

RETORNOS DEL SERVICIO SOCIAL UNIVERSITARIO EN MICROEMPRESAS MARGINADAS DE MÉXICO

DAVID LEDESMA*
ALEJANDRO
MUNGARAY**
Y JUAN MANUEL
OCEGUEDA***

* Director de la
Facultad de Economía
y Relaciones
Internacionales de la
UABC.
Correo e: davis@uabc.mx

** Docente de la
Facultad de Economía
y Relaciones
Internacionales de la
UABC.
Correo e: amungaray@
conacyt.mx

*** Docente de
la Facultad de
Economía y Relaciones
Internacionales de la
UABC.
Correo e: jmocegueda@
uabc.mx
Ingreso: 16/07/2007
Aprobación: 10/12/2007

Resumen

Este trabajo mide el impacto de la educación superior sobre el nivel de ingresos de microempresarios marginados del subsector alimentos y bebidas de Baja California, a través del servicio social universitario. Esta línea de investigación entre educación y economía se asoma a las dimensiones de la pobreza que ya forman parte de los programas y acciones gubernamentales. Los resultados obtenidos se suman a la evidencia empírica de los impactos positivos de la educación sobre los ingresos y el bienestar social de la población, considerando que la asistencia técnica de los universitarios a los microempresarios a través del servicio social, es una inversión en el capital humano capaz de generar un rendimiento económico positivo adicional a la escolaridad y experiencia de los individuos.

Palabras clave: servicio social universitario, microempresas marginadas, retornos económicos, bienestar social.

Abstract

This work measures the higher education impact on income level of the owners of the Baja California food and beverages marginalized microenterprises, through university social service. This line of research between education and economy shows the poverty dimension of the government programs. Outcomes from this research are added to empirical evidence about positive impacts of education on income and wellbeing because technical support to micro entrepreneurs through university social service, is an investment in human capital that generates positive economic return additional to individual schooling and experience.

Key words: university social service, marginalized microenterprises, economic returns, social wellbeing.

Introducción

Las naciones enfrentan un entorno globalizado con cambios permanentes y acelerados en los órdenes económico, político y social. Son reflejo de una franca evolución hacia una sociedad con mayor dependencia y valoración del conocimiento científico, de los avances tecnológicos, de las comunicaciones y de la información. Sin embargo, las oportunidades relacionadas con esta sociedad del conocimiento (Ruiz, 1997) aún no son claras para regiones y localidades de bajo desarrollo, sectores económicos tradicionales y grupos sociales débiles en aquellos países en vías de desarrollo que se han visto insertados en la vertiente globalizadora, toda vez que la apertura de sus economías y las reformas económicas instrumentadas, han generado un costo social elevado que suele asociarse a un aumento de la marginación y de la pobreza extrema.

Esto ha originado un crecimiento de sectores sociales carentes de empleo estable y de ingresos suficientes para cubrir las necesidades básicas de las familias, dedicándose a la realización de actividades productivas, comerciales y de servicios a nivel de autoempleo, obteniendo ingresos de subsistencia y sin la posibilidad de acumular capital. Sin acceso a los servicios privados de asesoría y financiamiento, estos sectores dedicados a micro actividades productivas se enfrentan al mercado trabajando con capital familiar escaso y activos compartidos entre el trabajo y el mismo hogar, sin apoyos institucionales, un bajo nivel educativo, una escala mínima de producción y sujetos a riesgos diversos en enfermedades, desastres naturales y violencia personal. Estos microempresarios marginados o pobres operan en un marco de economía informal que los aísla del acceso al crédito por falta de registro ante autoridades hacendarias, falta de garantías y limitada empresarialidad (Woodruff, 2001).

En los últimos años se ha cuestionado el papel de las instituciones de educación superior (IES), por su marcado alejamiento de los

problemas y necesidades de los grupos sociales y sectores productivos más desprotegidos de la sociedad y su inclinación por la formación de cuadros técnicos y profesionales orientados hacia los sectores económicos modernos y más competitivos del país, inmersos en las actividades productivas, comerciales y financieras con énfasis en el mercado mundial. Además de la necesidad de generar conocimientos y recursos de alta calificación, se ha señalado que las IES deben atender también a sectores excluidos del desarrollo económico y de los beneficios de la educación superior (Mungaray, 2002). Esta ausencia apoya el argumento de que la educación superior tiene una menor rentabilidad social respecto a la educación básica, debido a las limitadas externalidades que genera (Psacharopoulos, 1996).

Este trabajo mide el impacto de la educación superior sobre el nivel de ingresos de microempresarios marginados del subsector alimentos y bebidas de Baja California, a través del servicio social universitario. Esta línea de investigación entre educación y economía se asoma a las dimensiones de la pobreza que ya forman parte de los programas y acciones gubernamentales, si bien el problema requiere atención permanente de largo plazo. Los resultados obtenidos se suman a la evidencia empírica de los impactos positivos de la educación sobre los ingresos y el bienestar social de la población (Schultz, 1961, 1968 y 1985; Becker, 1964), considerando que la asistencia técnica de los universitarios a los microempresarios a través del servicio social, es una inversión en el capital humano capaz de generar un rendimiento económico positivo adicional a la escolaridad y experiencia de los individuos.

Antecedentes

La literatura económica centrada en la teoría del capital humano, presenta evidencias sobre la relación entre educación e ingresos personales. Diversos trabajos han corroborado que personas

con niveles de escolaridad más altos, obtienen niveles de ingresos mayores que aquellas con menores niveles de escolaridad (Becker, 1964; Carnoy, 1964; Galabawa, 1988; Psacharopoulos, 1994, 1996). Aunque existe una relación directa y creciente entre el nivel de los ingresos y el nivel de la escolaridad (Alba-Ramírez y San Segundo, 1995; Stanovnik, 1997), la actividad central de las universidades no es suficiente ni en recursos ni en tiempo para formar profesionalmente a la población en edad de cursar la educación superior en México, incluyendo a la de menores recursos. Si bien es cierto que la tasa de cobertura de la educación superior en México se incrementó entre 1990, 2000 y 2005, pasando de 14 a 17.3 y a 24% de la población en edad de cursar estudios superiores, lo relevante de esta cobertura es que no puede incluir a los jóvenes más pobres del país, para quienes el acceso a la universidad sigue siendo sumamente difícil (Mungaray y Ocegueda, 2000).

Para el caso de México, estudios recientes muestran una asociación entre el capital humano y el crecimiento del producto interno bruto. Mediante el desarrollo de un modelo de crecimiento endógeno, Ruiz Durán (1997) relacionó el capital humano por medio de las variables gasto educativo y matrícula escolar con el crecimiento del PIB, en un periodo comprendido entre 1976 y 1996. Como resultado encontró que el gasto en educación tuvo un impacto de 0.137 sobre el crecimiento económico durante el periodo 1970-1996. Asimismo, muestra la importancia de la matrícula escolar como factor explicativo del crecimiento económico para el mismo periodo de estudio, aunque diferenciado según el nivel educativo. Mientras la matrícula de los niveles de educación primaria y secundaria tuvieron un impacto en el crecimiento de 0.194 y 0.192 respectivamente, la de educación superior tuvo un efecto de 0.23 sobre la tasa de crecimiento. De la misma manera, Lächler (1998) encontró que cada año de escolaridad explicaba un incremento de 2.28% en el PIB per cápita entre 1960 y 1990.

Además de formar profesionales en las distintas áreas, la educación superior generalmente produce beneficios a la sociedad en por lo menos tres actividades adicionales: la investigación básica, la proporción de servicios a los sectores público y privado y actividades relacionadas con la identidad nacional (Birdsall, 1996: 411). Por medio de la investigación básica la educación superior genera nuevos conocimientos así como la adquisición y adaptación del conocimiento existente a las condiciones locales. A los sectores público y privado les proporciona los servicios de consultoría e investigación aplicada y despliega programas universitarios de apoyo a las comunidades locales. Adicionalmente, conserva y difunde tradiciones y valores de las sociedades como símbolos de la cultura e identidad nacional. En este marco el servicio social es una institución capaz de contribuir con el desarrollo de las comunidades pobres y de los grupos de empresas marginadas o de base social, en virtud de haber sido concebido en 1945 como un medio para fomentar la solidaridad de los jóvenes beneficiados con la educación superior, retribuyendo a la sociedad con la formación profesional adquirida; vincular a los estudiantes con mercados laborales tradicionales, y para que las instituciones de educación superior retroalimenten la pertinencia social de sus planes y programas de estudio.

Metodología

La tradicional determinación del ingreso se basa en funciones de la forma:

$$\ln y_i = f(s_i, x_i, z_i) + u_i \quad i=1, \dots, n \quad (1)$$

donde $\ln y_i$ es el logaritmo natural de los ingresos de un individuo, s_i es la medida de la escolaridad o de los logros educacionales, x_i indica la acumulación de capital humano a través de la experiencia, z_i son otros factores que afectan los ingresos tales como la raza, el género o la región geográfica de un individuo

y, u_i es el término de error aleatorio que refleja una serie de características no observadas, el cual está normalmente distribuido con media cero y varianza constante.

Suponer que los costos de escolaridad son aquellos ingresos renunciando por tal esfuerzo, lleva a que la tasa de retorno de la educación, r , sea calculada como la razón entre los beneficios y los costos incrementados:

$$r = (Y_1 - Y_0) / Y_0 \quad (2)$$

donde Y_1 es el ingreso después de estudiar y Y_0 es el ingreso sin educación.

Reescribiendo la ecuación desde el comportamiento del ingreso y después de s años de escolaridad, se transforma como:

$$Y_s = Y_0(1+r_1)(1+r_2)\dots(1+r_s) \quad (3)$$

Si se asume que la tasa de retorno de la educación es pequeña y similar para todos los niveles de escolaridad y se agrega el término de error u , la función de ingresos puede ser replanteada en forma logarítmica, como:

$$\ln Y_s = \ln Y_0 + r_s + u \quad (4)$$

Si es ajustada por el método de mínimos cuadrados con datos sobre la escolaridad y se aplica el logaritmo a los ingresos, el coeficiente obtenido proporciona una estimación de la tasa de retorno de la escolaridad (r), y el intercepto indica el logaritmo de los ingresos en ausencia de escolaridad. La tasa estimada de retorno considera el pago de colegiaturas, otros costos directos de la escolaridad y los ingresos de los alumnos mientras van a la escuela, bajo la forma de ingresos renunciados. El retorno estimado es privado debido a que ignora cualquier subsidio público a la educación y omite cualquier externalidad. Esta función básica de ingresos ha sido generalizada al introducir los efectos de la capacitación general

en el trabajo (Mincer, 1974 y Chiswick, 1997), convirtiendo la ecuación (4) a la forma:

$$\ln Y_i = \ln Y_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 k_i X_i + u_i \quad (5)$$

donde β_1 es la tasa de retorno de la escolaridad, β_2 es la tasa de retorno del entrenamiento en el trabajo, k_i es la proporción del tiempo de un trabajador dedicada a inversión en entrenamiento y X_i son los años de experiencia de un trabajador en el mercado de trabajo. Como no es fácil disponer de los datos de k , la teoría de capital humano sugiere que los ingresos no serán constantes después de que una persona termine sus estudios, sino que seguirán una forma parabólica, declinando a partir de la edad madura del individuo. Esto condujo a Mincer a modificar la ecuación (5), dejando la escolaridad en forma lineal y la experiencia en forma cuadrática de la siguiente forma:

$$\ln Y_i = \ln Y_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 X_i + \beta_3 X_i^2 + u_i \quad (6)$$

Para el caso de los microempresarios marginados, si bien no son maximizadoras de beneficios sino de ingresos, están sujetos a la restricción de beneficios positivos, por lo que su nivel de producción se fija cuando $\partial\pi/\partial q = 0$, con $\pi > 0$. Esto sugiere que las microempresas marginadas se diferencian claramente de las empresas del sector moderno de la economía (Souza y Tokman, 1976), debido a que no tienen como centro de interés el aumento de sus ganancias, ni la expansión de sus actividades productivas, ni el aumento de tamaño de sus unidades de producción, ni el cambio de la modesta división del trabajo existente en ellas (Peatti, 1982), debido a su baja capacidad de innovación, al difícil o nulo acceso a recursos humanos capacitados y a sus limitaciones para desarrollarse en una economía de mercado. Por ello es que la asistencia técnica que se proporcione desde la educación superior a través de un servicio social universitario, puede convertirse en una fuente de externalidades

positivas con posibilidad de incrementar su valor económico (Azzone & Cainarca, 1993).

Para considerar el impacto del servicio social en el nivel de ingresos de los microempresarios pobres, es necesario ampliar la función mince-riana del ingreso, considerando el valor económico de la asistencia técnica brindada por los estudiantes universitarios (U), quedando de la siguiente forma:

$$\ln Y_i = \ln Y_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 X_i^2 + \beta_3 U_i \quad (7)$$

donde $\ln Y$ es el logaritmo de los ingresos totales menos el ingreso de la primera y última semana de operación de la microempresa, β_1 es la tasa de retorno de la escolaridad por cada año de educación, β_2 es la tasa de retorno de la experiencia y β_3 es la tasa de retorno de la asistencia del servicio social universitario.

El grupo en estudio lo integraron 53 microempresarios marginados productores de alimentos que operan en el sector informal de la economía en Baja California, sin ningún apoyo institucional. La selección se realizó con base en siete criterios básicos: i) ubicación en zonas periféricas de los municipios de Mexicali, Tecate, Ensenada y Tijuana; ii) nivel de escolaridad máximo hasta bachillerato; iii) servicios básicos de electricidad y agua potable; iv) carecer de un medio de transporte propio; v) no poseer estados contables básicos; vi) capital y activos básicos compartidos con las necesidades básicas del hogar; vii) propiedad familiar con administrador multifuncional y hasta cinco empleados, incluyendo al jefe de familia. Las microempresas seleccionadas fueron atendidas por 50 jóvenes universitarios prestadores de servicio social capacitados en las áreas de entorno macroeconómico, mercados, producción, costos y evaluación económica, que elaboraron un diagnóstico,

brindaron asistencia técnica entre 8 y 17 semanas en sus lugares de trabajo, y recolectaron información a través de una bitácora, como parte de un modelo de formación educativa y asistencia microempresarial a través del servicio social, desarrollado en la Universidad Autónoma de Baja California (Mungaray y Sánchez, 2003).

El diagnóstico permitió conocer el perfil y expectativas del microempresario, así como los aspectos financieros, de mercado, recursos humanos, producción, tecnología y costos. Por su parte, la bitácora permitió realizar un registro sistemático de las operaciones diarias de la microempresa sobre producción, costos de materias primas, precios, salarios, costos y ventas totales, y utilidades.

La escolaridad (S) se obtuvo con los años de estudio, asignando cero a aquellos microempresarios sin estudios formales, 6 a aquellos con educación primaria, 9 a quienes tuvieron estudios de nivel secundaria y para los de nivel bachillerato el 12. La experiencia laboral (X) fue cuantificada como la edad menos la escolaridad menos 6 años. La asistencia del servicio social universitario (U) se estimó como la diferencia entre la utilidad obtenida en la última semana menos la utilidad de la primera semana de operación de cada microempresa durante el periodo de asistencia.

Es de esperarse que el nivel de ingreso de los microempresarios estén correlacionadas con los años de escolaridad y con la experiencia en el trabajo previamente obtenida. Sin embargo, Si la asistencia técnica proporcionada por los estudiantes universitarios a través del servicio Social compensa las limitaciones de los microempresarios frente a prácticas empresariales, su impacto deberá ser positivo. En tal caso, el servicio social universitario sería una externalidad positiva de la educación superior a la economía a través de las microempresas pobres.

Cuadro 1
Principales variables economicas de microempresas de alimentos en Baja California

MICROEMPRESA	Y	S	X	X ²	U
1	3,492	-	50	2,500	75
2	45,246	6	31	961	669
3	2,394	-	42	1,764	110
4	41,527	9	13	169	541
5	2,640	-	31	961	0
6	7,219	1	25	625	1,475
7	4,599	-	30	900	- 28
8	34,034	1	25	625	122
9	2,425	12	9	81	88
10	9,265	-	39	1,521	37
11	12,838	6	47	2,209	- 18
12	5,900	-	60	3,600	25
13	8,440	6	42	1,764	- 15
14	47,440	9	22	484	365
15	10,545	-	52	2,704	179
16	25,992	6	26	676	60
17	6,912	6	36	1,296	80
18	8,940	-	52	2,704	- 2
19	9,050	6	30	900	0
20	52,752	9	14	196	4
21	8,946	1	26	676	1,597
22	8,810	9	23	529	256
23	8,855	6	26	676	258
24	5,310	-	36	1,296	148
25	10,314	9	37	1,369	- 24
26	5,474	6	17	289	59
27	52,390	9	22	484	541
28	36,624	6	32	1,024	668
29	5,850	6	29	841	- 218
30	48,678	6	33	1,089	715
31	50,779	9	10	100	259
32	42,005	12	16	256	- 728
33	20,472	9	36	1,296	286
34	2,600	6	25	625	80
35	5,575	6	33	1,089	8
36	1,200	6	23	529	129
37	13,170	9	21	441	465
38	10,080	6	21	441	- 42
39	9,503	6	19	361	571
40	14,000	9	17	289	0
41	15,800	6	44	1,936	387
42	6,000	-	46	2,116	108
43	4,780	6	25	625	147
44	13,500	6	21	441	852
45	3,075	-	24	576	407
46	4,395	6	49	2,401	- 590
47	1,600	12	18	324	63
48	54,285	6	35	1,225	342
49	17,474	1	35	1,225	444
50	39,085	9	31	961	286
51	3,928	9	19	361	144
52	19,170	6	41	1,681	1,087
53	25,431	9	21	441	393
TOTAL	910,807	289	1,587	54,653	12,863
PROMEDIO	17,185	5	30	1,031	243
MIN	1,200	-	9	81	- 728
MAX	54,285	12	60	3,600	1,597

Fuente: Elaboración propia con datos de diagnósticos, bitácoras, costos, estados financieros y flujos de efectivo del PIADMYPE.

Discusión de resultados

La estimación del modelo propuesto muestra rendimientos económicos de los microempresarios de 13.6% por cada año de inversión en educación y de 2.08% por cada año de experiencia. Como es de esperarse, indican un retorno para la escolaridad mayor que para la experiencia. Sin duda, esto es entendible debido a la poca experiencia empresarial de estos productores, lo que se observa en la mayor significancia estadística de la escolaridad. Sin embargo, se debe resaltar que si bien el impacto de la asistencia de los prestadores universitarios de servicio social sobre el rendimiento económico de la microempresa es de .08%, es positivo y con una significancia aceptable. Se puede decir que en general, las variables del modelo explican el comportamiento de los ingresos de los microempresarios en un 17.3%, con un aceptable componente heterocedástico en los datos.

Los apuntes que alimentan a las variables y el tamaño de la muestra sin duda influyen los resultados obtenidos. Respecto a la escolaridad, el promedio de 5 años y su alta significancia en el nivel de ingresos, es indicativo del potencial que una creciente educación tiene en el desempeño de este tipo de empresarios. En el caso de sus 30 años de experiencia, la poca significancia que tiene para la explicación de su nivel de ingresos, sin duda se asocia a la falta de experiencia en la práctica de actividades empresariales, lo cual a su vez, resalta la importancia compensatoria de la asistencia técnica de los estudiantes universitarios en servicio social, introducida en el modelo a través de la diferencia de utilidades obtenida en dos periodos distintos por los microempresarios. Esta diferencia fue en general positiva en la última semana de operación de cada microempresa respecto a la primera en que la asistencia fue proporcionada. Esto puede significar que en la medida en que se fue avanzando en la asistencia, los propietarios adquirieron una noción empresarial que ha ido reduciendo los costos

medios y elevando la productividad organizacional, mejorando su atención a los clientes y la constancia en el trabajo con un promedio de 4 días laborales por semana. El reducido retorno de.08% debe verse con gran potencial, pues es indicativo de una mejora inmediata producto de una asistencia realizada entre 8 y 17 semanas por los estudiantes universitarios en el seno de las colonias marginadas en donde se desarrollan este tipo de microempresarios, superando de esta forma la tradicional distancia geográfica y disciplinaria que hasta ahora separa estudiantes e instituciones de este tipo de empresas pobres (Mungaray y Ocegueda, 2000). Se podría suponer que el retorno aumentaría conforme lo hiciera el periodo de asistencia.

Cuadro 2
Tasas de retorno del subsector
de alimentos y bebidas de Baja California

VARIABLE	Ln Y
Constante	7.274 (10.141)
Escolaridad	0.136 (2.738)
Experiencia	0.0208 (1.331)
Utilidad Servicio Social	0.0008 (2.184)
N=	53
R ²	0.173
R ² Ajustada	0.122
Durbin-Watson	2.039
F	3.415
Prob F	0.024

Nota: Los estadísticos t-student se encuentran entre paréntesis.

Estos indicadores motivan la reflexión de que un enfoque tradicional de los mercados laborales, ha imbuido el concepto del servicio social con la idea de que la formación profesional en una economía con desarrollos sectoriales diferenciales, debe guiarse tan sólo por la mejor opción laboral posible de alcanzar. Al mismo tiempo, ha desvirtuado el alcance social de las profesiones de las ciencias administrativas, ingenierías y tecnológicas que hoy concentran más

de la mitad de la matrícula de educación superior en el país. De hecho, parecería una enorme contradicción que siendo la estructura industrial del país predominantemente de microempresas con menos de 15 empleados (92%), sus necesidades de asistencia técnica, financiera, mercadotécnica y organizativa no tenga el atractivo suficiente para el 51% de los estudiantes de educación superior que pretende formarse en contabilidad, administración, economía o ingenierías, por citar sólo las carreras más representativas (Mungaray y Moctezuma, 1998). A nivel de Baja California el 72.6% de la matrícula está concentrada en estas áreas de formación empresarial, mientras que la estructura empresarial reporta que de un total de 23,847 unidades productivas, el 92% son microempresas que requieren la asistencia en materia contable, administrativa, técnica-productiva, mercadotécnica y crediticia con el propósito de ser más competitivas, buscar una presencia en el mercado e ingresar a la economía formal. En la medida que estas microempresas sean del interés de las instituciones de educación superior, pueden ser laboratorios sociales para la práctica académica de docentes y estudiantes, generando externalidades positivas sobre la economía a través de impactos positivos en el desarrollo de los microempresarios, los cuales pueden ser mayores en la medida que la asistencia se mantenga por más tiempo y el esfuerzo universitario pueda coordinarse más eficientemente con las acciones de apoyo a este tipo de unidades económicas de la economía informal, realizadas por entidades de los tres niveles de gobierno.

Conclusiones

Lejos de pensar que las microempresas marginadas representan una carga para el Estado y una competencia desleal para las empresas de la economía formal, los resultados de esta investigación ilustran la posibilidad de ganar eficiencia y transitar del autoempleo e ingresos de subsistencia a generadoras de empleo familiar

e ingresos estables, coadyuvando en la reducción de la marginación, la pobreza y la informalidad. Aun cuando la educación superior tiene entre sus propósitos formar profesionistas, desarrollar investigación y consolidar la cultura nacional, este trabajo confirma que las instituciones de educación superior pueden acercarse con mayor facilidad y eficiencia a las necesidades de los grupos más vulnerables con potencial empresarial, específicamente en materia de proyectos productivos, asistencia microempresarial y financiamiento.

De los resultados se desprende que el servicio social es un instrumento de la educación superior capaz de generar externalidades positivas sobre las economías comunitarias a través del impacto positivo de la asistencia técnica sobre microempresas marginadas. Mayor investigación permitiría configurar cómo el retorno económico del servicio social positivo sobre los ingresos de los microempresarios, se puede traducir en una mayor rentabilidad social de la educación superior frente a la educación básica y otras necesidades sociales igualmente relevantes.

El amplio mundo de las microempresas pobres es un área en la que sin duda conviene una redefinición de lo social y lo público, con objeto de que atraiga la atención de las organizaciones relacionadas con el servicio social y que la distancia disciplinaria y geográfica se acorte. Una ubicación curricular que otorgue al servicio social una importancia pedagógica de primer nivel con valor en créditos, le daría un papel más dinámico a la vinculación de los servicios de las instituciones de educación superior como espacio de formación profesional socialmente pertinente. Este tipo de soluciones permitiría evitar la discusión sobre si el servicio social debe tener contenido académico o social, pero sobre todo, que cualquier orientación se imponga sobre la otra; hacia extremos académicos de excelencia sin sentido social o extremos sociales sin contenido académico. La tradicional distinción entre los intereses académicos y los de la política social, sugieren la necesidad de

alguna definición respecto a quiénes deben ser los responsables de administrar este recurso tan enorme y tan escaso a la vez.

Reformular los criterios con que se presta el servicio social es importante para convertirlo en un instrumento dinámico de desarrollo comunitario; es a la vez una oportunidad para relacionar los programas de estudio con la práctica profesional y ajustarlos a las necesidades de la sociedad con una perspectiva sectorial y laboral más incluyente. De igual modo, optimizar los

recursos disponibles para la asignación de becas, con el objeto de movilizar el mayor número de recursos humanos de las zonas en que se forman a donde se requieren sus servicios, es aún más importante. Esto, como puede verse, es un dinámico mecanismo que incrementa los recursos disponibles para luchar contra la pobreza, alentar el desarrollo económico y promover oportunidades de empleo en sectores y regiones con demanda insatisfecha de profesionistas y cuadros técnicos.

Referencias

- Azzone, G. y Cainarca, G. C. (1993). "The strategic role of quality in small size firms", en *Small Business Economics*, 5: 67-76.
- Alba-Ramírez, A. y San Segundo, M. J. (1995). "The Returns to Education", en *Economics of Education Review*, Vol. 14, No. 2, pp. 155-166.
- Becker, G. S. (1964). *Human capital. A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*, New York, NBER.
- Birsdall, N. (1996). "Public spending on higher education in developing countries: too much or too little", en *Economics and Education Review*, Vol. 15 (4), pp. 407-419.
- Carnoy, M. (1964). *The Cost and Return to Schooling in Mexico: A Case Study*. Stanford University, PhD Thesis.
- Chiswick, B. R. (1997). *Interpreting the coefficient of schooling in the Human Capital Earnings Function*. New York, The World Bank, Working Paper.
- Galabawa, J. (1990). *Implementing Educational Policies in Tanzania*, New York, The World Bank, Africa Technical Department Series.
- Lächler, U. (1998). *Education and Earnings Inequality in Mexico*. The World Bank, Mexico Country Department.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*, New York, NBER.
- Mungaray, A. y Moctezuma, P. (1998). "Las empresas y los jóvenes", en *Nexos*, Vol. XXI, Num 249, septiembre, pp.17-19.
- Mungaray, A. y Ocegueda, J. M. (2000). "Community Social Service and Higher Education in Mexico", en J.W. Wilkie, et al. (Eds.), *Statistical Abstract of Latin America*, Vol. 36, Los Angeles, UCLA Latin American Center, pp. 1011-1022.
- Mungaray, A. (2002). "Re-engineering Mexican higher education toward economic development and quality. The XXI Century challenge", en *Higher Education Policy*, Vol. 15 (4), pp. 391-399.
- Mungaray, A. y Sánchez, M. D. (2003). "The impact of service projects on Micro-enterprises in Mexican marginalised communities", en H. Perold, S. Stroud & M. Sharraden (Eds.), *Service Enquiry: Service in the 21st Century*, Johannesburg, Global Service Institute and Volunteer, pp. 116-126.

Mungaray, A., Ramírez, M., Taxis, M., Ledezma, D. y Ramírez, N. (2007). "Promoting learning in small entrepreneurs and higher education students through service learning programs", en *International Journal of Business Research*, Vol. VII (3), pp. 10-28.

Peatti, L. (1982). "What is to be done with the informal sector?. A case study of shoe manufacturers in Colombia", en H. Safa (Ed.), *Toward a political economy of the urbanization in the third world*, Oxford University Press, pp. xxx

Psacharopoulos, G. (1994). "Returns to investment in education: A global update", en *World Development*, Vol. 22 (9), pp. 1325-1343.

Psacharopoulos, G. (1996). "Public spending on higher education in developing countries: too much rather than to little?", en *Economics of Education Review*, Vol. 15 (4), pp. 421-422.

Ruiz Durán, C. (1997). *El reto de la educación superior en la sociedad del conocimiento*, México, ANUIES.

Souza, P. R. y Tokman, V. (1976). "El sector informal urbano en América Latina", en *Revista Internacional del Trabajo*.

Schultz, T. (1961). "Investment in Human capital", en *American Economic Review*, Vol. 51 (x).

Schultz, T. (1968). *Valor Económico de la Educación*, México, UTEHA.

Schultz, T. (1985). *Invirtiendo en la gente. La cualificación personal como motor económico*, Madrid, Ariel.

Stanovnik, T. (1997). "The returns of education in Slovenia", en *Economics of Education Review*, Vol. 16 (4), pp. 443-449.

Woodruff, C. (2001). "Review of de Soto's The Mystery of Capital", en *Journal of Economic Literature*, Vol. 39 (4).