

Microemprendimientos como instrumento de combate a la pobreza: una evaluación social para el caso mexicano

Natanael Ramírez Angulo

Doctor en Ciencias Económicas
Universidad Autónoma de Baja California
Tijuana, México
Economía Industrial y Desarrollo Empresarial
Correo electrónico: natanael@uabc.edu.mx
Enlace ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4910-7648>

Alejandro Mungaray Lagarda

Doctor en Economía
Universidad Autónoma de Baja California
Tijuana, México
Economía Industrial y Desarrollo Empresarial
Correo electrónico: mungaray@uabc.edu.mx
Enlace ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5633-4585>

José Gabriel Aguilar Barceló

Doctor en Ciencias Económicas
Universidad Autónoma de Baja California
Tijuana, México
Economía Industrial y Desarrollo Empresarial
Correo electrónico: gaba@uabc.edu.mx
Enlace ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6378-6886>

Yadira Zulith Flores Anaya

Maestra en Ciencias Económicas
Universidad Autónoma de Baja California
Tijuana, México
Economía Industrial y Desarrollo Empresarial
Correo electrónico: flores.yadira@uabc.edu.mx
Enlace ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7958-3354>

MICRO-ENTREPRENEURSHIP AS POVERTY FIGHTING TOOL: A SOCIAL EVALUATION OF THE MEXICAN CASE

ABSTRACT: This study places neglected micro-enterprises within the framework of poverty and vulnerability indicators in Mexico and determines its Social Net Present Value as an approach to the adequate way of measuring their profitability. Results allow to confirm the hypothesis of positive social profitability of this type of projects. Additionally, the evidence shows that the state of vulnerability of these businesses decreases as they receive support. Conclusions point that the decision by the Mexican Government of providing support in terms of financing and training is appropriate, since this contributes to mitigate the condition of poverty of those who promote this kind of enterprises, although these do not always reach the level of income expected in a market of competitive work.

KEYWORDS: Social entrepreneurship, micro-enterprise, Social Net Present Value, poverty.

MICROEMPREENDIMIENTOS COMO INSTRUMENTO DE COMBATE À POBREZA: UMA AVALIAÇÃO SOCIAL PARA O CASO MEXICANO

RESUMO: Neste trabalho, localizam-se as microempresas marginalizadas no âmbito dos indicadores de pobreza e vulnerabilidade no México e determina-se seu Valor Presente Líquido Social como aproximação à forma adequada de medir sua rentabilidade. Os resultados permitem aceitar a hipótese de rentabilidade social positiva para esses projetos; além disso, a evidência mostra que seu estado de vulnerabilidade é menor quando são apoiadas. Conclui-se que é pertinente a decisão do governo de apoiá-las com financiamento e capacitação, entre outras razões porque isso ajuda a amenizar a condição de pobreza daqueles que as geram, embora nem sempre consigam atingir o nível de ingresso que se esperaria de um mercado de trabalho competitivo.

PALAVRAS-CHAVE: empreendimento social, microempresa, pobreza, Valor Presente Líquido Social.

LES MICRO-ENTREPRISES COMME DES OUTILS POUR COMBATTRE LA PAUVRETÉ: UNE ÉVALUATION SOCIALE POUR LE CAS DU MEXIQUE

RÉSUMÉ: Dans cet article, on situe les micro-entreprises marginalisées dans le cadre des indicateurs de la pauvreté et de la vulnérabilité au Mexique, et l'on détermine leur Valeur Actuelle Nette Sociale comme une approche à la façon appropriée de mesurer leur rentabilité. Les résultats nous permettent d'accepter l'hypothèse des rendements sociaux positifs pour ces projets; en outre, les évidences montrent que leur statut de vulnérabilité est moindre une fois qu'ils sont pris en charge. On conclut que la décision du gouvernement de les soutenir avec du financement et de la formation est pertinente, entre autres parce que ceci contribue à atténuer l'état de pauvreté de ceux qui les génèrent, quoiqu'ils n'arrivent pas toujours à atteindre le niveau de revenu que l'on attendrait d'un marché de travail concurrentiel.

MOTS-CLÉ: entreprise sociale, micro-entreprise, Valeur Actuelle Nette Sociale, pauvreté.

CORRESPONDENCIA: Natanael Ramírez Angulo. Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Economía y Relaciones Internacionales Calzada Universidad, N.º 14.418, Parque Industrial Internacional Tijuana. Tijuana, México.

CITACIÓN: Ramírez Angulo, N., Mungaray Lagarda, A., Aguilar Barceló, J. G., & Flores Anaya, Y. Z. (2017). Microemprendimientos como instrumento de combate a la pobreza: una evaluación social para el caso mexicano. *Innovar*, 27(64), 63-74. doi: 10.15446/innovar.v27n64.62369.

ENLACE DOI: <https://doi.org/10.15446/innovar.v27n64.62369>.

CLASIFICACIÓN JEL: D24, I32, I38.

RECIBIDO: Marzo 2015, **APROBADO:** Enero 2016.

RESUMEN: En este trabajo se ubica a las microempresas marginadas en el marco de los indicadores de pobreza y vulnerabilidad en México y se determina su Valor Actual Neto Social como aproximación a la forma adecuada de medir su rentabilidad. Los resultados permiten aceptar la hipótesis de rentabilidad social positiva para estos proyectos; además, la evidencia muestra que su estado de vulnerabilidad es menor una vez que son apoyadas. Se concluye que es pertinente la decisión del Gobierno de apoyarlas con financiamiento y capacitación, entre otras razones porque ello ayuda a paliar la condición de pobreza de aquellos que las generan, aunque no siempre consiguen alcanzar el nivel de ingreso que se esperaría de un mercado de trabajo competitivo.

PALABRAS CLAVE: emprendimiento social, microempresa, valor actual neto social, pobreza.

Introducción

Las repercusiones de la crisis económica y financiera internacional de la década pasada se han traducido, en los años recientes, en un incremento en la

incapacidad del mercado laboral mexicano para absorber una parte significativa de la población económicamente activa, lo que presiona al alza la tasa de desocupación del país e, incluso, genera un incremento importante en la movilidad de las personas que viven en zonas de alta pobreza y marginación hacia regiones donde estas vislumbran una mejor oportunidad (Mungaray Escamilla, Ramírez y Aguilar, 2014; Dieterlen, 2003).

Una respuesta por parte de este sector de la población, que no encuentra espacio en el mercado laboral o que no está satisfecho con lo que puede obtener en este, ha sido el autoempleo o la conformación de una microempresa mediante la generación de un emprendimiento que les permita, al menos, generar los ingresos necesarios para subsistir (Aguilar, Ramírez y Barrón, 2007). Estos emprendimientos, con los que empeñosamente se busca generar los ingresos que probablemente no se pudieron conseguir en el mercado laboral y que emplean al 40% de la población (Mungaray *et al.*, 2010), suelen contar con promotores con una muy limitada dotación de recursos financieros y baja formación educativa, no obstante representan, en algunos casos, decisiones de vida que van más allá del ámbito económico, aunque no haya muchos estudios empíricos que evidencien su valor social.

Desde una perspectiva económica, los resultados de los programas asistenciales muestran que, a pesar de las circunstancias desfavorables en las que se crean, muchos de estos emprendimientos tendrían la posibilidad de convertirse en microempresas exitosas a su nivel, de contar con el apoyo de programas públicos o privados que les permitan acceder al conocimiento y los recursos que requieren para consolidarse. Por otro lado, organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) reconocen en estos esfuerzos una vía de mercado para fortalecer la estructura empresarial y mitigar la pobreza, por su papel como redistribuidores del ingreso (Bellandi y De Propis, 2012).

En el caso de México, estas microempresas generalmente operan al margen de la formalidad, mantienen bajos niveles de rentabilidad económica y presentan restricciones para impulsar su propio crecimiento. A pesar de estos inconvenientes, podrían ser rentables económicamente, pero sobre todo socialmente, ya que el saldo entre los beneficios indirectos y externalidades positivas —que contribuyen, por ejemplo, al abatimiento a la pobreza o la estabilización social de corto plazo— sería mayor que el que representan los costos indirectos y externalidades negativas que generan —podrían, por ejemplo, fomentar la informalidad económica

o afectar negativamente la plusvalía de zonas residenciales—, sobre todo una vez que han recibido asistencia técnica y económico-financiera, lo que justificaría el apoyo que les pueda brindar el Estado (Mungaray, Ramírez, Ramírez y Taxis, 2010).

Bajo ese contexto, el presente trabajo tiene como objetivo evaluar la rentabilidad económica y social de un grupo de microempresas marginadas de la ciudad de Tijuana (México) y probar la hipótesis de que estas pueden incrementarse a través de la asistencia, capacitación y apoyo económico, con el fin de determinar qué tan pertinente resulta el fomento de su desarrollo como complemento a las estrategias de combate a la pobreza y de desarrollo social que se aplican en el país.

Comportamiento de la pobreza en México

De acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval, 2010) de México, una persona es vulnerable por carencia social cuando no tiene garantizado el acceso a, al menos, uno de los siguientes seis derechos: 1) educación, 2) servicios de salud, 3) seguridad social, 4) calidad y espacio en la vivienda, 5) servicios básicos en la vivienda y 6) alimentación. Por otro lado, se considera que una persona no cuenta con el bienestar económico básico si no supera una determinada línea de ingreso, calculado a través de criterios específicos establecidos en la normativa legal que toma en cuenta desarrollos teóricos disponibles en la literatura y la experiencia latinoamericana, combinando mediciones de pobreza por ingresos con las de necesidades básicas insatisfechas.

Según estos criterios, la población se puede clasificar en cuatro categorías: 1) aquellos que se encuentran en pobreza multidimensional, 2) los que son vulnerables por carencia social, 3) los que son vulnerables por ingresos y 4) los que no son pobres o vulnerables (figura 1). La pobreza multidimensional a su vez se puede clasificar en pobreza extrema y moderada. Una persona es clasificada en el rango de pobreza extrema cuando tiene tres o más carencias sociales (umbral de privación extrema) y su ingreso es insuficiente para alcanzar la canasta alimentaria (bienestar económico mínimo), mientras que se encuentra en pobreza moderada cuando siendo pobre multidimensional, tiene entre una y dos carencias sociales o tiene unos ingresos económicos entre el costo de la canasta básica y la línea de bienestar (Coneval, 2014a).

En México, a pesar de diversos programas y políticas públicas que se han venido implementando desde los 70 para

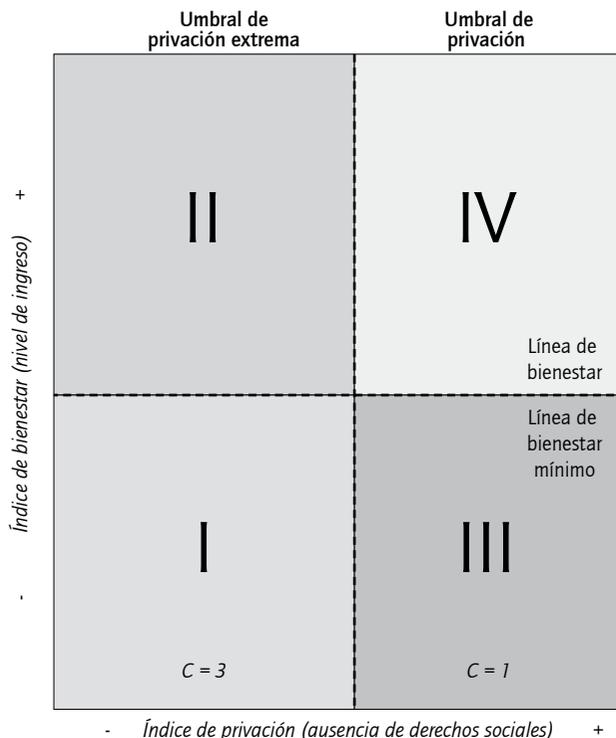


Figura 1. Clasificación de la pobreza en México. Fuente: elaboración propia con información de Coneval (2010).

atender el problema de la pobreza¹, esta se ha mantenido (Barajas, 2002). A finales de los 80, existían 47 millones de pobres (individuos por debajo de la línea de bienestar), que representaban el 52% de la población total, y 30 años después, en el 2013, la cifra era de 53 millones de habitantes en situación de pobreza, que representaron el 51% del total poblacional; de ellos, el 10% se clasifica en situación de pobreza extrema (Coneval, 2014a).

¹ Durante la presidencia de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), se implementó el Programa de Inversiones para el Desarrollo Rural (Pider); durante el sexenio del presidente José López Portillo (1976-1982), se puso en funcionamiento la Coordinación del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (Coplamar); en la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988), se aplicó el Programa de Desarrollo Regional; en el caso de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), se implementó el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol); durante la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000), tuvo lugar el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progesa); durante las administraciones de Vicente Fox Quesada (2000-2006) y Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012), se desarrolló el Programa Oportunidades, y en la administración actual (2012-2018), se aplica el Programa de Inclusión Social Prospera.

En el 2012, la pobreza moderada en México se concentraba en 17 entidades federativas, localizadas principalmente en las zonas centro y sur del país, donde al menos el 35% de su población soportaba carencias de este tipo, por lo que sus ingresos no alcanzaban el nivel básico y padecían la falta de al menos uno de los seis indicadores sociales mencionados previamente (figura 2). Destacan entidades federativas como Tlaxcala, Puebla y Zacatecas, en las que alrededor del 50% de su población se encontraba en esta situación en el año referido (tono intenso en la figura 2), mientras que en estados del norte del país, como Nuevo León, Sonora y Coahuila, la incidencia era mucho menor, pues la población que padeció niveles de pobreza moderada no superaba el 25% (tono débil en la figura 2).

En el caso de la pobreza extrema (figura 3), destacan entidades federativas como Chiapas y Guerrero, donde más del 30% de su población padecía este nivel de pobreza en el 2012. Este dato es especialmente preocupante si se traduce en individuos, pues indica que entre ambos estados se concentran 2,7 millones de personas que no cuentan con los ingresos suficientes para satisfacer necesidades tan básicas como la alimentación y la vivienda, y tampoco con muchos de los derechos sociales fundamentales. La cifra anterior equivale al 23% de la población total del país que padece pobreza extrema. La distancia en porcentaje poblacional entre los estados de mayor (74,7%) y menor (23,2%) pobreza multidimensional (Chiapas y Nuevo León,

respectivamente) es de 52 puntos, lo que evidencia las fuertes desigualdades regionales que existen en el país. Desde esta perspectiva, Baja California se encuentra entre los cinco estados con menor pobreza; sin embargo, es interesante ahondar un poco más sobre este tema.

En el caso particular del estado de Baja California, la población exclusivamente en condiciones de pobreza moderada fue de 906.895 personas, que tenían en promedio 2 carencias sociales; estas representaban el 28,6% de la población del estado. Esto significa que aproximadamente el 32,1% de la población bajacaliforniana vivía en condiciones de pobreza multidimensional. Por otra parte, había 111.014 personas (3,5%) en clasificación de pobreza extrema (Coneval, 2012b).

Para el caso de Tijuana, en el 2012 había 623.298 personas que recibían un ingreso por debajo de la línea de bienestar por su trabajo; cabe señalar que, en ese año, Tijuana era el quinto municipio con mayor número de población en situación de pobreza en México, con 525.769 personas (32,8% de su población), mientras que Mexicali ocupaba la posición 14 con 282.538 (30,2% de su población). Con respecto a los indicadores de carencia de los derechos sociales, el 55,9% de la población de Tijuana carecía de acceso a la seguridad social², el 41%, al de acceso a los servicios de salud y el 17,2% presentaba rezago educativo (Coneval, 2012a).

² Entendida esta como el conjunto de medidas encaminadas a evitar

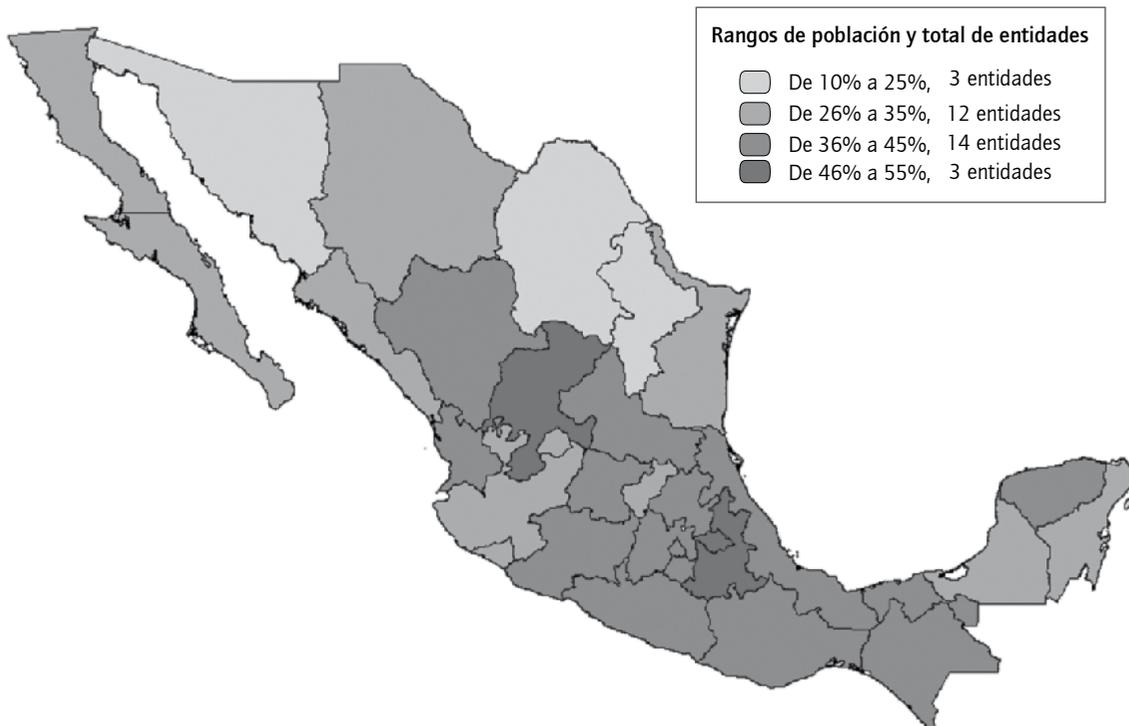


Figura 2. Mapa de la pobreza moderada en México por entidad federativa para 2012. Fuente: Coneval (2013).

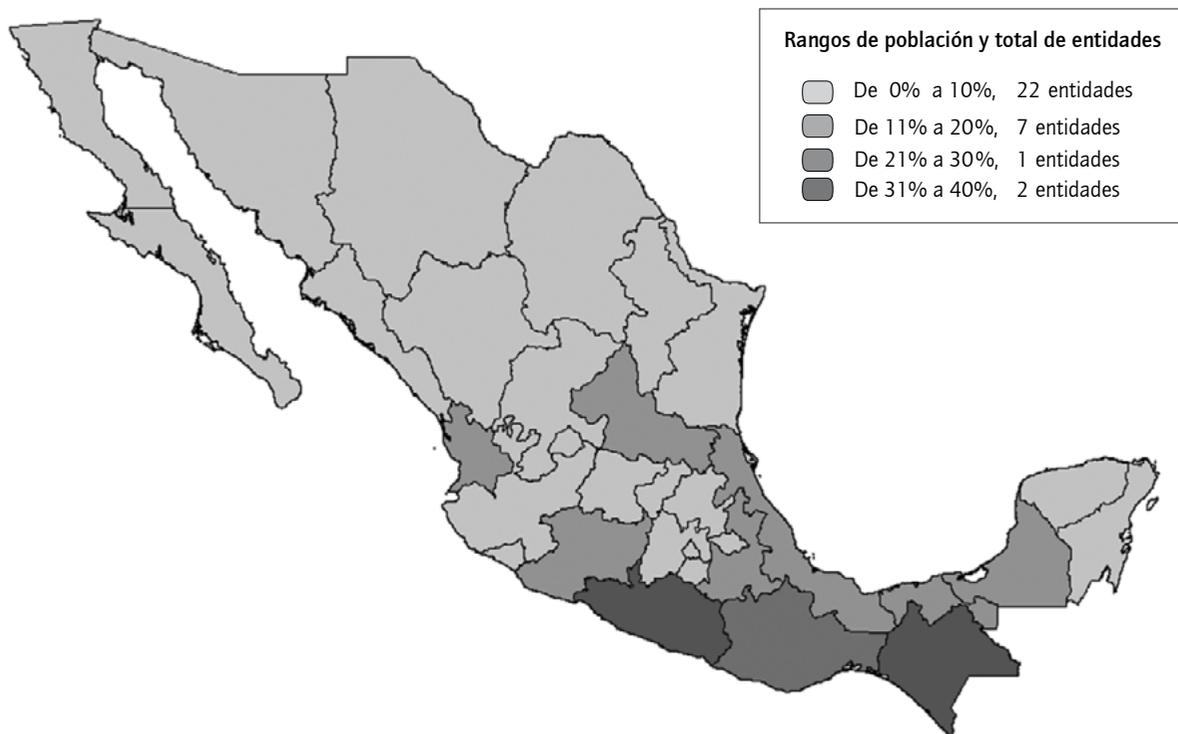


Figura 3. Mapa de la pobreza extrema en México por entidad federativa para 2012. Fuente: Coneval (2013).

La pobreza en estados como Baja California suele concentrarse en personas migrantes procedentes de entidades federativas con todavía menores niveles de bienestar, como Chiapas u Oaxaca. El índice de tendencia laboral de la pobreza que estima la Coneval y que mide hacia dónde migra la población con mayor nivel pobreza ubica a Baja California, Nuevo León y el Distrito Federal como las principales entidades receptoras de población que enfrentan este fenómeno.

Emprendimientos sociales y microempresas

En la literatura reciente, el emprendimiento, en términos conceptuales, se concibe como la puesta en marcha de un nuevo negocio, sin que necesariamente se distinga por tamaño o monto de capital invertido para que pueda ocurrir (Lumpkin y Dess, 1996; Morris, Kuratko y Covin, 2008). Por otro lado, autores como Becattini, Bellandi y De Propriis (2009) conciben al emprendedor no solo como una persona que invierte sus ahorros y compromete sus habilidades técnicas, administrativas, de liderazgo y de capacidad de trabajo en un nuevo proyecto, sino también como aquella que compromete el nivel de confianza y reputación en las relaciones con parientes, amigos o redes de trabajo. Debido a lo anterior, los retornos no solo se deberían medir en

términos de los logros económicos de corto plazo, sino que además se debería considerar la posibilidad de que el emprendimiento constituya un proyecto de vida y su impacto en el entorno del emprendedor.

La literatura distingue dos tipos de emprendimientos: el de énfasis comercial y el de énfasis social. Aunque existen autores que argumentan que ambos generan valor social y, por tanto, no deben hacerse diferenciaciones más allá de destacar el lucro pretendido por los emprendimientos comerciales (Acs Bosma y Sternberg, 2011), otros autores afirman que las particularidades que tienen los emprendimientos sociales requieren de un tratamiento diferenciado y desagregado (Austin, Stevenson y Wei-Skillern, 2006; Bornstein y Davis, 2010).

De acuerdo con Zahra Gedajlovic, Neubaum y Shulman (2009), Nicolás y Rubio (2012) y Lepoutre, Justo, Terjesen y Bosma (2011), existen tres tipos de emprendimientos sociales. En el primero se encuentran las organizaciones que tiene como objetivo primario una misión social y que en la mayoría de los casos operan sin fines de lucro; en el segundo grupo se encuentra la empresa social híbrida, que mantiene la visión social, pero en la que una parte de sus ingresos y financiamiento se obtiene por la vía del mercado; finalmente, en el tercer grupo se encuentran los microemprendimientos con ánimo de lucro, que pueden tener o no un fin social, pero que, en todo caso, suponen poner en marcha una idea de negocio para generar una ganancia

desequilibrios económicos y sociales que, de no resolverse, significarían la reducción o la pérdida de los ingresos.

de supervivencia, con un esfuerzo intensivo en trabajo y no necesariamente en capital. En esta última categoría se encuentran personas de bajos recursos pero con experiencia y habilidades suficientes como para poner en marcha y desarrollar una iniciativa empresarial propia. Se trata, entonces, de microemprendimientos marginados o surgidos en condiciones desfavorables. Un ejemplo mundialmente conocido de este nivel de emprendimientos, generalmente de baja escala, son los impulsados por el *Grameen Bank* de Bangladés que, mediante pequeños préstamos, impulsa el desarrollo de negocios familiares.

Por otra parte, para el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), los emprendimientos sociales se pueden clasificar en cuatro tipos: 1) *organización no gubernamental (ONG) tradicional*, que engloba organizaciones sin ánimo de lucro con un objetivo social muy definido; 2) *empresa social sin ánimo de lucro*, que es innovadora en sus proyectos, no tiene interés de generar ganancia y cuyo principal objetivo es de carácter social, en muchos casos relacionado con la protección del medio ambiente; 3) *empresa social híbrida*, que tiene un objetivo social, pero en la que existe una estrategia de generación de ganancias que es complementaria a la misión de la organización; y finalmente 4) *empresa social con ánimo de lucro*, que presenta una clara estrategia de generación de ganancias en convivencia con el objetivo social (Terjersen *et al.*, 2011).

Si bien es cierto que aún no existe consenso sobre la definición del emprendedor social, debido a que la búsqueda de soluciones a los problemas de la sociedad no es incompatible con la persecución de ingresos económicos, un emprendedor que se involucra en un proyecto de esta naturaleza sigue estando caracterizado por el hecho de que, ante la detección de una oportunidad, responde activamente creando una empresa (Nicolás y Rubio, 2012). En cualquier caso, el potencial de éxito de un emprendimiento estará influido por la formación, destrezas y empeño del individuo que lo promueve, pero también por el nivel de desarrollo económico, social o cultural del lugar donde ocurre y el momento específico en que se lleva a cabo (Lepoutre *et al.*, 2011).

Otra clasificación común para los emprendimientos es la que los ordena en dos categorías de acuerdo con su naturaleza: por necesidad y por oportunidad. Los emprendimientos por naturaleza suelen tener su origen en la búsqueda de solución a un problema financiero, en muchos casos relacionado con la pérdida de un trabajo previo, frustraciones en el ámbito laboral o una situación familiar inesperada, y suelen ocurrir en mercados con bajas barreras a la entrada y a la salida. Por otro lado, los emprendimientos por oportunidad, suelen tener mayor claridad acerca de su potencial de crecimiento, al aprovechar un vacío de

mercado con una solución innovadora, (Mungaray, Osuna, Ramírez, Ramírez y Escamilla, 2015). Aunque la mayoría de los emprendimientos surgidos en condiciones desfavorables son emprendimientos por necesidad, no se puede garantizar una correlación perfecta entre ambas condiciones.

De acuerdo con los reportes del GEM para América Latina, México presenta una dinámica creciente a partir del 2010 en el indicador que mide la actividad total emprendedora en su fase inicial, ya que en el 2007 era el país con el nivel más bajo en este indicador, pero para el 2014, el indicador presentó un valor de 18,9%, solo por debajo de Chile y Perú. Es importante destacar que, para ese año, del total de la actividad emprendedora, poco más del 20% se clasificaba en emprendimiento por necesidad, lo que ubica a México en el promedio de América Latina; sin embargo, también llama la atención que a partir del 2012 esta proporción ha presentado una tendencia positiva (GEM, 2014).

En los países en desarrollo, existe una abundante cantidad de emprendimientos de este nivel que, aun representando la única alternativa de supervivencia económica para muchas familias, no logran mantenerse en operación por mucho tiempo, debido a que sus propietarios carecen de instrucción en temas básicos de administración, finanzas y gestión, y no están en posibilidad de contratar estos servicios a precios de mercado. No obstante, el apoyo de carácter oficial para proveer esta capacitación no siempre está en la primera línea de prioridades de los gobiernos, debido a que en muchos casos estas actividades son excluidas de la política pública.

Está comprobado, sin embargo, que estos esfuerzos microempresariales representan un instrumento valioso para abatir los niveles de pobreza y marginación no solo en México, sino en diversas regiones del mundo, por lo que tiene sentido intentar identificar y desarrollar sus vocaciones empresariales —cuando existan—, dotándolos de capital físico, humano y social (Millán, 2005). En razón de lo anterior, la microempresa se convierte no solo en una válvula de escape para que el Estado pueda estabilizar el contexto económico local, sino también en un instrumento para combatir la pobreza en sus diversas manifestaciones.

Datos y aspectos metodológicos

Para la realización de los ejercicios empíricos se utiliza información de 394 microempresas ubicadas en zonas marginadas de Tijuana (México), levantada entre febrero del 2012 y abril del 2014. Estas microempresas son una muestra aleatoria de la base de datos del Centro de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (CIADMYPE), de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC). A través de este centro, se brindan servicios de

capacitación, asistencia técnica y acercamiento a las fuentes de financiamiento a microempresas ubicadas en la periferia de las principales localidades del estado, donde se concentra la pobreza. Las estadísticas históricas de microempresas asistidas a lo largo de 15 años indican que se trata de proyectos que dan empleo a hasta cinco personas, contando al propietario, y que en su mayoría son familiares (89%) e informales (88%) (CIADMYPE, 2012).

El objetivo de la evaluación social de proyectos es determinar la conveniencia de ejecutar un proyecto desde la perspectiva de la sociedad en su conjunto. Esta valoración no es exclusiva de las obras sociales o del sector público, sino que también es aplicable para proyectos ejecutados por particulares (Mideplan, 2013). Con el objetivo de determinar el impacto de los emprendimientos marginados como mecanismo de combate a la pobreza, este trabajo pretende evaluar socialmente a un grupo de microempresas de Tijuana, Baja California, y con ello medir su rentabilidad social.

En este trabajo se hace una evaluación social individual e independiente a los referidos microemprendimientos, tanto antes de haber sido apoyadas por el CIADMYPE, como pocas semanas después de haber sido sujetas del apoyo. De la misma forma, se hacen evaluaciones de rentabilidad económica convencionales en ambos momentos del tiempo. Cabe señalar que la asistencia consistió en 12 semanas de capacitaciones en temas contables, económicos, de productividad y fiscales, así como un apoyo económico básico de 300 dólares a fondo perdido para la operación del proyecto, incluyendo insumos e inventarios.

Para el logro de dicho objetivo, se utiliza el indicador del Valor Actual Neto Social (VANS), utilizado por Contreras (2004) y representado por la siguiente ecuación:

$$VANS_{it} = -IS + \sum_{t=1}^n \frac{[(BD_{it} + EP_{it}) - (CD_{it} + EN_{it})]}{1 + TSD_{it}} \quad (1)$$

Donde IS es la inversión social necesaria para arrancar el proyecto, DB hace referencia a los beneficios directos producidos por la empresa y CD representa los costos directos. La valoración social toma en cuenta externalidades positivas y beneficios indirectos, que se contabilizan en EP , y externalidades negativas y costos indirectos, que lo hacen en EN . La tasa social de descuento es TSD . Todo lo anterior se encuentra particularizado para la microempresa i y el período t , a través del subíndice it . El número de periodos en el horizonte temporal es n .

Si bien es cierto que toda inversión supone un costo de oportunidad, en este trabajo se opta por hacer $IS = 0$, dado que se trata de proyectos con un bajo capital inicial, generalmente representado por un espacio de trabajo, maquinaria

—ya amortizada— e insumos para el hogar. También, debido a su naturaleza, se considera que el mayor impacto social de estos emprendimientos es de corto plazo, por lo que se asume $n = 1$.

Particularmente, los beneficios directos son aproximados por los ingresos por ventas de la empresa; como costos directos se utilizan sus costos de venta. Cabe mencionar también que, como externalidades positivas, se consideran el operar en la formalidad, ofrecer empleo remunerado y contar con seguridad social; por otro lado, el empleo no remunerado, la falta de seguridad social y el desempeñarse en la informalidad se consideran manifestaciones de externalidad negativa. Las externalidades solo se contabilizan una vez, según su clasificación, como positiva o negativa.

El primer componente de las externalidades, la condición de formal o informal, se cuantifica mediante el siguiente procedimiento. Como la informalidad se relaciona con un faltante en la recaudación potencial de impuestos, mientras que la pertenencia a la economía formal posibilita esa recaudación, el valor monetario de esta variable se obtiene a partir de la cuota fija integrada anual de impuestos bajo el Régimen fiscal de Pequeños Contribuyentes, que incluye el impuesto sobre la renta (ISR) y el impuesto al valor agregado (IVA). Esta cuota se basa en un pago único preferente, de acuerdo con el rango de ingresos anuales de cada empresa. Por ejemplo, una microempresa con ingresos anuales de 7.143 USD³ debería pagar 132 USD —equivalente a 1,85% de sus ingresos—, por concepto de impuestos⁴.

El valor del empleo remunerado (ER), que es el segundo componente de las externalidades, se estima a través del precio social de la mano de obra ($PSMO$). Al calcular el valor de la mano de obra en un sentido social se pretende llegar a una aproximación de su costo de oportunidad. El valor del $PSMO$ se calcula de la siguiente manera:

$$PSMO_i = \alpha * CMg + (1 - \alpha) * SBAP_i \quad (2)$$

Donde α es la proporción de la población desocupada que se encuentra en esa situación por no contar con experiencia (jóvenes ante su primer empleo, por ejemplo), mientras que $(1 - \alpha)$ es la proporción de desocupados que renunciaron a su trabajo previo o lo habían perdido. El término CMg

³ Las cantidades monetarias se expresan en dólares estadounidenses para facilitar su interpretación y comparaciones. Se utiliza un tipo de cambio de 14 pesos mexicanos por 1 USD.

⁴ Si bien es cierto que la evaluación de proyectos sociales no toma en cuenta los impuestos al considerarlos como una transferencia de recursos, ello no significa que las tasas impositivas no sean útiles para el cálculo de algunos componentes de las evaluaciones económicas y sociales.

(costo marginal) está cuantificado en este caso con el salario mínimo anualizado⁵; por su parte, la expresión $SBAP_i$ corresponde al salario bruto anual real pagado a los trabajadores de la empresa i ⁶. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en el 2014 se tenía $\alpha \approx 9,6\%$, (INEGI, 2014). Por tanto, la proporción de trabajadores desempleados que abandonaron su trabajo o que fueron despedidos de este es de alrededor de 90,4%.

Finalmente, se determina el empleo remunerado en la microempresa i como:

$$ER_i = PSMO_i * TR_i \quad (3)$$

Donde TR_i es el número de empleados remunerados en la microempresa i . En el caso del empleo no remunerado (externalidad negativa), el cálculo del $PSMO$ resulta fijo en 1.356 USD anuales por trabajador por empresa. Cabe anotar que a mayor desempleo se esperaría un menor precio social de la mano de obra —inferior en todo caso al precio de mercado—.

El tercer componente de las externalidades tiene que ver con la seguridad social, particularmente con el rubro de salud. Si los empleados de la microempresa cuentan con seguro de salud, existirá evidencia de externalidad positiva; pero el que los empleados no estén afiliados a ninguna institución que forme parte del Sistema Nacional de Salud se considerará como prueba de externalidad negativa. Conforme a la información pública del gasto total realizado en sus afiliados tanto por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) como por el Seguro Popular durante el 2013, se determinó que el gasto anual medio per cápita era de 412 USD.⁷ Los valores se contabilizaron como positivos o negativos en el VANS según la condición de los trabajadores respecto de este derecho social y, en su caso, el tipo de afiliación.

Para el cálculo de la tasa social de descuento (TSD_i), se toma como tasa de interés de referencia el rendimiento del certificado de la tesorería de la federación "Cetes 28 días" ($CT28$)⁸. Por lo tanto, si la microempresa i fue apoyada bajo subsidio se utiliza $TSD_i = CT28$. Sin embargo, si la empresa no fue apoyada o recibió apoyo a valores de mercado se

considera una tasa deseable de la retribución de la inversión calculada como

$$TSD_i = CT28 * (1 + TISR_i)^2 \quad (4)$$

En la expresión anterior, $TISR_i$ es la tasa de ISR que paga la empresa i . Es importante destacar que se considera una tasa de rentabilidad ligeramente diferenciada para cada proyecto en función del volumen de ventas de cada una. Para el cálculo de la rentabilidad económica únicamente se utilizan los valores de los beneficios y costos directos, mientras que la tasa de descuento utilizada es en todos los casos a valores de mercado.

Discusión de resultados

De acuerdo con las estimaciones, antes de la asistencia el 53,11% de las microempresas estudiadas obtuvo un VANS positivo, lo que implica una conveniencia social para este grupo de proyectos. En lo que se refiere a la rentabilidad económica, consiguieron valores mayores a cero el 68,54% de los casos. Después de haber recibido las capacitaciones y apoyo económico, resultó con VANS positivo el 97,23% de los casos, mientras que una rentabilidad económica positiva era mostrada por el 85,72% de los proyectos.

De lo anterior es posible aceptar la hipótesis de la existencia de rentabilidad social en este tipo de proyectos y, además, de que esta es sensible a la asistencia. Al mismo tiempo, resulta clara la necesidad de que el Estado —u otros organismos— apoye esta clase de emprendimientos, ya sea a través de subsidio o proveyéndoles de aprendizaje, y monitoree su evolución, pues en más del 11% de los casos la rentabilidad económica resultó negativa, mientras que la social, positiva, lo que hace muchos de estos proyectos convenientes pero inviables en términos privados⁹. El subsidio mínimo de apoyo debe ser equivalente a aquello que les haga falta para que la rentabilidad económica llegue a ser positiva.

Los resultados acerca del VANS se presentan en la tabla 1, diferenciando por una selección de variables sociodemográficas relacionadas con el propietario (el género, la escolaridad, el origen geográfico, el grado de marginación de acuerdo con la localización de la empresa¹⁰ y el tipo de seguridad social que se proporciona a los trabajadores), además del sector de actividad económica de la microempresa.

⁵ De acuerdo con los valores determinados por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos para la zona económica A, a la que pertenece la ciudad de Tijuana.

⁶ En el caso de personal no remunerado se utiliza un valor igual a cero.

⁷ Específicamente, en términos per cápita anuales medios, la afiliación al IMSS representaba un gasto de 557 USD y la afiliación al Seguro Popular uno de 209 USD. El no contar con seguro médico implicaba un desembolso medio anual de 672 USD.

⁸ De acuerdo con información del Banco de México, el "Cetes 28 días" tomó un valor anualizado de 2,81% en diciembre del 2014.

⁹ Esto no va en detrimento de la necesidad de apoyo de los proyectos que ya son social y privadamente rentables.

¹⁰ De acuerdo con el índice de marginación urbana por área geostadística básica de la Comisión Nacional de Población.

Tabla 1.
Resultados del VANS después de la asistencia, controlando por variables sociales.

Categorías	VANS per cápita (dólares)	Microempresas (%)	Categorías	VANS per cápita (dólares)	Microempresas (%)
Por género			Por grado de marginación		
Hombres	104,31	24,37	Muy bajo	87,27	2,03
Mujeres	69,80	75,63	Bajo	123,40	2,03
			Medio	76,99	93,15
			Alto	79,46	2,79
Por actividad			Por origen		
Comercio	76,45	70,05	Locales	77,86	
Manufactura	93,01	6,35	Foráneos ≥ 18*	76,48	
Servicio	79,44	23,60	Foráneos < 18**	81,55	
Por escolaridad			Por tipo de seguridad social		
Sin estudios	47,52	6,87	IMSS	72,10	24,78
Primaria	74,91	32,06	Ninguno	87,18	39,04
Secundaria	78,13	38,17	Otro	70,91	3,67
Técnica	65,65	4,83	Popular	67,47	29,87
Preparatoria	88,91	11,96	Privado	120,14	2,64
Licenciatura	118,52	6,11			

Nota. Cálculos realizados con 394 microempresas. Se muestran en negrita los valores más altos de cada categoría. * Llegaron a Tijuana siendo mayores de edad. ** Llegaron a Tijuana siendo menores de edad. Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con la tabla 1, existe una relación positiva entre el grado de escolaridad y el VANS, que es consistente con la teoría del capital humano y diversos trabajos empíricos que generan indicadores de rentabilidad para este tipo de microempresa (Mungaray y Ramírez, 2007), aunque existe mayor sensibilidad a la asistencia en los niveles escolares relacionados con la formación básica. Destaca también el hecho de que el sector de la manufactura, aunque es una minoría en la muestra¹¹, es el que presenta mayor rentabilidad social, un indicativo de que las microempresas que se ubican en este sector requieren de una mayor dotación de activos fijos y mejor tecnología para desarrollar su potencial en términos de beneficios sociales; paradójicamente, el incremento medio en la rentabilidad social del estado inicial al final fue mayor para el sector comercial y de servicios. Cabe destacar también que tres de cada cuatro proyectos de esta naturaleza están liderados por mujeres.

Otro resultado interesante es el mayor nivel de rentabilidad de los microempresarios foráneos en relación con los locales, que sin duda está ligado a la menor aversión al riesgo que muestran los migrantes, que les facilita incursionar en el mundo empresarial arriesgando lo único que tienen disponible ante la falta de más activos: su reputación y deseo de salir adelante para apoyar a sus familias. En todo caso,

¹¹ A su vez la muestra es representativa de la distribución poblacional.

es importante destacar que un porcentaje importante de estas microempresas no tiene acceso a la seguridad social (39%), por lo que el hecho de emprender un negocio de este tipo puede representarles su única alternativa para acceder a algo tan básico como lo es el servicio de salud, lo que potencializa su valor social.

En un ejercicio complementario, para identificar la proporción de casos que mostraban ausencia de bienestar económico, se compara la utilidad mensual promedio de los microempresarios, que fue de 214 USD, con la línea de bienestar a precios del 2010, cuyo valor fue de 180 USD (Coneval, 2014b). Para hacer más rico el análisis, en un ejercicio contrafactual se revisa qué ocurriría si el individuo tuviera un empleo en lugar de ser microempresario, para lo cual se calcula el ingreso al que, bajo algunas condiciones, podría tener acceso, utilizando la sección de remuneraciones reales por persona ocupada en Baja California, publicada por el INEGI (2015), considerando como referencia el salario y sueldo base de obreros y técnicos en el sector manufacturero a valor promedio del 2014, equivalente a 230 USD. Mientras que el salario hipotético está por encima de la línea de bienestar, en términos medios, el 82,18% de las microempresas llegó a superar el citado nivel de ingresos.

En una comparación simple es posible apreciar que, en términos medios, la utilidad media de las microempresas supera el umbral de bienestar, pero difícilmente supera el ingreso

bruto que el mercado de trabajo les proveería de acuerdo con su formación. Esto da pie al planteamiento de al menos dos conjeturas: primero, las microempresas analizadas son altamente vulnerables y, en general, no parece que pretendan maximizar beneficios, sino alcanzar una cuota de subsistencia económica para quien la opera, que, paradójicamente, puede ser suficiente o no para la propia subsistencia del proyecto¹²; segundo, si bien de haber más oportunidades laborales y menos asimetría de información muchos individuos dejarían sus microempresas para insertarse al mercado laboral, las condiciones económicas ofrecen en la microempresa la mejor alternativa laboral de corto plazo.

Aunque no fue posible medir en su totalidad el ámbito de los derechos sociales, conformado por seis indicadores, se cuenta con información acerca de la condición relacionada con los servicios de salud, lo que, sumado a la información de ingresos, permite aproximar la vulnerabilidad de los microempresarios con relación a la distancia que guardan con el estado de pobreza multidimensional.

La figura 4 muestra que solo el 19% de los emprendimientos puede considerarse como "no pobres no vulnerables", mientras que el 81% restante presenta alguna vulnerabilidad; el 64% está por debajo del umbral de bienestar en términos netamente económicos; el 37% mostró carencia de servicios de salud, pero los datos oficiales indican que al menos el 65% de la población no tiene acceso a, al menos, un derecho social.

La figura 5 muestra que, en caso de poder acceder a un puesto laboral de acuerdo con su formación u oficio, solo un 18% de los casos estaría dentro del cuadrante de la pobreza multidimensional. Esto muestra la importancia de la formación educativa en la posibilidad de que el individuo pueda superar los umbrales de ingreso básicos ya que no es suficiente el incremento de puestos de trabajo al nivel de formación actual de los trabajadores potenciales.

Conclusiones

En este trabajo se ubican las microempresas marginadas en el marco de los indicadores de pobreza y vulnerabilidad en México. Además, se determina su VANS como indicador de rentabilidad social, sumado al análisis convencional de rentabilidad económica. Los resultados permiten aceptar la hipótesis de rentabilidad social positiva para estos proyectos.

¹² Esto no quiere decir que no haya un ejercicio de optimización implícito en su operación. Por ejemplo, existe una disyuntiva empresa/familia en el uso del tiempo.

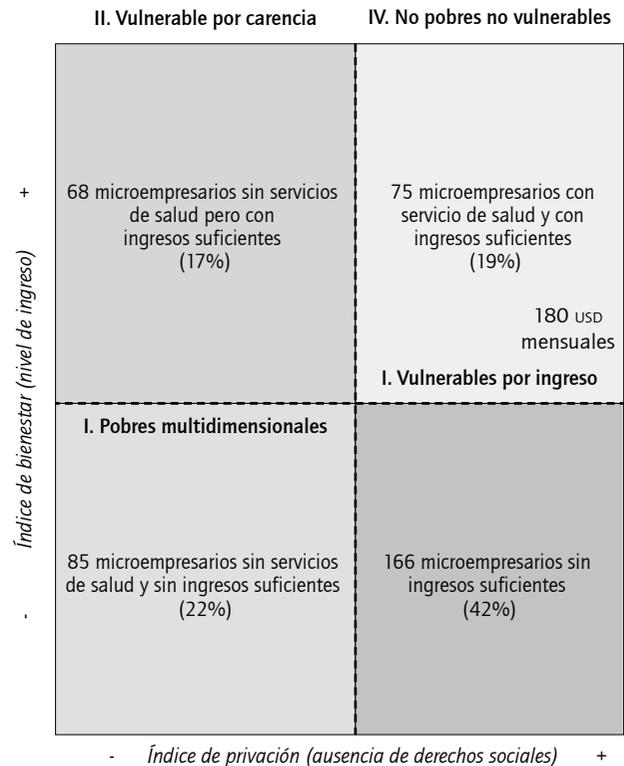


Figura 4. Identificación de la pobreza multidimensional de los individuos que cuentan con una microempresa en Tijuana. Fuente: elaboración propia con base en Coneval (2014b) y CIADMYPE (2012).

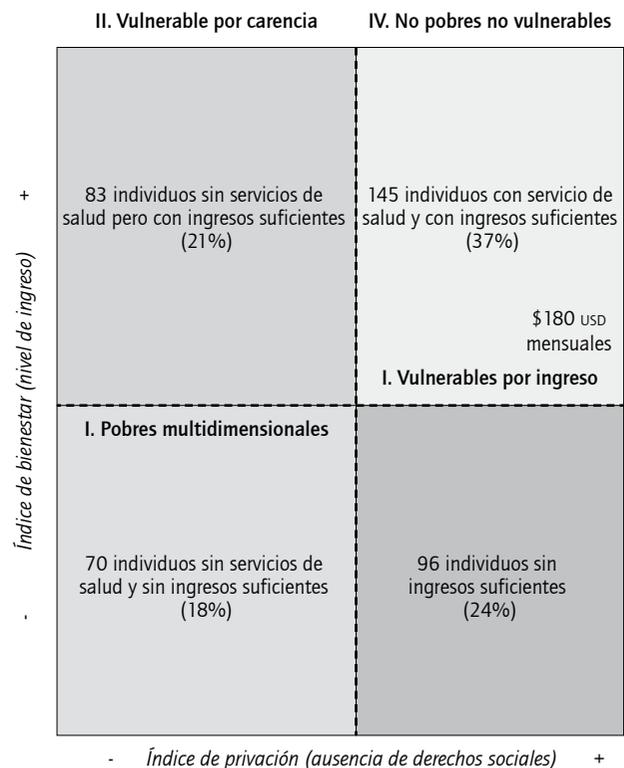


Figura 5. Identificación de la pobreza multidimensional de los individuos en Tijuana, de no contar con la microempresa. Fuente: elaboración propia con base en Coneval (2014b) y CIADMYPE (2012).

Aunque hubo limitaciones para cuantificar beneficios y costos indirectos, así como externalidades (variables utilizadas para el cálculo del VANS), estos son suficientes como para concluir que, si las microempresas pasan a la formalidad (acompañadas de asistencia en las áreas de operación de sus proyectos), pagan un salario a empleados (superior al salario mínimo) y les proporcionan seguridad social, estas generan valor social.

Muchas de las microempresas evaluadas en este trabajo recibieron apoyo económico y asistencia técnica por parte del CIADMYPE. Los resultados del análisis de tipo costo-beneficio realizado (VANS) muestran evidencia de que su estado de vulnerabilidad es menor una vez que son apoyadas, por lo que se concluye que es pertinente la decisión del Gobierno de apoyarlas con financiamiento y capacitación.

También, se logra hacer una primera identificación de la población con microempresas en situación de pobreza, reconociendo que sí existen grupos de alta vulnerabilidad. A partir del análisis comparativo de la rentabilidad de aquellos con microempresa y su rentabilidad en caso de no tenerla, se concluye que estas unidades económicas ayudan a paliar la condición de pobreza, en muchos casos multidimensional, de aquellos que las generan, pero no siempre consiguen representar un mejor ingreso que lo que el mercado de trabajo, en un caso hipotético de mercado laboral competitivo, les puede ofrecer.

Más allá de estos resultados, en este trabajo se presenta la posibilidad de una visión diferente para estos emprendimientos que, si bien no deja de ser cuantitativa, incorpora el valor social que para el individuo, su familia y su entorno puede tener el que este esfuerzo rinda frutos. Aunque la rentabilidad social no es un recurso de supervivencia prioritario de proyectos con baja rentabilidad económica, sí es algo que no se encuentra tan fácilmente en proyectos de gran escala.

Dieterlen (2003) señala que si se considera a los pobres como seres pasivos, que ignoran sus necesidades y son incapaces de elegir lo que les conviene, entonces se implementarán políticas paternalistas. No obstante, si se consideran agentes activos, se estará en el camino de apoyarlos a que formen sus propios planes de vida. De lo anterior, se puede conjeturar que la asistencia que el Estado proporciona a las microempresas representa una vía —si no la única, al menos sí una adecuada—, para subsanar el estado de pobreza de este colectivo.

El presente trabajo constituye una primera aproximación a la consideración social y no solo económica de los proyectos microempresariales surgidos en entornos de marginación. Si bien es cierto que su propia naturaleza asociada, en

muchas ocasiones, a garantizar las necesidades básicas parece avalar su análisis bajo este enfoque, será necesario que futuros refinamientos en la investigación tomen en cuenta su contexto competitivo (consumidores, proveedores, competidores), así como otros elementos del entorno como el impacto ambiental, aprendizaje familiar o costos de oportunidad, para los cuales el reto más complicado, más allá de su propia identificación, estará referido a su medición y valoración social.

Referencias bibliográficas

- Acs, Z., Bosma, N., & Sternberg, R. (2011). Entrepreneurship in world cities. En M. Minniti (Ed), *The Dynamics of Entrepreneurship. Evidence from global entrepreneurship* (pp. 125-151). New York: Oxford University.
- Aguilar, J., Ramírez, N., & Barrón, K. (2007). Conformación de la microempresa marginada en la frontera norte de México. *Estudios Fronterizos*, 8(15), 51-71.
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: same, different or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 1-22.
- Banco de México (2015). *Tasas y precios de referencia*. Recuperado el 10 de enero del 2015, en: <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&dCuadro=CF114>
- Barajas, G. (2002). Las Políticas de administración de la pobreza en México: ayer y hoy. *Foro Internacional*, 42(1), 63-98.
- Becattini, G., Bellandi, M., & De Propriis, L. (2009). Critical nodes and contemporary reflections on industrial districts: an introduction. En G. Becattini, M. Bellandi y L. De Propriis (eds), *A Handbook of Industrial Districts* (pp. xv-xxxv). Cheltenham and Northampton: Edward Elgar.
- Bellandi, M., & De Propriis, L. (2012). Small firms and industrial district. En M. Dietrich y J. Kraft (Eds.), *Handbook on the Economics and Theory of the Firm* (pp. 375-387). Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.
- Bornstein, D., & Davis, S. (2010), *Social entrepreneurship. What everyone needs to know*. Oxford: Oxford University.
- CIADMYPE [Centro de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa]. (2012). *Sistema de Asistencia Microempresarial*. Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California. Recuperado el 15 de mayo del 2014 de: <http://148.231.130.199/sam/login.aspx>
- Coneval (2010). *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México*. México: Coneval.
- Coneval (2012a). *Informe de pobreza y evaluación en el estado de Baja California 2012*. México: Coneval.
- Coneval (2012b). *Evaluación Integral del Desempeño de los Programas Federales dirigidos a Microempresarios 2010-2011*. México: Coneval.
- Coneval (2013). *Informe de pobreza en México 2012*. México: Coneval.
- Coneval. (2014a). Medición multidimensional de la pobreza en México. *El trimestre económico*, 81(321), 5-42.
- Coneval (2014b). *Evaluación de las líneas de bienestar y de la canasta alimentaria*. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Recuperado el 25 de julio del 2014 de: <http://www.coneval.gob.mx/Medicion/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx>

- Contreras, E. (2004). *Evaluación Social de inversiones públicas: enfoques alternativos y su aplicabilidad para Latinoamérica*. Serie Manuales 37 ILPES (LC/L.2210-P). Santiago, Chile.
- Dieterlen, P. (2003). *La pobreza: un estudio filosófico*. México: Fondo de Cultura Económica y Universidad Nacional Autónoma de México.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2015). de <http://www.gemconsortium.org/data/key-indicators>
- [INEGI] Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Recuperado el 12 de enero del 2015 de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- [INEGI] Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2015). *Estadística Integral del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación*. Recuperado el 11 de enero del 2015 de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Lepoutre, J., Justo, R., Terjesen, S., & Bosma, N. (2011). Designing a global standardized methodology for measuring social entrepreneurship activity: The global entrepreneurship monitor social entrepreneurship study. *Small Business Economics*, 40(3), 693-714.
- Lumpkin, G., & Dess, G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Mideplan (2013). *Evaluación Social de Proyectos* (curso). División de planificación, estudios e inversión. SUBDERE, Sistema Nacional de Capacitación Municipal. Ministerio de Desarrollo Social. Recuperado el 11 de noviembre del 2014 de <http://www.academia.subdere.gov.cl/wp-content/uploads/downloads/2013/03/EVALUACION-SOCIAL-DE-PROYECTOS.pdf>
- Millán, H. (2005). *La pieza faltante. El combate a la pobreza y el crecimiento económico en México*. Toluca, México: El Colegio Mexiquense, A.C.
- Morris, M., Kuratko, D., & Covin, J. (2008). *Corporate entrepreneurship and innovation*. Mason, CO: Thomson South-Western College Publishers.
- Mungaray, A., & Ramírez, M. (2007). Capital humano y productividad en microempresas. *Investigación Económica*, 64 (260); 81-115.
- Mungaray, A., Ramírez, N., Ramírez, M., & Taxis, M. (2010). *Aprendizaje empresarial en microempresas de subsistencia*. México: Universidad Autónoma de Baja California y MA Porrúa.
- Mungaray, A., Escamilla, A., Ramírez, N., & Aguilar, J. G. (2014). Crisis, migración y estructura del empleo en Baja California. *Estudios Fronterizos*, 15(29), 143-171.
- Mungaray, A., Osuna, J. G., Ramírez, M., Ramírez, N., & Escamilla, A. (2015). Emprendimientos de micro y pequeñas empresas mexicanas en un escenario local de crisis económica: el caso de Baja California, 2008-2011. *Frontera Norte*, 27(53), 115-146.
- Nicolás, M., & Rubio, A. (2012). El emprendimiento social: una comparativa entre España y países sudamericanos. *Faedpyme International Review*, 1(1), 38-49.
- Terjesen, S., Lepoutre, J., Justo, R., & Bosma, N. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor, Report on Social Entrepreneurship, Executive Summary*. Reino Unido: Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Zahra, S., Gedajlovic, E., Neubaum, D., & Shulman, J. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519-532.