

Emprendimiento solidario y desarrollo de microempresas de base social: una experiencia de trabajo conjunto y aprendizaje colectivo en Baja California

Alejandro Mungaray
Michelle Taxis
Martín Ramírez
José G. Aguilar
Natanael Ramírez¹

RESUMEN

Bajo un panorama de recuperación económica propiciado por la crisis financiera de 2008, la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) y el Gobierno del Estado implementaron, en 2009, un programa integral de apoyo a las microempresas de base social (MBS) que ha generado una experiencia de trabajo conjunto en la consolidación de un proyecto estratégico de política pública en apoyo al sector microempresarial de Baja California. Esta práctica se ha constituido en una estrategia de economía social que ha favorecido el acercamiento del sector público con un grupo de microempresas susceptibles de apoyo en periodo de postcrisis bajo la premisa de mejorar el bienestar de las personas dependientes de esta actividad empresarial. Este modelo tiene su origen en el Programa de Investigación Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (PIADMYPE) de la UABC que a lo largo de una década ha brindado servicios de desarrollo empresarial gratuitos a MBS a través del servicio social. La metodología del programa ha favorecido el diseño de acciones de seguimiento y acompañamiento dirigido a necesidades específicas que oriente y facilite a los emprendedores la captación de oportunidades. Las evidencias de desempeño de las MBS beneficiadas por los SDE plantea la perspectiva de que puedan alcanzar una eficaz inserción en el sistema productivo. Un resultado relevante ha sido la integración de un sector empresarial marginado, de la dinámica económica y social de la región, a los beneficios y oportunidades de la actividad empresarial. Por otra parte, se ha devuelto a los emprendedores un espacio de acción y de desarrollo que dignifica las iniciativas microempresariales y promueve un trabajo conjunto de aprendizaje en acción.

PALABRAS CLAVES: microempresas de base social, emprendimiento solidario, emprendedores, modelo de desarrollo local, escenarios cooperativos.

1. Introducción

Los escenarios adversos en el orden económico han privilegiado el origen de emprendimientos microempresariales que han captado el interés de diferentes actores económicos y sociales bajo el argumento de que favorecen la distribución del ingreso y mejoran el bienestar de las personas dependientes de esta actividad.

En México, diversos estudios han destacado el aumento en el número e importancia de la microempresa, reconociendo su alta participación en la estructura empresarial y de empleo, que revela la significativa base de emprendedores en la población. De acuerdo a cifras de los censos económicos, de 1988 a 2009 (INEGI), la proporción de microempresas que cuentan con 10 empleados ha representado, con ligeras desviaciones, aproximadamente el 95% de la estructura industrial. De ellas, al menos el 53% eran microempresas en el rango de 1 a 2 trabajadores. Datos de diversas fuentes relacionados con este estrato empresarial ilustran las condiciones de carencia y marginación en la que subsisten, como lo son

¹ *Profesores e investigadores de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Baja California, Tijuana, B.C. México. mungaray@uabc.edu.mx; mtaxis@uabc.edu.mx; martinramirez@uabc.edu.mx; gaba@uabc.edu.mx; natanael@uabc.edu.mx

el hecho de que el 26% del sector en México se encuentra por debajo de la línea de pobreza según datos del Banco Interamericano de Desarrollo (Orlando y Pollack, 2000).

Actualmente la presencia de este sector empresarial ha tenido efectos positivos en la actividad económica, en esta perspectiva se ubican trabajos que sitúan a la microempresa como parte integral del desarrollo local y nacional con significativo valor social (Ruiz, 1995). En el caso del estado de Baja California, la microempresa ha contribuido en el proceso de recuperación del empleo en la entidad. Tras la crisis de 2009, según datos de la ENOE 2008-2009, la participación en el empleo de las microempresas pasó de 42% a 45%, mientras que la aportación de los pequeños negocios se mantuvo, y el de las medianas y grandes empresas disminuyó.

Bajo las condiciones de un escenario de postcrisis y el incremento de la participación de las microempresas en el estado de Baja California, una de las líneas estratégicas de la política económica del Gobierno del Estado ha sido un intenso apoyo al sector microempresarial, que en conjunto con otras estrategias procuran mantener la competitividad y la generación de empleo.

Lo anterior motivo la sinergia entre la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) y el Gobierno del Estado para implementar un programa integral de intervención en el desarrollo del sector microempresarial basado en acciones de formalización y Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE). El objetivo es generar condiciones óptimas que estimulen la empresarialidad, a través de factores institucionales y aspectos técnicos como la asistencia. El programa tiene como referencia la experiencia del Programa de Investigación Asistencia y Docencia a la Micro y Pequeña Empresa (PIADMYPE) de la UABC.

La colaboración entre Universidad, Gobierno del Estado y Sociedad en el ámbito económico de Baja California representa una práctica de economía social valiosa en el fomento al emprendimiento y desarrollo de microempresas de base social, que por la naturaleza de sus emprendimientos requiere de estímulos alentados en la equidad y la inclusión social, con estrategias que impacten en las capacidades de los empresarios y en las posibilidades de éxitos de los emprendimientos.

Bajo este contexto el objetivo del presente trabajo es analizar la importancia de escenarios cooperativos en el fomento de iniciativas empresariales y el estímulo al desarrollo microempresarial, a partir de la experiencia del trabajo conjunto de la UABC, del Gobierno del Estado y las Microempresarios de Base Social, y de cómo esta sinergia ha constituido un modelo local de desarrollo microempresarial en Baja California. Se analizan los principales indicadores de desempeño de las empresas a partir de la provisión de servicios gratuitos.

El trabajo inicia con la descripción de las microempresas susceptibles de apoyo, resaltando sus principales características para desarrollar el concepto de microempresa de base social. Después se presenta una descripción del PIADMYPE como una experiencia de vinculación con la sociedad y práctica solidaria a favor de desarrollo de MBS. Posteriormente se expone la evolución del PIADMYPE como parte de una estrategia local de desarrollo, impulsada a partir de la colaboración con el Gobierno del Estado. Subsiguiente se describen los rasgos de las MBS contactadas y asistidas por el programa y los análisis realizados sobre las implicaciones de los SDE. En la parte final, se comparten algunas conclusiones sobre la pertinencia del programa como modelo local de desarrollo microempresarial a partir de escenarios cooperativos.

2. Microempresas de base social en Baja California

Baja California es un estado fronterizo que colinda con California, una de las economías más prósperas de Estados Unidos. Su posición geográfica representa un polo de atracción de inversiones pero también de un importante flujo poblacional. A pesar de la desaceleración de la economía internacional en los últimos años, Baja California es un estado con niveles de desarrollo por encima de la media nacional (Escamilla et. al 2012). La valoración que realiza la población del interior del país acerca de las oportunidades de mejora en la región se aprecia en la crecientes llegada de población que trae consigo

una presión en la demanda de servicios públicos y empleo cada vez mayor, lo que representa un reto en el objetivo de mantener y mejorar los indicadores de desempeño del estado. Estudios recientes sobre las tendencias regionales de pobreza y migración señalan que Baja California se encuentra entre los estados con menos pobreza, no obstante, de 2008 a 2010 el indicador de pobreza para el estado registra un aumento, este fenómeno se ha explicado a partir de las bondades económicas que imperan en la región (Mungara et. al 2012).

En relación a la estructura empresarial del estado fronterizo, de acuerdo al último Censo Económico de INEGI, en 2008, el 91% de la estructura empresarial corresponde a microempresas. Sin embargo, la disponibilidad de datos del estrato microempresarial ha orientado su estudio al grupo de los emprendimientos formales, cuyo desempeño es más activo en el orden económico. Por otra parte, una importante cantidad de ellos no es captada por fuentes de información debido a su naturaleza informal y dinamismo demográfico, cuyo impacto es más notorio en el ámbito social.

El origen de las microempresas se ha asociado a factores de la dinámica económica. Algunos estudios proponen que altos niveles de desempleo se relacionan con numerosas aperturas de negocios, corriente asociada a la teoría de la elección de ingreso, que se enfoca en las decisiones confrontadas por los individuos para iniciar un negocio y volverse empresarios. En este orden una de las perspectivas más conocidas es el efecto "Refugee" que asocia la formación de empresas a los niveles de desempleo. Bajo este enfoque las microempresas coadyuvan en la recuperar del bienestar en momentos de tensión social y crisis económica. Sin embargo, el desempleo es antecedente de un nivel de empresarialidad bajo, asociado a que los desocupados generalmente no cuentan con experiencia sobre el proceso emprendedor y desarrollo de empresas, tienden a poseer bajo nivel de capital humano y formación empresarial para abrir y mantener los negocios (Lucas,1978; Jovanovic, 1982).

Estudios sobre la conformación de las microempresas en la región fronteriza destacan algunos de sus rasgos característicos como la falta de planeación en su operación, descapitalización, la informalidad en la que operan y perfiles de microempresarios muy heterogéneos en origen y cultura, muchos de ellos con el deseo de cruzar al país vecino (Aguilar, et al, 2007). Las nuevas empresas creadas bajo estas circunstancias muestran debilidad en el tema financiero, nula capacidad crediticia que genera escenarios de falta de liquides y solvencia (Mungaray y Ramírez, 2004).

Las microempresas de base social (MBS) en Baja California son emprendimientos precarios impulsados por la necesidad de obtener recursos económicos para satisfacer carencias en el acceso de bienes y servicios básicos, operan en el sector informal con fuertes restricciones de capital productivo y seguridad social y desventajas en temas de formación empresarial que constituyen un grupo de microempresas susceptible de apoyo.

3. Escenarios cooperativos en el desarrollo de microempresas: la experiencia del PIADMYPE

El rol que ha jugado el sector microempresarial en el desarrollo social y económico es relevante porque se ha convertido en un mecanismo de combate a la pobreza y estímulo al empleo, sobre todo en países en desarrollo. Por ello, la pertinencia de estos emprendimientos es notable en contextos de pobreza y desempleo, ya que son un medio a través del cual los microempresarios obtienen ingresos (Drucaroff y Padin, 2006).

Aunque tales emprendimientos reducen la tensión de problemas de crecimiento del desempleo también representan un reto en el diseño de estrategias relacionadas con la provisión de servicios para el desarrollo de los negocios con el propósito de que los emprendimientos prosperen en una economía de mercado. Como lo señala Bekerman y Rikap (2012), las principales necesidades del sector microempresarial han sido mayor acceso al crédito, la salida de la informalidad y capacitación.

En este contexto, las acciones que se han promovido para estimular el desarrollo de las microempresas se han fundamentado en estrategias financieras y no financieras donde se privilegia el diseño de medidas específicas acorde a las necesidades y capacidades de las microempresas. En el primer grupo

destacan los programas de microcréditos que tradicionalmente han sido el principal mecanismo de intervención (Simanowitz, 2001).

Por su parte, los servicios no financieros, como la asistencia y la capacitación, han constituido una opción de SDE de gran relevancia debido a los efectos que ha generado en la formación y desempeño empresarial (Mungaray, 2007, 2008). El impulso de los SDE está relacionado con procesos y estrategias que potencien las habilidades empresariales mediante una constante interacción entre los actores y la influencia de escenarios cooperativos. Representa una estrategia profunda que atenúen las restricciones que enfrentan los emprendimientos que han surgido bajo condiciones adversas. Es una estrategia de desarrollo emprendedor que implica no sólo identificar los estímulos para la puesta en marcha de nuevas empresas sino el diseño e implementación de mecanismos de fortalecimiento de los emprendimientos (Kantis, 2003).

En esta perspectiva Callejón y Ortún argumenta que: “En periodos de crecimiento del desempleo y de mercados anémicos, el crecimiento del autoempleo puede ayudar a la economía. Los gobiernos, particularmente a escala local, pueden ofrecer apoyos muy valiosos, con programas de formación, de asesoramiento, con la oferta de espacios equipados. Potenciando los microcréditos. Generando y disseminando información económica relevante” (2009, pp.185).

Una experiencia de SDE brindado al sector microempresarial es PIADMYPE. El programa nace en 1999 como un proyecto de servicio social de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales (FEyRI) de la UABC que impulsa el desarrollo microempresarial de los sectores más desprotegidos brindando SDE gratuitos. Dada su pertinencia se ha consolidado como un mecanismo universitario de vinculación que explora nuevas formas de economía social para beneficiar a los sectores empresariales vulnerables, a través de brindar asistencia técnica y problematizar un objeto de estudio desde la investigación.

Los principales propósitos del PIADMYPE son impulsar el desarrollo de las MBS utilizando el servicio social como un medio de transferencia de conocimientos a empresas que no pueden obtenerlos en el mercado e inculcar en los estudiantes el valor de la solidaridad y un sentido de reciprocidad hacia los sectores menos favorecidos de la sociedad.

El programa es una formula solidaria con impactos en diversos ámbitos que ponen al descubierto la pertinencia de su implementación. En primer lugar favorece el desarrollo de un grupo de microempresas marginadas. Se les ayuda a organizar la información y se calculan indicadores financieros valiosos para la toma de decisiones, como el estado de resultados y análisis de costos. Posteriormente, se realizan ejercicio para medir la rentabilidad económica y financiera de la microempresa, y las que requieran de un apoyo financiero para crecer y que tengan capacidad de pago, se les canalizara con alguna institución o programa público que brinde apoyos hacia este sector empresarial.

El beneficio de involucrar a los alumnos en una problemática real de la sociedad tiene impactos en el fortalecimiento de valores y la formación académica. A través del contacto con los microempresarios se vigoriza, en principio, el valor de la solidaridad y el sentido de la reciprocidad. Por otra parte, la oportunidad que el alumno tiene de aplicar los conocimientos teóricos adquiridos en el aula a un caso real resulta bastante enriquecedora porque le permite vincular áreas del conocimiento a la problemática económica y social de la región. Estas experiencias de aprendizaje en servicio es un método de trabajo que fomenta la formación integral de estudiantes interesados en los temas que aqueja al sector de las pequeñas empresas (Mungaray et. al, 2008).

El contacto de los prestadores de servicio social con los microempresarios crea una práctica de extensión por demás enriquecedora, porque permite la retroalimentación entre sociedad y universidad. Los resultados de investigación que se deriven de ello, permite comprender de mejor manera la problemática del sector microempresarial. Fortalecer la docencia que se imparte en las aulas a través de ejercicios académicos que utilizan casos concretos (Mungaray y Ramírez, 2004). Los proyectos de investigación están vinculados al ejercicio profesional de prácticas en ambientes reales que contribuyen al estudio y diseño de políticas orientadas a aliviar las principales debilidades de este grupo empresarial.

El método de trabajo se constituye mediante la definición de instrumentos de recopilación y de captura de datos y la construcción y análisis de indicadores de desempeño de las microempresas. La aplicación de diversos instrumentos posibilita la obtención de información exhaustiva acerca de las operaciones de la microempresa e indicadores de ingresos, ventas, costos, insumos, salarios, entre otras variables, que se van registrando diariamente. El manejo de algunos instrumentos de seguimiento de la actividad de la empresa, como la bitácora, es una de los principales labores de los prestadores de servicio social .

Las bondades del programa están relacionadas a la calidad de sus recursos humanos y a la organización que se ha configurado mediante el Centro de Investigación Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (CIADMYPE). Surgió como un órgano dependiente de la FEyRI, creado en el 2006 como un modelo de articulación de la docencia, investigación y vinculación, donde se evalúa el desempeño de las microempresas asistidas y se realizan diversos análisis económicos y financieros con el propósito de valorar la posibilidad que tienen las MBS de acceder a un microcrédito.

Entre los principales objetivos del CIADMYPE se encuentra el fortalecer el modelo de organización que premia la vinculación entre las Instituciones de Educación Superior con los sectores empresariales. En el CIADMYPE participan profesores investigadores y estudiantes de la universidad que realizan trabajo en equipo de consultoría a micro y pequeñas empresas mediante el servicio social y/o las prácticas profesionales para identificar oportunidades de mejoras para las pequeñas empresas.

4. Modelo local de desarrollo microempresarial

La reciente crisis financiera de 2008 provocada por la burbuja inmobiliaria de Estados Unidos tuvo repercusiones a escala internacional como restricciones de liquidez y diversos fenómenos económicos que configuraron un panorama de recuperación complejo. En este contexto, el gobierno del estado de Baja California teniendo como principal objetivo priorizar el bienestar de la población, anunció una serie de estrategias de desarrollo económico para hacer frente al periodo postcrisis mediante la implementación de un modelo económico para la inversión, el empleo y la competitividad (Osuna y Mungaray, 2012), con dos ejes fundamentales: la política para el desarrollo de la competitividad empresarial y la política de compensación social (Osuna, 2012).

Bajo este panorama, y después de una década de asistencia a MBS del estado de Baja California por parte de la UABC, esta y el Gobierno del Estado de Baja California establecen una alianza como práctica de economía social que ha generado una experiencia de trabajo conjunto en la consolidación de un proyecto estratégico de política pública en apoyo al sector microempresarial de Baja California. Todo ello en congruencia con una de las líneas estratégicas de apoyo a micro, pequeñas y medianas empresas de los ejes fundamentales de la política económica del Gobierno de Baja California. Esta medida están orientadas a conservar y generar empleo a través del emprendimiento microempresarial durante el periodo de recuperación económica (Osuna, 2012).

De esta forma, se implementó en 2009 un programa integral de asistencia microempresarial basado en la metodología del PIADMYPE de la UABC que significó la adopción de una Fichas de Conteo y rediseño en los instrumento de recolección de datos como el Diagnóstico y la Bitácora y en la adaptación de un software de asistencia microempresarial.

El programa se ejecuta en cinco etapas:

- I. Formación de los universitarios en temas empresariales mediante la figura de Extensionistas Universitarios de Asistencia (EUA). Los alumnos reciben capacitación sobre el uso de los instrumentos de recopilación y captura. Además participan en cursos que el CIADMYPE organiza sobre tópicos empresariales y toman cursos formales de Análisis de la Pequeña y Media Empresa, Economía institucional, Emprendedores y Formulación y Evaluación de Proyectos.

- II. Selección de microempresas. El criterio de selección está apegado a las características de las MBS. La prioridad en la atención de microempresas son las que se encuentran ubicadas en zonas marginadas del estado.
- III. Asistencia y capacitación a microempresarios de forma individual y grupal. Se realizan diversas capacitaciones, talleres y conferencia organizados por el CIADMYPE y asesoría fiscal a través de los EUA. Paralelamente durante la primera fase se realiza un diagnóstico sobre las operaciones de la empresa. A partir de la identificación de áreas de oportunidad los extensionistas sugieren recomendaciones y nuevos instrumentos de control. Por lo que, de acuerdo con la capacidad de aprendizaje de los trabajadores y la asimilación de las recomendaciones, los cambios se van presentando gradualmente.
- IV. Evaluación de indicadores de desempeño con fines de formalización y otorgamiento de apoyo económico. Dada la heterogeneidad de las microempresas operantes, la asistencia personalizada que realizan los EUA posibilita la obtención de datos fiables y exhaustivos de la empresa que favorece el diagnóstico minucioso de la actividad económica que realizan.
- V. Acompañamiento en la gestión de financiamiento y seguimiento. La Secretaría de Economía del Estado, a través de los Centros de Atención Empresarial (CAE) realizan las acciones finales para que las MBS reciban un microcrédito con tasa de interés muy bajas y el soporte necesario para la simplificación de requisitos y trámites. También reciben soporte en el proceso de registro ante el seguro popular

La asistencia ha brindado beneficio a las MBS mediante la formalización de sus actividades en el Régimen de Pequeño Contribuyente (REPECO), que por un lado ha combatido la imagen "sobredimensionada" que se ha creado acerca de las obligaciones fiscales y, por otra parte, mitiga un factor que inhibe la posibilidad de expansión del negocio (Aguilar, et al, 2011). En relación a los beneficios de la formalización, Santa María y Roza (2009) confirman el efecto positivo del crecimiento de la empresa en las decisiones de formalización, en su estudio encuentran una relación directa entre el tamaño de la empresa y la disposición del empresario a formalizar, lo que fortalece el desempeño de la empresa e incrementa sus probabilidades de consolidación. En consecuencia, la posibilidad de éxito de los emprendimientos está relacionada con su disposición a formalizar sus actividades y a su capacidad de crecimiento.

Un impacto de esta sinergia ha sido la generación de procesos de aprendizaje, no sólo en los microempresarios sino en la forma de diseñar estrategias de apoyo a un sector empresarial marginado a través de alianzas entre actores comprometidos con la sociedad. Por una parte, a través de la asistencia y de los apoyos económicos los microempresarios aprenden a realizar una mejor asignación de recursos y optimizar los procesos productivos, al tiempo que desarrollan perspectivas de crecimiento y de consolidación de sus emprendimientos. El aprendizaje que desarrollan los microempresarios se expresa en los indicadores de costos medios, ventas, productividad de la empresa y expectativas. Por otra parte, los universitarios involucrados en la prestación del servicio social a las microempresas, afianzan valores y aprenden en escenario reales sobre la experiencia de emprender una empresa y asignar recursos de manera eficiente.

5. Resultados de la implementación del modelo integral de desarrollo microempresarial

El programa de asistencia de la UABC-Gobierno del Estado de Baja California tuvo un acercamiento directo con 5,524 MBS, de las cuales se capturó información referente a tiempo de operación y fuente de aprendizaje del negocio. Sin embargo, en algunos casos el microempresario no proporcionó toda la información o sabía la respuesta, en razón a ello los totales varían dependiendo de la pregunta, por lo que las frecuencias absolutas se expresan en porcentajes. El programa de asistencia y acompañamiento se llevó a cabo en 2,615 microempresas.

Las MBS se distinguen por usar una baja dotación de factores productivos; débilmente asociadas a innovaciones. El 57% de las empresas se originó a partir de una idea del propio microempresario. Las MBS suelen ser mayormente proyectos individuales cuyo principal objetivo es tener una fuente de ingreso a partir de las ventas mensuales promedio que generan de 50 salarios mínimos. En siete de cada diez casos el ingreso proveniente de la microempresa representa la aportación más significativa del sustento familiar.

El gráfico 1, muestra que el grupo de microempresarios que se ubican en el rango de sin educación a educación secundaria concentra, en total, 63% de los casos. Playas de Rosarito, Tijuana y Tecate tienen un comportamiento mayor o igual al patrón general, presentan el 71%, 67% y 63% respectivamente, mientras que Mexicali y Ensenada muestran una distribución menos sesgada a esos estratos con 49% y 54% respectivamente.

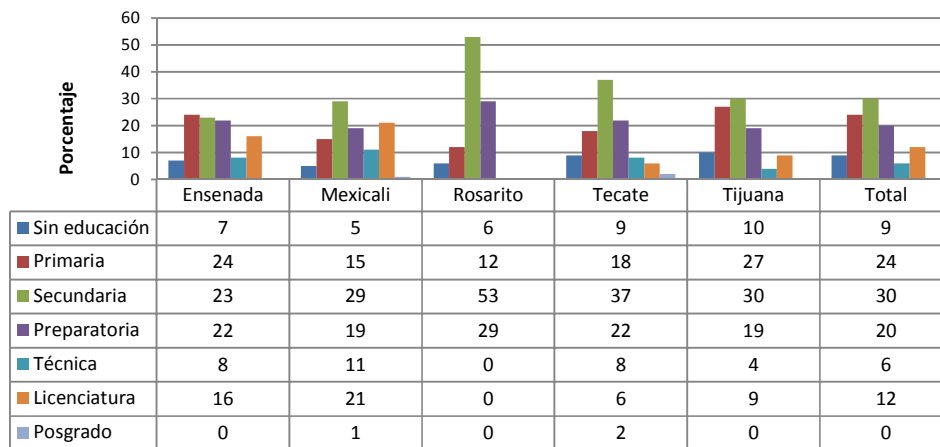


Gráfico 1. Microempresas por nivel educativo del dueño por municipio
 Fuente. Elaboración propia con información del CIADMYPE, 2009. n=2615

Un porcentaje significativo es de reciente apertura, lo que supone que se ubican en fases iniciales del proceso de aprendizaje. En los primeros años de operación de la empresa el empresario tiene que hacer frente a muchos riesgos y tomar decisiones bajo incertidumbre, se enfrenta principalmente a fijar niveles de producción, superar costos fijos, conocer y adaptarse al mercado, maximizar su escala de operación y desarrollar procesos de aprendizaje.

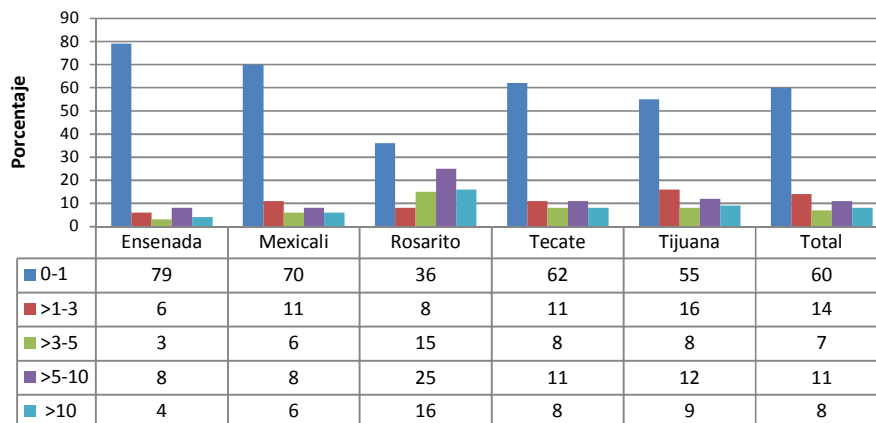


Gráfico 2. Microempresas por tiempo de operación en años por municipio
 Fuente. Elaboración propia con información del CIADMYPE, 2009. n=5,258

Las microempresas inician operaciones con un stock de aprendizaje que generalmente proviene de autoaprendizajes, del ámbito escolar, de parientes y/o amigos y del trabajo anterior. De acuerdo al gráfico 3, la principal fuente de experiencia es el autoaprendizaje. En total, en poco más del 50% de los casos, el autoaprendizaje es la fuente principal que tienen el microempresario para familiarizarse con el proceso y desarrollar habilidades y conocimientos. Esta fuente junto con el aprendizaje obtenido de parientes y amigos que en total obtuvo el 28% explican cerca del 80% de las respuestas de los microempresarios.

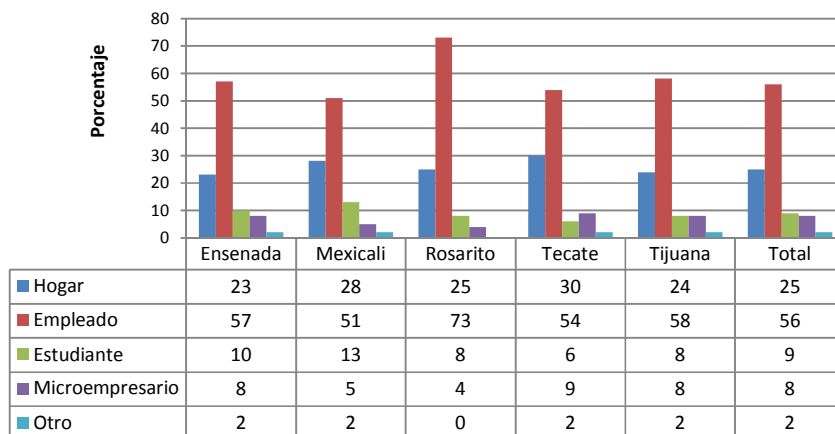


Gráfico 3. Actividad anterior del microempresario por municipio
 Fuente. Elaboración propia con información del CIADMYPE, 2009. n=3,644

La principal fuente de financiamiento utilizada para inicial el negocio son los ahorros personales, préstamos de familiares y amigos del microempresario, en conjunto representan 60%. En general, cinco de cada diez empresas que inician operaciones lo hacen sin algún tipo de experiencia o capacitación previa, por lo que, los primeros años de vida del negocio han representado los más críticos en relación al desarrollo de rutinas que estimulen la mejora en los niveles de productividad y costos con impactos positivos en los márgenes de beneficio y en procesos de aprendizaje (Taxis, et al, 2011).

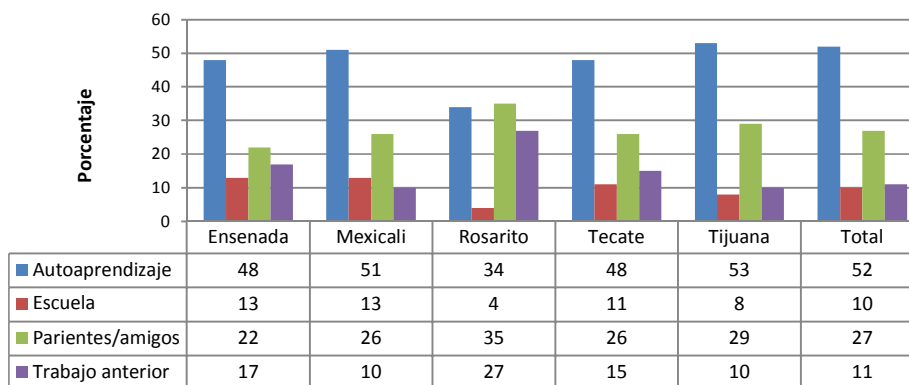


Gráfico 3. Microempresarios por fuente de aprendizaje y municipio
 Fuente. Elaboración propia con información del CIADMYPE, 2009. n=3,591

Se observa una representación de grupos vulnerables en las MBS, destaca la participación de los adultos, convirtiéndose la microempresa en oportunidad laboral para personas de edad promedio de 40 años. Otro aspecto que distingue a este sector es el nivel de escolaridad de los microempresarios, en su mayoría se trata de microempresarios con estudios de primaria y de secundaria. Las iniciativas no

corresponden a la identificación de oportunidades de negocio relacionadas a la estructura y dinámica productiva de la región.

En temas de la cultura de la legalidad el 87% de las microempresas estudiadas operan en la informalidad, situación que les dificulta el acceso al financiamiento, así como su inserción y permanencia en el mercado en los primeros años de operación. En este sentido apoyos no financieros como asistencia y provisión de información son relevantes para fortalecer una cultura de la legalidad que ofrezca beneficios a las microempresas que operan en la esfera formal y que potencialmente pudieran integrarse a la dinámica de la región.

En el marco de las investigaciones y evaluaciones que se han realizado en el CIADMYPE, se han estudiado las capacidades y posibilidades de desarrollo de las MBS. El escenario en el cual se forman estos emprendimientos configura un grupo de microempresas con mayores posibilidades de sobrevivencia en el mercado cuando el microempresario cuenta con estudios de primaria, es casado, la microempresa genera el 50% o más del ingreso familiar, y el establecimiento opera como una empresa formal. Por lo que, la empresa presenta mayor riesgo de salida, cuando el microempresario tiene educación formal, en particular, de licenciatura, es soltero, la microempresa aporta menos del 50% al ingreso familiar y no cuenta con permisos para operar (Taxis y Ramírez, 2009). Este resultado tiene una correspondencia con los hallazgos del trabajo de Kantis (2004) sobre emprendedores de origen humilde, donde encuentra que los emprendedores pobres crean empresas por necesidad y que a la vez, este factor se convierte en un elemento de motivación más apremiante para este grupo de emprendedores.

Un proyecto de evaluando de la asistencia técnica microempresarial que ha brindado la Universidad en colaboración con Gobierno del Estado, considera el enfoque de aprendizaje empresarial mediante relaciones empíricas capturadas en curvas de aprendizaje, demostrando ser una valiosa herramienta en el análisis de la actividad empresarial y en la formulación de estrategias que impulsen el dinamismo de las empresas. En este sentido, Mungaray y Ramírez (2007) confirman que el capital humano acumulado dentro de la microempresa de bajo valor agregado se asocia positivamente con su productividad y destacan el papel del aprendizaje de carácter informal adquirido por la experiencia en la producción.

Si un trabajador se enfrenta a los mismos retos, una y otra vez, mejora la velocidad y calidad con la que hace las tareas, cuya evidencia se captura mediante la reducción de los costos medios de la empresa. Este enfoque considera que el aprendizaje es el resultado de las mejoras que realizan los trabajadores en el proceso productivo como consecuencia de la relación directa y constante con la misma actividad. Los trabajadores aprenden haciendo, por lo que, se espera que a mayor producción acumulada se potencialicen sus habilidades. Si por una parte un incremento en la producción aumenta los costos, por otra, la relación costos-producción, costos medios, ante evidencia de aprendizajes, expresa que el crecimiento en la producción es más significativo que el aumento en los costos.

Del total de la muestra sólo fue posible estimar la curva de aprendizaje en 1,183 casos. Los resultados obtenidos por medio del modelo de estimación de curvas de aprendizaje (Taxis, et. al 2011) señalan que de las 770 microempresas que exhiben una relación estadísticamente significativa entre los costos medios y las variables ventas acumuladas y ventas en el periodo inicial, el 54% muestra evidencias de procesos de aprendizaje, al resultar con coeficientes de elasticidades negativos. Esto es indicativo de la posibilidad de que las empresas inician un proceso de aprendizaje en el marco de la asistencia técnica. El seguimiento de estas empresas es importante porque representa un área de oportunidad para los SDE. Sin embargo, las empresas que no muestran avances en indicadores de aprendizaje tendrán problemas de elevar de forma endógena su rendimiento. Este planteamiento comparte la idea de que las microempresas que enfrentan mayores restricciones en su desarrollo deben realizar esfuerzos significativos para lograr aprendizajes (Kantis, et. al, 2004).

En el caso de las microempresas que aprendieron durante el proceso de asistencia, implica que por cada incremento en las ventas acumuladas, los costos medios disminuyen. Por lo que, si las acciones que se siguen en el quehacer diario de la empresa son conductoras de procesos de aprendizaje empresarial la tendencia será continuar con esas mismas estrategias que conlleva una mejora en los indicadores de desempeño. No obstante, es importante considerar las señales del mercado; las preferencias de los

consumidores y la competencia entre las empresas, con el fin de aumentar los niveles de especialización y hacer más rentable la empresa mediante nuevos aprendizajes. En la medida en que estos sean más consistentes los microempresarios dejarán de ser vulnerables por ingresos.

Dado que la probabilidad de supervivencia de las microempresas no depende exclusivamente de un factor, sino de un conjunto de condiciones que pueden mejorar o aumentar el riesgo de salida. La relación que existe entre perfil del microempresario y permanencia de la microempresa indica que se requiere fortalecer el capital humano no escolarizado para perfeccionar la formación empresarial de los microempresarios, estimular procesos de aprendizaje empresarial que mejoren el control de sus operaciones y facilite el acceso al crédito de las microempresas con potencial de desarrollo o experiencias innovadoras.

No obstante, las evidencias sobre las probabilidad de consolidación de los microemprendimientos, la capacidad de generación de procesos de aprendizaje en MBS y la posibilidad que éstas tienen de disfrutar de cierto poder de mercado plantea la perspectiva de que las microempresas beneficiadas por los SDE puedan alcanzar una eficaz inserción en el sistema productivo.

Al respecto un resultado socialmente eficaz son las iniciativas que han surgido como parte de los microempresarios asistidos. Un grupo de microempresarios que ha participado en el programa de asistencia de manera consistente se integró para continuar desarrollando procesos de aprendizaje y fortalecer prácticas solidarias.

En esta ruta, se ubica la figura de la Red de Microempresarios de Base Social A. C. (REMBAS). Este emprendimiento solidario surge en 2010 con el propósito de facilitar a los emprendedores la captación de oportunidades, mediante servicios de orientación social, educación y/o capacitación para el trabajo, la promoción de la participación organizada de la población en las acciones que mejoren sus propias condiciones de subsistencia en beneficio de la comunidad, el fomento de la difusión o actividades relacionadas con el desarrollo microempresarial y el desarrollo de las capacidades de los microempresarios de base social. En esta idea, como lo señala Salinas y Osorio (2012), los emprendimientos solidarios son agentes de transformación que proponen nuevas formas de organización para aprovechar oportunidades y alternativas encaminadas a mejorar niveles de bienestar.

En la REMBAS convergen microempresas que han participado en el programa de la Universidad y de Gobierno del Estado o han conocido de éste a través de la red. Por lo que, se ha fortalecido un modelo de práctica de economía social, que actúa como un mecanismo de cohesión de la sociedad con el sector público y privado mediante acciones compensatorias que búsqueda la equidad social y el desarrollo microempresarial. Ello ha significado un precedente de los alcances de la acción colectiva a partir de los estímulos del trabajo conjunto entre la Sociedad, Universidad y Gobierno del Estado en Baja California.

Reflexiones Finales

El programa integral de apoyo a las microempresas de la UABC y el Gobierno del Estado constituye una estrategia de economía social que ha favorecido el acercamiento del sector público con un grupo de emprendedores que tiene diversas necesidades y escasos recursos. Estos emprendimientos se han caracterizado por su origen y dinámica como un sector de microempresas de base social. Los emprendimientos que han surgido en un periodo de postcrisis revelan que son individuos que han valorado en la actividad empresarial una oportunidad real o única de obtener ingresos.

La metodología del programa de apoyo a microempresas ha favorecido el diseño de acciones de seguimiento y acompañamiento dirigido a necesidades específicas que oriente y facilite a los emprendedores la captación de oportunidades. Estas acciones serían impensables sin la ayuda del servicio social que se realiza a través de la intervención de estudiantes de la universidad. El servicio social que han realizado los estudiantes de la UABC "...prueba que el cumplimiento del servicio social tiene un alto valor académico, que fortalece, además, los valores cívicos y solidarios que permiten una convivencia responsable y preocupada en la comunidad" (Mungaray, 2006, pp. 116).

Gran parte de las MBS es de reciente creación, por lo que, las microempresas se ubican en la etapa de gestación, esta fase se identifica como un periodo determinante en la sobrevivencia del emprendimiento y, por tanto, las empresas son más vulnerables. Adicionalmente, la evidencia de una escasa vinculación de la actividad empresarial con experiencias previas es el espacio de oportunidad de los SDE.

El escenario de cooperación bajo el que se ha desarrollado esta experiencia contribuye en el fortalecimiento del sentido de reciprocidad y responsabilidad, no sólo de la UABC con el sector social sino de éste con la Universidad, e incluso con el Gobierno del Estado, que se ha manifestado en la disposición de los microempresarios a cumplir con el registro formal de sus negocios, a partir de la información y apoyo que se les ofrece en este tema. Esto contribuye al fomento de la cultura de la legalidad y al combate de la falsa especulación que se ha generado sobre la formalización.

El programa también ha permitido crear espacios de formación y aprendizajes para los empresarios, como señala Mungaray (1997), una empresa experimenta aprendizajes cuando deja de preocuparse únicamente por los costos y empieza a hacerlo por la calidad e introducción de nuevos productos y procesos. En esta perspectiva, se ha observado la convergencia de microempresarios en redes de empresarios que desean alcanzar y/o mantener los estándares necesarios para permanecer en el mercado y consolidar emprendimientos productivos. Bajo esta premisa, la REMBAS constituye un proyecto que busca mejorar la calidad en sus productos y operaciones, la optimización de tiempos, la minimización de costos unitarios y el desarrollo de habilidades empresariales que permitan resolver los problemas que afectan, con mayor frecuencia, su desempeño durante los primeros años de operación.

Resulta interesante como la empresarialidad en microempresas regularmente se ha reducido a la creación de empresas y no al desarrollo de dichas iniciativas. Los esfuerzos para crearlas son menores a los que se requieren para consolidarlas. Esto es particularmente significativo en periodos de recesión económica por el valor social que adquieren las MBS.

Un resultado socialmente relevante de la política pública ha sido la integración de un sector empresarial a la dinámica económica y social de la región, y a los beneficios y oportunidades de la actividad empresarial fronteriza. En los temas de ingreso, empleo y estabilidad social se ha revalorado las ventajas de las pequeñas empresas, en especial el de las microempresas. Por otra parte, se ha devuelto a los emprendedores un espacio de acción y de desarrollo que dignifica las iniciativas microempresariales y promueve un trabajo conjunto de aprendizaje en acción.

El aprendizaje colectivo que genera las prácticas de economía social se refleja en la consolidación de un modelo local de desarrollo microempresarial como el que se ha impulsado en Baja California. Constituye un ejemplo de escenarios cooperativos, que en el marco de la teoría de juegos estaría representando una situación económica de suma no cero, donde los pagos de los jugadores son ganar, ganar.

Bibliografía

AGUILAR, J.G, TEXIS, M. y RAMÍREZ, N. (2011): "Conformación de la expectativa de formalización de la microempresa marginada en México", *Revista Innovar*, vol. 21, núm. 41. pp. 63-75.

AGUILAR, J. RAMÍREZ, N y BARRÓN. K, (2007): "Conformación de la microempresa marginada en la frontera norte de México". *Estudios Fronterizos* VIII (15): 51–71.

BEKERMAN, M. y RIKAP, C. (2012): "Heterogeneidad estructural y microemprendimientos pobres en la Argentina. *Revista Problemas del Desarrollo*, 169 (43), pp.121-144.

CALLEJÓN, M y ORTÚN, V (2009), "La Caja Negra de la Dinámica empresarial", *Revista de Investigaciones Regionales*, pp. 167 a 189.

DRUCAROFF, S. y PADIN, M.V. (2006): Del desempleo a la creación de empresas: ¿realidad o utopía? En: *Desarrollo Económico*, N° 217, 76-94.

ESCAMILLA, A. DIAZ-BAUTISTA, A. GARCIA, E y RAMÍREZ, N. (2012), Panorama 2011 de la Economía de Baja California, en Osuna J. G. Baja California (coordinador), priorizando el bienestar en la construcción de la recuperación. Gobierno del Estado de Baja California y Universidad Autónoma de Baja California.

JOVANOVIC, B. (1982) Selection and Evolution of Industry, *Econométrica*, Vol. 50, pp. 649-670.

KANTIS, H. ANGELELLI P y KOENIG V. (2004): Desarrollo emprendedor América latina y la experiencia internacional. Banco Interamericano de Desarrollo, Fundes Internacional.

KANTIS, H. (2004): Emprendedores de origen humilde: ¿cómo incide la estructura social en la creación de empresas en América Latina? <http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfespa%F1o/DT%2010-2005%20Kantis.pdf>

KANTIS, H. (2003): Componente E: Creación y fortalecimiento de nuevas empresas; Estudio 1. Estudios sobre empleo, BID 925/OC-AR, pp. 3-53.

Lucas, R. E., (1978) On the Size Distribution of Business Firms, *Bell Journal of Economics*, Vol. 9, pp. 508-523.

MUNGARAY, A. ESCAMILLA, A y GARCÍA, E. (2012), Pobreza por migración en Baja California, en Osuna J. G. Baja California (coordinador), priorizando el bienestar en la construcción de la recuperación. Gobierno del Estado de Baja California y Universidad Autónoma de Baja California.

MUNGARAY, A. RAMÍREZ-URQUIDY, M., TEXIS, M., LEDEZMA, D. and RAMÍREZ, N. (2007): Promoting Learning in Small Entrepreneurs and Higher Education Students Through Service Learning Programs, *International Journal of Business Research*, Vol. VII, 3, pp. 10-28.

MUNGARAY, A. y RAMÍREZ, M. (2007): Capital humano en microempresa, *Investigación Económica*, Vol. LXVI, No 260, p. 81-115.

MUNGARAY, A. RAMÍREZ-URQUIDY, M., TEXIS, M., LEDEZMA, D. and RAMÍREZ, N. (2008): "Learning Economics by Servicing: a Mexican Experience of Service-Learning in Microenterprises" *International Review of Economics Education, Economics Network, University of Bristol*, Vol.7, (2), pp. 9 – 38.

MUNGARAY, A. (2006), Por una buena educación, Universidad Autónoma de Baja California.

MUNGARAY, A. y RAMÍREZ, M. (2004), Lecciones de microeconomía para microempresas, UABC, México.

MUNGARAY, A. (1997), *Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México*, Nafin, México.

ORLANDO, MA. B. y POLLACK M. (2000): "Microenterprises and poverty: Evidence from Latin America" Inter-American Development Bank, Washington, DC, February.

OSUNA, J.G. (2012), Baja California, Priorizando el Bienestar en la construcción de la recuperación. Gobierno del Estado de Baja California y Universidad Autónoma de Baja California.

OSUNA, J.G. Y MUNGARAY, A. (2012), Modelo de Desarrollo Económico de Baja California, en Baja California, Priorizando el Bienestar en la construcción de la recuperación. Gobierno del Estado de Baja California y Universidad Autónoma de Baja California.

RUIZ, C. (1995), *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*. Ariel, México.

SALINAS, F. y OSORIO, L. (2012): "Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación" CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, No. 75, Agosto, pp. 129-151.

SANTA MARÍA, M y ROZO, S. (2009): Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia. Desarrollo y Sociedad, 63, 269-296. Universidad de los Andes.

TEXIS, M., MUNGARAY, A., RAMÍREZ, M. Y RAMÍREZ, N. (2011): "Aprendizaje en Microempresas de Baja California", Estudios Fronterizos, vol. 12, núm. 23, enero-junio. ISSN 0187-6961.

TEXIS, M. y RAMÍREZ, M.(2009): Emprendimientos en microempresas Mexicanas y sus perspectivas de consolidación". Anales de Economía Aplicada.