uqroo.edu.mx

*Lisandro José Alvarado-Peña*  
*Universidad del Zulia (LUZ), Venezuela*  
 lisandroinvestigacion@gmail.com

*Óscar Daniel Licandro*  
*Universidad Católica del Uruguay, Uruguay*  
 olicandr@ucu.edu.uy

Recepción: 11 Septiembre 2019  
 Aprobación: 12 Septiembre 2019

### RESUMEN:

Tradicionalmente la mortandad de empresas ha sido concebida como el fracaso en la gestión de recursos por parte de gerentes y/o propietarios. Desde esa perspectiva, los directivos se han constituido activo fundamental para la sobrevivencia; representando el ente articulador entre las capacidades financieras de la empresa y las condiciones del entorno de negocios. En ese sentido, el presente artículo tiene como objetivo principal determinar, desde los estudios organizacionales, los factores externos que determinan la sobrevivencia de un grupo poblacional de negocios, en específico microempresas de abasto (misceláneas) establecidas en la Ciudad de Chetumal, Quintana Roo, México. Se realizó una investigación de tipo correlacional, mediante la aplicación de un análisis factorial. Para obtener datos se analizaron 221 microempresas, durante el período comprendido de enero a diciembre de 2018. Los resultados obtenidos indican que los factores que inciden en la sobrevivencia de este tipo de empresas son: La edad de los negocios, densidad de las poblaciones organizacionales y las características del entorno. Se concluyó que la sobrevivencia empresarial se encuentra condicionada por la antigüedad de la empresa, la experiencia del empresario en el sector, la densidad de la población, la competencia y la regulación establecida en el Estado de Quintana Roo, México.

**PALABRAS CLAVE:** Fracaso, sobrevivencia empresarial, ecología poblacional, nicho poblacional, México.

### ABSTRACT:

Traditionally the death of companies has been conceived as the failure in the management of resources by managers and / or owners. From that perspective, managers have become a fundamental asset for survival; representing the articulating entity between the financial capabilities of the company and the conditions of the business environment. In this sense, this article has as main objective to determine, from the organizational studies, the external factors that determine the survival of a population-based business group, in specific supply micro businesses (miscellaneous) established in the City of Chetumal, Quintana Roo, Mexico. A correlational investigation was carried out, through the application of a factor analysis. To obtain data, 221 microenterprises were analyzed, during the period from January to December 2018. The results obtained indicate that the factors that affect the survival of this type of companies are: The age of business, density of organizational populations and The characteristics of the environment. It was concluded that business survival is conditioned by the age of the company, the experience of the entrepreneur in the sector, population density, competition and regulation established in the State of Quintana Roo, Mexico.

**KEYWORDS:** Failure, business survival, population ecology, population niche, Mexico.

## INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente la mortandad de empresas ha sido concebida como el fracaso en la gestión de los recursos por parte de los gerentes y/o propietarios. Desde esa perspectiva, los directivos se han constituido en el principal activo para la sobrevivencia; representando el ente articulador entre las capacidades de los recursos de la empresa y las condiciones del entorno de negocios.

Si bien, este enfoque explica dicho fenómeno, su alcance resulta limitado debido a la presencia de ciertas presiones inerciales (como inversiones a largo plazo, barreras legales y fiscales, entre otras), que condicionan el área de influencia de la empresa e inciden en la efectividad de las estrategias implementadas (Salimath y Jones, 2011).

Asimismo, existe un isomorfismo entre la diversidad de formas organizacionales y la variedad de entornos, es decir, en cada ecosistema institucional se encuentra un segmento de la población de empresas que se adaptan óptimamente a sus condiciones (Hannan y Freeman, 1984; Carroll, 1988; Van Witteloostuijn, 1998). En consecuencia, se presentan características estructurales (asignación de recursos, organización, sistemas de gestión, capacidades, entre otras), similares entre las diversas empresas que conforman un sector o actividad industrial (nicho poblacional).

En ese sentido, para identificar los factores externos que condicionan la sobrevivencia, resulta necesario profundizar en el análisis del contexto en el que se desenvuelven las empresas, caracterizando a aquellas unidades económicas homogéneas en términos de su vulnerabilidad ambiental (Hannan y Freeman, 1977).

Por lo anterior expuesto, este artículo tiene como objetivo central determinar, desde los estudios organizacionales, los factores externos que determinan la sobrevivencia de un grupo poblacional de negocios, en específico microempresas de abasto (misceláneas), establecidas en la Ciudad de Chetumal, Quintana Roo, México, durante el período comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018.

Cabe señalar que, según al Diario Oficial de la Federación (2009), en México, la clasificación de empresas se basa en los criterios: Número de empleados y nivel de ventas anuales. En ese sentido, se consideran microempresas aquellas con un máximo de 10 empleados y ventas anuales menores a los 4 millones de pesos mexicanos.

## 1. UNA APROXIMACIÓN AL FRACASO EMPRESARIAL DESDE EL ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

La complejidad en el estudio de la quiebra de las organizaciones subyace en la concepción de dicho fenómeno, la dificultad para localizar a los propietarios de las empresas y la falta de claridad por parte de los empresarios, para identificar el motivo o circunstancia que determinó la quiebra o cierre de su negocio. En ese sentido, se considera para propósitos de esta investigación, como marco analítico, la teoría de la Ecología de las Poblaciones Organizacionales, justificándose en las características de las microempresas (homogéneas y vulnerables ante los cambios del entorno).

Cabe destacar que esta perspectiva, emanada de los estudios organizacionales, ofrece una alternativa de análisis diferente a los modelos tradicionales, sus supuestos han sido validados por diversos estudios y académicamente ha sido bien aceptada por su consistencia interna y validez (Pinto, 2005).

Tradicionalmente, conforme a la literatura especializada en el tema (Amankwah-Amoah y Wang, 2019; Gong, Zhang y Xia, 2019; Kraemer-Eis, Botsari, Gvetadze, Lang y Torfs, 2019; Wilson y Hingnikar, 2019), las empresas fracasan cuando se declaran en bancarrota (fracaso administrativo), desaparecen por voluntad o deceso del propietario (fracaso fortuito), concluyen sus operaciones por factores internos y externos (fracaso en la adaptación), o son adquiridas por terceros (éxito comercial).

Ante ello, se han desarrollado investigaciones desde diversas perspectivas teóricas (economía, administración, estudios organizacionales, entre otros), que intentan explicar este fenómeno (Littunen, Storhammar y Nenonen, 1988; Fotopoulos, y Louri, 2000; Lussier y Pfeifer, 2001; Fritsch, Brixy y Falck,

2006; Martin y Ruo, 2018; Kücher y Feldbauer-Durstmüller, 2018). Como resultado, algunos estudios (Yusuf, 1995; Lussier, 1996; Núñez-Nickel y Moyano-Fuentes, 2006; Van Praag, 2003; Pinto, 2005; Báez y Puentes, 2018; Romero y Zabala, 2018), han destacado como los principales factores para el fracaso de las empresas: Sus capacidades, sus recursos, la política industrial y la intensidad de la competencia.

A pesar de sus aportaciones, dichos trabajos de investigación, presentan ciertas restricciones, puesto que se centran en el análisis individual de cada establecimiento comercial, dejando de lado las características y ventajas de los nichos poblacionales. Por tanto, para comprender el fracaso de los negocios es necesario analizar el impacto de la reconfiguración empresarial en determinado grupo de establecimientos, considerados como homogéneos (Hannan y Freeman, 1977; 1988).

En ese sentido, a nivel agregado, la ecología de las poblaciones ha abordado este fenómeno (Freeman y Hannan, 1983; Núñez-Nickel y Moyano-Fuentes, 2006; Pinto, 2005; Salimath y Jones, 2011; Helmig, Ingerfurth y Pinz, 2014; Abbott, Green y Keohane, 2015), partiendo del análisis del proceso de creación, crecimiento, adaptación, transformación y mortandad empresarial.

El núcleo de este paradigma, se integra de tres conceptos claves: Organizaciones, nichos poblacionales y densidad organizacional. Para Abbott, et al. (2016), la característica distintiva de una población organizacional, es la dependencia de sus miembros de un conjunto común de recursos. Por lo tanto, los nichos poblacionales se encuentran conformados por los sectores industriales donde el entorno genera las condiciones (sociales, económicas y políticas) y provee los recursos (humanos, financieros, tecnológicos e infraestructura), que sustentan el funcionamiento de las organizaciones (Aldrich y Pfeffer, 1976; Freeman y Hannan, 1983; Salimath y Jones, 2011).

Asimismo, la ecología poblacional se sustenta en cinco supuestos básico: a) El cambio organizacional, ocurre a nivel poblacional provocado por la creación y cierre de las empresas; b) La institucionalización de las formas de organización, genera inercias que dificultan el cambio e impiden la adaptación al entorno; c) Las organizaciones generalmente enfrentan dificultades, para responder en forma inmediata a los cambios en el entorno; d) Las poblaciones organizacionales son inestables; y e) La diversidad organizacional es un atributo que se encuentra en una población (Hannan y Freeman, 1977; Hannan y Ranger-Moore, 1984).

Partiendo de lo anterior, según Brüderl y Schussler (1990), el fracaso se explica a través de la competencia, entre las organizaciones, por los recursos disponibles, donde el nivel de especialización, la edad y la densidad poblacional se convierten en factores determinantes. En esencia, el nivel de especialización está en función de la cantidad de empresas que surgen debido a la rentabilidad y riesgo de los mercados (Betton y Dess, 1985).

De esta manera, mercados con tasas bajas de rendimiento y niveles bajos de riesgos, favorecen la creación de empresas cuya producción es genérica de consumo masivo (generales); mientras que mercados con alta rentabilidad y riesgo, albergan empresas que se dedican a la producción de bienes diferenciados para segmentos específicos (especializados).

La eficiencia resultante de la especialización, deriva de los requisitos mínimos para propiciar el exceso de la capacidad en sus recursos (como la alta profesionalización del recurso humano). Ante la incertidumbre, provocada por cambios constantes en las condiciones del mercado, la mayoría de las empresas especializadas mantienen cierta cantidad de capacidad excedente (ver Cuadro 1). Así, las poblaciones organizacionales definen la distribución de sus recursos conforme a sus capacidades (Fotopoulos y Louri, 2000).

## CUADRO 1

## Factores condicionantes de la permanencia entre las empresas especializadas y las generales

Especializadas	Generales
Capital humano con especialización horizontal.	Capital humano con especialización vertical.
Excedente capacidad de sus recursos.	Niveles altos de producción.
Producto diferenciado.	Homogeneidad en los productos
Proximidad y densidad.	Integración al mercado.

Elaboración propia, 2019, con base a Fotopoulos y Louri, 2000.

Como consecuencia, las empresas especializadas presentan ciclos de vida más largos que las generales, esto debido a que aprovecha al máximo sus recursos y se adaptan rápidamente a las condiciones del entorno y a las tendencias del mercado. Los negocios generales, ocupan nichos más amplios que los especializados y se adaptan mejor a condiciones estables (Brüderl, Preisendörfer y Ziegler, 1992). La concentración de empresas generales en los mercados de consumo, abre oportunidades a las especialistas para posicionarse en mercados periféricos (Popielarz y Neal, 2007).

En cuanto a la edad, las empresas de nueva creación tienen una alta tasa de mortandad debido a que su estructura organizacional, sus recursos, sus sistemas de información y su modelo de gestión, se encuentran en formación, siendo vulnerables a los cambios producidos por las fuerzas tanto externas como internas en la organización. En este sentido, la reproducción de la forma de organización aumenta con la edad, a medida que los procesos internos de aprendizaje, coordinación y socialización se convierten en rutinas (Stinchcombe, 1965). Dichas rutinas, contribuyen a la generación de altos niveles de confianza y responsabilidad, asimismo fortalecen la inercia organizacional. Conforme transcurren los años de operación de la empresa la probabilidad disminuye a tasas decrecientes, llegando a un punto donde la renovación y actualización de los recursos resulta necesaria, es decir, la selección ambiental favorece a las organizaciones con un alto nivel de inercia (Sing y Lumsden, 2003; Hannan y Freeman, 1988). Aunado a lo anterior, las tasas de mortandad y creación en las poblaciones organizacionales, dependen de la cantidad de sus integrantes (densidad de población). El surgimiento de nuevas empresas se encuentra vinculado a las tendencias del mercado, mientras que su fracaso está relacionado a la disponibilidad de los recursos, debido a que estos son escasos, finitos, y se concentran en el núcleo del mercado. En ese sentido, Hannan y Freeman (1988) afirman que la sobrevivencia de las empresas se encuentra condicionada a factores externos, por lo que el proceso estratégico y el modelo de gestión resultan irrelevantes (ver Cuadro 2).

## CUADRO 2

## Factores que condicionan la sobrevivencia de las empresas

Factores	Descripción
Edad	Riesgo ante lo nuevo
Tamaño	Riesgo del crecimiento Riesgo por la obsolescencia Riesgo a lo pequeño
Dinámica del nicho	Especialización Generalización Concentración
Dinámica poblacional	Crecimiento Capacidad de los recursos Heterogeneidad
Densidad	Número de organizaciones Proximidad geográfica
Interdependencia	Articulación productiva Demanda de recursos
Entornos	Arreglos institucionales Número de competidores Política industrial

De esta forma, cuanto mayor sea la población, más recursos consumirá y, por tanto, la probabilidad de que otra población la consuma se reducirá, lo que aumentará la competencia. Como consecuencia la intensidad en la competencia es proporcional a la escala de la población (Núñez-Nickel y Moyano-Fuentes, 2006). Asimismo, las empresas de menor tamaño tienen mayor probabilidad de fracaso. Esto debido a que las pequeñas empresas enfrentan dificultades para acceder a fuentes de financiamiento formales, las disposiciones fiscales y/o regulatorias limitan su capacidad de adaptación, carecen de experiencia en el sector y no están especializadas en una actividad económica (Aldrich y Auster, 1986).

## 2. SOBREVIVENCIA EMPRESARIAL EN MÉXICO

En México, la micro, pequeña y mediana empresa (MPyME) se ha constituido en la célula básica de la organización industrial, debido a su cobertura geográfica y su alcance en los diversos sectores de la sociedad. Como muestra de lo anterior, en 2014, a lo largo de todo el territorio nacional, existían alrededor de 5.664.515 establecimientos comerciales de los cuales el 95,4% eran micro, 3,6% pequeños, 0,8% medianos y el resto grandes (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2014).

A pesar de su contribución en la economía y sus bondades, la MPyME enfrenta una serie de factores que han condicionado su sobrevivencia, en ese sentido, en México, se ha constituido como el sector más vulnerable, presentando la mayor probabilidad de muerte en su primer año de apertura y la menor esperanza de vida (ver Cuadro 3).

CUADRO 3  
Esperanza de vida (en años)

Tamaño de los negocios (personas ocupadas)	Probabilidad de muerte al primer año	Esperanza de vida (años)
0 a 2	0.38	6.9
3 a 5	0.32	8.4
6 a 10	0.17	15
11 a 15	0.18	20.7
16 a 20	0.15	23.3
21 a 30	0.12	22
31 a 50	0.09	22
51 a 100	0.07	22

Elaboración propia, 2019, con base a INEGI, 2014.

En contraparte, a la MPyME, las grandes empresas presentan una mayor probabilidad de permanecer en el mercado y su expectativa de vida resulta mayor, en algunos casos, la capacidad de adaptación, la estructura organizacional sólida, la calidad de sus recursos, el acceso a fuentes formales de financiamiento, la integración en las cadenas de valor, el volumen de compra y su antigüedad en el mercado, han propiciado que permanezcan muchos años en él (ver Cuadro 3).

En ese sentido, tal como se aprecia en el Cuadro 4, el mayor porcentaje de sobrevivencia, en edad madura, lo presentan las grandes empresas (65%), seguido de las medianas (43%), pequeñas (25%) y las micro (11%).



CUADRO 4  
Edad y sobrevivencia

Tamaño (personas ocupadas)	0 a 5	6 a 15	16 a 30	31 a 100
Edad madura (años)	20	20	20	20
Porcentaje de sobrevivencia a edad madura	11	25	43	65

Elaboración propia, 2019, con base a INEGI, 2014.

Cabe señalar que, según datos proporcionados por el INEGI, en 2014, se crearon en México 4.3 millones de nuevos negocios y desaparecieron 1.6 millones de establecimientos. Del total de las empresas de nueva creación, el 21,7% pertenecen al sector comercio, el 21,5% al sector servicios, el 5,3% a la industria manufacturera y el resto a otros sectores (ver Cuadro 5).

CUADRO 5  
Tasa de sobrevivencia por sector (por cada 100)

Edad de las empresas	Sector			
	Manufactura	Comercio	Servicios privados financieros	Total
0	68	62	64	64
1	43	34	38	36
5	34	25	29	28
10	25	17	22	20
15	19	12	16	15
20	14	9	12	11
25	14	9	12	11

Elaboración propia, 2019, con base a INEGI, 2014.

Del total de las empresas que interrumpieron sus operaciones, las pertenecientes a los servicios financieros mostraron una menor incidencia. Esto se debe al sector en el que se desempeñan, puesto que se concentra en un reducido grupo de empresas especializadas, que operan bajo la protección del Sistema Financiero Mexicano, es decir, este nicho poblacional cuenta con un ecosistema favorable que le permite emplear los mejores recursos que existen en el mercado.

En síntesis, la mortandad de la MPyME puede explicarse, a nivel agregado, a partir del análisis de los nichos poblacionales donde la homogeneidad de sus miembros configura sus capacidades. Para ello, factores como edad, antigüedad, nivel de especialización, densidad, entorno y tamaño, deben considerarse en su estudio.

Por lo anterior expuesto, para cumplir con el objetivo de la investigación, se seleccionó un nicho poblacional conformado por 221 microempresas, establecidas en la Ciudad de Chetumal, Quintana Roo, México, dedicadas a la comercialización de abarrotes (tiendas de abasto). La decisión de analizar este tipo de empresas se sustenta en: a) Tienen la mayor tasa de mortandad durante su primer año de operaciones (38%); b) Son homogéneas; c) Tienen una mayor presencia en la economía local (70%); y d) El acceso a su información resulta factible.

### 3. METODOLOGÍA

Para el desarrollo del presente estudio, se aplicó como instrumento para recopilar la información un cuestionario que se integró de 187 *ítems*, los cuales fueron derivados del marco analítico propuesto. Se empleó la escala de *Likert* de 5 puntos, para aquellos *ítems* ordinales. El grado de nivel de confianza del cuestionario

se calculó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach a través del programa estadístico IBM-SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) versión 21, obteniendo el siguiente resultado que se muestra en el Cuadro 6.

CUADRO 6  
Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Número de Ítems
0,854	187

Elaboración propia, 2019.

Dado el valor obtenido (0,854) se observa una adecuada consistencia interna para la escala utilizada en los *ítems*, es decir, el instrumento mide los atributos para los cuales fue diseñado y tiene la capacidad para presentar resultados similares en situaciones análogas (Hair, Anderson, Tatham y Black, 1999).

Por otra parte, como técnica de muestreo se utilizó el aleatorio simple sin reemplazo. Dicha muestra fue estimada sobre el directorio de las microempresas de abarrotes, registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), capítulo Quintana Roo. Para asegurar la aleatoriedad de la muestra, se dividió la ciudad en 3 zonas geográficas (Norte, Centro y Sur). El levantamiento de la información se realizó durante el período comprendido de enero a diciembre de 2018 (ver Cuadro 7).

CUADRO 7  
Muestra de microempresas

Lugar	Número
Zona Norte Zona	81 abarrotes 70
Centro Zona Sur	abarrotes 70 abarrotes

Elaboración propia, 2019.

Como se observa, la Zona Norte, en comparación con las otras dos, aporta más empresas a la muestra, puesto que cuenta con mayor población de este tipo de organizaciones. Adicionalmente, se empleó un análisis de componentes principales cuyo propósito fue evaluar la multidimensionalidad de la mortandad de las microempresas y revisar su estructura en tres componentes que se formula a priori. Dada la cantidad y complejidad de la información obtenida de los cuestionarios, todos los análisis estadísticos se realizaron utilizando el paquete informático IBM-SPSS versión 21, sin la opción de manejo de valores perdidos debido al tamaño de la muestra. Así, de las 221 encuestas iniciales que constituyen los datos de las empresas no se eliminó ninguna. Para asegurar la aplicabilidad del análisis factorial, se realizó la prueba de esfericidad de Barlett, obteniendo los siguientes resultados (ver Cuadro 8).

CUADRO 8  
Prueba de esfericidad

Kaiser-Meyer-Olkin	0.722
Sig.	0.000

Elaboración propia, 2019.

El valor altamente significativo ( $P=0.000$ ) muestra que la matriz de correlación difiere de la idéntica y, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula que afirma que las variables no están correlacionadas, permitiendo la identificación de variables latentes subyacentes (Hair, et al., 1999). Por su parte, el valor obtenido del índice de Kaiser-Meyer-Olkin (0.722) muestra que resulta apropiado aplicar el método de componentes principales para realizar la extracción de factores. En consecuencia, todos los *ítems* en las secciones fueron incluidos, excepto los eliminados previamente, al análisis, por contar con un porcentaje inaceptable de datos perdidos.



Partiendo de lo anterior se aplicaron los criterios de *scree-test*, valores característicos (*eigen-valores*) mayores de uno y el porcentaje de varianza explicada, para determinar un número conveniente de factores por extraer. Como resultado, la solución en los tres factores, predeterminados a priori, explica el 74,52% de la varianza original. Si bien, este porcentaje no es muy elevado, la estructura de la solución después de la rotación resulta satisfactoria para fines de interpretación y alcances del estudio. Se aplicó la rotación varimax a la matriz de carga inicial, obteniéndose convergencia después de 25 iteraciones. Todos los factores influyen más de tres reactivos, excepto por el último extraído, lográndose una buena distinción entre los factores, en el sentido de que la mayoría de los reactivos tuvieron cargas diferencialmente mayores en un solo factor. Para la interpretación de la solución, se consideran altamente significantes todas aquellas cargas superiores a 0,162 en valor absoluto (Hair, et al., 1999). Varios reactivos resultan con cargas significantes en más de un factor, asignándose a aquel factor en el cual exhibían la mayor carga y en el cual se agrupan con otros reactivos que a priori forman parte de la misma sección o componente de satisfacción.

#### 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos del análisis factorial arrojan tres componentes principales (edad, densidad, entorno), los cuales integran seis factores (antigüedad de la empresa, años de experiencia del propietario, número de empresas que participan en el mismo giro comercial, proximidad (geográfica) de los competidores, número de competidores directos, regulación). Dichos factores condicionan la sobrevivencia de las microempresas (ver Cuadro 9).

CUADRO 9  
Componentes principales

Componente	Factor	Número
Edad Densidad Entorno	Años de fundada la empresa. Experiencia del propietario	0.816 0.769 0.710
	Número de participantes en la misma zona geográfica.	0.518 0.428 0.578
	Proximidad de los participantes	0.341
	Número de competidores	
	Regulación	

Elaboración propia, 2019.

En cuanto a la antigüedad de las empresas, se tiene que la edad de éstas representa un factor importante para su sobrevivencia, puesto que las tiendas de abarrotes con mayor número de años en el mercado (más de 10), han desarrollado una capacidad para enfrentar los cambios que presenta el entorno, como la llegada de nuevos competidores, la pérdida del poder adquisitivo de los consumidores, entre otros. En ese sentido, las empresas analizadas, cuentan en promedio con 10 años en el mercado (ver Figura I).

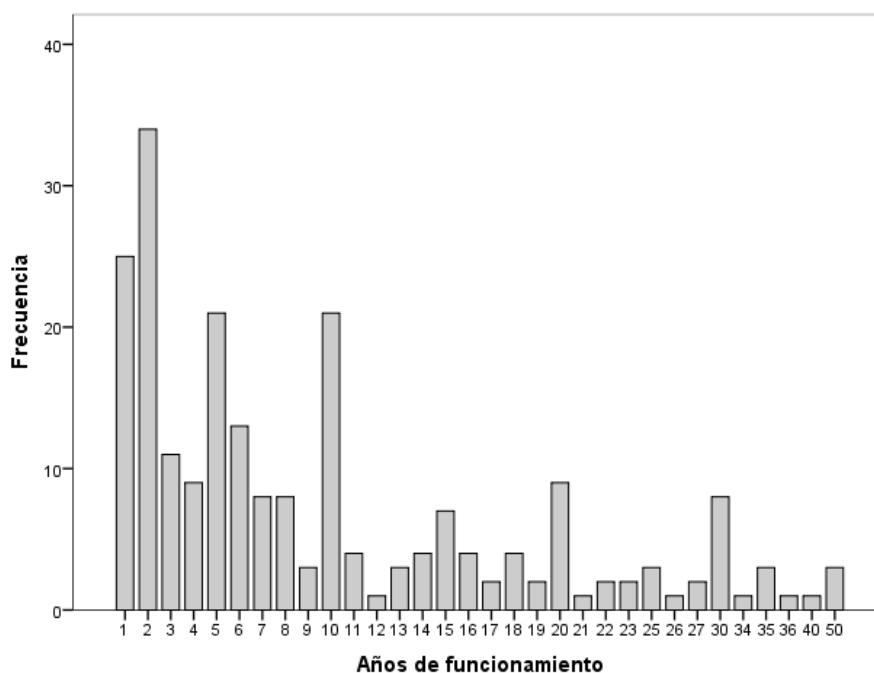


FIGURA I:  
Edad de las empresas  
Elaboración propia, 2019.

Asimismo, los años de experiencia del propietario en el sector, constituyen un elemento clave, debido a que le permite un conocimiento pleno del mercado y los competidores. Asimismo, a partir de la experiencia los dueños desarrollan una serie de competencias y habilidades gerenciales, que contribuyen a la consolidación de sus negocios.

Por lo que respecta a la densidad, se observa que en aquellas zonas geográficas donde se encuentran establecidas una mayor cantidad de empresas (mayor densidad) la sobrevivencia resulta mayor, esto se explica porque se genera una especie de economías de escala derivada del agrupamiento informal. Cabe señalar, que esta densidad organizacional es consecuencia de la densidad poblacional. Prueba de ello, es que las empresas analizadas cuentan, en promedio, con 5 competidores establecidos en un área geográfica de mil metros cuadrados (ver Figura II).

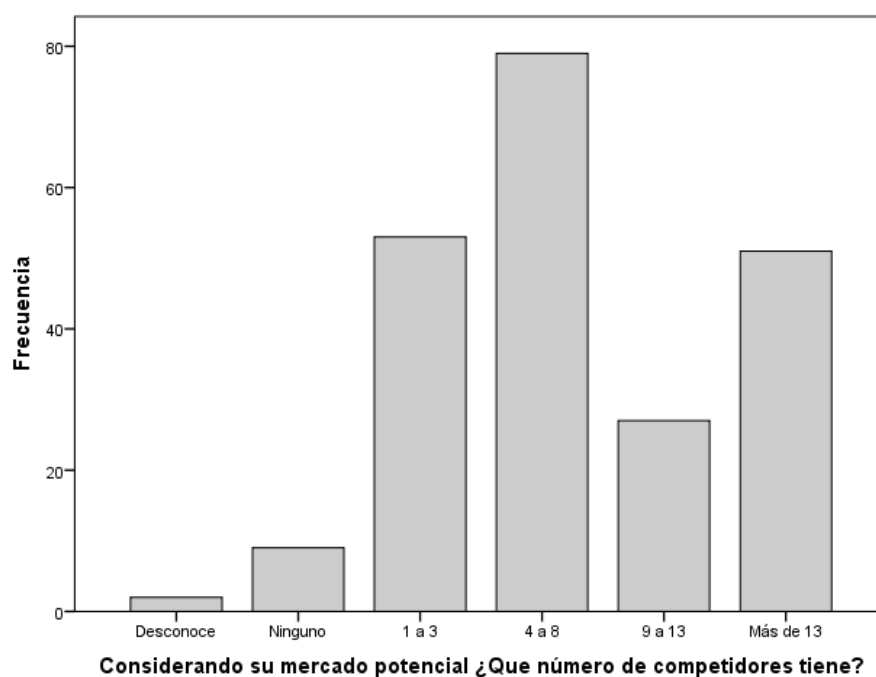
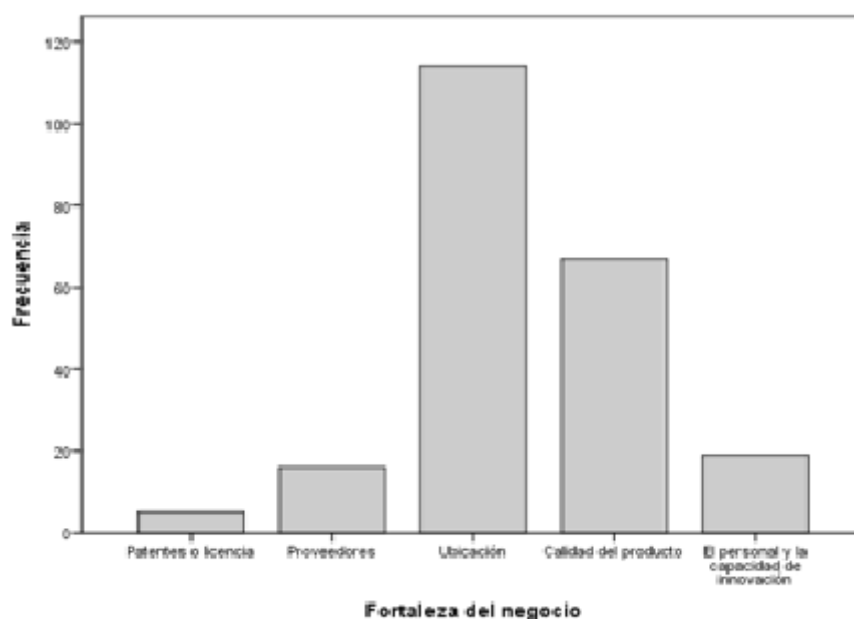


FIGURA II  
Densidad de población  
Elaboración propia, 2019.

Esta concentración ha sido percibida, por los propietarios, como una fuente de ventaja competitiva, puesto que su ubicación les permite el acceso a los clientes y la generación de economías de escala, tal como se aprecia en la Figura III.



**FIGURA III:**  
Ubicación geográfica y fortalezas  
Elaboración propia, 2019.

Por otra parte, la competencia y la baja capacidad de consumo de las personas propician entornos hostiles donde las microempresas se vuelven más vulnerables. Prueba de ello, es que las empresas analizadas consideran que la intensidad de la competencia se ubica en un rango de medio a fuerte (ver Figura IV).

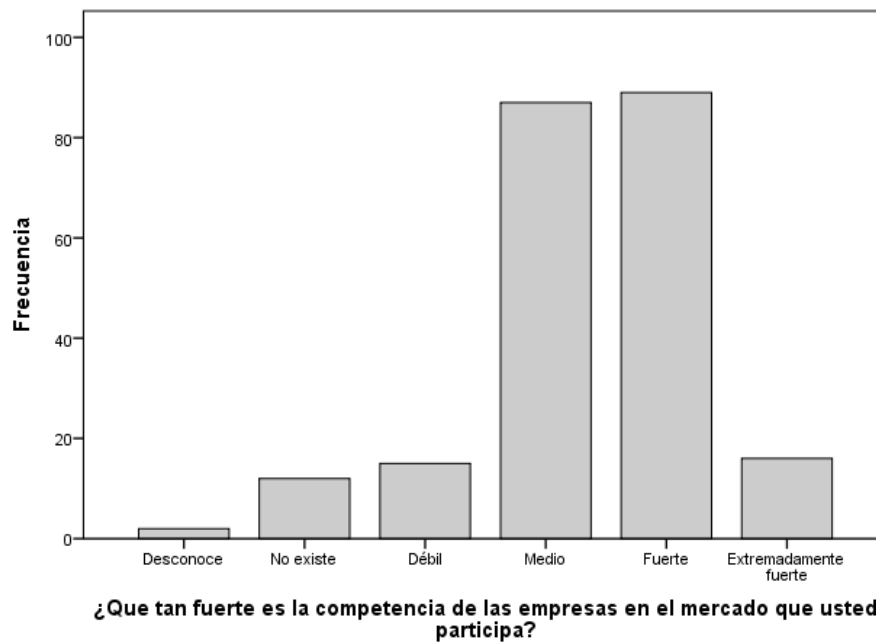


FIGURA IV  
Competencia  
Elaboración propia, 2019.

Aunado a lo anterior, el entorno incide en la permanencia de las empresas estudiadas, debido a que ante los cambios que se presentan los propietarios, en su mayoría, no implementan estrategias (ver Figura V).

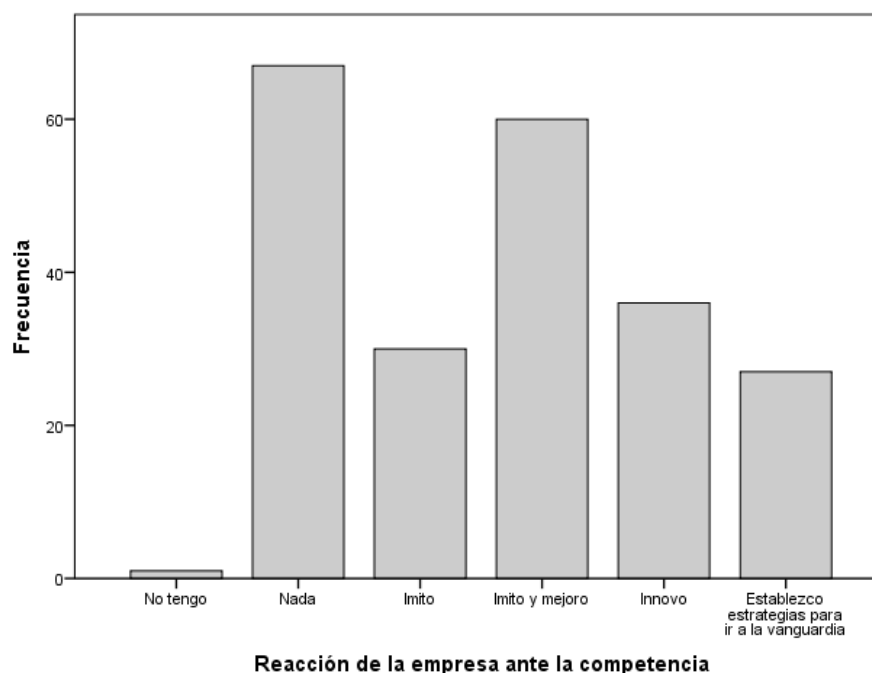


Figura V:

Reacción ante competencia

Elaboración propia, 2019.

## CONCLUSIONES

Debido a su complejidad, los fenómenos que se presentan en las microempresas deben ser analizados desde una perspectiva holística que considere los elementos e interrelaciones que en ella convergen. En ese sentido, el estudio del fracaso o sobrevivencia empresarial debe considerar la heterogeneidad de este tipo de empresas y el contexto donde se desarrollan. Al respecto, la Teoría de la Ecología de las Poblaciones Organizacionales representa una alternativa para la generación de nuevos marcos analíticos, que permita dar cuenta de la realidad organizacional de estas empresas.

Bajo la metáfora de un organismo vivo con características únicas, capaz de interrelacionarse con el medio ambiente y cohabitar con otros organismos en un contexto determinado, esta teoría ofrece un andamiaje teórico-metodológico, que permite aproximarse al fenómeno de la mortandad empresarial.

Finalmente, para el caso analizado, se observó como factores condicionantes para la permanencia de este tipo de empresas en el mercado: La edad, la densidad y el entorno. En ese sentido, la anchura del nicho fue condicionado por la antigüedad de la empresa, la experiencia del empresario en el sector, la densidad de la población, la competencia y la regulación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abbott, K. W., Green, J. F., y Keohane, R. O. (2015). Organizational ecology and institutional change in global governance. *International Organization*, 70(2), 247-277. doi: 10.1017/S0020818315000338.
- Aldrich, H. E., y Pfeffer, J. (1976). Environments of organizations. *Annual Review of Sociology*, 2, 79-105. doi: 10.1146/annurev.so.02.080176.000455.



- Amankwah-Amoah, J., y Wang, X. (2019). Business failures around the world: Emerging trends and new research agenda. *Journal of Business Research* 98, 367-369. doi: 10.1016/j.jbusres.2019.02.064.
- Banco Mundial (2019). *Doing business. World Bank Group Flagship Report*. Recuperado de <https://www.doingbusiness.org>.
- Báez, M., y Puentes, G. (2018). Parámetros financieros para la toma de decisiones en pequeñas y medianas empresas del municipio Duitama, Colombia. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIV(1), 67-84.
- Betton, J., y Dess, G. (1985). The application of population ecology models to the study of organizations. *The Academy of Management Review*, 10(4) 25-56. doi: 10.2307/258043.
- Brüderl, J., y Schussler, R. (1990). Organizational mortality: The liability of newness and adolescence. *Administrative Science Quarterly*, 35(3), 530-547. doi: 10.2307/2393316.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P., y Ziegler, R. (1992). Survival chances of newly founded business organizations. *American Sociological Review*, 57(2), 227-242. doi: 10.2307/2096207.
- Carroll, G. R. (1988). Organizational ecology in theoretical perspective. In G. R. Carroll (Ed.), *Ecological models of organizations* (pp. 1-6). Nueva York, Estados Unidos de América: Ballinger Publishing.
- Diario Oficial de la Federación (2009). *Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado de [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009](http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009).
- Fotopoulos, G., y Louri, H. (2000). Location and survival of new entry. *Small Business Economic*, 14, 311-321. doi: 10.1023/A:1008180522759.
- Freeman, J., y Hannan, M. T. (1983). Niche width and the dynamics of organizational populations. *American Journal of Sociology*, 88(6), 1116-1145.
- Fritsch, M., Brix, U., y Falck, O. (2006). The effect of industry, region, and time on new business survival – a multi-dimensional analysis. *Review of Industrial Organization*, 28(3), 285-306. Doi: 10.1007/s11151-006-0018-4.
- Gong, Y., Zhang, Y., y Xia, J. (2019). Do firms learn more from small or big successes and failures? A test of the outcome-based feedback learning perspective. *Journal of Management*, 45(3), 1034-1056. doi: 10.1177/0149206316687641.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., y Black, W. C. (1999). *Análisis Multivariante*. Barcelona, España: Editorial Prentice Hall.
- Hannan, M. T., y Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82(5), 929-964. doi: 10.1086/226424.
- Hannan, M. T., y Freeman, J. (1984). Structural inertia and organizational change. *American Sociological Review*, 49(2), 149-164. doi: 10.2307/2095567.
- Hannan, M. T., y Freeman, J. (1988). The ecology of organizational mortality: American Labor Unions, 1836 -1985. *American Journal of Sociology*, 94(1), 25-52. doi: 10.1086/228950.
- Hannan, M. T., y Ranger-Moore, J. (1984). The ecology of organizational size distributions: A microsimulation approach. *The Journal of Mathematical Sociology*, 15(2), 67-89. doi: 10.1080/0022250X.1990.9990062.
- Helmig, B., Ingerfurth, S., y Pinz, A. (2014). Success and failure of nonprofit organizations: Theoretical foundations, empirical evidence, and future research. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 25(6), 1509-1538.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía - INEGI (2014). *Censos Económicos 2014*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2014/>
- Kraemer-Eis, H., Botsari, A., Gvetadze, S., Lang, F., y Torfs, W. (2019). *European small business finance outlook*. EIF Working Paper, (57). Recuperado de [https://www.eif.org/news\\_centre/publications/EIF\\_Working\\_Paper\\_2019\\_57.pdf](https://www.eif.org/news_centre/publications/EIF_Working_Paper_2019_57.pdf)
- Kücher, A., y Feldbauer-Durstmüller, B. (2018). Organizational failure and decline - A bibliometric study of the scientific frontend. *Journal of Business Research*, 98, 503-516.
- Littunen, H., Storhammar, E., y Nenonen, T. (1998). The survival of firms over the critical first 3 years and the local environment. *Entrepreneurship and Regional Development*, 10(3), 189-202. doi: 10.1080/08985629800000011.

- Lussier, R. (1996). A startup business success versus failure prediction model for the retail industry. *Mid-Atlantic Journal of Business*, 32(2), 79-92.
- Lussier, R. N., y Pfeifer, S. (2001). A crossnational prediction model for business success. *Journal of Small Business Management*, 39(3), 228-239. doi: 10.1111/0447-2778.00021.
- Martin, E., y Ruo, J. (2018). Business failure, efficiency, and volatility: evidence from the european insurance industry. *International Review of Financial Analysis*, 59(C), 58-76. doi: 10.1016/j.irfa.2018.07.007.
- Núñez-Nickel, M., y Moyano-Fuentes, J. (2006). *New size measurements in population ecology*. *Small Business Economics*, 26, 61-81. doi: 10.1007/s11187-004-6484-x.
- Pinto, J. A. M. (2005). The population ecology paradigm: Review and critique. *Journal of Business & Economics Research*, 3(10), 1-9. doi: 10.19030/jber.v3i10.2812.
- Popielarz, P. y Neal, Z. (2007). The niche as a theoretical tool. *Annual Review Sociology*, 33(1), 65-84. doi: 10.1146/annurev.soc.32.061604.123118.
- Romero, J., y Zabala, K. (2018). Planificación estratégica financiera en las cadenas de farmacias familiares del estado Zulia-Venezuela. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIV(4), 9-25.
- Salimath, M. S., y Jones, R. J. (2011). Population ecology theory: Implications for sustainability. *Management Decision*, 49(6), 874-910. doi: 10.1108/00251741111143595.
- Singh, J. V., y Lumsden, C. J. (2003). Theory and research in organization ecology. *Annual Review of Sociology*, 16(1), 161-195. doi: 10.1146/annurev.so.16.080190.001113.
- Stinchcombe, A. (1965). Social structure and organizations. En J. G. March (Ed.), *Handbook of organizations* (pp. 142-193). Boston, Estados Unidos de América: Editorial Rand McNally.
- Van Praag, C. M. (2003). Business survival and success of young small business owner. *Small Business Economics*, 21, 1-17. doi: 10.1023/A:1024453200297.
- Van Witteloostuijn, A. (1998). Bridging behavioral and economic theories of decline: Organizational inertia, strategic competition, and chronic failure. *Management Science*, 44(4), 501-519.
- Wilson, Y., y Hingnikar, A. (2019). *Solving identity management in modern applications. Demystifying OAuth 2.0, OpenID Connect, and SAML 2.0*. Los Ángeles, Estados Unidos de América: Apress.
- Yusuf, A. (1995). Critical success factors for small business: Perceptions of south pacific entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 33, 68-73.