



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES

Maestría en Ciencias Económicas

Protocolo de tesis

“Capital humano y social en el emprendimiento de
microempresas en Baja California”

Presenta

Juan Eduardo Cano Cantúa

Director de tesis

Martin Arturo Ramírez Urquidy

Tijuana Baja California, Mayo del 2016

ÍNDICE

CAPITULO I. INTRODUCCIÓN **Pág.**

| | | |
|------------------------------------|-------|----|
| 1.1 Justificación | | 6 |
| 1.2 Objetivos e hipótesis | | 8 |
| 1.3 Estructura de la investigación | | 10 |

CAPITULO II. CAPITAL HUMANO EN EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS

| | | |
|--|-------|----|
| 2.1 Definiciones de capital humano por diferentes autores | | 11 |
| 2.2 Capital humano en México | | 16 |
| 2.3 Capital humano en el estado de Baja California | | 20 |
| 2.4 Importancia del capital humano en el emprendimiento de las microempresas | | 21 |

CAPITULO III. CAPITAL SOCIAL EN EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS

| | | |
|---|-------|----|
| 3.1 Definiciones de capital social por diferentes autores | | 27 |
| 3.2 Capital social en México | | 30 |

CAPITULO IV. METODOLOGÍA Y RESULTADOS EMPIRICOS

| | | |
|----------------------------|-------|----|
| 4.1 Datos utilizados | | 38 |
| 4.2 Modelo de estimación | | 40 |
| 4.3 Resultados y discusión | | 42 |

CAPITULO V. CONCLUSIONES 49

CAPÍTULO I.

INTRODUCCIÓN

El progreso económico y social de un país, y por ende de sus habitantes, descansa en la creación continua de nuevas empresas y en el crecimiento y la consolidación de las existentes. En este contexto, las micro, pequeñas y medianas empresas tienen particular importancia, no sólo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por el gran potencial de generación de empleos, lo que representa el medio ideal para distribuir la riqueza y el bienestar.

En las últimas décadas la innovación ofrece posibilidades para ingresar nuevas actividades como parte de un proceso acumulativo de diversificación económica. Las nuevas actividades, impregnadas cada vez con más habilidades, capital y conocimiento, contribuirán al incremento de la productividad al aumentar la eficiencia de las actividades existentes. La diversificación impulsada por la innovación que persiga una producción de mayor valor agregado puede sostener el crecimiento del empleo en una economía con un alto peso de las materias primas y una tendencia hacia la apreciación de la moneda.

El impacto que tiene la innovación en la evolución del Capital Humano; en la formación académica de la sociedad, donde cada vez el nivel de educación es más marcado, y exigido por las empresas mexicanas y extranjeras, para llegar a obtener un digno empleo, donde la experiencia profesional debe de adquirir y evolucionar su conocimiento a las nuevas innovaciones de alta tecnología que día a día forman parte de la vida cotidiana, esto hace que un capital social se enriquezca, una

inversión en capital social genera rendimientos económicos por lo cual es muy importante para la persona emprendedora, tener una red social significativa ya que este genera un fácil acceso a la información, estimulan la cooperación, generando una buena confianza mutua, esto ayuda al microempresario a fomentar y establecer su propia microempresa impulsando el desarrollo de nuevos emprendimientos con apoyo del gobierno e instituciones privadas, donde se otorgan préstamos a microempresarios para emprender su propio negocio.

1.1 Justificación

Se decidió investigar el tema del impacto que tiene el capital humano y social dentro del emprendimiento en el desarrollo de microempresas en el estado de Baja California, ya que se quiere conocer el grado de este mismo en ciertos lugares donde se encuentran ya instaladas las microempresas.

Este problema ha afectado de manera histórica a las sociedades a lo largo de su desarrollo, el emprendimiento de microempresas en su mayoría no lograr sobrevivir por muchos años, las personas deciden formar su pequeño negocio o microempresa, ya que estos se encuentran desempleados entre otras expectativas que toman en cuenta para el emprendimiento de la misma, y adoptan la idea que esta es una manera de obtener un lucro satisfactorio para mantener una buena vida, este tipo de situaciones se presenta tanto en las sociedades desarrolladas como en las subdesarrolladas.

Bastantes son los autores que ven en la capacidad individual el principal factor explicativo del éxito económico. Las personas más capaces son precisamente las que llegan más lejos en el ámbito profesional ya que son capaces de terminar la universidad, y por ende potencia todavía más su propia competencia personal.

No se pueden comparar, en puridad, las rentas de las personas con mayor nivel de estudios con las rentas de las personas que tienen menos estudios o carecen de ellos, debido a la desigualdad de competencia que existe en el país, es decir, la posición económica de las familias es un factor importante que permite el grado de estudios que una estudiante pueda obtener en el trayecto de su vida

En su formulación extrema, la anterior posición sostiene que la educación no sirve para mejorar nuestras propias habilidades. Los títulos universitarios sirven únicamente como señales informativas para identificar las personas de mayor talento.

En este trabajo se busca examinar y observar la base de datos del sistema de asistencia microempresarial (SAM), la cual se encuestó a más de 10 mil microempresas del estado de Baja California, donde se pretende analizar diferentes variables para llegar al objetivo de estudio, y lograr aportar una evidencia empírica con buenos resultados que sirva al emprendedor para el desarrollo o evolución de su microempresa y a instituciones gubernamentales de Baja California por el apoyo a otorgar nuevos financiamientos hacia los nuevos empresarios y sus negocios que generan nuevos empleos para un mejor bienestar social.

1.2 Objetivos e hipótesis

El tema del emprendimiento en las microempresas ha sido abordado con gran énfasis en los últimos años por diversas razones, entre las que destaca su papel como generadora de empleo y la gran proporción que representan en el total de las empresas del país, lo cual se posiciona como un soporte de la economía y tarea sustantiva de la política económica, sin embargo la velocidad de los cambios económicos y la evolución en procesos de producción, comercialización y estrategias de mercado en un ámbito global configuran un escenario que exige un análisis exhaustivo para la toma de decisiones sobre el sector microempresarial.

En el estado de Baja California, el grado promedio de escolaridad de la población de 15 años y más es de 9.3%, lo que equivale a poco más de la secundaria concluida. La mayoría de los jóvenes no terminan una preparatoria, y por ende no tienen una licenciatura que los respalde como profesionistas. (INEGI; 2010)

La experiencia laboral en la población económicamente activa del estado de Baja California respalda la capacidad y el conocimiento que el trabajador adquiere al paso del tiempo en el ámbito profesional, y aquí es una ventaja que adquiere para poder emprender un negocio/microempresa.

Objetivo general

Analizar el impacto que tiene el capital humano y social dentro de emprendimiento de las microempresas en el estado de Baja California.

Objetivos específicos

- ✓ Definir el capital humano y social y describir sus categorías
- ✓ Examinar la base de datos para determinar variables que representen el capital humano y social, así como también indicadores de desempeño emprendedor.
- ✓ Determinar el impacto del capital humano y social sobre el desempeño emprendedor.

Meyer y Schwager (2007), definen la experiencia laboral como la respuesta interna y subjetiva de los trabajadores ante cualquier contacto directo o indirecto con alguna práctica, política o procedimientos de gestión de personas.

La educación es definida como la comunicación organizada y sustentada, que está diseñada para producir aprendizaje. (OECD, 2004)

“La experiencia laboral y la educación favorecen en el desarrollo de las microempresas de Baja California”.

“El financiamiento y crédito a través de las redes y conexiones sociales del microempresario propician un mejor desempeño de su negocio”.

1.3 Estructura de la investigación

El capítulo II analiza el concepto de capital humano a la perspectiva de varios autores, en este mismo capítulo se analiza el capital humano en México y en especial en el estado de Baja California donde se realizara esta investigación, así mismo la importancia del capital humano en el emprendimiento de las microempresas .

En el capítulo III se examina y discuten definiciones del capital social por diferentes autores llegando, se analiza el capital social en México, la innovación tecnológica en estos tiempos, y la importancia del buen uso de las redes sociales en el emprendimientos de las microempresas.

En el capítulo IV se puede observar la metodología que se va utilizar en esta investigación, el modelo de estimación y los datos utilizados para cumplir con las metas y objetivos específicos del presente trabajo.

Y por último en el capítulo V, se puede observar los resultados empíricos de la investigación y la discusión, así mismo la conclusión del trabajo.

CAPITULO II. CAPITAL HUMANO EN EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS EN BAJA CALIFORNIA

2.1 Definiciones de capital humano por diferentes autores

El primer economista clásico que introdujo el concepto de capital humano fue Adam Smith, que con su obra pionera de la economía política “La Riqueza de las Naciones” propuso una analogía entre los hombres y las máquinas productoras.

De ahí otros grandes teóricos tomaron en consideración el concepto expresado por Smith; entre ellos Bentham y Mill, incluso hasta el aporte fundamental de Marshall.

El concepto de capital humano, presentado por varios autores como W. Petty, R. Cantillon, J. Von Thuner, A. Marshall, I. Fisher y J. M. Clark, nunca fue desarrollado en el marco de una estructura teórica sólida, por lo menos hasta la mitad de lo que viene siendo este siglo XX gracias a las obras pioneras de Jacob Mincer (1958), Theodore Schultz (1960) y Gary Becker (1964,1975), Donde estas obras permitieron desarrollar una teoría económica sobre el capital humano, basada principalmente en los años de escolaridad y en la experiencia profesional en el trabajo, considerados variables que explican las funciones de ingreso individuales.

Los autores Gonzalez-Alvarez y Solis-Rodriguez (2011) mencionan, “La educación formal es un componente del capital humano que permite la acumulación de conocimiento, proporcionando a los emprendedores habilidades útiles para la creación empresarial. Diversas investigaciones empíricas han analizado la relación entre educación y creación y éxito emprendedor, sugiriendo que los efectos de la educación sobre la probabilidad de ser un emprendedor o de conseguir éxito suelen

ser de tipo no lineal (Evans y Leighton, 1989; Bellu et al,1990; Reynolds, 1997). El capital humano no está constituido únicamente por los conocimientos proporcionados por la educación formal, sino que también incluye los conocimientos adquiridos a través de la experiencia y el aprendizaje práctico. Así, una amplia experiencia laboral en un mercado concreto, así como una experiencia vocacional específicamente orientada, puede aumentar, en teoría, el capital humano (Becker, 1964).

En el trabajo de “Capital Humano y Productividad en Microempresas” de los autores Mungaray Lagarda y Ramírez Urquidy mencionan “El capital humano se ha definido tradicionalmente desde la perspectiva educativa. Si bien, este aspecto constituye una proporción importante de su formación y sus rendimientos, el concepto es más amplio.

Para Shultz (1961) y Becker (1962), las categorías que forman el capital humano y que pueden ser tratadas como inversión por su impacto en el desempeño e ingresos del ser humano son la infraestructura y servicios de salud, que afectan la esperanza de vida, la fortaleza, la resistencia, el vigor y la vitalidad de la gente; el entrenamiento en el trabajo, que incluye el estilo de aprendizaje organizado por empresas; la educación formalmente organizada en instituciones educativas; los programas de estudio para adultos en programas de extensión; y las acciones para adquirir información sobre el funcionamiento del sistema económico.

Becker al igual que Shultz, concibió la inversión en capital humano como todo recurso invertido en la gente, pero hizo énfasis en aspectos como el entrenamiento

en el trabajo, la escolaridad y otros conocimientos cuyos retornos podían ser capturados por los empleados en mayores salarios y por las empresas en mayor productividad (Becker, 1975).

Paralelamente, otras vertientes empiezan a formarse con las aportaciones de Andress (1954) y Arrow (1962) inspiradas en la industria aeronáutica donde se observaban que a medida que la cantidad de unidades manufacturadas se duplicaba, el número de horas hombre directas utilizadas para producir una unidad decrecía a una tasa uniforme (Yelle, 1979). La evidencia empírica ha demostrado que la habilidad de descubrir oportunidades empresariales está relacionada positivamente con el capital humano a través de distintas variables como la educación (Davidsson y Honig, 2003), la experiencia laboral, tanto en general (Davidsson y Honig, 2003) como en una industria específica (Shane, 2000; DeTienne y Chandler, 2007), la experiencia emprendedora (Davidsson y Honig, 2003; Ucbasaran et al., 2003; DeTienne y Chandler, 2007), el conocimiento previo (Shane, 2000) y el conocimiento previo de los problemas de los clientes (Shepherd y DeTienne, 2004)".

Estas vertientes sostenían que no sólo la inversión en capital humano producto del entrenamiento formal en la escuela o en las empresas representaba retornos económicos, sino también los procesos informales de aprendizaje por experiencia dentro del mismo trabajo (Mungaray, 1997). Posteriormente, estos procesos empezaron a ser bien conocidas como learning-by-doing o aprender haciendo. Andress planteaba que a medida que el trabajador desempeñaba sus responsabilidades en el proceso productivo lo repetía una operación muchas veces,

aprendía y se volvía más eficiente con una reducción de la mano de obra directa empleada por unidad de producto”.

En el trabajo de “Rentabilidad de la Inversión en Capital Humano en México” de los autores Rojas, Angulo y Velázquez mencionan que “el concepto de capital humano fue desarrollado a principios de los años sesenta, cuando los economistas Schultz (1961) y Becker (1964, 1975) analizaron la educación como una forma de inversión, la cual se espera que incremente la productividad de los individuos. Por lo tanto, la educación y la capacitación, como forma de inversión, producen beneficios a futuro en términos de mayores ingresos, tanto para los individuos como para la sociedad”.

En el trabajo de “Rentabilidad de la Inversión en Capital Humano en México” de los autores Rojas, Angulo y Velazquez mencionan que en el trabajo de Blaug (1970), “quien examina tres explicaciones alternativas para la relación positiva entre educación e ingreso: una explicación económica (la gente mejor educada gana más porque la educación provee de habilidades que son escasas en el individuo), una explicación social (la educación difunde los valores sociales que son valorados), una explicación psicológica (la educación selecciona a la gente de acuerdo con sus habilidades, y la gente más hábil percibe mayores ingresos)”.

En el trabajo de “Descubrimiento de Oportunidades Empresariales: Capital Humano, Social y Genero” de los autores Gonzalez-Alvarez y Solis-Rodriguez hace una cita de (Bandura, 1989,1997) y (scott y Twomey, 1988; Chen et al., 1998; DeNoble et al., 1999; Segal et al., 2002) que dice “No solo el conocimiento real

(nivel y tipo de estudios, por ejemplo) de un individuo es determinante para el descubrimiento de oportunidades emprendedoras, sino que la percepción que este tenga de los conocimientos y habilidades para realizar una determinada tarea, así como la creencia de que ellos son capaces de utilizar esas habilidades para conseguir el resultado propuesto”.

El impacto que se ha tenido en el capital humano ha sido excelente en las microempresas y así mismo en su formación, en el trabajo de “Capital Humano y Productividad en Microempresas” de los autores Mungaray Lagarda y Ramírez Urquidy dice, Los resultados obtenidos sobre la relación positiva entre desempeño y la formación de capital humano, son consistentes con lo regularmente encontrado por estudios a nivel micro y macroeconómico. En particular se encuentran consistencias con los hallazgos de Sen (1966), Barron et al. (1987), Bartel (1989 y 1992), Bishop (1994) y Black y Lynch (1996), quienes con técnicas y matices diferentes encontraron que la inversión en capital humano, tanto en escolaridad formal, entrenamiento en el trabajo y experiencia dentro del proceso productivo, se asocia positivamente con mayores niveles de productividad a nivel de establecimiento. De igual forma, se encuentran consistencias con los hallazgos de Fane (1975), Huffman (1977) y Stefanou y Saxena (1988) quienes encontraron impactos favorables del capital humano sobre la eficiencia asignativa medida como la capacidad de los operadores de los negocios de asignar eficientemente los recursos.

2.2 Capital humano en México

El capital humano, desde finales del siglo XX, se ha re-conceptualizado bajo la influencia del conjunto de circunstancias que instaura la globalización. Envuelto en las transformaciones originadas por la revolución informática y del conocimiento su cambio conceptual se tradujo en la ampliación de las expectativas depositadas en la educación. En ese contexto, su gestión requiere atención especial en el factor humano que se convierte en parte trascendental para conseguir el posicionamiento competitivo de una empresa.

Actualmente México se enfrenta a grandes retos en materia de competitividad y productividad por lo que es necesario realizar acciones que tengan que ver con los insumos, el mercado, los clientes, la competencia, el diseño, la imagen, la tecnología, el financiamiento, y otros aspectos que representan los retos a futuro que debe enfrentar este país.

El capital humano es la parte más importante de las microempresas ya que este es el que tiene la mayor responsabilidad de que el negocio fluya y alcance el éxito poco a poco, generar rendimientos y utilidad, que es lo que busca todo microempresario para su negocio, dentro de este el capital humano es la base de las microempresas y tienen un gran impacto que lo complementa con lo que viene siendo el capital social, el capital humano que está relacionado con un gran capital social es más beneficiario para el negocio ya que estos complementados puede hacer crecer a la microempresa a un más, con mayor eficiencia y eficacia.

Existen tres formas distintas de ver la educación (Johnson, 1975):

- a) Como un bien de consumo, el cual produce satisfacción o utilidad sin alterar la productividad del individuo.

- b) Como un filtro, el cual permite identificar a los individuos con las más altas habilidades innatas o características personales, las cuales los hacen ser más productivos para obtener mayores ingresos salariales. Por lo tanto, la educación no afecta la productividad del individuo, pero sí le permite enviar una señal sobre sus características innatas.

- c) Como capital humano, el cual analiza el gasto en educación como una forma de inversión, la cual hace a los individuos más productivos y por lo tanto genera un salario esperado mayor en el futuro. Por inversión en capital humano se entienden aquellos gastos que los individuos realizan en educación, sea de manera premeditada o no, y que pueden contribuir a incrementar la productividad del individuo (Zamudio y Bracho, 1992).

Mincer (1962, 1974) propuso que la inversión en capital humano influye en la trayectoria de ciclo de vida de la relación ingreso-edad. Con base en un análisis intertemporal, Mincer obtiene el nivel óptimo de escolaridad, que es aquel que iguala el costo de oportunidad de la escolaridad adicional con el valor descontado del ingreso obtenido del incremento de escolaridad. La estimación de la función ingreso permite calcular la tasa de retorno de la educación. Trabajos más recientes han ampliado y modificado la metodología original de Mincer.

Varios estudios han confirmado que la educación es un factor esencial para el aumento en la productividad de los individuos, y además promueve el desarrollo tecnológico o cambio cualitativo del capital. Goldin y Katz (1996) demuestran que la inversión en educación y el desarrollo tecnológico son complementarios.

Se han realizado diversos estudios sobre los rendimientos de la educación en países desarrollados y subdesarrollados estos estudios calculan la tasa de retorno o de rendimiento de la escolaridad y analizan su relación con el nivel de ingreso.

Uno de los trabajos pioneros sobre los rendimientos de la educación en México es el realizado por Carnoy (1967), quien utilizó información del salario de hombres en las ciudades de Monterrey, Puebla y el Distrito Federal. Carnoy. Concluyó que la escolaridad desempeña un papel muy importante en la explicación del ingreso en México.

La enseñanza básica en México constituye el tipo educativo más numeroso del sistema educativo nacional, en el cual los alumnos adquieren los conocimientos y las habilidades intelectuales fundamentales, con el propósito de facilitar la sistematización de los procesos de aprendizaje y el desarrollo de valores que alienten su formación integral como personas.

Comprende la instrucción preescolar, en la que se imparten algunos conocimientos y se estimula la formación de hábitos; la instrucción primaria, donde se inicia a los educandos en el conocimiento científico y las disciplinas sociales; y por último la

instrucción secundaria, en la que amplían y reafirman los conocimientos científicos por medio de la observación, la investigación y la práctica.

En la educación básica se brindan bases y elementos que todos los niños y jóvenes del país deben tener a su alcance para desempeñarse activa y comprometidamente en distintos ámbitos de la vida.

La educación básica corresponde al tipo educativo con mayor población escolar, con 25.8 millones de alumnos, equivalente al 74 % del sistema educativo. De estos, la mayor parte, 57%, asiste a la educación primaria, 23.9% a la educación secundaria y el 18.3% a la educación preescolar. La educación básica es atendida por 1 186.8 miles de maestros, 63.4% de todos los maestros del sistema educativo.

La alta dispersión de la población rural da como resultado un menor promedio de alumnos por maestro con relación a la educación media superior y superior, donde existe una mayor concentración de alumnos debido a que esos niveles están ubicados principalmente en zonas urbanas. Este fenómeno se refleja con mayor claridad en el número de escuelas 227,194, tomando en cuenta que la educación básica cubre el 88.9% de las escuelas del sistema educativo.

La educación preescolar, primaria y secundaria son servicios obligatorios por la ley. El 90.7% de los alumnos de educación básica asiste a escuelas públicas (84.2% en servicios coordinados por los gobiernos estatales y 6.5% en escuelas administradas por la federación) y el 9,3% corresponde a alumnos de escuelas particulares. (Secretaría de educación pública 2011-2012)

2.3 Capital humano en el estado de Baja California

Según Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (México) en el estado de Baja California, los grupos con mayor desventaja educativa se localizan en el área rural de los municipios de Ensenada y Tecate, principalmente en localidades dispersas, alejadas de la cabecera municipal, carente de servicios y dedicada a la agricultura temporal. En estos grupos sociales sobresale con mayor rezago el sexo femenino.

El promedio de grados de escolaridad en el estado es de 7.6 grados, correspondiendo 7.5 a las mujeres y 7.8 al sexo masculino. Las oportunidades educativas se concentran en una quinta parte de las principales localidades del estado, la que incluye los principales centros urbanos. Esto significa que mientras la población viva en localidades alejadas, su desventaja educativa aumentará.

Baja California presenta mayor crecimiento en la padrón de tercer grado de preescolar en comparación con el crecimiento de la población de cinco años, por lo que se ha incrementado la atención a la demanda (del 75% en 89-90 pasa al 81% actualmente). Hay que puntualizar que los municipios de Mexicali y Tecate alcanzan un 90% de atención, es decir, cumplen con la meta propuesta por el Plan de Desarrollo Educativo (PDE) para el año 2000.

Sin embargo, en el estado persiste la insuficiencia en la cobertura, donde 9 582 niños de cinco años no son atendidos, y sólo se cubre al 38% de la población de cuatro años.

Por otro lado, Baja California ocupa el vigésimo sexto lugar en el nivel Nacional en cuanto a retención en preescolar se refiere, con un índice del 92%. El problema de deserción en el estado se localiza en el municipio de Tijuana, tanto en áreas rurales como urbanas.

Como dice la, LEY DE EDUCACIÓN DEL ESTADO DE BAJA CALIFORNIA, publicado en el Periódico Oficial No. 48, de fecha 29 de septiembre de 1995, en su ARTICULO 3ro La educación es un medio fundamental para que en la libertad y en la solidaridad se formen y desarrollen integralmente los seres humanos en sus responsabilidades y derechos sociales, cívicos, económicos, culturales y de respeto al medio ambiente, para que se les instruya y capacite para el futuro, para que tengan una vida digna y conozcan el sentido de la misma; por ello, la educación que impartan el Estado, los municipios y demás organismos públicos y los particulares con autorización o reconocimiento de validez oficial de estudios, será de calidad y promoverá el conocimiento de la cultura regional, de sus valores arqueológicos, históricos y artísticos, de las tradiciones, lenguas y creencias de sus culturas indígenas, de su geografía y del papel que Baja California ha representado en la configuración y desarrollo de la historia e identidad de la nación mexicana.

El capital humano en Baja california crece favorablemente día a día, gracias a las universidades de prestigio que se encuentran en la región, a distintos programas

educativos que apoyan a los jóvenes otorgándole becas para apoyo en su educación, así mismo otros tipos de apoyos, por parte del gobierno e instituciones que ejercen y validan al estudiante en su investigación científica, en el caso de CONACYT, donde este beca al alumno en diferentes patrones, posgrados, doctorados y posdoctorados, en diferentes instituciones del país y en el extranjero.

En el nivel superior se cuenta con instituciones como la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) es una institución pública, cuenta con las facultades de Ingeniería, Negocios, Leyes, Medicina, Ciencia Política, Agricultura, Enfermería, Informática y Lenguajes, cuenta con 27 especialidades, aproximadamente 800 graduados por año; el Instituto Tecnológico de Mexicali (ITM) también es institución pública que tiene las facultades de Ingeniería (Electrónico, Industrial, Mecánico, Químico), Informática y Estadísticas, tiene un total de 7 especialidades y un número aproximado de 600 graduados por año; el Centro de Enseñanza Técnica y Superior (CETYS) Universidad, el cual es de carácter privado, tiene las Facultades de Ingeniería, Administración, Contaduría y Derecho, además 11 especialidades y 300 graduados por año aproximadamente. En la enseñanza técnica media está el Colegio Nacional de Enseñanza Profesional Técnica (CONALEP) y el Centro de Capacitación Técnica Industrial (CECATI). Según la página del gobierno del estado de Baja California.

Baja California brinda educación de calidad con equidad a sus habitantes, dirigida a la persona, que promueve el desarrollo humano y la formación para la vida, que esto enriquece los procesos educativos a través de diferentes formas innovadoras

de intervención educativa, la realización de actividades como son las culturales y deportivas; con alto grado de sentido ético y democrático, mediante la unión de esfuerzos, la transparencia y la gran corresponsabilidad social para su población.

2.4 Importancia del capital humano en el emprendimiento de las microempresas en Baja California

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES), tienen una gran importancia en la economía y en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en países primermundistas así como en los de menor grado de desarrollo.

Estas representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales; de hecho, en el contexto internacional se puede afirmar que el 90%, o un porcentaje superior de las unidades económicas totales, está conformado por las micro, pequeñas y medianas empresas. (INEGI; 2010).

En términos del empleo, las micro, pequeñas y medianas empresas ocupan al 72.9% de la planta laboral y contribuyen con el 52% del Producto Interno Bruto. Podrán ser micros y pequeñas, pero no son poca cosa. Tampoco han mostrado pequeñez en la capacidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y a innovar.

Sin embargo, para lo que sí son pequeñas es para sortear con éxito las condiciones que el entorno de negocios les impone. Entre las dificultades que enfrentan, se encuentra el acceso restringido a fuentes de financiamiento; bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos; limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico; baja penetración en mercados internacionales; bajos niveles de productividad y limitada capacidad de asociación y de cumplimiento de los estándares de calidad.

Todo ello ha contribuido a que las micro, pequeñas y medianas empresas no puedan desarrollarse en horizontes de largo plazo, como lo muestran recientes investigaciones que apuntan a que en México en promedio cerca del 80% de las micro, pequeñas y medianas empresas fracasan antes de cumplir 5 años y el 90% antes de completar la década. (INEGI, 210).

Las Pymes cuentan con la más amplia gama de giros productivos, comercializadores y de servicios y tienen la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen relación con las empresas más grandes, y de este modo sufriendo la influencia de éstas que suelen someterlas, minimizando sus posibilidades de desarrollo o establecen una interdependencia.

En México, el apoyo a la creación de las nuevas microempresas ha tenido dos vertientes: una de ellas es la canalización de microcréditos por parte de diversas organizaciones gubernamentales y/o civiles y, el impulso para su creación y crecimiento.

En los últimos años el estado de Baja California se ha caracterizado por una actividad económica creciente, la franja fronteriza norteña de la república mexicana, y especialmente la ciudad de Tijuana y sus alrededores, sigue siendo un lugar de contrastes en cuanto a la estabilidad económica y la calidad de vida de sus habitantes. Tijuana posee una fisonomía distinta a las demás ciudades fronterizas el cual es su dinámica de crecimiento económico ligado a la influencia y vecindad con San Diego, California, una de las economías más dinámicas de Estados Unidos y del mundo, y esto le ha permitido tener un gran ritmo de crecimiento considerable en los últimos años, liderado por la industria maquiladora de exportación y comercio en microempresas.

Tijuana ha sido un punto de atracción para miles de mexicanos y extranjeros que intentan mejorar sus condiciones de vida, ya sea en los Estados Unidos o bien en la misma ciudad de Tijuana, que se caracteriza por una gran oferta de empleos en sus distintos sectores. Esta situación ha creado una especie de velo que oculta las desigualdades sociales que existen en la ciudad, y no permite que se aprecien las inequidades y las franjas de pobreza que crecen alrededor de la misma.

El crecimiento en las zonas fronterizas como lo es Tijuana, ha disparado los precios del suelo y transporte, resultando en una situación de desigualdad y pobreza (Aguilar y Barrón, 2004). Algunos de estas facetas de Tijuana provienen de su acelerado crecimiento demográfico que supera las capacidades de la ciudad para hacer frente a necesidades básicas de la población como vivienda, agua, educación, salud entre otros.

Las pequeñas empresas en la actualidad se hacen más competitivas dentro de su ramo y cada vez adoptan nuevas estrategias a fin de garantizar el éxito dentro de un mercado de acuerdo al giro que esta presenta, dentro del estado de Baja California se cuenta alrededor de 10,000 microempresas, estas pequeñas organizaciones están adoptando herramientas de optimización, basadas en los nuevos enfoques de la gestión estratégica y en las teorías de calidad y de gestión del Servicio, a fin de alcanzar el éxito a corto y mediano plazo con el propósito de establecerse dentro de un mercado laboral. Por lo tanto, generará beneficios expresados en los microempresarios, ya que en su mayoría son mujeres las personas que inician un negocio y que por lo general tienen hijos, los cuales dependen de ellas, este tipo de factores repercutirá en la calidad del producto o servicio que este ofrezca a la sociedad en general, así también esta saldrá beneficiada al obtener nuevos productos/servicios dentro del ámbito de comercio.

La creación de las microempresas contribuye a diferentes causas una de ellas es la disminución del desempleo, la obtención de ingresos que permiten la subsistencia del dueño y su familia, facilita la participación de la mujer en la creación y dirección de su propio negocio y, a los estudiantes universitarios les da la opción de autoemplearse y generar empleo para otros. Además, dado que este tamaño de empresas no requiere de grandes inversiones para su operación, constituye una opción viable para ocupar mano de obra que no ha podido emplearse, que recibe un salario insuficiente o bien que no cuenta con la calificación necesaria para ser reclutada.

CAPITULO III. CAPITAL SOCIAL EN EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS

3.1 Definiciones de capital social por diferentes autores

James Coleman fue quien sostuvo la difundida idea de que el capital social consiste en recursos insertos en la estructura de las relaciones sociales. En esta idea radica el núcleo de su tesis sobre el capital social. Para hacerla comprensible, resulta conveniente reproducir aquí una cita que Putnam construye para sintetizar los planteamientos de Coleman.

El capital social es de gran importancia para las personas que quieren ingresar al mundo del emprendedor, en su concepto Putnam (2000) lo define como: “es el conjunto de atributos que están presentes en una sociedad y que constituyen intangibles que favorecen los emprendimientos: la confianza, la reciprocidad y la acción social con arreglo a normas compartidas. Estos atributos potencian formas de acción social que propenden a los acuerdos y la acción en común por la vía de redes o de conductas asociativas. El capital social no es la participación grupal en sí misma, sino los factores intangibles que lo explican y que generan consecuencias positivas”.

A su vez Coleman (1990) lo conceptualiza como: “el capital social consiste en recursos insertos en la estructura de las relaciones sociales”. Otro concepto interesante es “El capital social puede considerarse como el conjunto de las

relaciones sociales de las que en un determinado momento dispone un sujeto individual (por ejemplo, un empresario o un trabajador) o un sujeto colectivo (privado o público)” (Trigilia, 2003: 129).

A su vez Bourdieu (1980) dice que es: “el conjunto de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento y de interreconocimiento; o, en otros términos, con la pertenencia a un grupo, como conjunto de agentes que no están solamente dotados de propiedades comunes (susceptibles de ser percibidas por el observador, por los otros o por ellos mismos), sino que están también unidos por lazos permanentes y útiles”.

El capital social es el capital de las relaciones, pero no todas las relaciones construyen capital social. Las relaciones de mero intercambio o encuentro entre individuos que no continúan con esa relación no construyen capital social porque no es necesario que la relación sea reconocida por la identidad del otro (Pizzorno, 2003: 23). Por otra parte las relaciones de hostilidad y explotación tampoco construyen capital social ya que simplemente se trata de anular la identidad del otro. Existen varias formas para construir capital social, por ejemplo, el simple hecho de hacerle un favor a una persona sin esperar nada a cambio se crea una amistad con dicha persona y lo que esto conlleva: “si no tenemos que compensar cada intercambio al instante, podremos realizar muchas más cosas. La interacción frecuente entre las personas tiende a generar una norma de reciprocidad

generalizada” (Putnam, 2002: 18) en sí de este tipo de relaciones va surgiendo el capital social.

Para Millán y Gordon (2004: 717) esto significa que el capital social es viable en la medida en que permite a los actores organizarse para determinados fines, de conformidad con interacciones de confianza, ya que valoran algunos aspectos de las estructuras sociales como recursos y, por lo tanto, pueden ser usados por ellos para lograr determinados intereses o cubrir ciertas necesidades.

En ese sentido, el capital social es el contenido de ciertas relaciones y estructuras sociales (Durstun, 2002): "el agregado de recursos reales y potenciales que están vinculados con la posesión de una red permanente de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua aceptación y reconocimiento".

(Portes 1998). Este capital, expresa Durston (2002), se compone por la confianza, la reciprocidad, el intercambio de información y la cooperación, que son el contenido de las relaciones y de las instituciones sociales de aquél.

A su vez, Putnam (Millán y Gordon 2004) plantea como características del capital social, además de la confianza, las normas y las redes horizontales de compromiso cívico que promueven el crecimiento económico, lo que, de acuerdo con Woolcock (Castle, 2002), facilita la acción colectiva y la transferencia de conocimiento.

3.2 Capital social en México

En estas últimas décadas han aparecido nuevos conceptos y de la misma forma nuevos enfoques en las ciencias sociales para abordar el tema del desarrollo. Enfatiza un reconocimiento muy importante de los valores, normas y prácticas socioculturales que cumplen roles claves en las técnicas de desarrollo, fenómenos a los que estudiosos de diferentes tradiciones teóricas y nacionalidades han denominado Capital Social.

El Capital Social forma uno de los factores inseparables a la acción colectiva junto a las aspiraciones individuales y grupales. Como hecho social, se muestra muy adaptado en la historia y en la cultura de muchos pueblos.

Actualmente vemos que se han desarrollado distintos referentes para concebir la capacidad emprendedora, ya que hoy en día no se trata de crear un alto número de empresas sino que sobrevivan en un ámbito competitivo. También, existen diferentes perspectivas que han llamado la atención sobre la influencia que ejercen ciertos activos de carácter social, como las redes de relaciones, las normas de reciprocidad, los valores, la cooperación o la confianza, sobre las actividades económicas (Putnam, 2000). Adquirir relaciones sociales es algo complicado ya que requiere ante todo una inversión de tiempo para fortalecer dichas relaciones.

En una aportación de Coleman (1988) dice que: “mientras que el capital físico se refleja en dotación de maquinaria e instalaciones y el capital humano en el nivel de información y la experiencia, el capital social se refleja en la fortaleza de la red de

relaciones que mantienen los agentes económicos. Una inversión en capital social genera rendimientos económicos por lo cual es muy importante para la persona emprendedora tener una red social importante ya que este genera un fácil acceso a la información, estimulan la cooperación y generan una buena confianza mutua.

El capital social es sumamente importante para los emprendedores ya que en un contexto social determinado los individuos que adquieren dicho capital a través de acciones intencionadas, lo pueden aprovechar para adquirir ciertos rendimientos económicos. Pero la capacidad de hacerlo depende, no obstante, de la naturaleza de las obligaciones sociales, conexiones y redes que tengan a su disposición (Bourdieu, 1986).

Hills (1997) hace énfasis a que las características del entorno más próximo del que forman parte los familiares, amigos y los compañeros de trabajo, influyen en la capacidad de los individuos para identificar oportunidades. En general, las redes sociales, desempeñan un papel fundamental en el descubrimiento de oportunidades, por una parte complementan las capacidades cognitivas del potencial emprendedor, y los emprendedores a su vez las usan en busca de orientación, acceso a otros recursos tangibles e intangibles y solución de problemas, entre otros. Por otra parte también hace énfasis en que cuanto más elevado sea el stock de capital social acumulado en un entorno determinado, más extensas y densas serán las redes de vínculos sociales entre los individuos, y mayor será la posibilidad de que sean descubiertas las oportunidades de creación empresarial.

Por otra parte la extensión del capital social a nivel colectivo entre muchos individuos tiene implicaciones sociales considerables y en un espacio geográfico puede reportar beneficios a toda la población algo que los emprendedores pueden aprovechar muy bien. En entornos con niveles elevados de capital social, donde proliferan las redes sociales las cuales facilitan las relaciones entre los individuos, la probabilidad de interacciones repetidas entre agentes aumenta.

El crecimiento de cualquier economía depende del aumento tanto de los factores de la producción como de la productividad, y sólo hay dos fuentes para obtener esos recursos: los ahorros externos y los internos.

La práctica de México ha demostrado los inconvenientes de una dependencia excesiva del ahorro externo para financiar la inversión nacional y el consumo. Dicho ahorro es necesario, pero no debe exceder los límites razonables, por lo que la interna debe ser la principal fuente de financiamiento de la actividad productiva.

Se suele pensar que el capital se constituye sólo por la maquinaria y el inventario de las empresas, pero también lo integra el conocimiento productivo incorporado a la mano de obra. El capital humano se considera uno de los factores que más influye en el crecimiento económico de un país. Se considera que México tiene una economía abierta de ingresos medios en la cual la abundancia de recursos naturales puede sustituir el bajo nivel de capital humano. Esto ha conducido a la economía a especializarse en sectores intensivos en recursos naturales y a postergar las inversiones en capital humano. Las que se realizan en educación, entrenamiento y

experimentos de organización en las empresas implican renunciar a cierto consumo para hacer viable el mejoramiento de la producción y el consumo futuro.

El conocimiento disponible en una economía depende de sus propias inversiones en investigación científica y del acceso al conocimiento que se genera en otras partes del mundo. El conocimiento incorporado en los trabajadores depende de las inversiones en educación, entrenamiento y otras formas de difusión del conocimiento.

Algunos modelos teóricos relacionados con el crecimiento económico acentúan el papel del capital humano en la forma de logros educativos.

Robert Lucas menciona que las grandes diferencias en el ingreso per cápita se explican principalmente por las diferencias en el capital humano per cápita, incluidos los rasgos y las habilidades culturales en diversas regiones. El nivel medio de capital humano en la forma de habilidades ocupacionales o de educación de una sociedad puede influir en su ingreso per cápita.

Para James Coleman el capital social constituye un recurso cuya particularidad radica en ser algo inherente a la estructura de las relaciones sociales. Este recurso facilita el logro de los objetivos personales que no podrían alcanzarse en su ausencia o conllevarían un costo mucho más caro. El capital social es en “una diversidad de entidades con dos elementos en común: todos consisten en algún aspecto de la estructura social y facilitan ciertas acciones de los actores dentro de la estructura” (Coleman, 1990:302).

Por otro lado, “La función identificada por el concepto de capital social es el valor de esos aspectos de la estructura social que los actores pueden usar como recursos para la realización de sus intereses” (Coleman, 1990).

El capital social está ligado con las redes sociales del individuo por lo que es vital para el emprendedor contar con esta actividad ya que le ayudara a llegar a nuevos mercados dependiendo de qué personas pertenezcan a su red social y como esté use dichas relaciones para obtener un beneficio de ellas.

Las redes son un conjunto de individuos o sujetos interconectados entre sí mediante patrones de comunicación (Arras, 2010), de relaciones de intercambio de información entre un conjunto de actores que tienen intereses comunes en el desarrollo o aplicación del conocimiento para un propósito específico, sea este científico, de desarrollo tecnológico o de mejoramiento de procesos productivos (Casas 2003). Dichas interacciones presuponen la reciprocidad, entendida como la correspondencia, la bilateralidad de los flujos de comunicación entre los actores.

La confianza es uno de los elementos esenciales del capital social, ya que ésta facilita las interacciones entre los miembros de una sociedad. La confianza reduce los costos de transacción en un intercambio, cuando se confía en los demás, no es necesario invertir demasiadas energías o recursos en averiguar los antecedentes de una persona que acabamos de conocer, o en imponer control que aseguren que si se hace trato con esa persona, éste será cumplido.

El crecimiento de cualquier economía depende del aumento tanto de los factores de la producción como de la productividad, y sólo hay dos fuentes para obtener esos recursos: los ahorros externos y los internos.

La práctica de México ha demostrado los inconvenientes de una dependencia excesiva del ahorro externo para financiar la inversión nacional y el consumo. Dicho ahorro es necesario, pero no debe exceder los límites razonables, por lo que la interna debe ser la principal fuente de financiamiento de la actividad productiva.

La confianza hace que las interacciones al interior de una sociedad sean más fluidas, ágiles y sencillas, además de mucho más eficientes, esto permite ir más allá de las conexiones de allegados, encontrar a la mejor persona que sea la adecuada para realización de lo que se está buscando.

Existen dos tipos de confianza, la confianza intrapersonal, que es la confianza que se crea en tu círculo de red de conexiones como amigos, familia, conocidos y personas de la calle, y por otro lado esta lo que es, la confianza institucional, que es la confianza que las personas tienen a ciertas instituciones que rigen la sociedad.

Las redes, en cuanto a la estructura de su organización, tienen una membresía semiformal, y operan con base en intercambios bilaterales o multilaterales; en cuanto a sus reglas de intercambio, son voluntarias y temporales. Los mecanismos individuales de acatamiento son los contratos y la dependencia de recursos; mientras los colectivos son las relaciones personales y la confianza construida fuera de la arena económica (Hollinsworth y Boyer, 2003).

La dinámica de la red se puede describir al realizar el análisis de las relaciones que se gestan en su seno y que considera, de acuerdo con De Gortari y Vera (Arras, 2010), los siguientes atributos:

- a) qué se intercambia
- b) formas de intercambio
- c) frecuencia de la interacción, y por último,
- d) durabilidad e intensidad de la relación.

Actualmente estamos viviendo en una nueva era, en la era tecnológica, donde a cada momento sale nuevos productos al mercado con un nivel adecuado y moderno en alta tecnología que la sociedad se adapta de manera rápida día a día, las nuevas innovaciones que hace el ser humano para el beneficio del mismo y de la sociedad.

La innovación ha sido objeto de múltiples definiciones pero para Joseph Schumpeter (1996), la innovación es un proceso de destrucción creativa, un proceso dinámico en el que las nuevas tecnologías remplazan a las viejas. Existen cinco tipos: el primero, la introducción de nuevos productos; el segundo, la introducción de nuevos métodos de producción; tercero, la apertura de nuevos mercados; cuatro, el desarrollo de nuevas fuentes de materias primas y otros insumos y, cinco, la creación de nuevas estructuras de mercado en la industria.

Los avances tecnológicos se producen continuamente y las empresas sienten a menudo la necesidad de aplicar los últimos cambios para mantenerse al día con la competencia. En los negocios, la innovación tecnológica puede tomar muchas formas, incluyendo la informatización y mecanización de los sistemas y procesos

necesarios. Para los propietarios de pequeñas empresas, la innovación tecnológica puede ofrecer una serie de ventajas importantes, así como posibles desventajas.

La tecnología innovadora puede ayudar incluso a las empresas más pequeñas (microempresas) a competir a un nivel global. Innovaciones tales como el Internet, por ejemplo, permiten que un propietario único ofrezca sus productos o servicios a las perspectivas de todo el mundo a través del uso de un sitio web.

Hoy en día los sitios web pueden proporcionar descripciones detalladas de los productos y/o servicios en fotos de sus productos para ofrecer perspectivas con toda la información que necesiten para que el cliente pueda tomar una decisión de compra informada.

Las Redes Sociales en estos tiempos son de suma importancia, para las noticias a nivel mundial, ayuda a diferentes asociaciones sin lucro, compra y venta de productos o servicios, y es una clave para las PYMES que tienen la esperanza de fortalecer sus relaciones con los clientes de una forma atractiva. Pero hay tantas plataformas sociales que puede resultar tedioso y abrumador mantener la presencia en cada una de ellas, los vehículos de los medios sociales como Facebook y Twitter también le permiten trabajar en red con otros que puedan estar interesados en su negocio, sin necesidad de una interacción cara a cara.

La mayoría de las empresas cuentan con un sitio web, desde las micros a las grandes empresas, que es una forma de marketing para su negocio, una gran forma dar a conocer todos sus productos o servicios que este ofrece, y tiene alcance a nivel nacional como internacional.

CAPITULO IV. METODOLOGÍA Y RESULTADOS EMPIRICOS

4.1 Datos Utilizados

Este trabajo aborda el tema del capital humano y social, como un medio para analizar cómo el capital humano y el capital social influyen en el desempeño de un grupo de microempresas del estado de Baja California. Para estimar las variables necesarias que se utilizaran para este estudio, se tomaron los datos de 1687 microempresas de diferentes municipios del estado, como son Mexicali, Tijuana, Ensenada y Tecate, de diferentes sectores económicos y actividades. El tamaño de la muestra se determinó con base en un muestreo no aleatorio. La selección intencionada de los elementos de la muestra responde a que no existe un marco de la encuesta definido debido a que una proporción del estrato microempresarial, por un lado, pertenece al sector informal y, por otro, presenta una alta tasa de abandono de la actividad empresarial.

El capital social de los microempresarios es un vínculo débil para el desarrollo de las mismas en este estudio, con un -13% el financiamiento familiar o de amigos no es el sufriente ni el adecuado para poder emprender un negocio, ya que sería solo un apoyo para el emprendimiento de las mismas por parte de las personas más a llegadas a los microempresarios, solo el 3% de los microempresarios se financian por medio de instituciones financieras, ya sea por un préstamo que se les otorga, e incluso instituciones del gobierno federal, que apoyan a este sector para su emprendimiento y sobrevivencia, donde emprenden programas que tienen como objetivo contribuir al desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de

apoyos a proyectos que fomentan la creación, consolidación y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) y las iniciativas de los emprendedores, así como aquellos que promuevan la inversión productiva que permitan generar más y mejores empleos. El 7% de los microempresarios en este estudio tienen sus negocios en base de la experiencia con algún conocido o incluso con algún familiar ya que al generar lazos con los mismos en cualquier sector y actividad que tengan, solo con recordar la crisis económica en México en el año 2008 - 2009, desde el tercer trimestre de 2008 se advirtió en México una elevación importante del índice de desempleo abierto. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), que arroja información mensual sobre la situación del empleo en el país, durante el 2007 y la primera mitad del año 2008 hubo una estabilidad la tasa de desocupación, casi siempre menor a 4,00%, con elevaciones mínimas durante los primeros meses de esos dos años. De acuerdo con los datos arrojados por la ENOE, entre julio y noviembre de 2008 más de 316 mil personas se quedaron sin trabajo en el país, la mayoría de las personas que se quedaron sin empleo fueron principalmente mujeres. Al ser despedidos de su trabajo con bastantes años elaborados y dedicados a sus empresas, instituciones etc. Emprenden las microempresas con la experiencia y conocimientos de sus vínculos cercanos para poder sobrevivir y llevar ingresos a sus hogares, incluso un 13% de los microempresarios de este estudio fueron financiados por proveedores, que quizá ya conocían en su círculo social, ya sea por la empresa que trabajaban, o por ser parte de alguna amistad o familiar.

4.2 Modelo Utilizado

Al optar el tema del capital humano y social en el emprendimiento de microempresas en Baja California, y estar al tanto que esta entidad es de gran importancia para el desarrollo económico del país, en primera por que el estado es fronterizo y colinda con Estados Unidos y este a su vez ejerce una influencia global económica, política y militar alrededor del mundo. Esto hace que Baja California tenga más influencia al comercio exterior, es decir, gracias al acuerdo norteamericano de libre Comercio de 1994, que eliminó la mayoría de las restricciones al comercio entre las dos naciones, pone a Baja California en una economía ligada a la de su vecino estadounidense.

Las microempresas en el estado de Baja California deberían ser protegidas e impulsadas, sin embargo hechos recientes demuestran que a pesar de que el gobierno tiene políticas en pro de las microempresas es decir, hay menos apoyo por parte del gobierno y estas cada vez se ven más reducidas.

El gran interés en el tema radica, en parte en la importancia antes mencionada ya que gracias a las microempresas, se generan un sin fin de empleos que contribuyen al desarrollo y comercio dentro del país.

Para saber la evolución que tiene el desarrollo de las microempresas en el estado de Baja California para un año específico se tomó en cuenta una función de producción, que incluye las ventas (V) que obtienen los negocios mensualmente, capital (k , capital actual con el que cuenta el negocio), y número de empleados (trabajadores). A esta función se le incorporó las variables de capital humano, tales como, el nivel de educación, tiempo de operación de las microempresas, como

proxy de la experiencia de los emprendedores y si los emprendedores contaban o no con experiencia laboral. Las variables del capital social, son el financiamiento familiar (esto incluye todo tipo de familia o amigos), financiamiento por instituciones (cualquier tipo de institución financiera) esto es para saber qué tipo de crédito, financiamiento o apoyo tuvo el nuevo microempresario para emprender su negocio; y experiencia por conocidos (es la experiencia que obtuvieron ya sea por familia y/o amigos, es decir, si familiares o amigos enseñaron elementos del negocio al emprendedor); y la condición de ser migrante o no (tiempo de residencia del emprendedor en el estado o municipio). Así mismo se incluyó la variable sexo como variable de control.

Para la verificación de la hipótesis, la estimación se hará con datos de corte transversal y la ecuación a utilizar para cumplir con el objetivo de este estudio es la siguiente, misma que fue puesta en logaritmo natural para su estimación:

Ecuación 2

$$\begin{aligned} \text{Log}V_i = & \beta_0 + \beta_1 \text{Log}K_i + \beta_2 \text{Log}T_i + \beta_3 \text{LogTiemp}_i + \beta_4 \text{LogEdu}_i \\ & + \beta_5 \text{logExp}_i + \beta_6 F_i + \beta_7 M_i + \beta_j VC_i + \mu \end{aligned}$$

Donde:

V son las ventas mensuales

K capital actual

T número de trabajador

Tiemp es tiempo de residencia

Exp son los años de experiencia laboral

Edu es el número de años de educación formal completa

F es financiamiento

M migración

VC son las variables de control (sexo)

El resultado que se espera obtener en este estudio es saber, qué evolución han tenido las microempresas en el estado de Baja California, tomando en cuenta las variables de la base de datos ya elaborada de la encuesta que se realizó, por ende, se tomó la función de producción y se modificó para fines y logros de este estudio.

Lo cual se medirá el desempeño de las microempresas por sus ventas mensuales, así mismo incluyendo el impacto que se obtendrá por las variables del capital humano y capital social en una regresión lineal de mínimos cuadrados ordinarios (MCO).

Resultados y discusión

Resultados Econométricos

La (1) regresión lineal de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) ventas (V), interceptadas por el capital (K) y número de trabajadores (T), que son las variables principales para este trabajo, para la estimación de la función de producción se parte de la siguiente formulación:

Ecuación 1

$$\text{Log}V_i = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}K_i + \beta_2 \text{Log}T_i$$

Se puede observar en la tabla 1 en la primera regresión, que el capital es 25% significativo a las ventas mensuales de las microempresas, con un aumento en el número de empleado aumenta las ventas del negocio en un 33%. Capital y número de trabajadores una probabilidad de 0, es decir menor de 0.05, esto indica que todas estas variables se consideran significativas para el modelo y en este caso se rechaza la hipótesis nula. Tenemos una R-squared de 22.8% que nos indica que las ventas mensuales está siendo explicadas por el capital y trabajadores en esa cantidad.

Para la siguiente estimación de la función de producción se corre con todas las variables principales incluyendo tiempo de residencia (Años), educación (Edu), experiencia (Exp) donde esta misma se desglosaron varias variables en dummies, como son experiencia laboral, experiencia por parte de conocidos ya sea familia y/o amigos, y experiencia propia, más la variable de control (sexo).

Ecuación 2

$$\begin{aligned} \text{Log}V_i = & \beta_0 + \beta_1 \text{Log}K_i + \beta_2 \text{Log}T_i + \beta_3 \text{Log}Tiemp_i + \beta_4 \text{Log}Edu_i \\ & + \beta_5 \text{log}Exp_i + \beta_6 F_i + \beta_7 M_i + \beta_j VC_i + \mu \end{aligned}$$

Podemos observar en la tabla 1, en la segunda regresión que las variables no significativas en esta regresión son: auto financiamiento con -3.3%, financiamiento

familias con un - 10%, el financiamiento por medio de las instituciones financieras con un -2.7% y el sexo con -2%. Tenemos una R-squared de 25% que nos indica que las ventas están siendo explicadas por todas las restantes variables a ese porcentaje.

Después de ver la (2) regresión con todas las variables, se hizo una (3) regresión excluyendo las variables que salieron no significativas.

Ecuación 3.

$$\begin{aligned} \text{Log}V_i = & \beta_0 + \beta_1 \text{Log}K_i + \beta_2 \text{Log}T_i + \beta_3 \text{Log}T_i \text{Temp}_i + \beta_4 \text{Log}Edu_i \\ & + \beta_5 \text{log}Exp_i + \beta_6 F_i + \beta_j VC_i + \mu \end{aligned}$$

Donde los resultados en los coeficientes mejoraron notoriamente como se puede observar en la tabla número 1 en la regresión 3. Donde se obtiene una R-squared de 23.8% que indica que las ventas mensuales de las microempresas están siendo explicadas significativamente por las demás variables a ese porcentaje.

Tabla 1. Primeras regresiones.

| VARIABLES | (1) Regresion | | | | (2) Regresion | | | | (3) Regresion | | | |
|--------------------|---------------|------------|-------------|-------|---------------|------------|-------------|-------|---------------|------------|-------------|-------|
| | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
| C | 6.194 | 0.113 | 54.497 | 0.00 | 6.343 | 0.203 | 31.257 | 0.000 | 6.056 | 0.131 | 46.348 | 0.000 |
| LOGCAPITAL | 0.258 | 0.013 | 19.149 | 0.00 | 0.240 | 0.014 | 17.413 | 0.000 | 0.247 | 0.014 | 17.970 | 0.000 |
| LOGTRABAJADOR | 0.332 | 0.053 | 6.171 | 0.00 | 0.258 | 0.055 | 4.683 | 0.000 | 0.286 | 0.055 | 5.194 | 0.000 |
| LOGTIEMP | | | | | 0.032 | 0.026 | 1.218 | 0.223 | 0.058 | 0.025 | 2.282 | 0.023 |
| LOGEDUCACION | | | | | 0.093 | 0.035 | 2.628 | 0.009 | 0.108 | 0.036 | 3.044 | 0.002 |
| EXPCONOCIDO | | | | | 0.112 | 0.067 | 1.663 | 0.097 | 0.127 | 0.067 | 1.887 | 0.059 |
| EXPLABORAL | | | | | 0.113 | 0.077 | 1.460 | 0.144 | 0.157 | 0.077 | 2.031 | 0.042 |
| EXPPROPIA | | | | | 0.045 | 0.060 | 0.745 | 0.456 | 0.057 | 0.061 | 0.944 | 0.345 |
| AUTOFIN | | | | | -0.031 | 0.085 | -0.370 | 0.711 | | | | |
| FINFAMILIAR | | | | | -0.100 | 0.049 | -2.063 | 0.039 | | | | |
| INSTITUCIONES | | | | | -0.027 | 0.121 | -0.223 | 0.824 | | | | |
| PROVEEDORES | | | | | 0.145 | 0.117 | 1.239 | 0.216 | 0.113 | 0.114 | 0.994 | 0.320 |
| SEXO | | | | | -0.201 | 0.042 | -4.732 | 0.000 | | | | |
| MIGRANTE | | | | | 0.089 | 0.126 | 0.710 | 0.478 | | | | |
| Adjusted R-squared | | 0.227139 | | | | 0.245169 | | | | 0.234675 | | |
| R-squared | | 0.228056 | | | | 0.250989 | | | | 0.238307 | | |
| F-statistic | | 248.7525 | | | | 43.12409 | | | | 65.62331 | | |
| Obs. | | 1687 | | | | 1687 | | | | 1687 | | |

Después se corrió la siguiente ecuación con esta formulación de solamente capital social:

Ecuación 4

$$\text{Log}V_i = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}K_i + \beta_2 \text{Log}T_i + \beta_3 \text{log}Exp_i + \beta_4 F_i + \mu$$

Los resultados obtenidos en la regresión del capital social como se observa en la tabla 2, con una disminución en el financiamiento familiar disminuyen las ventas al -13%, y la variable más significativa en esta regresión es el número de trabajadores en las microempresas si este aumenta, aumentan las ventas a un 31%. En conjunto las variables tienen un R-squared de 23.3% que indica que las ventas mensuales

de las microempresas están siendo explicadas por las demás variables a ese porcentaje.

Y la última regresión para este estudio se hizo para el capital humano con la siguiente formulación:

Ecuación 5

$$\begin{aligned} \text{Log}V_i = & \beta_0 + \beta_1 \text{Log}K_i + \beta_2 \text{Log}T_i + \beta_3 \text{Log}T_i \text{Temp}_i + \beta_4 \text{Log}Edu_i \\ & + \beta_5 \text{log}Exp_i + \mu \end{aligned}$$

Donde aparte de incluir las tres primeras variables como son las ventas, capital, trabajadores, incluimos la educación, el tiempo de residencia (años), y las otras variables faltantes del capital humano en dummies como son experiencia propia, y experiencia laboral.

En la tabla 2, en la regresión del capital humano podemos ver y analizar, que la variable no significativa es la experiencia propia, esto quiere decir que al disminuir la experiencia propia disminuyen las ventas a un -2%, donde la variable de número de trabajadores es la más significativa para esta regresión con un 29%. El R-squared indica que las ventas mensuales de las microempresas están siendo explicadas por las demás variables del capital humano a un 23.6%.

Tabla 2. Ecuaciones del capital social y capital humano.

| VARIABLES | Capital Social | | | | Capital Humano | | | |
|--------------------|----------------|------------|-------------|-------|----------------|------------|-------------|-------|
| | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
| C | 6.292 | 0.120 | 52.467 | 0.000 | 6.147 | 0.121 | 50.864 | 0.000 |
| LOGCAPITAL | 0.257 | 0.013 | 19.071 | 0.000 | 0.246 | 0.014 | 17.930 | 0.000 |
| LOGTRABAJADOR | 0.317 | 0.054 | 5.877 | 0.000 | 0.293 | 0.055 | 5.336 | 0.000 |
| LOGTIEMP | | | | | 0.064 | 0.025 | 2.526 | 0.012 |
| LOGEDUCACION | | | | | 0.099 | 0.035 | 2.796 | 0.005 |
| EXPCONOCIDO | 0.076 | 0.044 | 1.719 | 0.086 | | | | |
| EXPLABORAL | | | | | 0.071 | 0.062 | 1.131 | 0.258 |
| EXPPROPIA | | | | | -0.027 | 0.041 | -0.671 | 0.502 |
| AUTOFIN | | | | | | | | |
| FINFAMILIAR | -0.139 | 0.047 | -2.978 | 0.003 | | | | |
| INSTITUCIONES | 0.038 | 0.121 | 0.310 | 0.757 | | | | |
| PROVEEDORES | 0.131 | 0.118 | 1.112 | 0.266 | | | | |
| SEXO | | | | | | | | |
| MIGRANTE | | | | | | | | |
| Adjusted R-squared | 0.231166 | | | | 0.233446 | | | |
| R-squared | 0.233902 | | | | 0.236174 | | | |
| F-statistic | 85.48838 | | | | 86.57548 | | | |
| Obs. | 1687 | | | | 1687 | | | |

La inversión en capital humano es producto del entrenamiento formal en la escuela o en las empresas representaba retornos económicos, sino también los procesos informales de aprendizaje por experiencia dentro del mismo trabajo (Mungaray, 1997).

El capital humano es una variable importante para el desempeño de las microempresas formado en fuentes formales de educación y en procesos informal es a través de la experiencia del dueño en la administración de la empresa, con un -2% la experiencia propia en este trabajo no es significativa, ya que experiencia propia como educación para el desempeño de las microempresas no es viable, ya que no garantiza el nivel de conocimientos necesarios y suficientes para poder llevar el control del negocio.

Gonzalez-Alvarez y Solis-Rodriguez hace una cita de (Bandura, 1989,1997) “No solo el conocimiento real (nivel y tipo de estudios, por ejemplo) de un individuo es determinante para el descubrimiento de oportunidades emprendedoras, sino que la percepción que este tenga de los conocimientos y habilidades para realizar una determinada tarea, así como la creencia de que ellos son capaces de utilizar esas habilidades para conseguir el resultado propuesto”.

En este estudio un aumento de la educación agranda el desempeño de las microempresas a un 9%, la mayoría de microempresarios en este estudio no tienen un buen nivel de educación, por ende sus conocimientos son bajos, donde no pueden llevar una buena administración, control en su negocio, y esto los lleva a que fracasen y sus microempresas no sean rentables. Con un 7% los nuevos emprendedores tienen conocimiento y experiencia en trabajos anteriores.

CAPITULO V. CONCLUSIONES

La microempresa se ha convertido en parte fundamental y específica en México para equilibrar los procesos de equidad, mejorar los niveles de bienestar y satisfacción de sus integrantes, que día a día se esfuerzan y luchan para crear las más altas condiciones necesarias, donde demuestran las ganas y objetividad de permanecer en el mercado por muchos años. La mayoría de las microempresas que participan en el mercado generando ingresos, empleos nuevos, que poco a poco van constituyendo la base y una fuerte plataforma del crecimiento de un gran número de establecimientos en la estructura empresarial.

El análisis de las microempresas estudiadas ha mostrado a un sector empresarial que busca alcanzar el nivel de producción que asegure los ingresos que le permita mantenerse en el mercado (Mungaray et al., 2005). Donde los factores de desventajas de la mayoría de las microempresas son la escasa financiación, apoyo por parte del gobierno e incluso la falta de tecnología. Son pequeñas empresas con alta participación en industrias con tasas bajas de capital-trabajo y no conjeturan competencia con las de mayor tamaño.

El impacto que tiene el capital humano y social dentro de emprendimiento de las microempresas en el estado de Baja California es significativo para el emprendimiento de las mismas, si el microempresario tiene un alto capital humano es más viable que su negocio sobreviva, con una buena administración, organización y control de su negocio. “La experiencia y la educación favorecen en el desarrollo de las microempresas de en el estado”.

“El financiamiento y crédito a través de las redes y conexiones sociales del microempresario propician un mejor desempeño de su negocio”. El capital social en el emprendimiento y desempeño de las microempresas es fundamental y de suma importancia, ya que tener un lazo fuerte con diferentes tipos de personas, siendo emprendedores o no, sirven, ya sea para proveer insumos a tu negocio o incluso simplemente para el consumo de tus ventas de bienes y/o servicios, por eso las conexiones sociales en la actualidad propician una herramienta fuerte y confiable para el empresario a beneficio de las microempresas.

BIBLIOGRAFIA

Amador Mejía, Ana María, Diagnóstico de la educación básica en Baja California, *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos* (México), vol. XXIX, núm. 2, 2° trimestre, 1999, pp. 85-103, Centro de Estudios Educativos, A.C. Distrito Federal, México.

Arras, Ana María (2010a), *Comunicación organizacional*, 3ª ed., Chihuahua, Universidad Autónoma de Chihuahua.

Arras, Ana María (2010b), "La microempresa una colectividad de capacidades en la red del conocimiento", en Rebeca de Gortari y María Josefa Santos (eds.), *Aprendizaje e innovación en microempresas rurales*, México, IIS-UNAM, pp. 77-118.

Arrow, K., "The Economic Implication of Learning by Doing", *Review of Economics Studies*, núm. 29, junio de 1962, pp. 155-173.

Bandura, A., Human agency in social-cognitive theory. *American Psychologist*, 44, 1989, pp. 1175-1184.

———, *Self-efficacy: the exercise of control*. New York: Freeman, 1997.

Becker, G.S., "Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis", *The Journal of Political Economy*, vol. 70 (5), 1962, pp. 9-49.

———, *Human Capital*, 2ª ed., Nueva York, NBER, Columbia University Press, 1964.

———, *Human Capital*. Chicago: University of Chicago Press, 1964.

———, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with special reference to Education*, 2ª edición, Nueva York, National Bureau of Economic Research, 1975.

Bellu, R, Davidsson, P. & Goldfarb, C., Toward a theory of entrepreneurial behavior: Empirical Evidence from Israel, Italy and Sweden. *Entrepreneurship & regional Development*, 2, 1990, pp. 195-209.

Chen, C., Greene, P. & Crick, A., Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 1998, pp. 295-316.

Blaug, M., *An Introduction to the Economics of Education*, Londres, Allen Lane, The Penguin Press, 1970.

Davidson DeNoble, A., Jung, D. & Ehrlich, S., entrepreneurial Self-efficacy: The development of a measure and its relationship to entrepreneurship. En Reynolds, P. ett. al. (Eds.). *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Banson College. 1999.

Evans, D. & Leighton, L., Some empirical aspects of entrepreneurship. *American Economic Review*, 79, 1989, pp.519-535

Mungaray, A., *Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México*, NAFIN, 1997.

Instituto nacional de estadística y geografía. Censos económicos 2010 (INEGI)

Schultz, T.P. "Investment in Human Capital", *The American Economic Review*, vol. 51 (1),

1961.

Schultz, T, "Investment in Human Capital", *The American Economic Review*, vol. 51 (1),

1961, pp. 1-17.

Scott, M. & Twomey, D., The long-term supply of entrepreneurs: Students' career aspirations in relation to entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 26, 1988, pp. 5-13.

SCHUMPETER, Joseph, 1996, Capitalismo, socialismo y democracia, Ediciones Folio, Barcelona.

Meyer, C. Schwager, A. (2007) Comprendiendo la experiencia del cliente. Harvard Business Review Vol. 85 (2): 89-99. ISSN 0717-9952.

Micro, pequeña, mediana y gran empresa, estratificación de los establecimientos. Instituto nacional de estadística y geografía. Censos económicos 2009.

Mincer, J. (1962), "On-the-Job Training", Journal of Political Economy, vol. 70, pp. 50-79.

Mincer, J. (1974). Schooling, Experience and Earnings, National Bureau of Economic Research, New York.

Mungaray, A., N. Ramírez y M. Taxis (2005), "Estructura de mercado y maximización de beneficios en las microempresas", *Comercio Exterior*, 55, 4:316–321.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD, 2004)

Políticas públicas para el desarrollo microempresarial en Baja California. Alejandro Mungaray, Natanael Ramírez y Martin Ramírez. 2014.

www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe

http://www.sep.gob.mx/es/sep1/2012_eva#.VygB0vnhDIU Secretaria de educación pública 2011-2012.

Citados en los libros:

Aguilar, José; Barrón, Karla (2004), *"Ineficiencias de las empresas informales. El Caso de Baja California"*

Carnoy, Martin (1967), "Earnings and Schooling in Mexico", Economic Development and Cultural Change, julio, pp. 408-418

Castle, Emery (2002), "Social Capital: An Interdisciplinary Concept", *Rural Sociology*, vol. 67, núm. 3, pp. 331-349.

Durston, John (2002), *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural*, Santiago de Chile, CEPAL/Naciones Unidas.

Gary S. Becker, Kevin M. Murphy, and Robert Tamura. "Human Capital, Fertility, and Economic Growth", A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education (3rd Edition), p. 323 – 350.

Gonzalez-Alvarez, N & Solis-Rodriguez, V."Descubrimiento de oportunidades empresariales: capital humano, capital social y género". *Innovar. Revista de ciencias administrativas y sociales*, 21, 41 (2011), 187-196.

Johnson, George y Frank Stafford (1974), "Lifetime Earnings in a Professional Labor Market: Academic Economists", *Journal of Political Economy*, vol. 82, pp. 550-553.

Millán, René, Sara Gordon (2004), "Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 66, núm. 4, pp. 711-747.

Mincer J. (1958), Investment in Human Capital and Personal Income Distribution, *Journal of Political Economy*, 66, 281-302.

Mungaray Lagarda, A. & Ramírez Urquidy, M., Capital humano y productividad en microempresas, *Investigación Económica*, vol. LXVI, núm. 260, abril-junio, 2007, pp. 81-115

Portes, Alejandro (1998), "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, núm. 24, pp. 1-12.

Robert Lucas, "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, núm. 1, junio de 1998, pp. 3-42; G. Becker, Murphy y Tamura.

Rojas, M., Angulo, H. & Velazquez, I., "Rentabilidad de la Inversión en Capital Humano en México", *Economía Mexicana. Nueva Época*, vol. IX, núm. 2, segundo semestre del 2000

Schultz T.W. (1960), Capital formation by Education, Journal of Political Economy, 6, 112-132.

Smith A. (1776/1948) Investigación sobre las causas de la riqueza de las naciones.