

Alejandro Mungaray Lagarda, Juan Manuel Ocegueda Hernández, Martín Arturo Ramírez Urquidy, Ma. Del Carmen Alcalá Álvarez, David Ledezma Torres, Ma. del Carmen Navarro, Rubén Roa Dueñas, Natanael Ramírez Angulo

Aprendiendo juntos. Una experiencia de servicio social universitario en apoyo a las microempresas mexicanas
Ciencia Ergo Sum, vol. 9, núm. 3, noviembre, 2002, pp. 319-323,
Universidad Autónoma del Estado de México
México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10490314>



Ciencia Ergo Sum,
ISSN (Versión impresa): 1405-0269
ciencia.ergosum@yahoo.com.mx
Universidad Autónoma del Estado de México
México



Recepción: julio 2 de 2002
Aceptación: agosto 13 de 2002

* Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Baja California.

Correo electrónico: mungaray@uabc.mx y jmocegueda@uabc.mx

** Estudiante de la Maestría en Planeación Universitaria, CUCEA, Universidad de Guadalajara.

*** Estudiante de la Maestría en Economía Internacional, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Baja California.

Los autores agradecen el apoyo moral y financiero de la fundación FORD, la ANUIES, el SIMAC y el PROADU-SESI, la Universidad Autónoma de Baja California y la Universidad Autónoma de Nayarit para el desarrollo de esta etapa del proyecto.

Aprendiendo juntos.

Una experiencia de servicio social universitario en apoyo a las microempresas mexicanas

Alejandro Mungaray Lagarda*, Juan Manuel Ocegueda Hernández*, Martín Arturo Ramírez Urquidy*, Ma. del Carmen Alcalá Álvarez*, David Ledezma Torres*, Ma. del Carmen Navarro**, Rubén Roa Dueñas* y Natanael Ramírez Angulo***

Introducción

La estabilización macroeconómica mexicana y su política industrial de promoción de exportaciones se enfrentan hoy al problema de que mientras más se abre la economía más invade la macroeconomía el ámbito de las empresas y más crecen las condiciones de incertidumbre de todo tipo de empresarios. Si bien esto podría ser un ambiente natural para quienes tienen una amplia educación y siempre han vivido en contacto con un ambiente empresarial formal, no lo es para quienes siendo microempresarios, poco entienden de mercados y estrategias competitivas orientadas hacia el mercado. Por ello es posible establecer que en su afán de generar las mismas condiciones y ventajas para todos, la política industrial en México ha contribuido a profundizar la discriminación empresarial, pues es prácticamente imposible que las microempresas puedan construir condiciones de aprendizaje que les permitan encadenarse a las corrientes del comercio internacional y construir tamaños de producción adecuados o identificar nichos de mercado para aprovechar la demanda proveniente del mercado mundial (Ocegueda y Mungaray, 2002).

En 1994, los economistas pensaban que no importaba el tamaño de la crisis mientras la economía estuviera vinculada al comercio exterior y a las exportaciones manufactureras. Sin embargo, el incremento de las exportaciones manufactureras en alrededor de 40% y la caída del PIB en 6% mostraron que la existencia de un sólido sector exportador era insuficiente para asegurar condiciones de crecimiento económico, si éste se encontraba concentrado en pocas empresas y sin encadenamientos con el resto de la economía.

Como producto de la reflexión sobre lo que acontecía en nuestros países, en su discurso de octubre de 1998, el presidente del Banco Mundial invitó al mundo a reflexionar sobre la necesidad de cambiar el tema de la crisis financiera por el de la crisis social, pues el hecho de que la sociedad global y los gobiernos nacionales estuvieran tan concentrados en evitar las crisis financieras, enfocando su atención en los flujos de capital, las reservas, la tasa de interés y el tipo de cambio fueron dejando de lado aspectos esenciales de la economía asociados con el bienestar, como las obras de infraestructura que no tienen que ver únicamente con la economía (Wolfenshon, 1998), cuestionando con ello el compromiso que la economía tiene con la dignidad humana y con el establecimiento de condiciones para acceder a oportunidades de educación, salud, libertad y un sano ambiente para el desarrollo de los valores esenciales.

Al calor de los procesos de cambio político durante 1999 y 2000, en México se ha abierto una discusión permanente sobre la necesidad de reconstruir las sociedades y no sólo las economías, pero también sobre el alto riesgo de seguirlo posponiendo. El extremo de afirmar que la economía está bien, aunque se documenten alrededor de 40 millones de pobres, ha alejado a la disciplina económica del sentido común que la hace ciencia social. Se podría decir que la estabilización macroeconómica es vital para el desarrollo empresarial; Pero si esto último no es posible y limita las aspiraciones de la gente y el país, entonces la estrategia de estabilización no es la adecuada, pues inhibe que la política y la economía sirvan a la gente (Schumacher, 1999).

Si las condiciones macroeconómicas no son propicias para el desarrollo de las pequeñas empresas, cuyos empresarios no tie-

nen la preparación y/o capacidades de gestión suficientes para llegar al mercado mundial y cuyas condiciones de venta en los mercados locales o regionales son limitadas por políticas monetarias restrictivas, entonces, ¿cómo y por qué sobreviven?, o en última instancia, ¿cuál es su futuro? En las siguientes páginas se reflexiona sobre las posibilidades de crecimiento que la estrategia de estabilización macroeconómica mexicana permite a las microempresas del país y sobre la factibilidad de una política industrial alternativa que involucre a otros actores sociales no gubernamentales. Para ello se describe el método empleado para otorgar asistencia técnica a las microempresas marginadas a través del servicio social universitario, en Baja California y Nayarit, como parte de una propuesta de política industrial incluyente, orientada hacia la sustentabilidad del desarrollo microempresarial, y se describen los resultados preliminares del trabajo de asistencia realizado entre enero y junio de 2001 por estudiantes del área económico-administrativa de las universidades públicas autónomas de ambos estados. Se concluye que el reto del desarrollo de las microempresas supone la adopción de esquemas organizacionales innovadores, sustentados en la cooperación entre empresas e instituciones, que permitan propagar conocimientos empresariales que por otro medio sería difícil alcanzar por las microempresas marginadas.

1. La microeconomía de la estabilización

El ambiente macroeconómico no traería ningún problema para el desarrollo microeconómico si la economía mexicana estuviera fundamentalmente compuesta de medianas y grandes empresas. Sin embargo, de acuerdo con los datos de los Censos Económicos de 1999, 99% de las unidades empresariales económicas de México son micro y pequeñas empresas. Si la política estabilizadora puede considerar el problema de la demanda interna y compensarlo promoviendo las exportaciones, entonces ¿por qué no promover en un país de micro y pequeños empresarios una política industrial extensionista? Esto sugiere aceptar que la mejor forma en que estas micro y pequeñas empresas pueden construir su función de beneficio es a partir de la optimización de sus ingresos, la minimización de sus costos y el mantenimiento en el mercado hasta construir algún proceso de aprendizaje que les permita alcanzar un nivel de especialización.

El aprendizaje es el pasaporte para convertirse de una empresa de sobrevivencia en una competitiva. Estos empresarios no pueden acceder a economías de escala cuando compran sus insumos, porque su nivel de ahorro no les permite obtener los volúmenes adecuados; no tienen acceso al crédito y, en tal eventualidad, la tasa a la que les prestan es la más alta del mercado; y no hay forma de que logren economías de escala optimizando costos por sí mismas de ninguna forma. Son gente que trabaja todo el día y que pasa todos los fines de semana buscando cómo pagar la nómina para

El aprendizaje es el pasaporte para convertirse de una empresa de sobrevivencia en una competitiva.

poder seguir trabajando, y si un día obtiene un ahorro, antes de invertir en tecnología tiene que dar respuesta a las presiones del bienestar pospuesto de la familia. Pese a todo, la micro y pequeña empresas son el semillero del empresariado nacional (Ruiz Durán, 1995). Su contribución en términos nacionales es de 40% de los empleos industriales y 20% del valor agregado.

De acuerdo con Sierra (2001), las encuestas nacionales de ingreso-gasto de México indican que entre 1984 y 1999 la concentración en 10%

de los hogares de más alto nivel de ingreso aumentó de 32% a 43%, mientras que la concentración en 40% de los hogares con menor nivel de ingreso disminuyó de 14.5% a 8%. Esto significaría que el proceso de estabilización con prácticas y estrategias en favor de la exportación ha permitido que quienes tenían más capacidades productivas y de gestión hayan podido aprovechar efectivamente estos espacios de mercado externo, dando lugar a un proceso de concentración económica y del ingreso. Esto plantea la preocupación en torno a por qué los sectores exportadores se siguen desarrollando en la lógica previa al proceso de apertura, sin encadenamientos con la economía. Habría que tener presente que una fortaleza macroeconómica que no brinda condiciones propicias para un desarrollo empresarial amplio e incluyente, que estimule las fuerzas de la competencia y del bienestar es más una fortaleza gubernamental que social (Mungaray y Palacio, 2000).

Las economías se construyen también desde las decisiones de la gente y no solamente desde el ámbito de gobierno. Una política industrial regional otorga muchas más posibilidades a la promoción de exportaciones de las micro y pequeñas empresas, en torno a nichos de mercado que les permitan obtener más valor agregado para acelerar sus procesos de aprendizaje, inversión y crecimiento. Si algo es importante para las micro y pequeñas empresas es 'el aprendizaje'. De hecho, es el puente entre su natural función de ingresos que explica su supervivencia presente y una posible función de beneficios establecida sobre algún nivel de especialización alcanzado, lo cual implica reconocer que para que éstas puedan llegar a tener el estatus de maximizadoras de ganancias, antes tienen que pasar por el estatus de maximizadoras de ingresos. Sin embargo, el éxito de este aprendizaje se encuentra en el condicionamiento de todos los apoyos a la obtención de indicadores de eficiencia durante periodos de tiempo comúnmente acordados.

2. Una metodología de asistencia técnica vinculada con el servicio social

Para los microempresarios es muy difícil entender las reglas financieras de los bancos, las tecnologías electrónicas o las reglas de los mercados. Necesitan un asistente técnico que les explique el significado de la productividad de los factores, la ampliación de su base exportadora, sus mercados, el financiamiento, las regulacio-

nes, etcétera, tan importantes en la competitividad de toda empresa. En este tema del aprendizaje empresarial, las instituciones de educación superior representan un gran potencial ante las necesidades del desarrollo. Ellas han sido las principales beneficiarias de la aportación de la sociedad que desea la formación de miles de jóvenes para que tanto ellos como el resto de la sociedad prosperen y caminen hacia un nivel de vida más digno y con más oportunidades para todos. No obstante, tanto las instituciones como los estudiantes han tenido problemas para corresponder a la sociedad a través del servicio social. De hecho, el servicio social obligatorio de estudiantes para ayudar con conocimientos y servicios a los más necesitados es quizá la aportación más importante de México a la educación superior universal, pero sin duda, es la base del pacto social mexicano que establece la reciprocidad de la universidad pública en México hacia la sociedad (Mungaray y Ocegueda, 2000).

Inspirados en ese pacto, entre diciembre de 2000 y agosto de 2001, la Universidad Autónoma de Baja California y la Universidad Autónoma de Nayarit firmaron un convenio para implantar un programa conjunto de servicio social en apoyo a microempresas marginadas de sus respectivas entidades, que permitiera contrastar dos experiencias distintas de desempeño empresarial y probar el modelo de asistencia técnica en dos entornos significativamente diferentes: por un lado Baja California, una economía industrial muy dinámica y con un alto nivel de integración a la economía global y, por otro, Nayarit, una economía primaria con grandes rezagos sociales y relativamente desvinculada del mercado mundial.

Se llevó a cabo un proceso de selección y capacitación de 40 estudiantes de servicio social de diversas carreras de las ciencias sociales con la finalidad de asistir técnicamente a las microempresas seleccionadas, aprovechando los conocimientos adquiridos en la universidad y que son necesarios en toda gestión empresarial, y al mismo tiempo estimular el aprendizaje por experiencia y la sensibilidad social de los estudiantes a través de la confrontación con problemas reales de la práctica profesional y de la asistencia a grupos socialmente marginados.

De los estudiantes participantes de Baja California, 17 pertenecían a la licenciatura en economía, dos a la de administración y uno a la de contaduría pública. En el caso de Nayarit, cinco de los estudiantes provenían de la licenciatura en economía, seis de la de contaduría y nueve de administración. Una vez seleccionados los estudiantes, se les capacitó durante un mes, a través de diez cursos impartidos por profesores-investigadores participantes. Los temas abordados en el programa de capacitación fueron: el entorno macroeconómico, desarrollo local, estructura y estrategias de mercado, producción y costos, finanzas y evaluación de proyectos, instituciones y desarrollo, comercio exterior, estados financieros, análisis regional y servicio social. Posteriormente, los estudiantes se dedicaron a recabar información y a dar asistencia técnica a las microempresas seleccionadas, las cuales se ubicaron en los sectores de alimentos y bebidas y metal-mecánico. Los criterios de marginalidad utilizados para la selección de las microempresas fueron que operaran en zonas con carencia de servicios públicos, que

no tuvieran acceso a ningún tipo de apoyo institucional, que el nivel máximo de educación del empresario fuera de bachillerato y que las empresas no llevaran registros contables. En ambas entidades, las empresas se ubicaron en zonas de difícil acceso y debido a que la mayoría de ellas funciona en los hogares de los empresarios, fueron localizadas mediante visitas a las colonias marginadas.

El inicio de la relación entre estudiantes y microempresarios no fue fácil debido a la desconfianza natural del empresario ante el temor de que los estudiantes fueran enviados desde alguna institución gubernamental, especialmente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o de alguna oficina del gobierno municipal. Por ello fue necesario presentar algún tipo de identificación que acreditase a los jóvenes como prestadores de servicio social procedentes de la universidad y realizar varias visitas para ganar su confianza. Cabe destacar que la acreditación como universitario y la invitación a un programa de asistencia hecho por la universidad fue de gran ayuda para que los microempresarios se involucrasen en el proyecto.

En Baja California se estableció contacto con 103 microempresas y por diversas causas sólo 53 se mantuvieron en el programa recibiendo la asistencia y proporcionando la información necesaria para su evaluación económica y financiera. En Nayarit se estableció contacto con 90 microempresas, de las cuales sólo 50 se mantuvieron en el programa. Las principales causas que llevaron a que algunas microempresas abandonaran el programa fueron: cierre del negocio; irregularidad de la actividad empresarial en el caso de personas que además de ser microempresarios contaban con un empleo estable en otra empresa; en el caso de algunas microempresarias, la oposición del esposo a su participación dentro del programa; enfermedad de los microempresarios, especialmente en los de edad avanzada; estacionalidad de los productos; cambio de ciudad de residencia y 'falta de tiempo' para recibir la asistencia y proporcionar la información.

El Programa de Asistencia Microempresarial se formalizó mediante la firma de un convenio entre la universidad y los microempresarios, en donde se estipularon las responsabilidades de cada una de las partes y los alcances de la asistencia técnica proporcionada por los estudiantes. El convenio fue firmado por autoridades universitarias, investigadores asociados con el proyecto, los microempresarios y los prestadores del servicio social. Las actividades de los estudiantes iniciaron con la elaboración de un diagnóstico que permitió recabar información sobre los costos, producción, ventas, finanzas, recursos humanos y aspectos institucionales de la empresa. Posteriormente, se instrumentó una bitácora diseñada para recabar información periódica sobre los mismos rubros, lo cual ha fomentado la disciplina y el aprendizaje de los microempresarios, a través del registro de sus operaciones. Con esta información se construyeron estados financieros y se estimaron razones financieras y funciones de producción y costos que permitieron la evaluación económica y financiera a partir de la determinación de óptimos de producción y de estados financieros proforma, así como la evaluación del aprendizaje empresarial durante el periodo de asistencia (Mungaray, Castellón y Sánchez, 2002).

3. Resultados

3.1. El origen de la marginalidad empresarial

A partir del supuesto de que la marginación empresarial es consecuencia de distorsiones en el mercado generadas por empresas globales, se analizó la situación de las microempresas de los subsectores de alimentos, bebidas y tabaco y metal-mecánico de Tijuana, en un ambiente global caracterizado por la interdependencia con California. En ambos casos no se encontró evidencia que confirme la hipótesis de que las microempresas tengan funciones de producción con rendimientos decrecientes a escala, aunque sus condiciones de operación con bajas tasas de rentabilidad, reducida dotación de capital y escasa base tecnológica que las mantienen en situación de subsistencia así parecen sugerirlo. Esto implicaría que las principales restricciones al desarrollo de este tipo de empresas provienen de sus dificultades financieras para ampliar su dotación de factores y mejorar su base tecnológica. De lo anterior resultaría que cualquier estrategia para el desarrollo de este tipo de unidades económicas debe combinar medidas de apoyo financiero para la ampliación de su escala de producción y la incorporación de mejoras tecnológicas, con medidas de capacitación empresarial que permitan un uso más eficiente de sus recursos, y por tanto, una mayor productividad factorial.

3.2. El nicho de los mercados de barrio

La información de ambos estados indica que este tipo de microempresas tienen la mayor concentración de clientes en su misma colonia, a unas cuantas cuadras del establecimiento. Esto es, en 82% de los casos en Baja California y en 70% de Nayarit. Las 'tienditas de la esquina' funcionan como distribuidoras de productos hacia otros consumidores en 17% de los casos de Nayarit y 7% de Baja California. En algunos casos, las microempresas han logrado un posicionamiento del mercado que ha inducido a que sean los mismos clientes quienes busquen los productos directamente en el establecimiento.

La estrategia de comercialización de los vendedores establecidos en lugares fijos no difiere con respecto de los que venden por las calles. En general basan su estrategia en: a) que el producto "debe venderse por sí sólo"; b) mantener el producto en buenas condiciones; c) llegar temprano a su lugar de trabajo; d) limpieza de su espacio de venta, de los utensilios y del despacho de los alimentos y el dinero; e) higiene personal del vendedor; f) amabilidad y conversación con los clientes, y g) accesibilidad cuando el cliente que paga no tiene cambio, como condonación de pequeñas cantidades y crédito ocasional a clientes recurrentes. En el caso de los vendedores ambulantes, el hecho de llegar a las puertas de sus clientes les permite una mayor comunicación que rebasa la acción de compra-venta.

El precio de los productos alimenticios no es un determinante de la competencia, pues si bien la mayoría las microempresas son tomadoras de precios, la cantidad de producto que demandan sus consumidores son generalmente muy pequeñas y se asocian con necesidades básicas de alimentación y seguridad. Sin embargo, en

los productos de metal, el precio sí juega un papel fundamental para que una empresa pueda competir y atraer clientes. En general, el microempresario tiene un gran conocimiento de las necesidades de sus clientes y la consideración de sus comentarios y sugerencias les permite atender más precisamente la demanda, en términos de productos y presentaciones, lo cual se ha traducido en ingresos por venta de alto valor agregado. Esto ha permitido que las microempresas puedan maximizar beneficios donde los costos marginales igualan los costos medios, pero que tengan espacio de sobrevivencia para elevar la producción hasta el nivel donde el costo marginal es igual al precio, aprovechando el diferencial entre precios y costos que permite el mercado cautivo de barrio.

3.3. La perspectiva de las microfinanzas

Al analizar el margen neto de utilidad (utilidad neta/ventas netas), se observó una baja dispersión que ayudó a determinar una tipología de microempresas por actividad apoyados por una media representativa de cada grupo. Se observó que por cada peso invertido se generaban entre 0.07 y 0.35 pesos. En el análisis se observó que los empresarios desconocen la rentabilidad de su negocio y no tienen información sobre parámetros alternativos que les permitan optar por invertir en otro segmento de mercado. Sin embargo, los indicadores obtenidos señalan que las microempresas de ambas regiones son en general rentables. Que la mayoría de empresas tuvieran puntos de equilibrio demasiado bajos, indica que sus costos rebasan inmediatamente sus ingresos en un nivel de ventas relativamente bajo, dado que su estructura de costos así los obliga. Esto tiene su explicación en el hecho de que operan con una pendiente demasiado elevada de costos variables, lo que evidencia la escasa capacidad de negociación que las microempresas tienen con sus proveedores.

3.4. La vulnerabilidad de la rentabilidad

A partir de métodos complejos de evaluación sostenidos en el concepto del valor del dinero en el tiempo (Mungaray *et al.*, 1995), se han tomado en cuenta dos escenarios crediticios para hacer análisis de sensibilidad. En el primero, el esquema de banca comercial, estimando el tamaño de crédito con un interés semanal a partir del costo porcentual promedio del dinero más un margen de intermediación de 18 puntos (utilidad neta 1). El segundo fue el del crédito anunciado recientemente por el gobierno federal a través del Programa de Crédito y Atención a Microempresarios (utilidad neta 2), pero castigado con una tasa de interés de 5% semanal.

Los estados financieros estimados para las microempresas de las dos entidades participantes y para cada uno de los sectores productivos analizados muestran que durante el periodo de asistencia técnica, en Baja California la inversión en las microempresas de alimentos y bebidas ascendió a 6,691.5 pesos en promedio y en la metalmecánica a 3,641 pesos en promedio, mientras que en Nayarit, la inversión promedio en el sector de alimentos y bebidas fue del orden de los 4,000 pesos y en la metalmecánica fue de 4,483 pesos por microempresa. Los resultados confirman que es posible

la aplicación de las técnicas de evaluación económica en microempresas, con una serie de ajustes en los aspectos contables e impositivos, dado que mantienen poca inversión en activos fijos y operan en el sector informal de la economía. Es notable que cada una de las microempresas obtuviera una tasa de retorno superior al costo del financiamiento y un valor presente neto positivo, lo cual permite afirmar que tienen una microrentabilidad aceptable en términos económicos, por lo que pueden acceder a un microfinanciamiento. En este contexto cabe destacar que a pesar de que el costo del financiamiento de la fuente de financiamiento estatal es más oneroso que el costo del mercado, los resultados también fueron aceptables.

3.5. La posibilidad del aprendizaje

Para medir el aprendizaje durante la asistencia técnica, se estimaron funciones que relacionan indicadores de aprendizaje o experiencia con indicadores de eficiencia productiva como el costo medio y la productividad. Como indicador de experiencia en la producción y aprendizaje, Teplitz (1991) sugiere la producción acumulada cada día, para los días de producción registrados en la base de datos de cada microempresa.

Una vez que se estimaron las tasas de aprendizaje, éstas fueron contrastadas con indicadores del nivel de estudios del dueño de la empresa de los trabajadores y el tiempo en operación de la empresa, como indicadores del nivel de aprendizaje (Mungaray, 1997). Con ello se observó si las tasas de aprendizaje de las microempresas se asociaban con los niveles de educación de sus dueños y empleados, y con indicadores de experiencia como el tiempo en operación. Por último, se determinó el impacto de los indicadores de aprendizaje sobre la eficiencia de las microempresas, a través de un estudio de sección cruzada. Como indicador de eficiencia se tomó el valor agregado promedio de cada microempresa sobre su número de trabajadores.

Los resultados indican que de las microempresas que conforman la muestra, 36% mostraron aprendizaje empresarial en diferentes

grados. El aprendizaje se expresa a través de la reducción de los costos medios o la elevación de la productividad durante el periodo de asistencia técnica. De las empresas que obtuvieron aprendizaje, 91% lo hicieron con un nivel de significancia del 5% y el resto a través de medir la correlación simple entre costos medios y producción acumulada.

Conclusiones

En este trabajo se sostiene que las condiciones macroeconómicas que ha generado la estabilización de la economía mexicana han castigado con especial fuerza a la micro y pequeña empresas, con menos capacidad de gestión institucional y desarrollo empresarial como para manejarse ante las opciones vinculadas con el sector externo. El estudio en microempresas marginadas de Baja California y Nayarit es motivado por la idea de que los aprendizajes difundidos a través de la asistencia técnica pueden contribuir a mejorar la competitividad y el desarrollo empresarial de este tipo de empresas. Que el total de las microempresas atendidas tengan niveles positivos de rentabilidad y que además 36% muestre aprendizaje podrían ser un buen indicador de que la universidad, a través del servicio social, es la institución idónea para la difusión del conocimiento hacia el numeroso sector de microempresas en México.

Por otro lado, que los indicadores del nivel de aprendizaje de los estudiantes participantes puedan asociarse con el crecimiento del nivel de eficiencia y de aprendizaje de las microempresas, sugiere la necesidad de revisar las prácticas académicas y administrativas de las instituciones de educación superior en torno al servicio social que se realiza en las disciplinas del área económico-administrativa, sobre todo desde la perspectiva del aprendizaje que permite a los estudiantes realizar su labor responsablemente y bajo la guía de cuerpos académicos comprometidos con la calidad, asistiendo técnicamente a gente emprendedora que carece de apoyos institucionales, pero que están respaldados por una historia de esfuerzo y de trabajo como su activo más valioso.

adue

Bibliografía

- Ocegueda, J.M. y A. Mungaray (2002). "Efectos de la estabilización macroeconómica sobre el desempeño de micro y pequeñas empresas", en Mungaray, A.; F.J. Castellón y M.D. Sánchez (2002), *Asistencia microempresarial a través del servicio social universitario*. ANUIES, México.
- Mungaray, A. _____ (1997). *Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México*. Nacional Financiera, México.
- _____; P. Moctezuma; y R.J. Ramírez (1995). *Casos para el análisis de mercados e inversiones*. Trillas, México.
- _____; y J.M. Ocegueda (2000). "Community social service and higher education in Mexico", *Statistical Abstract of Latin America*, Vol. 36, pp. 1011-1022.
- _____; y J.I. Palacio (2000). "Shumpeter, la innovación y la política industrial", *Comercio Exterior*, Vol.50, Num 12. Bancomext, México.
- _____; F.J. Castellón y M.D. Sánchez (2002). *Asistencia microempresarial a través del servicio social universitario*. ANUIES, México.
- Ruiz Durán, C. (1995). *Economía de la pequeña empresa*. Ariel, México.
- Schumacher, E.F. (1999). *Small is beautiful*. Hartley & Marks, Washington.
- Sierra, O. (2001). *Comunicación personal*, Tijuana, septiembre.
- Teplitz, C. (1991). *The Learning Curve Deskbook*. Quorum Publ.
- Wolfensohn, J.D. (1998). *The other crisis*. The World Bank, Washington.