

COLEGIO DE POSTGRADUADOS

INSTITUCION DE ENSEÑANZA E INVESTIGACION EN CIENCIAS
AGRÍCOLAS

CAMPUS MONTECILLO

POSTGRADO DE SOCIOECONOMÍA, ESTADÍSTICA E
INFORMATICA

DESARROLLO RURAL

ANTIFRAGILIDAD Y PERVIVENCIA A PARTIR DE LA ROBUSTEZ GRUPAL EN LA MICROEMPRESA FAMILIAR

**ESTUDIO DE LAS MICROEMPRESAS FAMILIARES
RURALES TEXTILES EN SAN RAFAEL IXTAPALUCAN,
PUEBLA, MÉXICO**

MARÍA GUADALUPE SORIANO HERNÁNDEZ

T E S I S

PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL

PARA OBTENER EL GRADO DE :

DOCTORA EN CIENCIAS

MONTECILLO, TEXCOCO, EDO. DE MEXICO

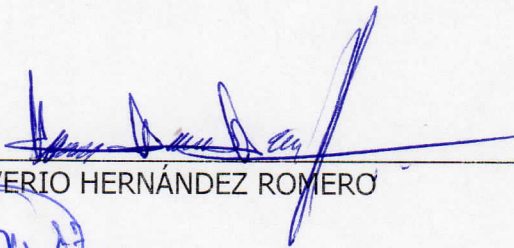
La presente tesis titulada: **ANTIFRAGILIDAD Y PERVIVENCIA A PARTIR DE LA ROBUSTEZ GRUPAL EN LA MICROEMPRESA FAMILIAR. ESTUDIO DE LAS MICROEMPRESAS FAMILIARES RURALES TEXTILES EN SAN RAFAEL IXTAPALUCAN, TLAHUAPAN, PUEBLA, MÉXICO.**

Realizada por la alumna: María Guadalupe Soriano Hernández
bajo la dirección del Consejo Particular indicado, ha sido aprobada por el mismo
y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

DOCTORA EN CIENCIAS
SOCIOECONOMÍA ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA
DESARROLLO RURAL

CONSEJO PARTICULAR

CONSEJERO


DR. OLIVERIO HERNÁNDEZ ROMERO

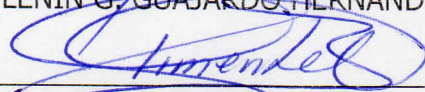
ASESOR


DR. RUFINO VIVAR MIRANDA

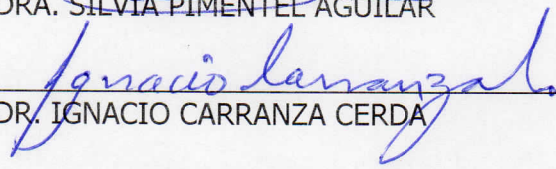
ASESOR


DR. LENIN G. GUAJARDO HERNÁNDEZ

ASESOR


DRA. SILVIA PIMENTEL AGUILAR

ASESOR


DR. IGNACIO CARRANZA CERDA

Montecillo, Texcoco, Estado de México, Junio 2016.

Antifragilidad y pervivencia a partir de la robustez grupal en la microempresa familiar.

Estudio de las microempresas familiares rurales textiles en San Rafael Ixtapalucan, Puebla, México

**María Guadalupe Soriano Hernández, M.I.
Colegio de Postgraduados, 2016**

Resumen

La microempresa familiar rural textil (MEFRT) empezó a operar hace 43 años en la localidad de San Rafael Ixtapalucan en el Estado de Puebla, México. El negocio inició por imitación como resultado de la migración de retorno en los años 70 de algunos pobladores de la comunidad, en este esfuerzo se han sumado familiares y amistades cercanas. La microempresa familiar textil propicia oportunidades de empleo no agrícola en el propio campo, lo que ha erradicado la migración, este ente brinda la oportunidad de diversificación de actividades en el medio rural, tendiente a elevar el bienestar común.

El fin de la presente investigación es identificar y analizar los factores que originan que la MEFRT sea generadora de desarrollo socioeconómico mediante el conocimiento de su fisionomía grupal y sus capacidades de pervivencia para que se logre la comprensión de los elementos de antifragilidad que la han sostenido a través del tiempo.

El diseño de la investigación que se siguió fue un método mixto a partir de una investigación de tipo no experimental y descriptiva. Se utilizó el análisis FODA para analizar el funcionamiento de la MEFRT, los datos que lo alimentaron se obtuvieron a través de la técnica de entrevista semiestructurada, se utilizó también la técnica del análisis del discurso, así como la aplicación del cuestionario del Hemphill's index group a fin de establecer la fisionomía grupal.

Los resultados muestran que la operación de la MEFRT se lleva a cabo en el contexto de la informalidad, lo que le limita en cuestiones de competitividad, sin embargo, la robustez del grupo familiar y la actitud de emprendimiento individual, basificadas en una racionalidad de tipo afectivo las vuelve antifragiles y les permite la existencia a través del tiempo.

Palabras clave. Microempresa familiar rural textil, robustez del grupo familiar, actitud de emprendimiento individual, antifragilidad, pervivencia.

**Antifragilidad and survival from the robustness group in family microenterprise.
Study of textile rural family microenterprises in San Rafael Ixtapalucan, Puebla,
México**

**María Guadalupe Soriano Hernández, M.I.
Colegio de Postgraduados, 2016**

Abstract

Textile rural family microenterprises (MEFRT) began operations 43 years ago in the town of San Rafael Ixtapalucan in the State of Puebla, Mexico. The business started by imitation as a result of return migration in the 70s of some residents of the community in this effort have joined relatives and close friends. Textile favorable opportunities small family-farm employment in the field itself, which has eradicated migration, this being an opportunity for diversification of activities in rural areas, aimed at raising the common welfare.

The purpose of this research is to identify and analyze the factors that cause the MEFRT is generating social and economic development through knowledge of their group physiognomy and capabilities of survival for the understanding of the elements of antifragilidad that have sustained is achieved to over time.

The research design followed was a mixed method research from non-experimental and descriptive. SWOT analysis was used to analyze the performance of the MEFRT, fed the data that were obtained through semi-structured interview technique, the technique of discourse analysis was also used, and the application of the questionnaire index Hemphill's group to establish the group physiognomy.

The results show that the operation MEFRT takes place in the context of informality, which limits him on competitiveness issues, however, the robustness of the family group and the attitude of individual enterprise, basicadas in a rational type affective makes them antifragiles and allows them to existence over time.

Keywords. Textile rural family microenterprises, robustness group, attitude of individual enterprise, antifragilidad, survival.

DEDICATORIAS.

Hoy, rodeada de mucho amor y apoyo incondicional he dado fin a una experiencia maravillosa, el apoyo de todos ustedes me ha permitido aprender y experimentar, hay cambios sustanciales en mi persona y en mi forma de mirar a quienes me rodean, hoy me siento una mujer plena.

Muchas gracias:

A ti mi amado esposo Gracias por todo tu amor y tu presencia incondicional en mi vida, tu apoyo en todo momento ha sido la base fundamental en mi existencia.
¡¡¡Te amo!!!

A mis excelentes hijos Con un amor infinito, gracias por permitirme ser su mamá y apoyar todas mis inquietudes.
Ángel Raúl, Uriel Saúl y Paulina Marian ¡¡¡¡Los amo!!!!

A mis padres Con un agradecimiento pleno... permítanme agradecerles el darme la vida y ayudarme a vivirla siempre feliz, mi vida ha sido muy bonita a su lado.

AGRADECIMIENTOS

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y al Colegio de Postgraduados.

Por el honor de permitirme complementar mi formación académica. Estoy segura de que lo aprendido rendirá enormes frutos en bien de nuestro País.

A mi Consejero Dr. Oliverio Hernández Romero

Gracias por la confianza, el apoyo y la oportunidad de ser su alumna. Ha sido un honor.

A mis asesores

Dr. Oliverio Hernández Romero

Dr. Rufino Vivar Miranda

Dr. Lenin Gerardo Guajardo Hernández

Dra. Silvia Pimentel Aguilar

Dr. Ignacio Carranza Cerda

Porque hacen un excelente equipo, que me permitió aprender y fortalecer mis conocimientos. El apoyo desinteresado y en pro de mi formación es un regalo invaluable que me llevo en el corazón.

Al Dr. Martín Hernández Juárez.

Gracias por compartirme sus conocimientos y motivarme en todo momento a terminar con éxito.

A todos los doctores con quienes tuve el privilegio de tomar clases. Gracias por su compromiso con todos los estudiantes.

A la comunidad microempresaria de San Rafael Ixtapalucan, Puebla, su apoyo fue prioritario para conocer un poquito más de su hermosa comunidad.

CONTENIDO

Antifragilidad y pervivencia a partir de la robustez grupal en la microempresa familiar.....	1
Estudio de las microempresas familiares rurales textiles en San Rafael Ixtapalucan, Puebla, México	1
INTRODUCCIÓN.....	1
MARCO CONTEXTUAL.....	4
A. PROBLEMÁTICA DEL CONTEXTO	4
El contexto económico en el que se insertó la microempresa 1934-2013	4
Contexto de la microempresa de San Rafael Ixtapalucan	7
B. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	10
C. HIPÓTESIS.....	12
Hipótesis General.....	12
Hipótesis específicas.....	12
D. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	13
Variables independientes	13
Variable intermedia	14
Variables dependientes.....	14
E. SISTEMA DE HIPÓTESIS	16
Explicación al sistema de hipótesis	17
F. JUSTIFICACIÓN Y USO DE LOS RESULTADOS.	18
G. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	20
Objetivo General.....	20
Objetivos específicos.	20
I. MATRIZ DE INVESTIGACIÓN.....	21
MARCO DE REFERENCIA.....	22
PRINCIPALES TEORÍAS SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO.....	23
CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO.....	28
DESARROLLO SOCIOECONÓMICO MEXICANO.....	31
En agricultura y desarrollo rural.....	32
LA INFORMALIDAD EN MÉXICO	34
POLÍTICA ECONÓMICA RELEVANTE QUE AFECTÓ DIRECTAMENTE A LA MICROEMPRESA.....	40
DESARROLLO EN MÉXICO	43
EL Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	44
EL CRECIMIENTO EN MÉXICO Y LA SITUACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN EL CONTEXTO ECONÓMICO MEXICANO.....	50
MARCO TEÓRICO	52
EL GRUPO FAMILIAR	53
Grupo.....	53
El grupo como formación social.....	54

Grupos primarios	56
LA FAMILIA	57
Etapas del ciclo familiar	62
TIPOS DE FAMILIAS	64
La familia rural.....	64
Características de una familia con base económica en la agricultura.....	66
LA FAMILIA COMO GRUPO PRIMARIO.....	67
LA FAMILIA COMO GRUPO PEQUEÑO	68
Teorías aplicables a grupos pequeños	68
LA MICROEMPRESA FAMILIAR	70
LA MICROEMPRESA.....	70
Competencia y desregulación: La facilidad para hacer negocios.....	71
CLASIFICACIÓN DE LA MICROEMPRESA	71
Microempresa formal o microempresa informal	72
Microempresa integrada por familiares o microempresa formada por asociados	76
Microempresa rural o microempresa urbana.....	77
Microempresa desde su actividad principal (de producción, de transformación, comercial y de servicios).....	78
Microempresa de acuerdo con su grado de competitividad.....	79
Microempresa Social	80
Microempresa de subsistencia, de acumulación simple y de expansión	80
Microempresa funcional	81
MICROEMPRESA FAMILIAR.....	81
LA MICROEMPRESA FAMILIAR RURAL	83
MICROEMPRESA FAMILIAR RURAL TEXTIL	86
CICLO DE VIDA DE LA MICROEMPRESA	87
REDES SOCIALES EN LA MICROEMPRESA.....	88
EL EMPRENDIMIENTO MEXICANO.....	89
LAS MICROEMPRESAS DE AMERICA LATINA Y PAÍSES AFRICANOS.....	89
La microempresa en América Latina	89
Estrategias que algunos países latinoamericanos siguen para lograr la resiliencia y la pervivencia de sus empresas.	92
La microempresa en África	94
RACIONALIDAD EMPRESARIAL	96
RACIONALIDAD DE LA ECONOMÍA CAMPESINA.....	98
ROBUSTEZ, ANTIFRAGILIDAD Y PERVIVENCIA.....	98
TEORÍA DEL CAOS.....	99
Crisis.....	102
ROBUSTEZ GRUPAL	106
ANTIFRAGILIDAD	109
¿Antifrágil, sustantivo o adjetivo?	110
PERVIVENCIA	114
ACTITUD DE EMPRENDIMIENTO INDIVIDUAL.....	115
METODOLOGÍA	117
CONOCIMIENTO CIENTÍFICO	117

TIPO Y DISEÑO GENERAL DEL ESTUDIO.....	118
La investigación de tipo no experimental.....	118
La investigación descriptiva.....	118
Método mixto.....	119
Información científica.....	121
Diferencias entre conocimiento e información científica.....	121
La entrevista semiestructurada.....	122
La muestra.....	126
El análisis del discurso y sus herramientas.....	126
El cuestionario (Hemphill, J.K. y Westie, Ch. M., 1950): La herramienta aplicable a la investigación grupal.....	129
Mapas familiares.....	132
Análisis FODA.....	133
RESULTADOS.....	134
LA MICROEMPRESA FAMILIAR RURAL TEXTIL DE SRI.....	134
El proceso de producción.....	135
La mano de obra.....	138
La comercialización.....	138
ANÁLISIS FODA DE LA MICROEMPRESA RURAL TEXTIL DE SRI.....	140
Fortalezas en el factor constitución.....	143
Fortalezas en el factor integrantes.....	146
Fortalezas en el factor gobierno.....	151
Fortalezas en el protocolo familiar.....	153
Fortalezas en el proceso de producción.....	154
Fortalezas en la gestión.....	157
Fortalezas en cuestiones comunales.....	159
Debilidades en el factor constitución.....	160
Debilidades en el factor integrantes.....	162
Debilidades en el factor gobierno.....	162
Debilidades en el protocolo familiar.....	162
Debilidades en el proceso de producción.....	164
Debilidades en el factor gestión.....	166
Debilidades en el factor comunales.....	171
RESULTADOS: EL ESCENARIO ACTUAL DE LA MEFRT DE SRI.....	172
CARACTERÍSTICAS MÁS DESTACADAS DE LOS GRUPOS MICROEMPRESARIALES FAMILIARES DEL RAMO TEXTIL DE SAN RAFAEL IXTAPALUCAN.	174
Respecto del Grupo 1.....	178
Respecto del grupo 2.....	181
Respecto del grupo 3.....	183
Respecto del grupo 4.....	186
Respecto del grupo 5.....	188
Respecto del grupo 6.....	189
Respecto del grupo 7.....	192
EL GRUPO 8.....	193
ANÁLISIS FODA DE LA PEQUEÑA EMPRESA PRODUCTORA DE CALCETÍN (CONSIDERADA COMO GRUPO 8).....	194

ANÁLISIS GRUPAL. GRUPO 8	197
COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN ESTA INVESTIGACIÓN Y LOS OBTENIDOS POR SALDAÑA (1995) Y BLANDINO (2004)	201
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	207
En un análisis psicosocial	210
En cuestión socioeconómica.....	210
RECOMENDACIONES	212
VALIDACIÓN O RECHAZO DE LAS HIPÓTESIS	213
HIPÓTESIS GENERAL	213
HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	214
Hipótesis específica 1	214
Hipótesis específica 2	215
Hipótesis específica 3	216
Hipótesis específicas 4, 5 y 6.....	216
REFERENCIAS	216
ANEXOS	233
ANEXO 1. ENTREVISTA	233
Entrevista semiestructurada 1. La microempresa rural textil de SRI.....	233
Entrevista semiestructurada 2. El individuo	236
ANEXO 2. CUESTIONARIO, HEMPHILL'S INDEX OF GROUP	240

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Operacionalización de las variables	14
Cuadro 2. Matriz de investigación.	21
Cuadro 3. Etapas de la teoría de la modernización según Rostow.	24
Cuadro 4. Corrientes de la teoría de la dependencia según Bustelo.	25
Cuadro 5. Indicadores del PIB en México.	32
Cuadro 6. Fundamentos teóricos de la informalidad	36
Cuadro 7. Política económica relevante que afectó directamente a la microempresa desde 1934.....	40
Cuadro 8. Comparación entre grupo y equipo.	54
Cuadro 9. Clasificación de la MIPYME.	71
Cuadro 10. Clasificación de la microempresa.	72
Cuadro 11. Características de la empresa familiar y la familia.	87
Cuadro 12. Criterios de Definición de las MiPyMEs.	89
Cuadro 13. Lugar de la microempresa en relación de la empresa total por país latinoamericano.	90
Cuadro 14. Formas de organización de las empresas.	96
Cuadro 15. Etapas para abordar la crisis.....	104
Cuadro 16. Conceptos de resiliencia.....	111
Cuadro 17. Diferencia entre información científica y conocimiento científico.	121
Cuadro 18. Modelo tridimensional del discurso.....	128
Cuadro 19. Esquema de análisis estratégico FODA.	134
Cuadro 20. Análisis FODA de la Microempresa Rural Textil de SRI.	141
Cuadro 21. Análisis del Hemphill´s index of group dimensions aplicado a la MEFRT de SRI.	176
Cuadro 22. Características principales de la MEFRT de SRI.....	178
Cuadro 23. Análisis Foda de la mediana empresa. Grupo 8.....	194
Cuadro 24. Características principales de la MEFRT de SRI.....	198
Cuadro 25. Análisis del Hemphill´s index of group dimensions aplicado a la pequeña textil de SRI.....	199

Cuadro 26. Comparativo de los resultados obtenidos en las tres investigaciones a San Rafael Ixtapalucan.	202
Cuadro 27. Factores que permiten la pervivencia de las microempresas.	211
Cuadro 28. Resumen de la fisionomía grupal de la MEFRT de SRI.	214

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Localización de la zona de estudio, San Rafael Ixtapalucan, Puebla, México.....	9
Figura 2. Sistema de hipótesis.	16
Figura 3. Desarrollo socioeconómico.	22
Figura 4. El grupo familiar.	52
Figura 5. Ciclo Familiar.	63
Figura 7. Reseña conceptual de pervivencia y antifragilidad.	99
Figura 8. Modelo de resiliencia. Adaptado de Richardson, Neiger, Jenson y Kumpfer, 1991.	111
Figura 9. El grupo familiar, su robustez, su antifragilidad y su pervivencia.	115
Figura 10. Enfoques de la investigación.	120
Figura 11. Proceso para llegar al conocimiento científico.....	121
Figura 12. Simbología utilizada para elaborar mapas familiares.....	133
Figura 13. Sistema de producción de las microempresas rurales de SRI.	135
Figura 14. Proceso de producción del calcetín.	137
Figura 15. Mapa familiar grupo 1	179
Figura 16. Mapa familiar grupo 2	182
Figura 17. Mapa familiar grupo 3	184
Figura 18. Mapa familiar grupo 4.....	186
Figura 19. Mapa familiar grupo 5	188
Figura 20. Mapa familiar grupo 6.....	190
Figura 21. Mapa familiar grupo 7	192
Figura 22. Mapa familiar grupo 8, elaboración propia a partir de la entrevista efectuada en 2015.....	194

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Población por género en el municipio de SRI.	19
Gráfica 2. Comportamiento de las exportaciones e importaciones de México en el TLCAN.	48
Gráfica 3. Dimensiones de la fisionomía grupal de las microempresas familiares de SRI.	177
Gráfica 4. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 1	180
Gráfica 5. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 2	182
Gráfica 6. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 3.	185
Gráfica 7. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 4	187
Gráfica 8. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 5	189
Gráfica 9. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 6	191
Gráfica 10. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 7	193
Gráfica 11. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 8	200

Antifragilidad y pervivencia a partir de la robustez grupal en la microempresa familiar

Estudio de las microempresas familiares rurales textiles en San Rafael Ixtapalucan, Puebla, México

INTRODUCCIÓN

La microempresa familiar rural textil (MEFRT) de San Rafael Ixtapalucan atraviesa por situaciones diversas, entre ellas algunas favorecedoras y otras no tanto. Insertas en una economía informal comprometen su operación al quedar en desventaja en un ámbito globalizado, se privan de publicitar sus productos, de obtener beneficios de orden gubernamental así como de proporcionar las debidas prestaciones de previsión social a sus integrantes. Esta situación de informalidad es una debilidad de primer orden, sin embargo, a 43 años de haber iniciado la industria calcetinera, la microempresa sigue operando, hoy se hace cargo de su operación la segunda generación (aquellos que durante el inicio del primer taller eran niños y que aprendieron el oficio laborando al interior de los talleres constituidos, -por lo que no son los hijos de los primeros emprendedores los que han seguido con el negocio-) y el panorama para ellas representan un gran reto.

Lo que se mira a través del ámbito de los negocios como una gran debilidad, es considerado por los microempresarios de la localidad como una fortaleza, toda vez que, sus opiniones versan sobre el hecho de que atender a las disposiciones que los convertiría en formales, les representa una gran carga contributiva y de amenaza la existencia de estos entes, dado que los márgenes de ganancia por la venta del producto no son elevados. Seguramente surgirá la pregunta ¿y entonces por que operan?

La operación de estos entes esta dada en función de la atención de necesidades de primer orden, como la alimentación, el vestido y la educación, los grupos familiares liderados por algun integrante de la propia familia mantiene en pie el negocio, pues a partir de él se garantiza la sobrevivencia del grupo familiar por lo que su racionalidad se basa en una racionalidad de tipo afectivo. La existencia estas microempresas tienen cabida en una economía sustantiva que les permite el funcionamiento y el desarrollo, sin embargo hay que

aclarar que su operatividad si atiende a la obtención de lucro que permita la subsistencia familiar y la continuidad del negocio.

El diseño de la investigación que guio el presente trabajo fue un método mixto a partir de una investigación de tipo no experimental y descriptiva. Se utilizó el análisis FODA para detectar el funcionamiento real del ente, los datos que los alimentaron se obtuvieron a través de la técnica de entrevista semiestructurada, se utilizó también la técnica del análisis del discurso, así como la aplicación del cuestionario del Hemphill's index group a fin de establecer la fisionomía grupal.

El planteamiento y desarrollo de esta tesis se fundamenta en la interrogante ¿Cuáles son los factores que favorecen la actitud del emprendimiento individual y la robustez del grupo familiar que propician la antifragilidad y la pervivencia de la MEFRT en SRI?

La hipótesis general planteada sostiene que, Factores como la fisionomía grupal, el interés colectivo, la cohesión familiar, la racionalidad afectiva, la racionalidad empresarial y las competencias individuales, favorecen la actitud de emprendimiento individual y robustecen al grupo familiar que integra a la microempresa familiar rural textil de SRI con lo que se originan sus capacidades de antifragilidad y pervivencia.

Derivado de los tópicos anteriores, el fin de la presente investigación es identificar y analizar los factores que originan que la MEFRT sea generadora de desarrollo socioeconómico mediante el conocimiento de su fisionomía grupal y sus capacidades de pervivencia para que se logre la comprensión de los elementos de antifragilidad que la han sostenido a través del tiempo.

Los fundamentos que respaldan la investigación se relacionan con el desarrollo socioeconómico, crecimiento socioeconómico, la microempresa familiar, la microempresa familiar rural, el grupo familiar, la robustez, la antifragilidad y la pervivencia. Es importante comentar que se buscan los factores originarios de la antifragilidad de la microempresa familiar rural textil.

El análisis conjunto de los tópicos mencionados permiten identificar los factores que basifican la antifragilidad y pervivencia de la microempresa en cuestión.

La presente investigación se encuentra dividida en seis apartados. En el primer apartado se describe la forma en que fue acotada la investigación, en el segundo apartado se hace referencia al desarrollo socioeconómico y se aborda el desarrollo socioeconómico

mexicano. el apartado tercero describe la teoría referente al grupo familiar, la familia, la microempresa, la microempresa familiar rural , la pervivencia, la resiliencia y la antifragilidad, en el cuarto apartado se describe la metodología que se utilizó para llevar a cabo la presente investigación, en el apartado quinto describe y analizan los resultados obtenidos y en el apartado seis presenta las conclusiones y recomendaciones.

MARCO CONTEXTUAL

A. PROBLEMÁTICA DEL CONTEXTO

El contexto económico en el que se insertó la microempresa 1934-2013

Durante el gobierno de Lázaro Cárdenas, las reformas que el gobierno implementó estaban dirigidas a mantener el desarrollo interno con autonomía del exterior. El principal objetivo era centrarse en el desarrollo agrícola y por ello se llevo a cabo la reorganización del agro, Chávez y Carrillo (2009) sostienen que con el reparto agrario se impulsaría una necesaria reorganización social de las zonas rurales, sometidas desde la colonia al latifundismo.

Durante el cardenismo el principal objetivo no era dar auge a la industrialización, sin embargo, se creó el Instituto Politécnico Nacional y el Departamento de Educación Obrera, con la firme intención de lograr la independencia tecnológica del imperialismo. La producción industrial aumentó según comentan Chávez y Carrillo (2009), en un 51% (con todo y que se realizaron huelgas diversas así como incrementos salariales), toda vez que los establecimientos manufactureros pasaron de 6,916 en 1935 a 13,510 en 1940, sin embargo, esos establecimientos eran plantas productivas no modernizadas que contaban con un promedio de 10 obreros, y los que se vieron favorecidos fueron aquellos que se integraron a la Cámara Nacional de la Industria y la transformación.

Tovar (2008) sostiene que con el paso del tiempo, la política económica cambió, dado que en 1940 se buscaba una transición de una economía agrícola a una economía industrial. Esto porque el país contaba con 20 millones de habitantes. En ese entonces, esta acción permitiría absorber el impacto inflacionario. Así entre los años de 1950 a 1960, la inversión extranjera en el sector manufacturero se hizo presente. Este despegue industrial basado en un enfoque hacia adentro (por ser una economía cerrada en términos comerciales) coincidió con la segunda guerra mundial que obligaba a pensar en la autosuficiencia.

Desde 1960 a 1970 se logró un periodo de estabilidad y crecimiento, la agricultura subsidió al sector industrial a través de los menores precios, llevando a costos inferiores los

insumos requeridos por el sector industrial (Tovar, 2008), entre esos insumos se encontraban principalmente la mano de obra y su alimentación.

De 1976 a 1982, en la política económica se paso de un esquema de industrialización sustentado en la sustitución de importaciones a otro apoyado en la consolidación del sector petrolero y el endeudamiento externo como ejes del alza en la producción, sin embargo los precios de petróleo cayeron, la crisis estalló en 1982: la inflación llego a 98.8% y la depreciación del tipo de cambio fue cercana al 300% (Tovar, 2008).

En 1982 se instrumento el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), un programa de 10 puntos para dar respuesta a la crisis, a partir de disminuir el crecimiento del gasto público, protección y estímulo a los programas de producción, importación y distribución de alimentos básicos de la producción y la protección del empleo, entre los más importantes (De la Madrid, 1982) esta política se mantuvo hasta mediados de 1984 cuando se decidió a una estrategia de reactivación del aparato productivo.

El país en 1986 se incorpora al GATT (General Agreement for Trade and Tariffs) bajo el compromiso de eliminar los precios oficiales de referencia, continuar con la sustitución de los controles directos por aranceles y reducir el arancel máximo a 50%, que en 1988 ya había descendido a 20% (Sánchez, 2009). México se comprometió a bajar sus aranceles y quitar barreras no arancelarias en forma paulatina; sin embargo el gobierno decidió adelantarse dando entrada a productos extranjeros; con esta decisión se abandonó un proteccionismo de más de 50 años (Tovar, 2008).

Al finalizar 1988, la inflación reportada fue del 51.66% (Global Rates, 2016) la pobreza y la informalidad se acrecentaron.

En el periodo de 1988-1994, el panorama económico era difícil. Las empresas no tenían capital para invertir, las familias no tenían posibilidad de ahorro y a nivel externo no había confianza en el País. En 1993 se firmó el Tratado de Libre Comercio entre México, E. U. y Canadá. Con este tratado, se vendió la idea al extranjero de que México había entrado de lleno a una reforma liberal encabezada por el TLC y que era un lugar seguro para invertir. La confianza referida se compró mediante el establecimiento de tasas de interés altas que generaban rendimientos altos, hecho que sirvió para controlar la inflación y atraer las divisas (Calva, 2012).

En 1994, México ingresa a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en este año muchas empresas nacionales desaparecieron y dieron paso a las extranjeras, para entonces la industria maquiladora empleaba ya a más de 600,000 trabajadores. Se seguía solapando a la economía informal, debido a que con la desaparición de las empresas nacionales se sucedió una ola de despidos en este periodo. Además, las empresas difícilmente cumplían con los requisitos fiscales vigentes; ambas situaciones generaban y ejercían presión social. En 1995, las tasas de interés subían tanto que el saldo de los créditos de empresas y familias se volvían impagables (Tovar, 2008).

Con el inicio del milenio, la política pública prometía enfocarse a apoyar a la pequeña empresa y promover la industria, por lo que se promulgó la Ley para el Desarrollo para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa el 13 de diciembre de 2002. Tovar (2008) consideró que la política pública pretendía diversificar las oportunidades en el campo y mantener una inflación de 3%, y desde el punto de vista de Tovar (2008) lo que se observó en realidad fue un enfoque neoliberal, dejando que los mercados guiarán la economía, y se generó un enorme descontento social por la falta de oportunidades de empleo.

En 2002, se hacía latente la falta de competitividad en las empresas nacionales, y fueron desplazadas por las empresas extranjeras, las tasas de interés tan altas hacían inviable financiar el crecimiento y apoyar a las pequeñas y medianas empresas. Se consolidó la economía informal debido a la falta de dinamismo que presentó la economía formal, esto se consideró una válvula de escape para la presión social, pero no permitía competir en forma equilibrada en un ambiente globalizado (Calva, 2012).

En 2016 el país cuenta con 12 tratados de libre comercio que le otorgan acceso preferencial a 43 países. Lo cual que representa un mercado de más de mil millones de consumidores (Promexico, 2016). De acuerdo con la OCDE, México era en 2013 uno de los países con el mayor número de microempresas cuya productividad era baja y se vinculaban con una operación fuera del sector formal (Becerril, 2013).

Contexto de la microempresa de San Rafael Ixtapalucan

Dos investigaciones anteceden a esta investigación. Dichos estudios son los realizados por Saldaña Urueta en 1995 y Blandino en 2004. En el que corresponde a Saldaña (1995)¹ se puede constatar que el pueblo de San Rafael Ixtapalucan (SRI) es una localidad con ciertas características que permiten considerarlo como un lugar sobresaliente, su sostenibilidad está basada tanto en las particularidades de la región, como en las capacidades individuales de sus habitantes. Los resultados que arroja dicha investigación permiten ubicar el contexto socioeconómico durante la última parte de la década de 1980 y la primera parte de 1990. SRI está ubicado en el municipio de Santa Rita Tlahuapan en Puebla, México. En esta localidad, se inició el proceso de industrialización en 1973 por algunos de sus pobladores nativos, con la fabricación de calcetín, tobillera, calceta, media deportiva y paleta, a partir de la técnica de tejido de punto, situación que floreció en la última década de los ochenta, con el rápido auge de talleres textiles productores de calcetín. Durante este periodo, los pobladores llevaron a cabo la alternancia entre el trabajo del campo y el manufacturero, por ello, la situación económica de la localidad mejoró, ya que con la instalación de los talleres se logró obtener autoempleo familiar, empleo directo y empleo indirecto y a partir de ello se logró la inversión para el mejoramiento del 60% de las viviendas.

En la unidad doméstica, el trabajo complementario vía el trabajo textil como una estrategia de desarrollo rural, preservó la relación con las dos vertientes sectoriales: la industria y el campo, lo que originó la constitución de 10 pequeñas empresas, 17 pequeñas empresas en transición y 53 microempresas. Sin embargo, la crisis económica del país en 1994² afectó la actividad textil generada a partir del tejido de punto, debido a la inestabilidad en los precios de las fibras sintéticas.

Para 1994 aún no se podía hablar de una migración sectorial en el sentido de pasar del sector primario al sector secundario de la economía local.

¹ Saldaña, Urueta Alfonso (1995). Tesis de Maestría. Las microempresas familiares textiles y el desarrollo rural en Sa Rafael Ixtapalucan, Mpio. De Santa Rita Tlahuapan, Pue., México: Colegio de Postgraduados.

² En 1994 En el gobierno del presidente Salinas se emitieron TESOBONOS, títulos de corto plazo que primero se denominaron en pesos y después en dólares, mismos que devengaban intereses a las elevadas tasas ofrecidas por la banca mexicana. En ese tiempo sucedieron los asesinatos del Cardenal Posadas, Ruiz Massieu y Colosio, por lo que los inversionistas extranjeros (que buscaban utilidades sin riesgo político), iniciaron una fuga de capitales que redujo las reservas por debajo de los 6 mil millones de dólares (Camil, 2009)

En el ámbito educativo, la educación se visualizaba con baja inversión, además la integración de menores al trabajo textil originaba el abandono de sus estudios correspondientes, aunado a ello, existía una escasa motivación orientada a generar progreso cultural.

En el año de 1994 los servicios de salud eran deficientes y el suministro de agua potable precario.

En la investigación llevada a cabo por Blandino (2004)³, se genera un perfil del empresario exitoso, toda vez que el estudio se centra en la microempresa rural textil de la localidad de San Rafael Ixtapalucan; exaltando además un perfil de la empresa exitosa, entre cuyas variables destacan la fortaleza de la unidad familiar, el dominio de la cadena de valor del calcetín, que se observó en sus rutas de mercadeo, tipo de cliente, estacionalidad de la demanda y permanencia de su empresa en el tiempo, así como la situación geográfica en donde se ubica la comunidad.

San Rafael Ixtapalucan se destacó al final de la década de los 80's y al principio de la década de los 90's de entre las demás localidades que integran el municipio de Santa Rita Tlahuapan, Puebla, por su actividad textil generadora de bienestar económico para los integrantes de la región.

En este proceso de cambio, la actividad agropecuaria dejó de ser la ocupación principal quedando en forma latente, ello se constataba con la relación inversa entre el tamaño del taller y el grado de desempeño en actividades de índole agropecuaria; aunque no hay que ignorar que el sistema agropecuario subsidió a la industria textil y que por el beneficio de la derrama económica permanente se consideró que no habría necesidad de enajenación de la tierra, aunque sí del rentismo (situación que es legal en el ejido). Sin embargo con el estudio hecho por Saldaña en 1995, se constató que no se presentó un retorno significativo o una transferencia de recursos vía excedentes del sector secundario hacia el primario de la economía local; el ingreso generado fue más bien empleado en la mejora de las condiciones sociales de los pobladores.

A la par de la creación de microempresas familiares textiles se observó falta de organización y deficiente control del trabajo fabril en la industria del tejido de punto,

³ Blandino, Jiménez Carla Vanessa (2004). Tesis de Maestría. La microempresa como una estrategia viable de desarrollo en el sector rural en México, el caso de San Rafael Ixtapalucan, Municipio de Santa Rita Tlahuapan, Puebla. México: Colegio de Postgraduados.

debido a las condiciones emergentes bajo las cuales se crearon, toda vez que en el país se presentaba una recesión económica que las afectaba de manera directa.

Este proceso de recesión se manifestó en las microempresas textiles a partir del paro temporal de máquinas, reducción de turnos y contracción de ventas. De esta forma los trabajadores se emplearon como jornaleros estacionales del sector agropecuario o forestal mientras se reactivaba el mercado.

En 1995 de acuerdo con Saldaña la población de microempresas familiares ascendía a 92, con un total de 940 máquinas trabajando y 932 empleados (38% de la población total).



Figura 1. Localización de la zona de estudio, San Rafael Ixtapalucan, Puebla, México.

Fuente: Google maps imagenes (2016).

B. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

ProMéxico (2014) sostiene que de acuerdo con el INEGI, en México, existían aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales el 99.8%⁴ eran micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs). Las cuales eran las principales generadoras de empleos dado que 7 de cada 10 empleos eran otorgados por estas entidades y su participación en el PIB representaba el 52%. Además eran el nicho albergador del talento emprendedor porque en su interior se generaban innovaciones en la oferta de productos y servicios. Por todo ello, las MiPyMEs constituyen en la actualidad una base fundamental en la economía mexicana.

En los resultados definitivos de los censos económicos, Blancas (2015) informó que en 2014 en México existían 5,654,012 establecimientos, en los que el personal ocupado ascendió a 29,642,421 personas. De este total de empresas, el 94.3% eran microempresas (5,331,733), el 4.7% correspondía a pequeñas empresas (265,738), el 0.9% eran medianas (508,861) y el 0.2% concernía a grandes empresas (113,080).

Los giros de las MyPiMES son diversos y se insertan en los sectores de servicios, comercial e industrial, dentro del sector industrial, se encuentra el sector manufacturero y textil. Los negocios del sector manufacturero nacen con una esperanza de vida de 9 años, sin embargo, 7 de cada 10 negocios llegan con vida al cumplir su primer año. El tamaño del negocio es útil para referenciar su vida probable dado que la posibilidad de muerte es más alta en los negocios pequeños, y cuatro de cada diez mueren dentro del primer año de vida (INEGI, 2014).

De acuerdo con ProMéxico (2014) la microempresa es una alternativa de desarrollo económico, toda vez que genera empleo y con ello se presenta una mejora en las condiciones de vida de una familia. Por las condiciones en que surgen las microempresas y de acuerdo con el objetivo inicial de ser la vía de obtención de ingresos que permiten la subsistencia del grupo familiar, no siempre se integran al sistema formal. Su aparición, desarrollo y continuidad se lleva a cabo al margen de las instituciones gubernamentales y privadas, aunque se hacen presentes cuando a través de su operación se logra el sustento

⁴ ProMéxico (2014) Pymes, eslabón fundamental para el crecimiento en México. Consultado en: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html> fecha de consulta: 15 agosto 15.

familiar. En México se reconoce la contribución del sector informal, toda vez que el INEGI (2014) reportó cifras relacionadas a la economía informal y la economía total, en el informe se sostiene que en 2013 la economía total ascendía a \$15,442,877.00 mientras que la economía informal ascendía a \$3,849,369.00⁵, en términos porcentuales la contribución de la economía informal fue del 24.9%.

En San Rafael Ixtapalucan (SRI) la micro y pequeña empresa se ha concentrado en el ramo textil, sus inicios quedan marcados en la primera mitad de los años setenta con el proceso de industrialización que tuvo la comunidad debido a la iniciativa de algunos emprendedores, habitantes de la localidad, el crecimiento que tuvieron los negocios dedicados al tejido de calcetín se observó claramente en la década de los noventa aunque en 1994 aún no se podía hablar de una migración sectorial en el sentido de pasar del sector primario al sector secundario de la economía local (Saldaña, 1995).

Las microempresas familiares rurales textiles de SRI se encuentran operando en un ámbito informal pero debe reconocerse su inserción al ámbito económico al hacerse presentes cuando a través de su operación se logra el sustento familiar y se observa una mejora en las condiciones de vida de los habitantes de la localidad, sin embargo, esa condición de informalidad en un ambiente globalizado pone a la microempresa familiar rural textil de SRI en desventaja competitiva.

Y aún con las desventajas referidas, es notable el proceso de cambio surgido en los últimos 30 años en la localidad de SRI, el cambio referido no es un asunto común que se observe en otras comunidades campesinas con características similares en México. El proceso de cambio mencionado sucedió cuando la comunidad dejó de depender de los bosques (recursos maderables y no maderables). La agricultura y la ganadería sirvieron de apoyo para que la comunidad se integrará al sector industrial del país, las condiciones socioeconómicas de los habitantes cambiaron significativamente, el proceso de migración casi se anuló en la comunidad y los habitantes de localidades vecinas se trasladaron a SRI a prestar sus servicios en los talleres, disminuyendo así la migración en búsqueda de oportunidades fuera del Estado y convirtiendo a la comunidad en un centro atractor de mano de obra.

⁵ Datos estimado por el INEGI (2014). Las cifras están expresadas en millones de pesos a precios corrientes.

En 1995 se encontraban instaladas en la localidad 92 microempresas familiares rurales textiles. En 2014 perviven aproximadamente 6 pequeñas empresas textiles, y alrededor de 40 microempresas familiares rurales textiles que gozan de una antigüedad no mayor a los 5 años, que se formaron a partir del ejemplo de aquellas que estuvieron en auge y que por circunstancias de crisis suspendieron sus actividades para retomar posteriormente sus diligencias en una nueva modalidad o grupo familiar.

Los efectos negativos que la globalización ha dejado a la microempresa familiar a nivel nacional, van desde una competencia agresiva hasta una competencia desleal lo que ha afectado a las entidades incapaces de responder en los mismos términos, debido ello, a limitaciones en sus recursos tangibles e intangibles, sin embargo, la microempresa familiar en SRI aún cuando se ha insertado en un ámbito informal que le limita en cuestiones de competitividad, se ha vuelto antifragil, toda vez que pervive debido a la robustez del grupo familiar y la actitud de emprendimiento individual. Con la existencia de la microempresa familiar se mantiene el bienestar socioeconómico de la familia, dichas realidades son las que motivan a la presente investigación a través de la pregunta que servirá de guía para este estudio: ¿Cuáles son los factores que favorecen la actitud del emprendimiento individual y la robustez del grupo familiar que propician la antifragilidad y la pervivencia de la MEFRT en SRI?

C. HIPÓTESIS

Hipótesis General

Factores como la fisionomía grupal, el interés colectivo, la cohesión familiar, la racionalidad afectiva, la racionalidad empresarial y las competencias individuales, favorecen la actitud de emprendimiento individual y robustecen al grupo familiar que integra a la microempresa familiar rural textil de SRI con lo que se originan sus capacidades de antifragilidad y pervivencia.

Hipótesis específicas

- La fisionomía grupal influye directamente sobre la robustez grupal dado que dimensiones básicas como la autonomía, permeabilidad, control, flexibilidad, tono

emocional, homogeneidad, intimidad, participación, polarización, potencia, estabilidad, estratificación y unión, fortalecen al grupo familiar que se desempeña al interior de la microempresa rural textil permitiendo que esta entidad se vuelva antifragil y permanezca en el tiempo.

- Los intereses colectivos inherentes al grupo familiar actúan directamente en relación con la microempresa familiar rural textil toda vez que se convierten en un detonante para el logro de su existencia y pervivencia.
- La cohesión familiar tiene incidencia directa en la robustez del grupo familiar que integra a la microempresa familiar rural textil, lo que permite que esta entidad se vuelva antifragil y permanezca a través del tiempo.
- La racionalidad afectiva es una rasgo distintivo del individuo que marca la actitud de emprendimiento y permite la aparición y pervivencia de la microempresa familiar rural textil.
- La racionalidad empresarial es un rasgo distintivo del emprendedor que marca la actitud de emprendimiento y permite la aparición y pervivencia de la microempresa familiar rural textil.
- Las competencias individuales son detonantes del emprendimiento que posibilita la existencia, la antifragilidad y la pervivencia de la microempresa familiar rural textil.

D. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Hi: Factores como la fisionomía grupal, el interés colectivo, la cohesión familiar, la racionalidad afectiva, la racionalidad empresarial y las competencias individuales, favorecen la actitud de emprendimiento individual y robustecen al grupo familiar que integra a la microempresa familiar rural textil de SRI con lo que se originan sus capacidades de antifragilidad y pervivencia.

VARIABLES INDEPENDIENTES

- fisionomía grupal
- Interés colectivo
- Cohesión familiar
- Racionalidad afectiva
- Racionalidad empresarial

- Competencias individuales

Variable intermedia

- Robustez grupal
- Actitud de emprendimiento individual

Variables dependientes

Pervivencia y antifragilidad de la microempresa familiar rural textil.

Cuadro 1. Operacionalización de las variables

	Variable	Definición conceptual	Definición operacional
Tipo	Descripción		
Independiente	Fisionomía grupal	Se compone de las características que tienen influencia en el desempeño grupal.	El Hemphill's Index of Group Dimensions clasificado en 13 dimensiones: autonomía, control, flexibilidad, tono emocional, homogeneidad, intimidad, participación, permeabilidad, polarización, potencia, estabilidad, estratificación y unión.
	Interés colectivo	Conveniencias que pertenecientes a un grupo de personas son compartidas por cada uno de sus miembros. Se compone de los beneficios pensados y las acciones realizadas en razón del bien común	Serie de indicadores elaborados por el investigador que se analizan en un instrumento FODA con énfasis en la gestión y lo comunal
	Cohesión familiar	Grado en que los miembros de la familia desean permanecer en ella (se contribuye: al bienestar del grupo, al logro de los objetivos, a la participación de las actividades dentro del grupo)	El Hemphill's Index of Group Dimensions clasificado en 13 dimensiones: autonomía, control, flexibilidad, tono emocional, homogeneidad, intimidad, participación, permeabilidad, polarización, potencia, estabilidad,

	Competencias individuales	Conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y aptitudes del individuo.	de Serie de indicadores elaborados por el investigador que identifiquen las competencias del individuo
	Racionalidad afectiva	Contenido y actuación del juicio comportamiento y actitudes personales, que orientan la convivencia de la familia según las emociones, intuiciones y sentimientos.	Serie de indicadores elaborados por el investigador que identifiquen el tipo de gobierno y las políticas que rigen a la microempresa, analizados mediante un FODA.
	Racionalidad empresarial	Contenido y manejo de los juicios y las estrategias que guían esas formas de la acción empresarial hacia un fin o un conjunto determinado de fines con el objeto de lograr la utilización óptima de los medios hasta el límite de sus posibilidades (Arzuaga, 2004)	Serie de indicadores elaborados por el investigador que identifiquen el tipo de gobierno y las políticas que rigen a la microempresa, analizados mediante un FODA.
Intermedia	Robustez grupal	Capacidad del grupo para fortalecerse a través de un patrón de acción que bajo condiciones de presión o perturbación logra un resultado benéfico (a partir de la propuesta de Santibañez, 2015)	Serie de indicadores elaborados por el investigador que identifiquen las dimensiones que permiten la robustez grupal, analizados mediante un FODA.
	Actitud de emprendimiento individual	Refiere los actos concretos bajo los cuales se desempeña el emprendedor, ej. Ante el cambio, el entusiasmo, la condición integral del individuo, establecimiento de metas.	Serie de indicadores elaborados por el investigador que identifiquen las dimensiones de actitud de emprendimiento individual, analizados mediante un FODA.
		Antifragilidad:	Serie de indicadores

Dependiente	Antifragilidad y pervivencia de la MEFRT	capacidad de hacer frente a los problemas y salir fortalecido (Taleb, 2012) Pervivencia: Permanencia con vida, a pesar del paso del tiempo, de los problemas, de las dificultades que surgen con la operación diaria de la entidad.	elaborados por el investigador que identifiquen las dimensiones que permiten la antifragilidad y pervivencia de la MEFRT
-------------	--	--	--

E. SISTEMA DE HIPÓTESIS

VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLES INTERMEDIAS	VARIBLE DEPENDIENTE
--------------------------	-----------------------	---------------------

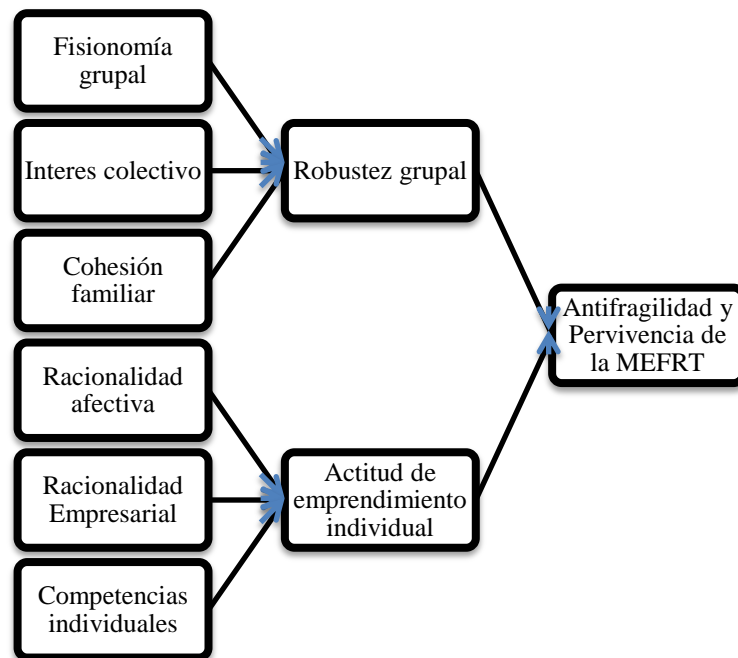


Figura 2. Sistema de hipótesis.

Explicación al sistema de hipótesis

La presente investigación se llevo a cabo en la comunidad de San Rafael Ixtapalucan, Tlahuapan, Puebla, a partir del método hipotético-deductivo, cuyo fin se centró en Identificar y analizar los factores que originan que la MEFRT sea generadora de desarrollo socioeconómico mediante el conocimiento de su fisionomía grupal y sus capacidades de pervivencia para que se logre la comprensión de los elementos de antifragilidad que la han sostenido a través del tiempo.

Se trabajo a través de un sistema de hipótesis útil en cuanto a permitir la reflexión encaminada a la réplica del modelo o la conversión de situaciones desfavorables a favorables. En este sistema se establecieron 3 niveles de hipótesis cuyo planteamiento se realizo de izquierda a derecha, donde, en la parte izquierda se estableció la variable dependiente por ser el resultado esperado que surge a partir de las variables intermedias, mismas que son el resultado de variables independientes (éstas variables pueden ser manipuladas y con ello cambiar el resultado en las variables intermedias).

A partir de lo anterior, se puede afirmar que un mayor nivel de calificación (medido por el Index de Hemphill) en la fisionomía grupal, el interés colectivo y la cohesión familiar, se logrará una mayor robustez grupal, de tal forma que la microempresa que es el objeto de estudio de la presente, logrará enfrentarse a situaciones de diversa índole (problemas), resolverlas y salir fortalecida después de ese proceso, lo que le permitirá la permanencia a través del tiempo.

El resultado de la investigación muestra que, a partir de un proyecto impulsado por los pobladores de la localidad, apostando por el impulso de las fuerzas productivas locales en el área textil, se han establecido microempresas capaces de generar bienestar económico a la comunidad y a las comunidades circunvecinas, basificándose en la actitud de emprendimiento individual y la racionalidad afectiva presentes en el grupo familiar.

Se puede concluir que la réplica de este tipo de estrategias generadas por los pobladores de SRI es viable en tanto se mantenga la actitud de emprendimiento individual y la robustez grupal que aunque son factores que no se palpan, resultan ser los ejes rectores en la constitución de la microempresa rural textil de SRI.

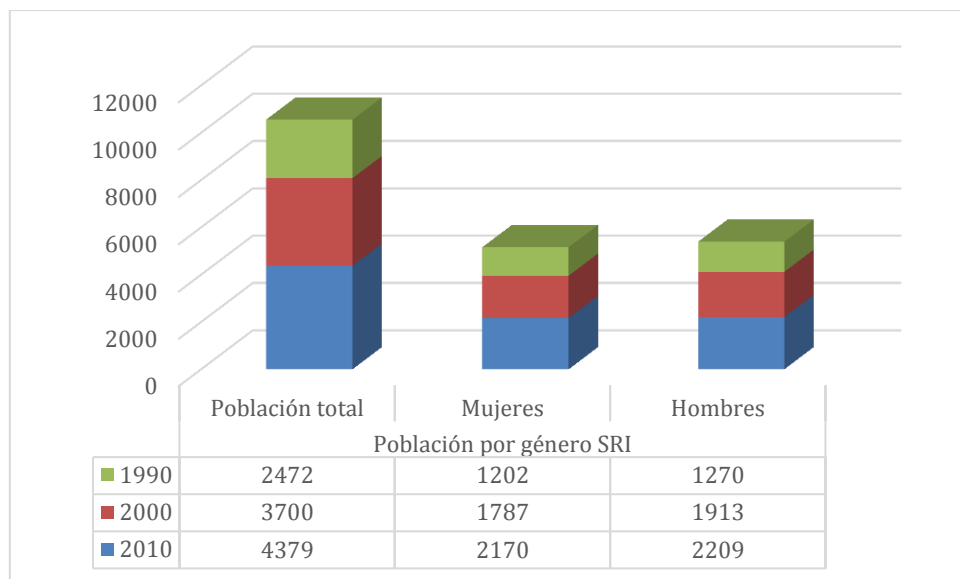
F. JUSTIFICACIÓN Y USO DE LOS RESULTADOS.

Gutiérrez⁶ en 1965 realizó un análisis para diferenciar una población urbana de la rural, en este estudio la autora se guía por las aportaciones que hace Whetten (1948), quien dice que, para que en México una población sea considerada urbana, debe tener, por lo menos, 10 000 habitantes, ello porque en el país la mayoría de las localidades con menos de 10 000 habitantes tienen como actividad predominante la agrícola, y además no cuentan con los requisitos mínimos, tales como servicios públicos: de alumbrado, agua potable, drenaje, comunicaciones, y servicios médicos, sanitarios así como de higiene suficientes; por lo que Gutiérrez parte del hecho de que este dato numérico es válido para diferenciar una población urbana de una rural por ello y bajo estas condiciones se puede considerar que México sigue siendo un país eminentemente rural, por lo que los estudios económicos, sociales y políticos que se realicen a partir del enfoque rural se presentan como más cercanos a la realidad. Realidad que sirve para fundamentar la formulación de estudios.

San Rafael Ixtapalucan, está ubicado en el Municipio de Santa Rita Tlahuapan, Puebla, en el censo de 2010 el INEGI publicó que en la comunidad habitaban 4,379 personas, de las cuales 2,209 eran hombres y 2,170 mujeres.

La tendencia en cuestiones de población según el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) se presentaron de la siguiente manera: En el año 2000 había 3,700 habitantes conformado el total por 1,913 hombres y 1,787 mujeres. En el año de 1990 el total de la población ascendía a 2,472 habitantes de los cuales 1,270 eran hombres y 1,202 mujeres. En este contexto se observa un crecimiento de población del año 2000 al 2010 arriba del 18% y de 1990 al 2010 del 77%, lo que indica que en 3 décadas la población aumento considerablemente. Sin embargo, los servicios públicos en 1994 se presentaban como insuficientes y a la fecha una de las principales ocupaciones de la gente es la construcción de una presa que surta de agua potable a la comunidad. Por lo tanto, entre las características presentadas por el número de pobladores y el abastecimiento de servicios se considerará que la población de SRI es una población rural, en la gráfica núm. 1 se observa la tendencia en el crecimiento de la población.

⁶ **María Teresa Gutiérrez de MacGregor.** investigadora emérita de la Universidad Nacional Autónoma de México.



Gráfica 1. Población por género en el municipio de SRI.

Fuente: Elaboración propia (2016), a partir de datos proporcionados por el INEGI (2014).

A partir de las últimas dos décadas, la comunidad de SRI ha tenido un crecimiento generalizado, su población ha ido en aumento. En la localidad se ha favorecido el crecimiento industrial con la instalación de microempresas familiares rurales textiles por los campesinos de la localidad. Las condiciones de vida mejoraron notablemente, el desarrollo socioeconómico floreció y con ello la comunidad paso a ser la más importante del municipio de Santa Rita Tlahuapan, Puebla.

Actualmente en la localidad se han dado cambios a la par de la economía nacional, en algunos casos los eventos han favorecido a la microempresa familiar textil y en algunos otros casos la empresa textil ha resultado perjudicada, lo que da pie al desarrollo del concepto de antifragilidad, entendiendo está como la capacidad de hacer frente a los problemas y salir fortalecido.

Las empresas textiles de San Rafael Ixtapalucan, que se analizaron en 2004⁷ mostraron que su desempeño fue a partir básicamente de mano de obra proveniente de la familia nuclear, aunque, en algunos casos se adicionó la mano de obra asalariada temporal y permanente; este estudio dio pie a generar un perfil de empresa y empresario (a) exitoso (a), los resultados mostraron también que en el desempeño de la empresa destacó la fortaleza de

⁷ Tesis defendida por Blandino Jiménez Carla Vanessa (2004) Colegio de Postgraduados.

la unidad familiar, así como el dominio de la cadena del valor del calcetín, situación que se observó en el conocimiento de sus rutas de mercado, los tipo de cliente, estacionalidad de la demanda y la permanencia de la organización en el tiempo.

Por el caso de éxito que presentó la comunidad ante el hecho de haber generado empleos y a partir de ello la mejora en las condiciones socioeconómicas, tanto para la familia como para las comunidades aledañas, es importante analizar los factores que permitieron la antifragilidad de la microempresa textil y que dieron como resultado la pervivencia en el ciclo de vida de la misma, toda vez que, a partir de ello, se pueden establecer nuevas directrices de acción útiles a las microempresas rurales cuyo giro se centre en el sector textil.

G. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

Objetivo General

Identificar y analizar los factores que originan que la MEFRT sea generadora de desarrollo socioeconómico mediante el conocimiento de su fisionomía grupal y sus capacidades de pervivencia para que se logre la comprensión de los elementos de antifragilidad que la han sostenido a través del tiempo.

Objetivos específicos.

- a. Identificar las características actuales de la MEFRT (familia, emprendedurismo)
- b. Aplicar el index de Hemphill a integrantes de las MEFRT a fin de que se genere conocimiento de las características del grupo familiar que basifican a la entidad.
- c. Identificar las características de la MEFRT de SRI que han permitido la pervivencia y la antifragilidad del ente, generando con ello condiciones adecuadas para el logro del desarrollo socioeconómico.

I. MATRIZ DE INVESTIGACIÓN

Cuadro 2. Matriz de investigación.

Pregunta de investigación	Hipótesis.	Variables operacionales.	Objetivo General	Objetivos específicos.	Metodología
¿Cuáles son los factores que originan que las MEFRT sean generadoras del desarrollo socioeconómico ⁸ de la localidad de SRI?	La microempresa familiar rural textil de San Rafael Ixtapalucan es generadora del desarrollo socioeconómico de la localidad	MEFRT: Fisionomía grupal de la MEFRT (El Hemphill's Index of Group Dimensions). Grupo familiar (Mapa familiar y observación directa). DESARROLLO SOCIOECONOMICO: Pervivencia de la MEFRT (indicadores elaborados por el investigador) Antifragilidad de la MEFRT (indicadores elaborados por el investigador)	Identificar y analizar los factores que originan que la MEFRT sea generadora de desarrollo socioeconómico mediante el conocimiento de su fisionomía grupal y sus capacidades de pervivencia para que se logre la comprensión de los elementos de antifragilidad que la han sostenido a través del tiempo.	Identificar las características actuales de la MEFRT (familia, emprendedurismo) Aplicar el index de Hemphill a integrantes de las MEFRT a fin de que se genere conocimiento de las características del grupo familiar que basifica a la entidad. Identificar las características de la MEFRT de SRI que han permitido la pervivencia y la antifragilidad del ente, generando con ello condiciones adecuadas para el logro del desarrollo socioeconómico	Investigación de tipo no experimental y descriptiva Perspectiva mixta Las técnicas empleadas: La revisión bibliográfica y documental, La entrevista semiestructurada.

Fuente: Elaboración propia (2015)

⁸ Desarrollo socioeconómico: mejoramiento de las condiciones de vida de la población en su conjunto.

MARCO DE REFERENCIA

En esta sección se establecen las teorías, los enfoques y los conocimientos previos que guían la investigación, por lo que a partir de las teorías del desarrollo económico se estudia el desarrollo socioeconómico y el crecimiento económico; se analiza la informalidad en México y surgen por lo tanto los fundamentos teóricos de la informalidad.

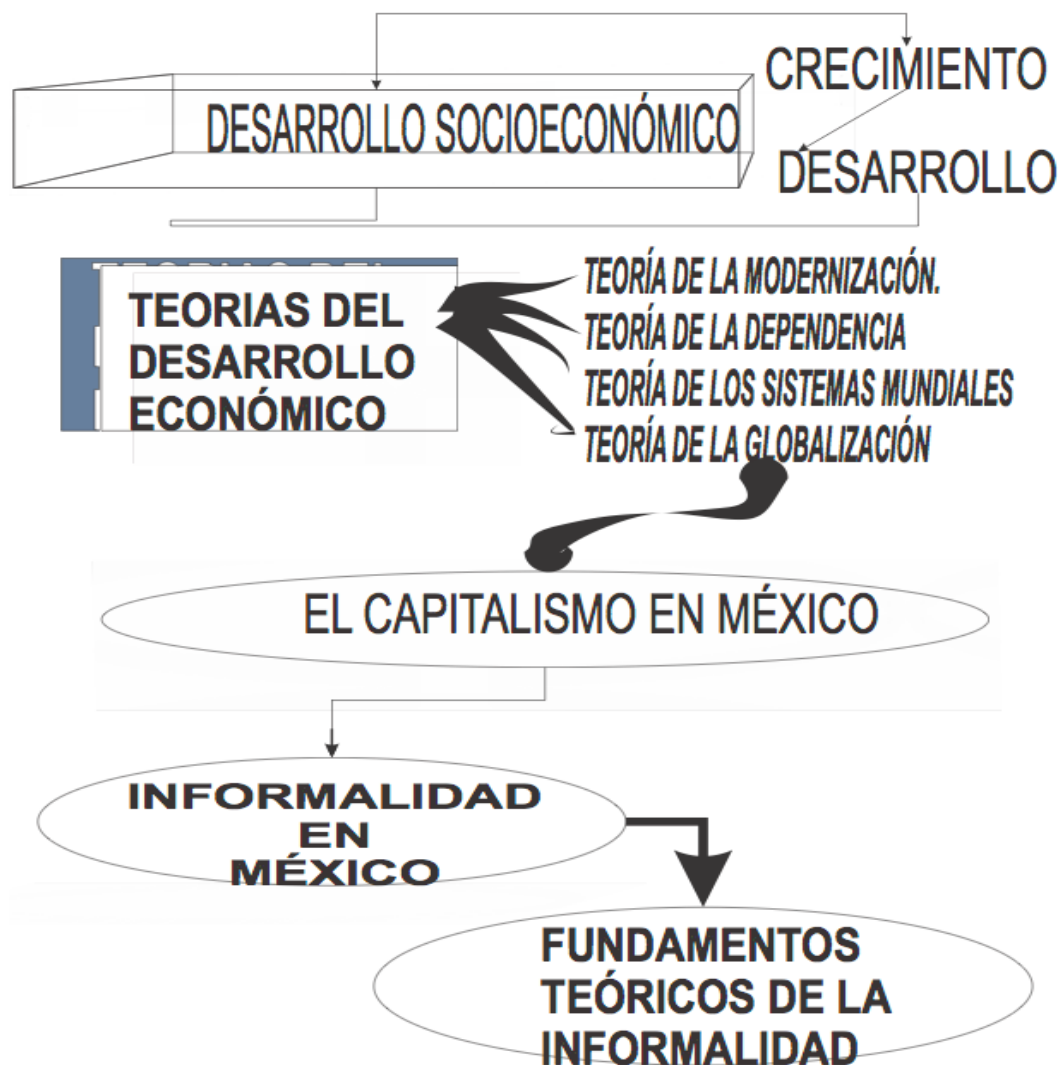


Figura 3. Desarrollo socioeconómico.
Fuente: Elaboración propia 2015.

PRINCIPALES TEORÍAS SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO

La teoría de la modernización, la teoría de la dependencia, la teoría de los sistemas mundiales y la teoría de la globalización nombradas como las teorías del desarrollo son las que se encargan de brindar el sustento teórico al desarrollo económico.

La teoría de la modernización identificaba el desarrollo con el crecimiento del PNB per cápita.

Esta teoría establece que si los países atrasados querían modernizarse debían abandonar sus tradiciones y avanzar por la senda despejada por los países occidentales. Plantea el subdesarrollo como una situación de atraso motivado por la pobreza que impedía se produjera el despegue del país. La teoría pretendía una occidentalización del planeta y exhibía una visión eurocentrista, en la que se mostraba el modelo de desarrollo occidental como el único válido y exportable a todas las regiones del mundo. Los autores defensores de esta teoría consideraban la modernización como un proceso homogeneizador en el que los patrones de crecimiento a largo plazo se igualarían entre todos los países, llegando a una situación de niveles de bienestar similares (Bustelo, 1992)

Reyes (2009:120) afirma que “la teoría de la modernización establece que las sociedades modernas son mas productivas, los niños están mejor educados y los que mas necesitan reciben más beneficios”. La teoría se basa en los supuestos de concebir a la modernización como un proceso que se realiza a través de fases. En la teoría del desarrollo económico propuesta por Rostow quien concibe el proceso de desarrollo de forma lineal, mecánica e ineludible, existen cinco etapas por las que atraviesa una sociedad en particular: 1) la modernización es un proceso homogeneizador (la modernización genera tendencias hacia la convergencia entre sociedades); 2) la modernización es un proceso europeizador y/o americanizador (a partir de la creencia de que estos países poseen prosperidad económica y estabilidad política imitable); 3) la modernización es un proceso que se evidencia como irreversible (una vez que los países del tercer mundo entran en contacto con el occidente, no se podrán resistir al proceso de modernización); 4) la modernización es un proceso progresivo que a largo plazo es no solo inevitable sino deseable, dentro de la perspectiva de la teoría de la modernización; 5) la modernización es un proceso largo (su impacto se sentirá a través del tiempo), (Reyes, 2009).

En el siguiente cuadro se muestran las teorías de la Modernización a partir del criterio de Rostow.

Cuadro 3. Etapas de la teoría de la modernización según Rostow.

Etapa	Se distingue por:	Otras características.
La sociedad tradicional	Una economía donde el sector primario es dominante con una producción que es difícil de aumentar debido a la carencia científica y capacidades técnicas	El poder político reside en Los terratenientes, su estructura es muy rígida y obstaculiza cambios e innovaciones.
La creación de las condiciones previas necesarias para el despegue	Innovaciones técnicas en las funciones de producción industrial y agrícolas debido al comercio internacional. Se logran avances científicos y capacitación técnica que permiten la aparición de la industria. Se relega la agricultura. Se debilitan las estructuras sociales imperantes.	Después de la revolución industrial se difunde a otros países mediante la colonización.
El despegue	Las empresas aumentan sus beneficios y los reinvierten. Las empresas aumentan su demanda de bienes primarios y de trabajadores.	Las empresas convierten el crecimiento en algo sistemático y generan expansión.
La marcha hacia la madurez	La tecnología se extiende a todos los sectores productivos.	Se considera que la economía es capaz de producir cualquier cosa. Aparece el estado de bienestar.
La era del consumo de masas	Se consigue que la población tenga acceso a cualquier tipo de bienes. Aparecen las sociedades modernas de consumo.	

Fuente: Elaboración propia (2016). A partir de: Factores determinantes del desarrollo económico y social de Amate y Guarnido (2011:29)

La teoría de la modernización fue atacada en los 60's y 70's, las críticas eran: que el desarrollo no es necesariamente unidireccional, la perspectiva de la modernización sólo muestra un modelo de desarrollo y la necesidad de eliminar los valores tradicionales.

La teoría de la dependencia escrita por Baran (1957) y que presentan Amate y Guarnido (2011), sostiene que el subdesarrollo de la periferia es el resultado del desarrollo del centro (los países desarrollados son los responsables de que existan países subdesarrollados).

Reyes (2009) analiza a Prebisch y de tal análisis comenta que en los Años 50's, la CEPAL y Raúl Prebisch consideran que se deben crear las condiciones para el desarrollo. A mediados de los 60's diversos teóricos entre ellos Prebisch (Andre Gunder Frank, Theoto

Dos Santos, Enrique Cardoso, Torres-Rivas y Samir Amin), basados en el enfoque económico de Keynes, consideraron que la teoría de la dependencia está compuesta por cuatro puntos: 1) Desarrollar una considerable demanda interna efectiva en términos de mercados nacionales. 2) Reconocer que el sector industrial es importante para alcanzar mejores niveles de desarrollo nacional, especialmente porque este sector genera mayor valor agregado a los productos en comparación con el sector agrícola. 3) Incrementar los ingresos de los trabajadores como medio para generar mayor demanda agregada dentro de las condiciones del mercado nacional. 4) promover un papel gubernamental mas efectivo para reforzar las condiciones de desarrollo nacional y aumentar los estándares de vida del país (Dos Santos, 1971).

Las hipótesis que sostienen la teoría de la dependencia citadas por Reyes (2009) son:

El desarrollo de los países del Tercer Mundo necesita tener un grado de subordinación al centro en contraste del desarrollo de las naciones centrales cuyo desarrollo fue históricamente y es hoy día independiente. Los autores en esta corriente tenían visiones heterogéneas, Bustelo (1992, citado por Amate y Guarnido (2012:34) las agrupa en tres bloques, mismos que se describen en el cuadro 4.

Cuadro 4. Corrientes de la teoría de la dependencia según Bustelo.

Bloque	Explicación	Autores representativos
La teoría de la dependencia como teoría general del subdesarrollo.	Se admite el inevitable estancamiento de los países subdesarrollados si se mantienen dentro del sistema	Frank, Amin, Dos Santos, Cardoso.
La reformulación dependentista de los análisis de la CEPAL	Se contempla como posible el proceso de crecimiento económico en los países subdesarrollados, previa enfrentación de obstáculos interno y externos	Furtado, Sunkel, Pinto.
El enfoque de la dependencia como metodología para el análisis de distintas situaciones de subdesarrollo	Cuestiona las dos visiones anteriores. propone el concepto de “desarrollo dependiente asociado”	Cardoso y Falleto

Fuente: Elaboración propia (2016). A partir de: Factores determinantes del desarrollo económico y social de Amate y Guarnido (2011:34)

Las naciones periféricas experimentan su mayor desarrollo económico cuando sus enlaces con el centro están más débiles.

Cuando los países del centro se recuperan de sus crisis y restablecen sus vínculos comerciales y financieros, incorporan de nuevo al sistema a los países periféricos, y el crecimiento y la industrialización de estos países tiende a verse subordinada.

Las naciones más subdesarrolladas que todavía operan con sistemas tradicionales feudales son las que tuvieron relaciones más cercanas en el centro.

Dentro de las principales críticas a las teorías de la modernización y de la dependencia se encuentra el que ambas continúan basando sus supuestos en los resultados en los estados-nación.

Las siguientes dos teorías (de los sistemas mundiales y la teoría de la globalización) enfocan su atención en los vínculos entre países, sobre todo los relacionados con el comercio, los sistemas financieros internacionales, la tecnología mundial y la cooperación militar.

En la teoría del sistema mundial argumentan Amate y Guarnido (2011:35) que aunque incorpora conceptos de la escuela de la dependencia, aporta elementos originales como:

- Una perspectiva total o global de la historia que intenta anular las fronteras artificiales entre distintas disciplinas.
- Clasifica las economías nacionales de acuerdo con un esquema jerárquico de dominación: centro, periferia y semiperiferia. Señala una función sobre todo política, puesto que mantiene la estabilidad de un sistema mundial.
- El enfoque de Wallerstein es dinámico, las áreas periféricas pueden llegar a formar parte de la semiperiferia y los estados centrales pueden convertirse en semiperiféricos.

En la teoría de los sistemas mundiales se considera que el capitalismo moderno ha penetrado en las economías de todo el mundo y ha creado una obra móvil, dispuesta a migrar en busca de mejores oportunidades laborales. El proceso de desarrollo económico impacta al campo y al sector industrial, pues por un lado desestabiliza a grandes segmentos de la población campesina donde las reformas agrarias desplazan a las personas de sus tradicionales entornos agrarios hacia las zonas urbanas y en el sector industrial se reconoce la producción de trabajadores más calificados (Contreras, 2008).

Taylor (2002) destaca lo valioso de la escuela del sistema mundial, primero, la reconoce como una escuela que aboga por un enfoque más holístico en el cual las actividades de los políticos constituyeran sólo una parte de la historia de la gente corriente, enfatizando en las bases materiales, ambientales y económicas; segundo, utiliza la crítica neomarxista de las teorías del desarrollo de la ciencia social moderna. Consideró que la tesis especial de Frank era que los procesos económicos actuaban de manera distinta dependiendo de la parte del mundo que se tratara, por lo que Europa Occidental, Estados Unidos y Japón habían podido desarrollarse. “En 1967 Gunder Frank publicó una crítica apocalíptica de las nociones de la ciencia social sobre la *modernización* en estos nuevos Estados, que puso de manifiesto que las ideas originadas en las zonas más prosperas del mundo no podían aplicarse a zonas más pobres sin que el análisis se desvirtuara por completo” Taylor (2002:6)

La teoría de los sistemas mundiales ha permitido: hacer análisis simultáneos e integrados sobre cambios económicos, las reconfiguraciones en los sistemas políticos y tratar los problemas en relación centro-periferia y no como países desarrollados y subdesarrollados.

En la teoría de la globalización uno de sus principales postulados indica que un mayor nivel de integración está teniendo lugar entre las diferentes regiones del mundo, y que ese nivel de integración está afectando las condiciones sociales y económicas de los países.

Los principales supuestos de la teoría de la globalización han sido resumidos por Reyes (2009:132) se resumen en lo siguiente: primero, los factores culturales son los aspectos determinantes de la sociedad. Segundo, bajo las condiciones mundiales actuales no es importante utilizar a las naciones-estados como unidad de análisis, ya que la comunicación global y los vínculos internacionales están haciendo a esta categoría menos útil.

Las teorías de la modernización y de la dependencia toman como unidad fundamental de análisis la categoría de estado-nación; mientras que las teorías de los sistemas mundiales y de la globalización tienen como unidad de análisis lo global, además estas últimas dos teorías toman en cuenta los cambios que han ocurrido en la economía.

CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO

La estructura socioeconómica está constituida por fuerzas productivas que satisfacen las necesidades humanas, fundamentada en teorías como el materialismo histórico, el estructural funcionalismo y las teorías del desarrollo y crecimiento económico (Villamil, 2012).

La teoría estructural funcionalista ha sido definida por Villamil (2012) como la que sostiene la hipótesis de que toda formación social para poder existir tiene que estar integrada por estructuras movidas a través de una fuerza productiva generada por el hombre, en donde cada una de estas estructuras tiene una función total. El fundamento de la teoría estructural funcionalista se encuentra en el positivismo, que afirma que el desarrollo de la formación social depende de la evolución de las capacidades espirituales; dentro de la teoría estructural funcionalista se encuentra la teoría organicista de la sociedad que forma una similitud con el cuerpo humano y a partir de ello se considera que en la formación social si un elemento se ve afectado las consecuencias se tendrán en el conjunto social, debido a la relación que se presenta.

“Los supuestos de la teoría del funcional-estructuralismo son principalmente: a) la modernización es un proceso sistemático; el atributo de modernidad forma un todo consistente, aparece inicialmente en grupos (“clusters”) que en un primer momento pueden presentarse como aislados, b) la modernización es un proceso transformativo, para que una sociedad alcance la modernidad, sus estructuras y valores tradicionales deben ser reemplazados por un grupo de valores modernos, y c) dada su naturaleza sistemática y transformativa, la modernización es un proceso inminente que introduce el cambio dentro del sistema social” (Reyes, 2009:122).

Respecto del crecimiento económico, Méndez (2012), considera que es un fenómeno que se puede observar y por lo tanto medirse, dado que por crecimiento se concibe al concepto que permite entender en términos cuantitativos el desenvolvimiento de la economía; la medición puede abarcar periodos específicos (decenios o sexenios).

Los aumentos en las variables económicas siguientes permiten medir el crecimiento económico (Méndez, 2012):

- La producción total del país, medida por el producto interno bruto (PIB⁹).
- La producción sectorial (sector agropecuario, industrial y de servicios).
- La producción por ramas económicas seleccionadas (agrícola, industrial y de servicios).
- Los ingresos generados en el país, medidos por el ingreso nacional (IN).
- El ingreso *per cápita* que es el promedio resultante de dividir el ingreso nacional entre la población total del país.
- El nivel general de empleo.
- El nivel de ahorro e inversión (público o privado)
- La infraestructura (construcción de carreteras, escuelas).

El crecimiento económico puede deberse a diferentes causas, Villamil (2012) destaca que una causa que puede influir es el cambio en las estructuras ideológicas de la formación social, es decir, que la población total de un Estado se crea que realmente es mejor y a partir de ello haya sociedades que vivan para ver que producir y como producir. Lo anterior implicará entonces el aumento de las habilidades y productividad del trabajo, el avance en las tecnologías y por lo tanto una mejor calidad de vida para sus integrantes. Sin embargo aun cuando en México ha habido crecimiento la población ha experimentado pérdida en su poder adquisitivo.

Hernández (2013), sostiene que una de las variables que puede explicar el crecimiento económico de un país es el crecimiento de la productividad, el cual es el grado en que este país con los mismos recursos puede aumentar el valor agregado año con año; el mismo autor considera que se debe aumentar el capital físico, el capital humano, mejoras tecnológicas, más infraestructura, menores precios de los insumos para la producción, un mercado de capitales más amplio y arreglos institucionales satisfactorios para mejorar el crecimiento del país y con ello un mayor nivel de vida (medido en PIB per cápita) en el mediano plazo.

⁹ Históricamente, el crecimiento económico y en específico el PIB han servido como medida para evaluar el desarrollo de las naciones. Sin embargo, son métricas que difícilmente pueden resumir todas las dimensiones de desempeño económico y el desarrollo social de un país. Por ejemplo, es reconocido que el PIB como medida agregada de desempeño es unidimensional e ignora aspectos fundamentales del bienestar de los individuos y las naciones, como la conservación ambiental, la calidad de vida o la desigualdad (PND, 2013-2018: 20)

La medición del crecimiento económico se calcula a partir del ingreso per cápita que se obtiene al restar la depreciación del producto nacional bruto (PNB), lo que da como resultado el ingreso nacional (IN) dividido entre el total de individuos que integran el Estado (Villamil, 2012). La medición del desarrollo económico se describe por Villamil (2012) como aquello basado en la medición del avance de los recursos humanos, para lo que debe tomarse en cuenta los factores ideológicos, económicos, culturales, jurídicos y políticos del conjunto de formaciones sociales integrantes de un país.

El Banco Mundial (2016) considera que el crecimiento de la economía constituye un aspecto central del desarrollo económico. Cuando el ingreso de los países aumenta, se benefician las personas. Esta institución afirma que no existe una fórmula conocida para estimular el crecimiento económico, por ello, sugiere que los datos que pueden apoyar para lograr el entendimiento y la orientación de esfuerzos en la mejora, son: el producto interno bruto (PIB) y el ingreso nacional bruto (INB), así como, capital, empleo, inversión, ahorro, consumo, gasto público, importaciones y exportaciones.

Hernández (2013:113) contesta a la pregunta acerca de ¿Porqué el aspecto distributivo tiene importancia en el desarrollo? y menciona lo siguiente:

“En primer lugar, desde el punto de vista de la justicia distributiva, diversas corrientes filosóficas, entre ellas la corriente utilitarista –bajo ciertos supuestos-, así como los modelos de justicia desarrollados por J. Rawls y H. van Parijs, apuntan a que, con un tamaño fijo del pastel, la desigualdad en la repartición del mismo se traduciría en un menor nivel de bienestar generalizado.

Asimismo, la desigualdad en la asignación y generación de recursos inhibe la competencia económica de las sociedades, dejando a grupos importantes de la población sin la posibilidad de competir realmente en el ámbito económico, tanto en el consumo como en la producción. Finalmente, el crecimiento económico reduce en mayor medida la pobreza mientras menor sea la desigualdad inicial del país¹⁰”

En las últimas décadas, la economía del país ha crecido muy poco. Méndez (2012) considera que para que se pueda hablar de desarrollo socioeconómico y sustentable en México, se requiere aumentar la calidad de vida y mejorar el bienestar de todos los mexicanos, y para lograrlo se deberán mejorar: los ingresos reales, la educación, la alimentación, los aspectos sanitarios y de salud, las condiciones de vivienda de todos los

¹⁰ N. Kakwani, “Growth Rates of Per Capita Income and Aggregate Welfare: an International Comparison”, The Review of Economics and Statistics, vol. 79, núm. 1, mayo 2000, pp. 201-11.

habitantes del país, el medio ambiente (aire, suelos y agua), la relación entre ecología y actividades humanas. En ese contexto vuelve a resurgir entonces la actividad prioritaria de una formación social que es el otorgar una actividad remunerada, productiva y psicológicamente satisfactoria para todos los individuos que tienen el deseo de trabajar.

Al medir el desarrollo económico de México, Hernández (2013) considera que la variable más importante es la generación de ingreso, dado que dicha variable puede dar una idea rápida y efectiva del nivel de bienestar de los países: Según este autor, en 2010 México ocupaba el lugar número 11 a nivel mundial en términos de PIB total, y en el PIB per cápita el país se situaba en ese año en el lugar 62 de 124 países (con ingresos per cápita de 7,749 dólares), ocupando en esa misma fecha el primer lugar en este indicador, Luxemburgo con ingresos per cápita de 37 901 dólares.

El ingreso que se genera en el país y que es susceptible de medirse proviene de la economía formal, sin embargo, no puede negarse la existencia del sector informal ya que a través de su actividad se incluye en la economía informal cuando los agentes que en él se inmiscuyen transitan mediante transacciones de compra o venta con el público en general. El reconocimiento y estudio del sector informal se hace necesario para comprender la realidad de nuestro desarrollo socioeconómico.

DESARROLLO SOCIOECONÓMICO MEXICANO

Maza (1978) consideró que el desarrollo debía ser una evolución coherente, unificada y favorable del país y de todos sus habitantes. Reyes (2001) conceptualiza al desarrollo como una condición social dentro de un país, en la cual las necesidades auténticas de su población se satisfacen con el uso racional y sostenible de recursos y sistemas naturales.

El desarrollo se clasifica a partir de aquello en lo que se enfoca. En la clasificación se encuentra por ejemplo el desarrollo socioeconómico y el desarrollo sustentable.

El desarrollo socioeconómico se alcanza con el mejoramiento de las condiciones de vida de la población en su conjunto. Los aspectos sociales del desarrollo socioeconómico se visualizan a través de elementos sustantivos como el panorama alimentario, la educación, la salud y la vivienda. Cuando estos elementos se alcanzan de manera satisfactoria para toda la población, puede considerarse el hecho de haber alcanzado dicho desarrollo.

Dos temas son importantes al abarcar el desarrollo socioeconómico, por un lado los temas económicos y por otro el de las formaciones sociales. Una formación social se refiere a personas agrupadas que buscan satisfacer de manera organizada y efectiva las necesidades del ser humano y bajo este enfoque de la satisfacción de necesidades se ubica la economía, pues esta área busca garantizar los satisfactores de las necesidades de los individuos.

En cuestiones económicas se considera que si la producción de la economía es mayor a la del año próximo pasado entonces se trata de crecimiento económico, una vez que se alcanza el crecimiento económico y el producto generado se distribuye entre toda la población y a partir de él se obtienen mejores condiciones de vida, entonces puede decirse que hay desarrollo económico.

El producto interno bruto desde el punto de vista del Banco Mundial (2016: Introducción) es “la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales”.

En el cuadro No. 5 se muestran los indicadores del PIB en México ocurrido entre los años 2011 a 2014.

Cuadro 5. Indicadores del PIB en México.

País	2011	2012	2013	2014
PIB	3.9	4.0	1.4	2.2

Fuente: Elaboración propia (2016). A partir de datos proporcionados por el Banco Mundial (2016).

En agricultura y desarrollo rural

En el mundo existe un 70% de personas en condición de pobreza que viven en zonas rurales, donde la agricultura es la principal fuente de trabajo. En el campo la degradación de la tierra y del agua lo afectan directamente, tanto que la capacidad de cultivar alimentos y otros productos se ve disminuida, por lo que no se logra satisfacer adecuadamente las necesidades de la población urbana (Banco Mundial, 2016).

Especificidad de la economía campesina (Cepal, 1989)

El concepto de economía campesina engloba a aquel sector de la actividad agropecuaria nacional donde el proceso productivo es desarrollado por unidades de tipo familiar con el objetivo de asegurar, ciclo a ciclo, la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo o, si se prefiere, la reproducción de los productores y de la propia unidad de producción. Para alcanzar ese objetivo es necesario generar, los medios de sostenimiento y un fondo – por encima de dichas necesidades-

Teorías que sustentan la economía campesina en la actualidad

Carpinteiro (2006) defiende que economía campesina es un modo de producción regido por motivaciones y pautas institucionales diferentes a las capitalistas. Los dos rasgos básicos de una economía campesina son:

- a) Su heterogeneidad desde el punto de vista de la tipología
- b) El carácter orgánico unitario de aldea campesina

En la teoría económica existen dos posturas acerca del tratamiento que debería darse a las actividades campesinas:

- La corriente ortodoxa.
- Las posturas heterodoxas.

La corriente ortodoxa afirma que la dinámica campesina puede explicarse en el marco de la teoría neoclásica, es decir, suponiendo que los campesinos respondan como maximizadores “racionales” a los incentivos del mercado.

Las posturas heterodoxas se pueden dividir en las corrientes que se conocieron como campesinistas y descampesinistas, las cuales trazan sus orígenes a dos escuelas teóricas: la de Chayanov y la de Lenin, que sostienen que los campesinos poseen una racionalidad distinta a la que se presenta en el sistema capitalista.

Hoy la realidad campesina es más compleja porque involucra el análisis del impacto del traslado de la lógica capitalista al medio rural, la emigración, la feminización de las actividades productivas rurales, la sustentabilidad ecológica, la relación entre conservación y régimen de propiedad, las nuevas vinculaciones entre sector urbano y rural, fenómenos que marcan cambios significativos en el quehacer campesino.

Dentro de las perspectivas heterodoxas y la ecología política se han elaborado algunas corrientes teóricas que responden a algunas de las transformaciones del territorio rural a partir del análisis de una relación fundamental: régimen de propiedad-racionalidad-sustentabilidad. Estas corrientes hacen alusión a que las racionalidades alternas responden a incentivos y motivaciones sociales y no únicamente a las individuales.

Teorías que sustentan la economía campesina (Rosas y Barkin, 2009)

La economía campesina tiene una racionalidad propia y distinta a la que caracteriza a la agricultura empresarial, ello se constata al evaluar los resultados económicos, toda vez que, dichas unidades incurren sistemáticamente en pérdidas, el campesino está dispuesto a pagar rentas por la tierra superiores a lo que podría estimarse como el valor del “producto marginal de la tierra” o, en el caso de la compra de tierras, a pagar por ellas un valor más alto que el de la renta prevista, actualizada a la tasa interna de retorno del capital que induce a invertir a un empresario.

LA INFORMALIDAD EN MÉXICO

La informalidad en la economía ha sido denominada también como economía informal, así como: economía no regulada, sector informal y economía marginal, economía oculta o economía no estructural, economía subterránea, sector no estructurado, trabajo por cuenta propia, entre otras. Lo cierto es que referirse a la economía informal, es referirse a todas aquellas actividades desempeñadas por personas que se ocupan en razón de generar ingresos que les permitan la subsistencia. Sin embargo, aún cuando su forma de generarlos no se ajusta a los parámetros formales establecidos por los encargados de establecer la política pública, los ingresos generados por ese medio se integran a la economía total. Alba y Kruijt (1995), consideran que en términos del sector informal no se puede establecer claramente cuál es la unidad de observación, por lo que puede ser el individuo, la familia o la unidad económica.

Alba y Kruijt (1995) consideran que para algunos investigadores, la informalidad es una manera de hacer las cosas, comúnmente precaria, donde generalmente se recurre a trabajo no asalariado. Tokman (1987:8) considera que el sector informal “surge como consecuencia de la incorporación de diversas ondas de modernización importadas en un contexto

estructural caracterizado por las mayores desigualdades y por un crecimiento muy rápido de la fuerza de trabajo”, este origen de la informalidad provendría de la incapacidad del sistema económico para ocupar el excedente de mano de obra.

Puyana y Romero (2012:453) escriben sobre el término de la informalidad haciendo alusión primeramente a la formalidad de la siguiente manera:

"El término formalidad se acuñó por primera vez a principios de los años setenta como resultado del informe de Ghana de Keith Hart (1971), quien definió el empleo informal como trabajo por cuenta propia y el formal como trabajo asalariado. En el estudio sobre Kenia de 1972 la OIT complementó la definición al añadir a la producción informal otros atributos que la caracterizaban: a) facilidad de entrada y salida; b) basada en recursos locales; c) propiedad familiar; d) pequeña escala; e) intensivas en trabajo y tecnología adaptable; f) destrezas adquiridas fuera del sector formal; g) mercados no regulados y competitivos. Como un desarrollo de esta perspectiva, en 1985 la OIT y el PREALC (Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe) delimitaron el sector informal, a partir de un enfoque estructuralista, como la forma de producción resultante de la heterogeneidad estructural, la baja absorción de trabajo de la economía y la insuficiente acumulación de capital, todo lo cual limita o impide su transformación y desarrollo."

Carvajal, Fiedler y González (1990) dedujo un perfil de la microempresa mexicana (a partir de una encuesta industrial), después de encuestar a 256 microempresas ubicadas en la Ciudad de México con un máximo de 15 trabajadores, y encontró que dos terceras partes de las microempresas no estaban legalmente constituidas, más de dos terceras partes de la familia dependían del trabajo familiar, determinó que en lo referente al sector informal el 65% de aquellos que laboraban en la economía subterránea percibían los salarios más bajos y contaban con familias más numerosas que sus contrapartes formales.

En 1992 con el término del mandato de Miguel de la Madrid, los resultados no fueron satisfactorios, en el país los números terminaban con una inflación del 80% y con un crecimiento en el PIB del 0.18%, por esta situación se acrecentó la pobreza y la actividad informal.

Durante el periodo presidencial de Carlos Salinas de Gortari, el gobierno lanzó programas de apoyo a la microempresa desde 1990 a través de dependencias federales como Nacional Financiera (Nafin), la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) y la Secretaria del Trabajo y Previsión Social.

En 2002, se generó un enorme descontento social por la falta de oportunidades de empleo. Se consolidó la economía informal (tianguis, contrabando y piratería) debido a la

falta de dinamismo que presentó la economía formal, esto se considera una válvula de escape para la presión social, pero no permitía competir en forma equilibrada en un ambiente globalizado.

También en 2002, el término economía informal reemplaza el de sector informal, y en este nuevo orden de ideas, se diferencian las empresas informales y la fuerza de trabajo que participan en actividades informales.

En el cuadro No. 6 se presenta información acerca de los tópicos más relevantes de los fundamentos teóricos de la informalidad (Puyana y Romero, 2012).

Cuadro 6. Fundamentos teóricos de la informalidad

Institución	Definición	Interpretación	Perspectiva	Teóricos más representativos.
Banco Mundial (2009)	Considera que la informalidad como empresa o como trabajador es una decisión libre y racional de los agentes económicos que resulta de su informado cálculo de costo-beneficio	Los empresarios y los trabajadores optan por la informalidad para no asumir las cargas que la formalidad les impone (obligaciones fiscales, parafiscales, las laborales y las de salud)	Liberal: la informalidad se puede agrupar en dos segmentos, la primera trata la informalidad como una estrategia de sobrevivencia y la segunda como una táctica para evadir las normas laborales (Perry et al., 2007 citado por Puyana y Romero en 2012)	Perry et al (2007)
		La concepción parasitaria: los agentes económicos se establecen como informales para evadir impuestos y costos de transacción derivados de la acción del Estado.	Desde la concepción parasitaria, las unidades productivas ejercen una competencia desleal, reducen su mercado y minan su productividad. Según esta visión la informalidad frena el progreso económico y es la causa de la baja productividad de toda la economía. La ineficacia estatal y la corrupción mantienen vivo el sector informal.	Vertiente parasitaria: Maloney (2006) Perry et al (2007) <i>–y en general todos los autores que sostienen que el informal se comporta más como un sector empresarial no regulado que como un segmento en desventaja-</i>
Rafael La Porta y Andrei Shleifer (2008)	Consideran que dentro de la disciplina económica se puede distribuir en tres vertientes el papel de la economía			

informal, la romántica, la parasitaria y la del dualismo	En la vertiente romántica la informalidad es una respuesta racional al exceso de regulación gubernamental que crea privilegios y crea rentas a favor de unos pocos. La informalidad integra actividades o empresas no registradas que comparten una extensa frontera con el mundo legal sobre todo cuando cumplir las leyes excede los beneficios.	La vertiente romántica sostiene que al desaparecer la regulación se eliminaría la informalidad y se garantizarían tanto el crecimiento económico como el mercado perfecto	Vertiente romántica: De Soto (1987), Ihrig y Moe (2004), Gërkhani (2004), Dabla-Norris et al. (2006), Krstić y Sanfey (2007), Guindling y Terrell (2005) y Levy (2008).
	La vertiente dualista inspirada en la propuesta de Lewis sobre el desarrollo (1954 y 1979). El mercado laboral urbano escindido en dos fragmentos aislados por la calidad del empleo: el sector moderno con salarios superiores y rígidos y el tradicional con salarios menores y flexibles y alta movilidad debido a la inexistencia de barreras de entrada. Relacion estrecha entre la economía formal y la informal.	El sector informal se nutre de la fuerza laboral agrícola, que abandona el sector porque la atraen las condiciones laborales del sector urbano formal, que percibe como superiores a las que existen en el sector agropecuario. La informalidad urbana no afecta la opción del empleo formal, ya que se asume que hay perfecta movilidad entre ambos sectores. Cerca de un tercio del ingreso formal se gasta en la economía formal (Schneider y Enste, 2000)	Banerjee (1983), Daniels (2004), Galli y Kucera (2004) <i>-estos autores caracterizan el sector informal como compuesto por unidades productivas pequeñas e ineficientes, con una admón. precaria o inexistente y con una reducida dotación de capital-</i>

Fuente: Elaboración propia (2016). A partir de información contenida en: Informalidad y dualismo en la economía mexicana (Puyana y Romero, 2012).

Con diferencias bien marcadas la economía formal y la economía informal se entrelazan y se convierten en una base generadora de valor agregado, las diferencias que se suscitan entre ambas economías son: El nivel de ingresos, las condiciones de previsión social, la posición geográfica (rural o urbana), el nivel de escolaridad, las horas trabajadas, la proporción de trabajadores que son jefes del hogar.

El sector informal se allega de integrantes debido a retiros prematuros o crisis económicas que obligan a las empresas a llevar a cabo recortes de personal que ponen en circulación a personas con basta experiencia, misma que es adquirida previamente en el sector formal y además cuentan con ahorros que en algunas ocasiones les permiten establecer negocios informales. Durante el primer trimestre del 2015, CNNExpansión reporta que en México las personas militantes del empleo informal sumaron 28.7 millones de personas (un aumento de 0.8% respecto de los tres primeros meses del 2014), esta cifra representa el 57.6% de la población ocupada.

En México, los encargados de la política pública reconocen la contribución del sector informal y por ello el INEGI reporta cifras relacionadas a dicha economía. Por lo que con el propósito de mejorar la medición de la contribución del valor agregado bruto de la economía informal respecto del valor agregado bruto de la economía total. El INEGI en 2014, midió la economía informal¹¹ y presentó resultados sobre el valor bruto de la producción, el consumo intermedio y el valor agregado tanto del sector informal como del empleo informal. Para realizar dicho estudio, se consideró que dentro de los hogares productores estarían considerados los trabajadores por cuenta propia, los profesionistas independientes, los agricultores, los ejidatarios, los artesanos, los comerciantes, los vendedores ambulantes, los practicantes de diferentes oficios por cuenta propia, así como a las microempresas cuando se apoyan de ayudantes o familiares sin contrato laboral formal. Los hogares productores pueden realizar sus actividades dentro de la vivienda o fuera de ella.

La economía total en 2013, de acuerdo con las cifras otorgadas por el INEGI en 2013 y 2014 asciende a \$15,442,877.00 y \$16,306,606.00¹² respectivamente. En estos periodos la contribución de la economía informal fue de \$3,849,369.00 en 2013 y de 3,869,678.00 en 2014¹³. La contribución de la economía informal decreció en el año 2014, toda vez que en 2013 la contribución porcentual fue del 24.9% y aunque el cálculo se hace con cifras

¹¹ El INEGI dio a conocer el cambio de base en todo el sistema de cuentas nacionales de México, es decir, la contabilidad que se lleva de la economía nacional, que anteriormente era calculada en base a 2003 y actualmente será base 2008, dicho cambio se hace para “introducir los efectos que surgen de la aparición de nuevos productos; el desarrollo o declinación de algunos sectores, así como la evolución en los precios relativos” según lo establece INEGI en su comunicado. <http://m.dineroenimagen.com/2013-08-20/24751>

¹² Datos estimados según el INEGI. Las cifras están expresadas en millones de pesos a precios corrientes.

¹³ Datos estimados según el INEGI.

estimadas, se observa una disminución del 23.7%. La variación porcentual es del 1.2%, que significa que la contribución del sector informal disminuye en \$195,679.27.

La apertura comercial que se ha dado durante los últimos sexenios en México ha afectado a la micro, pequeña y mediana empresa y con ello a las fuentes de empleo que generan y al salario que ofrecen, de esta forma la informalidad se hace presente, cuando la población se queda sin la posibilidad de obtener un ingreso (o un ingreso suficiente) que permita la satisfacción de las necesidades primarias de la familia. La tasa de desocupación a nivel nacional en enero de 2014, respecto de la población económicamente activa fue de 4.43%, mientras que en enero del 2013 fue del 4.93%.

La población económicamente activa (PEA) que reporta el INEGI (2015) como resultado de la encuesta nacional de ocupación y empleo (ENOE) fue del 59.3% de la población de 15 años y más, en este periodo la tasa de desocupación (TD) fue de 3.9 %, en el mes que se reporta un 20.9% de los desocupados no contaba con estudios completos de secundaria. En Puebla la tasa de desocupación durante 2014 y 2015 fue de 4.0% y 3.3% respectivamente.

La tasa de ocupación en el sector informal considera a todas las personas que trabajan para unidades económicas no agropecuarias operadas sin registros contables y que funcionan a partir de los recursos del hogar o de la persona que encabeza la actividad sin que se constituya como empresa, de modo que la actividad en cuestión no tiene una situación identificable e independiente de ese hogar o de la persona que la dirige y que por lo mismo tiende a concretarse en una muy pequeña escala de operación. Dicha tasa representó el 27.7% de la población ocupada en marzo de 2015 (INEGI, 2015).

En México se ejerce el comercio informal en el tianguis, generalmente es un comercio sobre ruedas, dado que quienes lo conforman se desplazan con su mercancía a distintos lugares para ofrecer sus productos. Este lugar, es el propicio para el intercambio de mercancías, en este espacio se compran y venden productos generados por la microempresa legalmente constituida o no, por esta condicionante, el comercio sobre ruedas se encuentra situado entre la economía informal y sólo en contadas ocasiones se sitúa en la economía formal.

POLÍTICA ECONÓMICA RELEVANTE QUE AFECTÓ DIRECTAMENTE A LA MICROEMPRESA

Con el paso del tiempo la empresa en general se ha visto involucrada en las cuestiones de política económica, ha correspondido a los diferentes encargados de la política pública tomar las decisiones correspondientes que la enmarcan, las implicaciones son diferentes y por lo tanto la afectan de manera diferente, sin considerar por ello el tamaño o el giro, por lo que independientemente del tamaño de la entidad, las decisiones que se toman tienen resultados directos en las empresas del país, a este respecto se muestran en el cuadro núm. 7 los aspectos más relevantes de política económica que la aquejan directamente.

Cuadro 7. Política económica relevante que afectó directamente a la microempresa desde 1934.

AÑO	Hecho histórico.
1934	Inicia el gobierno de Lázaro Cárdenas que consolida el proyecto nacionalista, dado que sus reformas tenían como objetivo el desarrollo interno con autonomía del exterior. Su principal objetivo el desarrollo agrícola y el impulso a la industrialización tenía un papel secundario.
1940	Un país con 20 millones de habitantes. Un país en transición de una economía agrícola a una economía industrial, situación que daba paso a una elevación de la productividad y a la mejora en el bienestar de la población.
1955-1960	Los precios crecieron a razón del 5.5% promedio anual. El paso de una economía agrícola a una industrial permitió elevar la productividad y absorber el impacto inflacionario.
1960-1970	Se dio una entrada de inversión extranjera directa al sector manufacturero, este despegue industrial basado en un enfoque hacia adentro (por ser una economía cerrada en términos comerciales) coincidió con la segunda guerra mundial que obligaba a pensar en la autosuficiencia.
1974	La agricultura subsidió al sector industrial a través de los menores precios llevando a costos inferiores en los insumos al sector industrial.
1974	Hay un menor ritmo de crecimiento de la productividad de las empresas que afecta su rentabilidad y por lo tanto el alza en sus costos se transmite a los consumidores.
1982	El número de empresas en manos del gobierno llegó a 1,155. Empresas que fungían con ineficiente operación.
1986	México se incorpora al GATT (General Agreement for Trade and Tariffs), bajo el compromiso de bajar sus aranceles y quitar barreras no arancelarias en forma paulatina, sin embargo, decidieron adelantarse dando entrada a productos extranjeros. SE ABANDONÓ UN PROTECCIONISMO DE MAS DE 50 AÑOS.
1988	Termina el mandato de Miguel de la Madrid, la inflación fue del 80% y el crecimiento del PIB del 0.18%.

- 1988-1994 **SE ACRECENTO LA POBREZA Y LA ACTIVIDAD INFORMAL.**
Las empresas no tenían capital para invertir.
- Las familias no tenían posibilidad de ahorro.
- 1993 A nivel externo no había confianza en el País.
Noviembre. Se firmó el Tratado de Libre Comercio entre México, E. U. y Canadá. Las negociaciones y la firma se iniciaron después de que ya se había iniciado el proceso de apertura comercial¹⁴ (entro en vigencia el 1° enero de 1994).
- Objetivos: a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación trilateral de bienes y de servicios entre los territorios de las partes. b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio. c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes. d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes. e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias. F) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.
- Con este tratado se vendió la idea al extranjero de que México había entrado de lleno a una reforma liberal encabezada por el TLC y era un lugar seguro para invertir.
- La confianza se compró mediante el establecimiento de tasas de interés altas que generaban rendimientos altos, hecho que sirvió para controlar la inflación y para atraer las divisas.
- 1994 México ingresa a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).
- México encabeza la lista de los países emergentes.
- Muchas empresas nacionales desaparecieron y dieron paso a las extranjeras.
- La industria maquiladora empleaba ya a más de 600,000 trabajadores. (Contra los 389,000 iniciales).
- 1995 Se siguió solapando la economía informal (como alivio a la presión social) dada la imposibilidad de cumplir con todos los requisitos fiscales vigentes y por la ola de despidos que se sucedió por la desaparición de empresas nacionales.
Para controlar la salida de capitales los réditos se elevaron, pero las tasas de interés para los préstamos también lo hicieron.
- 1995 Las tasas de interés subían tanto que el saldo de los créditos de empresas y familias se volvían impagables, con la insolvencia y las quiebras, surgió la cultura de no pago entre los mexicanos.

¹⁴ Apertura comercial. Las autoridades reducen las barreras al comercio exterior bajando o eliminando los aranceles, erradicando cuotas de importación y permisos previos.

2000-2006	Fox en sus promesas de campaña incluían apoyar a la pequeña empresa, promover la industria, diversificar las oportunidades en el campo y mantener una inflación de 3%.
	Fox mantuvo el enfoque neoliberal, dejando que los mercados llevaran la economía.
	Se generó un enorme descontento social por la falta de oportunidades de empleo.
2002	Sigue presente la falta de competitividad en las empresas nacionales y han sido desplazadas por las empresas de otros países.
	Las tasas de interés tan altas hacen inviable financiar el crecimiento y apoyar a las pequeñas y medianas empresas.
	Se consolidó la economía informal (tianguis, contrabando y piratería) debido a la falta de dinamismo que presentó la economía formal, esto se considera una válvula de escape para la presión social, pero no nos permitía competir en forma equilibrada en un ambiente globalizado.
2013	Con base en la medición de “AT Kearney”, México se coloca en el lugar 12 de los 25 países más atractivos para la inversión a nivel mundial.
	México cuenta con una red de tratados de libre comercio que le otorgan acceso preferencial a 45 países, que representan un mercado de mil 143 millones de personas; en síntesis, es la plataforma de exportación ideal para acceder a casi dos terceras partes del PIB mundial.
	Según la OCDE México es uno de los países con el mayor número de microempresas cuya productividad es baja y que están vinculadas a la gran cantidad de negocios que operan fuera del sector formal.
2014	Primer trimestre.
	La cuenta corriente de la balanza de pagos registro un déficit de 4,533 millones de dólares (lo que significa una reducción del 36% con respecto del primer trimestre de 2013).
	Remesas familiares provenientes del exterior 5,326 mdd (monto superior en 10.4% respecto del 1er. Trimestre 2013).
	Superávit en la balanza de pagos de 9,533 mdd.
	Saldo de la reserva internacional bruta 185,467 mdd.
	Las exportaciones presentaron una expansión anual de 2.9%, la cual se derivó de la combinación de un incremento de 5.2% en las exportaciones no petroleras y de un 10.8% en las petroleras.
	BANXICO opina que la percepción favorable sobre la política macroeconómica en el país, las expectativas en torno al potencial de las reformas estructurales aprobadas en los meses previos y el incremento por parte de la agencia

calificadora Moody's de la calificación crediticia de México, atenuaron el deterioro de las condiciones financieras en el país.

Fuente: Elaboración propia 2016. Con datos de (Tovar, 2008; Sánchez 2009; Calva, 2012; Becerril, 2013; Global Rates, 2016; Promexico, 2016)

DESARROLLO EN MÉXICO

En México a principios de 1950 estaban dados algunos supuestos que favorecían la aplicación de una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, entre las que se encontraban implícitas, un mercado interno suficiente, una base industrial que comprendía industrias livianas de consumo, una abundante fuente de divisas de exportación agropecuaria y minera, y fuertes estímulos para el crecimiento económico gracias al fortalecimiento del mercado externo (Cardoso y Faletto, 1969). La política económica se dirigía hacia la diversificación de la producción y con ello el aumento de la productividad, de esta forma el camino hacia el desarrollo se veía ya como algo seguro. Sin embargo, la etapa de la sustitución de importaciones exigía un siguiente paso llamado industrialización competitiva.

A principios de 1977 se pasó de un esquema de industrialización sustentado en la sustitución de importaciones, a otro, apoyado en la consolidación del sector petrolero y el endeudamiento externo como ejes del alza en la producción. El crecimiento en los años setenta fue impulsado con endeudamiento externo y con la efímera riqueza derivada de las exportaciones petroleras y no por aumentos reales de la productividad de la economía en su conjunto.

En la década de los ochenta la sustitución de importaciones no fue reformulada una vez que se completó la primera etapa de industrialización que, según Bresser-Pereira (2009), requería un próximo paso hacia una orientación exportadora y una vocación de competencia en el mercado internacional.

En noviembre de 1988, Salinas de Gortari empezó la negociación del TLCAN con George Bush (ambos eran presidentes electos), en ese tiempo a Salinas le preocupaba el endeudamiento interno y externo por el que el país atravesaba y que lo había condenado al estancamiento económico durante los años 80's, por lo que no consideró prioritario construir un tratado de libre comercio. Sin embargo, en noviembre de 1989, se había

concluido una reducción exitosa de la deuda con el Plan Brady¹⁵, además la caída del muro de Berlín obligó a la modificación de las decisiones, pues el contexto internacional estaba cambiando, así que se iniciaron las negociaciones del TLCAN en Davos en enero de 1990 (Salinas, 2013).

EL Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

En el periodo presidencial de Miguel de la Madrid (1982-1988) se aplicaron reformas económicas que se culminaron en el periodo presidencial de Carlos Salinas (1988-1994), las reformas se apegaban al Consenso de Washington¹⁶, el decálogo del Consenso de Washington comprende: La liberación del comercio, la liberación de los mercados financieros, la liberación de la inversión extranjera, la reorientación de la economía hacia los mercados externos, la privatización de las empresas publicas, la desregulación de las actividades económicas, la estricta disciplina fiscal, la erradicación de los desequilibrios fiscales previos pero no mediante el incremento de la recaudación tributaria, sino a través de la reducción de la inversión y el gasto público, reforma fiscal que reduzca las tasas marginales a los ingresos mayores, un adecuado marco legislativo e institucional para resguardar los derechos de propiedad (Calva, Schwentesius y Gómez, s/f: introducción).

El TLCAN es un acuerdo comercial (que establece reglas sobre el intercambio comercial de bienes y servicios) celebrado entre Canadá, Estados Unidos y México, también por sus siglas en inglés se le conoce como NAFTA (North American Free Trade Agreement) se firmó en noviembre de 1993 y entro en vigor el 1º. de enero de 1994. Establece entre los tres países una “zona de libre comercio” donde las reglas disponen, cuando y como se eliminan los permisos, las cuotas, las licencias, las tarifas y los aranceles.

¹⁵ El 10 de marzo de 1989 el secretario del Tesoro estadounidense, Nicholas F. Brady, dio a conocer una nueva iniciativa para mejorar la situación de la deuda en los países en vías de desarrollo, conocida como Plan Brady, este plan se centra más en lograr una reducción voluntaria (adoptada caso por caso) que en conceder nuevos créditos. El Plan Brady en cuestiones políticas afirma que dada la necesidad de crecimiento de los países con elevada deuda externa es necesario aplicar reformas adecuadas para fomentar la inversión y el ahorro internos y ayudar a promover el retorno de capitales. El problema para propagar el uso de este instrumentos que la mayoría de los países con problemas de deuda carecen de reservas internacionales suficientes para comprar los bonos colaterales. (Carsten y Gándara, 1990)

¹⁶ El término Consenso de Washington fue creado por John Williamson en 1990, refiriéndose a procesos políticos complejos de “ajuste estructural” en países endeudados, y recetados para su solución por el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). . . en resumen, se trata de la misma receta para curar “enfermedades” diferentes, con el resultados [resultado] del empobrecimiento cada vez mayor del continente Latinoamericano. (Calva, Schwentesius, Gómez, s/f: introducción)

Previo al TLCAN y al acceso al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés), la economía mexicana estaba cerrada al exterior en términos reales y estrangulados por cotos de poder de burocracia y grupos de interés, que repercutían en precios altos y productos de muy baja calidad para los mexicanos. Más del 80% de las exportaciones mexicanas iban a Estados Unidos y éstas eran en su mayoría, petroleras o materias primas.(Salinas, 2013:2).

Los propósitos del TLCAN¹⁷ son:

- *“Favorecer la apertura comercial de América del Norte a través de la eliminación sistemática de la mayoría de las barreras arancelarias y no arancelarias del comercio y la inversión entre Canadá, Estados Unidos y México.*
- *Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.*
- *Proteger los derechos de propiedad intelectual en los tres países miembros.*
- *Establecer procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado y para la solución de controversias.*
- *Promover la cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar [ampliar] y mejorar los beneficios del tratado.*
- *Eliminar obstáculos al comercio.*
- *Facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de los tres países firmantes.*
- *Aumentar las oportunidades de inversión en los tres países integrantes.”*

El TLCAN brinda a las empresas de América del Norte un mejor acceso a los insumos, materia prima, las tecnologías, los capitales de inversión y los talentos disponibles en toda la región. La eliminación progresiva de los aranceles a las importaciones dentro de la zona del TLCAN ha propiciado la reducción de los precios de bienes de consumo e insumo para la producción. Lo que beneficia a empresas y familias.

Al firmarse el TLCAN, comenta Calva (2012) que los beneficios que se contemplaban era generar suficientes empleos bien remunerados para la población mexicana, reteniéndola en el país, acrecentar significativamente la inversión física a través de la afluencia de inversión extranjera directa y de una mayor inversión nacional, acelerar el crecimiento

¹⁷ QUE ES EL TRATADO DE LIBRO COMERCIO.DE AMÉRICA DEL NORTE?.<http://www.tlcan.com.mx/-QUE-ES->

económico la elevación de la productividad y pasar a formar parte del primer mundo, sin embargo estos beneficios no se lograron, lo que se observó con el TLCAN fue:

- Una baja en el PIB, toda vez que en el periodo de 1935-1982 la tasa media del crecimiento del PIB era del 6.1% anual (Para crear suficientes empleos la economía mexicana debe crecer a una tasa del 6% anual¹⁸) y en el periodo de 1994 a 2010 la tasa media del crecimiento del PIB fue del 2.4% anual.
- La inversión fija bruta –en maquinaria equipo y construcciones creció a una tasa del 2.9% anual (1994 a 2010) contra una tasa media de 8.3% anual (1935-1982).
- En el periodo del TLCAN arribó un torrente de inversión extranjera directa a México, pero la inversión realizada por mexicanos redujo altamente su ritmo de crecimiento.
- De 1994 a 2008 los salarios mínimos perdieron El 32% de su poder adquisitivo, los empleos estaban peor remunerados que antes del TLCAN.
- Los ingresos campesinos se redujeron, pues comparando los trienios de 1991-1993 y el de 2006-2008 los productores de maíz perdieron el 36.2% de su poder adquisitivo por tonelada de grano.

Respecto del desempeño de la economía mexicana Calva, Schwentesius y Gómez (s/f) opinan que el desempeño ha sido pobre, pero no sólo por el TLCAN, sino también se debe al modelo económico neoliberal –apegado al decálogo de “reformas estructurales” y “disciplinas macroeconómicas” del Consenso de Washington- “el cual ha impedido desplegar políticas macroeconómicas contracíclicas y políticas activas de fomento económico general y sectorial” los autores mencionados afirman que la adhesión de México al área de libre comercio se realizó como una plasmación o fase superior de este modelo económico.

En el periodo presidencial de Ernesto Zedillo (1994-2000) surge el error de diciembre, que consistió en una devaluación del peso (anunciada previamente y que provocó la salidas

¹⁸ Explica Calva (2010:264) que esta relación aceptada por los especialistas tiene por fundamento el que, la población demandante de empleo crece a una tasa cercana al 4% anual (debido a las tasas de crecimiento demográfico observadas durante los años setenta y ochenta, sumadas la participación creciente de las mujeres en el mercado laboral), de manera que un crecimiento económico del 4% anual sólo sería suficiente para absorber a los nuevos demandantes de empleo si la productividad de trabajo no aumentara. Con un crecimiento de la productividad del 2% anual (o mayor) para dar ocupación a nuestros nuevos demandantes de empleo.

de capitales, propiciadas por las cuestiones políticas y sociales, entre las que se encuentran el asesinato de Colosio y el surgimiento del EZLN). Ese error tuvo su origen en el periodo de Salinas, dado que durante los primeros 5 años de su sexenio, las importaciones sumaron 210 mil 550 millones de dólares, mientras que las exportaciones fluctuaron entre un valor de 164 mil 918, lo que arrojaba un déficit de 45 mil 630 millones de dólares, para compensar las cuentas externas del país, se alentó la entrada masiva de capitales especulativos, invertidos en el mercado de valores (Ramales, s/f)

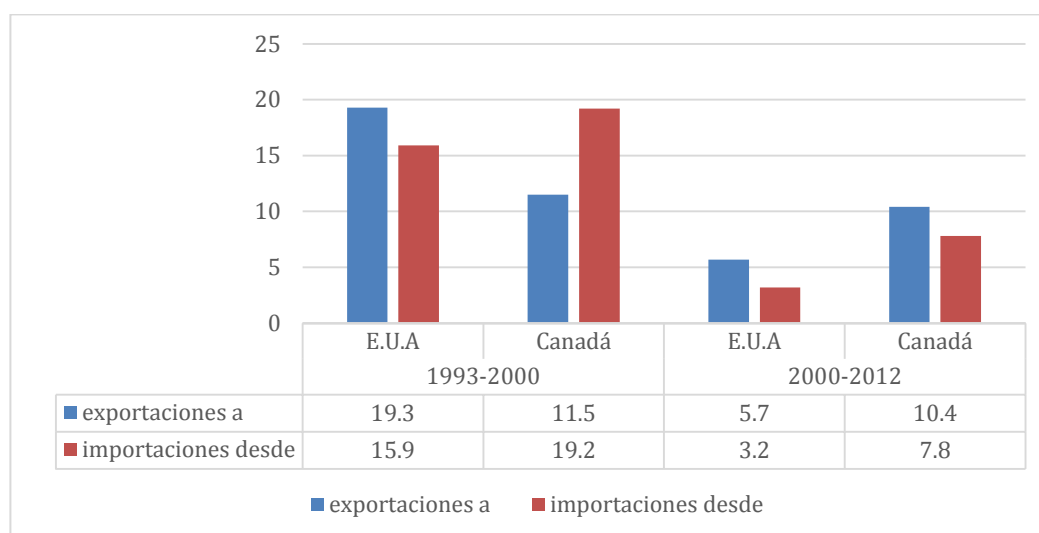
El periodo presidencial de Felipe Calderón (2006-2012) fue muy controvertido, en cuestiones sociales y económicos, se vislumbró un panorama muy desprestigiado desde el inició de su gobierno con su toma de protesta, emprendió un combate total al crimen organizado, se lanzó el proyecto de Chicontepec (generando pérdidas por 18,000 millones de pesos, este proyecto era considerado como la mayor apuesta de Petróleos Mexicanos para la producción de crudo de este gobierno), se llevó a cabo en 2009 la extinción de Luz y Fuerza del Centro argumentando su ineficacia operativa, y dejando así sin empleo a 44,000 trabajadores. Dentro de ese panorama también hubo aciertos entre los que se encuentra, el hecho de que se vivió la inflación más baja de la historia, la acumulación de reservas internacionales y una deuda pública estable, la puesta en marcha de proyectos como la hidroeléctrica la yesca en Jalisco, el puente Baluarte, carretera que conecta a Durango y Mazatlán; y el túnel emisor oriente en el Estado de México (Aristegui Noticias, 2012).

Aún cuando México tiene una estrategia de diversificación económica fuerte y bien diseñada y por el nivel de concentración del comercio en el país puede deducirse que el núcleo principal del proceso de integración a la globalización es el tratado de América del Norte (Curzio, 2012).

Rathbone (2014) opina que después de 20 años de operación del TLCAN, México no se ha convertido en un país desarrollado. Los principales problemas del país podrían deberse a que en México hubo demasiados macroeconomistas y muy pocos microeconomistas. El mundo ha cambiado drásticamente, la capacidad manufacturera china se desarrolló ampliamente y desplazó a la mexicana. Uno de los problemas para México es que aún cuando el mundo cambió, el TLCAN continuó sin cambios.

Esquivel (2014) a veinte años de la vigencia del TLCAN, considera que este tratado puede ser evaluado desde dos perspectivas: por sus objetivos inmediatos (comercio e inversión) y por sus objetivos finales.

Respecto de la evaluación del TLCAN de acuerdo con sus objetivos inmediatos, es decir, el comercio y la inversión, los resultados son relativamente favorables (aunque con una clara pérdida de dinamismo en los años recientes), toda vez que, los datos sobre la expansión del comercio exterior de México, el comercio interregional de Norte América y la inversión extranjera directa que recibe México, son frecuentemente citados como evidencia del éxito del tratado, sin embargo, hay que atender a la desaceleración que ha surgido después del 2002, en la siguiente gráfica se observan los datos que muestran el comportamiento de las exportaciones de México a E.U. y Canadá, y de las importaciones desde E.U. y Canadá (Esquivel, 2014).



Gráfica 2. Comportamiento de las exportaciones e importaciones de México en el TLCAN.

Fuente: Elaboración propia (2016). A partir de información obtenida en Esquivel (2014).

El TLCAN: 20 años de claroscuros.

Si al TLCAN se le evalúa de acuerdo con sus objetivos finales: el crecimiento económico, el cierre de la brecha entre los niveles de vida y desarrollo de México con respecto a Estados Unidos y Canadá, reducción de la migración, las mejoras en los niveles salariales, la mejora en las condiciones de vida de los mexicanos; dichos objetivos resultan desfavorables, en el caso del PIB per cápita México ocupa el lugar 15 de un total de 17 países, y su crecimiento es de apenas 1.2% al año (Banco Mundial, citado por Esquivel, 2014). Respecto de la migración, en 1990 se estimaba que en Estados Unidos había 4.4

millones de personas nacidas en México, en 2011 el número de personas en E.U. nacidas en México esta por arriba de lo 11.7 millones, por lo que la promesa de reducir la migración con el tratado no se cumplió. (Esquivel, 2014)

En cuanto a los salarios, el salario mínimo que según el mandato constitucional deberá ser suficiente “...para satisfacer las necesidades normales dela vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia...”¹⁹ a veinte años del periodo del TLCAN resulta no ser suficiente para vivir con dignidad y proporcionar el esparcimiento que la familia necesita.

En cuanto al área empresarial, el TLCAN le ha beneficiado a las empresas exportadoras, aunque sus reglas afectan a toda la industria productiva no exportadora y a sus trabajadores; a la MiPYME le deja enormes desventajas, tales como, una fuerte aversión al riesgo, un control excesivamente centralizado, inadecuada forma de planeación, así como habilidades directivas ineficientes. (Carrillo, 1992; citado por Muñoz, 2012), esas desventajas se observan ampliamente en la microempresa, además, con las citadas desventajas se puede explicar la falta de competitividad, toda vez que, aunadas a la falta de capacitación y a la falta de tecnología moderna, dichos entes se encuentran en clara desventaja con las empresas del exterior.

Pardinas (2014) considera que el impacto del TLCAN también se puede medir en un aumento de la capacidad de consumo de los mexicanos, toda vez que, a partir del censo del 2000, el INEGI comenzó a medir el número de hogares con refrigerador y lavadora. Entre 2000 y 2010, el número de hogares con estos electrodomésticos creció en 56% para refrigeradores y 67% para lavadoras (INEGI, citado por Pardinas, 2014). Ambos electrodomésticos mejoran la calidad de vida de las familias.

Por lo que respecta a las empresas, el consumo de las personas les beneficia, pues se aumentan los ingresos y se consigue un sano manejo en el ciclo del dinero. Las microempresas se ven beneficiadas con la prestación de servicios y la venta de refacciones, sin embargo, para tener acceso a dichos beneficios, habrán de capacitarse y para lograrlo se requiere que la microempresa se integre al sector formal de la economía.

¹⁹ “La figura del salario mínimo se establece con la promulgación de la Constitución General de la República publicada en el Diario Oficial de la Federación del 5 de febrero de 1917, específicamente en el artículo 123 fracción VI”. (Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, 2014))
http://www.conasami.gob.mx/fig_salario.html

Con el TLCAN se presenta un aumento en el comercio, que repercute directamente en la economía, pero no así en las condiciones sociales, por lo tanto no hay un reflejo de ello en las condiciones de vida de la mayoría de los mexicanos.

EL CRECIMIENTO EN MÉXICO Y LA SITUACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN EL CONTEXTO ECONÓMICO MEXICANO

El modelo del Consenso de Washington ha sido el pilar del modelo de crecimiento mexicano, por lo que la política económica ha estado centrada en el crecimiento hacia afuera, el impacto del modelo ha resultado en un bajo crecimiento de la economía mexicana debido a la debilidad del mercado interno, a este respecto Juárez (2005) sostiene que el mercado interno no crece por factores como la caída relativa de los salarios, estrategia utilizada para ser más competitivos en el mercado mundial, la política de restricción monetaria y fiscal que encarece el crédito, frena la inversión y dificulta la generación de empleo.

La economía mexicana es una economía abierta en la cual los flujos internacionales de capitales, bienes y servicios son libres, esta apertura ha afectado a las pequeñas y medianas empresas y con ello se han cerrado fuentes de empleo.

Arias (1992:300) afirma que “las microempresas se han convertido en una estrategia socioeconómica de adaptación local: para contextos rurales y urbanos, en tanto apoyan la economía de la comunidad o región en la que se establecen pero también en tanto coadyuvan a fortalecer los lazos familiares, a la transmisión de conocimientos a través de las generaciones, a interactuar con la migración como medio para reforzar la identidad cultural, además de contribuir a la conservación de los recursos naturales y las tradiciones locales y regionales.

Quienes generan el mayor número de nuevas plazas de trabajo son las MiPyMES. Blancas (2015) al presentar los resultados definitivos de los censos económicos 2014, informó que había un total de 5,654,012 establecimientos y que el personal ocupado ascendió a 29,642,421 personas, además Blancas en su informe presentó la distribución de establecimientos quedando de la siguiente manera: microempresas 94.3%, medianas empresas 0.9%, 4.7% pequeñas empresas y 0.2% grandes empresas.

Las microempresas familiares, de acuerdo con Blancas (2015) conforman el 94.3% y por lo tanto ascienden a 5,331,733 del total de los establecimientos en México, mientras que las grandes empresas solo son el 2% es decir, 113,080 empresas.

En este contexto, no se debe perder de vista que en México además de las cifras reportadas en el informe del INEGI, existen otros grupos cuya operación se ejerce a la sombra de la economía formal entre los que se encuentran los trabajos por cuenta propia y los trabajadores domésticos, que son formas de atacar el desempleo, sin embargo, su inserción se lleva a cabo en el sector informal, en este sentido el crecimiento de dicho sector es inevitable, ya que en muchos casos constituye la solución al desempleo y la posibilidad de allegarse de ingresos que se destinan a la subsistencia familiar.

No hay que perder de vista que durante los periodos de elecciones presidenciales se presentan momentos coyunturales que afectan de manera directa a la microempresa, dado que disminuyen las compras de los consumidores.

MARCO TEÓRICO

En el marco teórico se desarrolla la teoría que fundamenta la presente investigación con base en el planteamiento del problema. En esta sección se presenta información referente a la familia, la familia rural, el grupo familiar y la racionalidad afectiva.

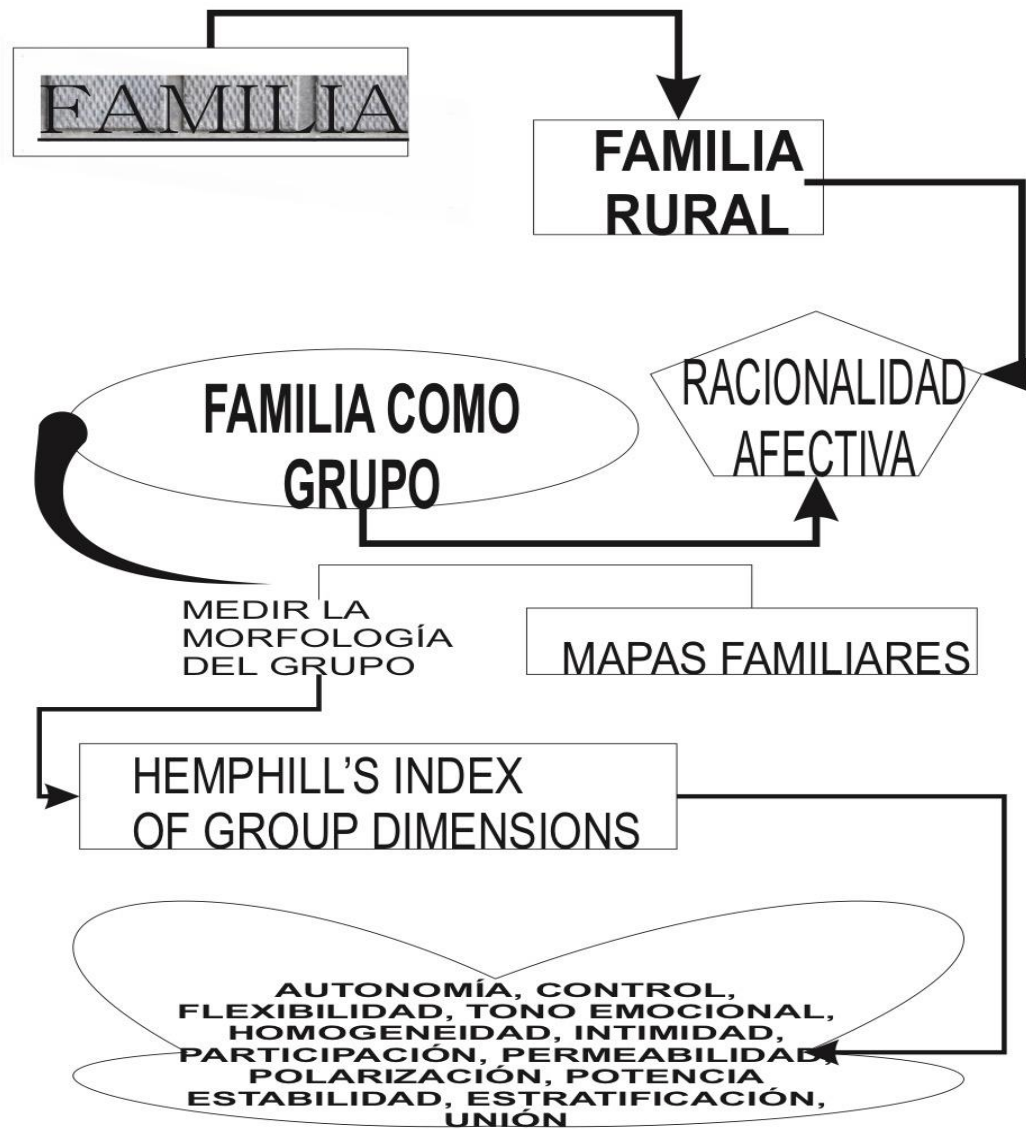


Figura 4. El grupo familiar.
Fuente: Elaboración propia, 2015.

EL GRUPO FAMILIAR

Grupo

Etimológicamente la palabra grupo tiene raíz germánica que significa terrón, después paso a las lenguas románticas, en el italiano “gruppo” y en el francés “groupe” significaba cosas como varias figuras, un puñado de dinero, una reunión, una multitud, etc. (Goetze 1939, citado por Schäfers, 1984).

Casales (1989:34) cita a Hiebsh (1969) con el fin de definir a un grupo, “grupo es un determinado número de personas que se unen para solucionar una tarea encomendada o escogida por ellos mismos; es decir, para llevar a cabo una actividad, o los que se unen sobre la base de necesidades comunes a fin de satisfacerlas conjuntamente”.

Desde el punto de vista de Fernández (2001:7) “el grupo es un organizador social de espacios de experiencias alternativas, de elaboración de un pensamiento de cambio, de autoconocimiento, de aprendizaje de valores, de relaciones interpersonales.

Un grupo es un conjunto de individuos que en un contexto determinado mantienen cierto grado de pertenencia y que con un alto grado de cohesión se relacionan entre sí, y sus necesidades afines permiten que su objetivo se centre en satisfacer las metas comunes.

Un grupo puede dividirse en varios equipos. Un equipo es un tipo especial de grupo. Sus miembros tienen habilidades que se complementan y están dedicados a un propósito común, a un conjunto de metas de desempeño y con un enfoque común de la tarea (Dubrin, 2000).

Existen muchos tipos de equipo, entre los que se pueden nombrar: equipos de trabajo, equipo virtual, equipos transnacionales, equipos interfuncionales, entre otros.

Un grupo se forma de individuos que tienen intereses afines y deciden en base a su autonomía (se decide la pertenencia y la permanencia de manera voluntaria de acuerdo con intereses individuales), sus objetivos se trazan a largo plazo y con la intención de satisfacerse de manera conjunta, por ejemplo la familia extensa.

Los equipos generalmente se forman cuando se tiene un objetivo a corto plazo o para cumplir una meta determinada (un trabajo escolar, una meta deportiva, una actividad laboral, etc.). Una vez que se alcanza la meta, el equipo se diluye y se conforma en un

nuevo equipo, los equipos incluso se pueden formar con la instrucción e indicaciones de un tercero. El cuadro No. 8 muestra las principales diferencias entre grupo y equipo.

Cuadro 8. Comparación entre grupo y equipo.

Factor	Grupo	Equipo
Objetivos	Los objetivos le vienen al grupo desde la organización.	Los objetivos son propiedad del equipo.
Organización de la actividad	Los miembros se sienten contratado [<i>integrados</i>] para conseguirlos	Existe un sentimiento de pertenencia, porque se ha participado en su definición.
	Existe un reparto de tareas, del que responde cada uno.	Existe un reparto de tareas flexible e intercambiable.
Eficacia	La eficacia se mide por los resultados de la organización a la que se pertenece.	La eficacia se mide por los resultados del trabajo colectivo.
	Prima el conformismo de lo alcanzado sobre los buenos resultados.	Se tiene en cuenta la repercusión o valoración social.
Relaciones	Prima la permanencia, la conformidad oficial y el cumplimiento de las normas, aunque existan camarillas.	Existe ambiente de confianza. Importa el logro de los resultados colectivos la eficacia y el buen clima sobre la disciplina.
Identificación	Existe identificación con la organización, incluso orgullo de pertenencia.	Existe ante todo identificación con el equipo, además de con la organización.
Valores	Los valores son los de la organización.	Existen valores compartidos, propios del equipo, compatibles con los de la organización.
Liderazgo	Hay un líder formal, nombrado externamente al grupo. [<i>el líder pertenece al grupo</i>]	El liderazgo es un rol de la estructura del equipo.
Información	La administra el líder.	Está a disposición del grupo de forma abierta y honesta.
Normas	El líder exige explícitamente el cumplimiento de las normas organizativas.	Las normas son reglas de juego aceptadas y exigidas por todos de tácita o explícita y tuteladas por el líder.

Fuente: Tomado de Poblete (s/f).

El grupo como formación social

Un grupo social puede ser definido como aquel que:

“Consta de un determinado número de miembros, quienes, para alcanzar un objetivo común (objetivo de grupo), se inscriben durante un periodo de tiempo prolongado en un proceso relativamente continuo de comunicación e interacción y desarrollan un sentimiento de solidaridad (sentimiento de nosotros). Para alcanzar el objetivo del grupo y la estabilización de la entidad grupal son necesarios un sistema de normas comunes y una distribución de tareas según una diferenciación de roles específica de cada grupo” (Schäfers, 1984: 26)

El análisis que se puede hacer de esta definición de grupos atiende a lo siguientes elementos:

- Su constitución requiere la integración de un determinado número de miembros.
- Los miembros tienen un objetivo común.
- Se desarrolla un sentimiento de solidaridad que permite la clara distinción entre un grupo propio y un grupo ajeno.
- Existen normas comunes y distribución de tareas.
- Diferenciación de roles.
- En el grupo social surge la cohesión grupal. La cohesión es un proceso relevante en el desarrollo grupal, según Fuentes (2002:24) “cohesión es el resultado de la integración afectiva, valorativa y funcional que alcance la membresía al interno del grupo, el proceso que produce una interpenetración de lo individual y lo grupal, el punto de partida en el estudio de los procesos de organización y dinámica del grupo y la base sobre la cual emerge el espacio grupal y se erige la grupalidad como construcción particular de este proceso”.

Además los grupos tienen problemas en común y posibilidades de solución de problemas. Los grupos tienen un líder.

En los grupos primarios los individuos establecen los contactos sociales y desarrollan su yo social. Ámbitos como la familia, el vecindario y la comunidad rural conforman los principales escenarios donde surge la relación y la cooperación estrecha.

Grupos primarios

Schäfers (1984) refiere que Cooley (1909) consideró que los grupos primarios eran aquellos que se caracterizaban por una cooperación y unas relaciones personales estrechas y directas.

“Grupo primario es un pequeño grupo que existe durante el tiempo suficiente para establecer unos firmes lazos emocionales entre sus miembros, que presente al menos un conjunto de roles rudimentarios y funcionalmente diferenciados y una subcultura propia que posea una autoimagen del grupo y un sistema normativo informal para controlar las actividades de sus miembros relativas al grupo” (Dunphy, 1972 citado por Schäfers, 1984:80).

Schäfers (1984:80) propone la siguiente definición: “Los grupos primarios son aquellos pequeños grupos en los que los hombres establecen contactos sociales primarios y desarrollan su yo (social). Además de la socialización primaria y la integración social ofrecen la constante posibilidad de afirmar la propia identidad, mantener relaciones íntimas y espontáneas y de liberarse de las exigencias de los grupos secundarios”

El grupo primario interviene en la formación de la naturaleza social y de los ideales sociales del individuo, además constituye una forma de simpatía y de identificación mutua en la que el “nosotros” es la expresión natural. En los grupos primarios se proporciona al individuo la primera experiencia del todo social.

Características definitorias del grupo primario (Cooley citado por Schäfers 1984:77):

“Los grupos primarios lo son, entre otras cosas, porque son los primeros que intervienen, tanto cronológica como materialmente, en la configuración de la naturaleza social de la persona.

El yo social (la individualidad) surge de la vida en común en los grupos primarios.

La capacidad y la disposición a incorporar los roles (motivos, fines, formas de comportamiento, normas, etc.) de los demás miembros del grupo primario a la propia autoimagen son la base y la condición necesaria para la autoidentificación.

Los grupos primarios familia, grupo de juegos y vecindario han tenido una extraordinaria importancia para la formación de la personalidad en todas las épocas y en todas las fases de la evolución social.

Los grupos primarios también lo son porque no están sometidos al cambio social en la misma medida en que lo están otras formaciones sociales mas complejas (grupos secundarios).

Los grupos primarios, debido al carácter íntimo y directo que tiene la convivencia en ellos, no pueden distanciarse demasiado ni de un modo excesivamente abstracto de las experiencias de cada uno de sus miembros.

Los grupos primarios existen y surgen bajo cualesquiera condiciones sociales e institucionales; su existencia libre y sin limitaciones constituye un criterio para enjuiciar a los mas complejos grupos secundarios y, en definitiva, a la sociedad.

Los hombres pertenecen al grupo primario en calidad de individuos, no como ejecutores de una función”

Los grupos secundarios, son grupos más grandes, ya no priman las relaciones estrechas porque las relaciones son más formales, indirectas e impersonales.

Las características enunciadas dejan ver el extraordinario aporte para la formación de la persona social, uno de los ámbitos principales en los que se proporciona una experiencia temprana del todo social es la familia.

LA FAMILIA

La familia es un grupo de personas relacionadas entre sí biológica, legal o emocionalmente (que no necesariamente conviven en el mismo hogar), y comparten una historia común, unas reglas, costumbres y creencias básicas en relación con distintos aspectos de la vida. (Parra, 2005)

Levi-Strauss (1974) consideró que la familia monogámica nuclear se encuentra tanto en sociedades del nivel cultural más simple como en la sociedad actual, además construyó un modelo de familia basado en las siguientes características:

- La familia tiene su origen en el matrimonio o en la unión de dos personas.
- Está formada por el marido, la esposa y los hijos nacidos del matrimonio, aunque otros parientes puedan incluirse.
- Existen entre los miembros de la familia: a) lazos legales; b) derechos y obligaciones económicas, religiosas y de otro tipo; c) una red precisa de derechos y prohibiciones sexuales, a las que se suman aspectos psicológicos.
- La conformación de la unión de la pareja facilitaba la sobrevivencia, dado que se consideraba que los varones no dominaban las habilidades sociales femeninas y las mujeres no tenían permitido aprender las tareas masculinas, ambas labores indispensables para la subsistencia.

Levi-Strauss (1974) descubrió algunos principios universales de la unión matrimonial: el económico, la división sexual del trabajo y la prohibición del incesto.

Con la prohibición del incesto, se asegura la existencia de la sociedad, al crearse bajo las uniones de personas no pertenecientes a la misma familia, nuevas redes, incluidas aquellas por afinidad.

La familia moderna, estudiada por Shorter (1977) permite reflexionar acerca de las transformaciones familiares y los factores que influyen en ellas. Su estudio arroja como resultado que lo que distingue a la familia nuclear de otro tipo de familia es, más que el número de integrantes, el sentido especial de solidaridad que separa la unidad doméstica de la comunidad que la rodea, sin embargo, aunque Shorter centra lo que llama “la revolución sentimental” en los afectos, existen determinantes socioeconómicos, relacionados con el proceso de estratificación social de sectores que previamente eran más homogéneos.

Para Shorter (1977) el capitalismo destruyó los lazos comunitarios y favoreció el repliegue de la familia sobre sí misma. En la familia postmoderna Shorter describe tres aspectos cambiantes: a) el corte de los lazos entre los jóvenes y los mayores, b) la inestabilidad de la pareja, c) la liberación de las mujeres que implica la demolición de la idea del hogar como nido o refugio.

Balbo (1978) Consideró que analizar a la familia significa plantearse el problema del proceso de producción y reproducción de la fuerza de trabajo. Su perspectiva de trabajo consistió en relacionar la familia actual con el particular modo de producción y de organización política del capitalismo en su fase vigente. Según esta autora la construcción de la subjetividad se relaciona estrechamente con el modo de producción. En el capitalismo los adultos son socializados para pensar en el bienestar de su propia familia y los hijos para depender exclusivamente de dicha familia. Se enfatiza la construcción del mundo privado en oposición al público y el establecimiento de profundos lazos de lealtad (o rebelión) en oposición a la solidaridad comunitaria.

Balbo (1978) consideraba que la revolución industrial destruyó a la familia de la clase obrera, dado que al inicio de ese periodo de acumulación capitalista hay una notable explotación brutal de las masas operarias y campesinas, en ese contexto, el agrupamiento familiar se mantenía con el propósito de favorecer la mera subsistencia, y los vínculos emocionales experimentaron un proceso de máximo empobrecimiento, dadas las agobiantes condiciones de existencia.

En el capitalismo avanzado, las mujeres que antes se habían integrado en la producción de forma indiscriminada se vuelven al ámbito privado, así se establece una división del trabajo, donde además de actividades domésticas las mujeres organizan los recursos y gestionan las relaciones con otras instituciones. En la fase avanzada del capitalismo se

retoma el interés por la organización familiar, y los sectores dominantes promueven una familia obrera organizada y disciplinada. En esta época la responsabilidad de acceder a los recursos es otorgada a la familia, por lo que cada familia ahora elabora normas de comportamiento destinadas a cumplir con esa finalidad, de tal forma que se construye entonces una representación de lo privado asociado a lo competitivo y por lo tanto se observa una contraposición a lo colectivo.

Según Balbo (1978) en la fase del sistema capitalista avanzado, el rol de la mujer está en función del sector del que proviene, así pues, las mujeres de los sectores medios se ven constreñidas al desempeño del rol doméstico, las mujeres provenientes de sectores acomodados pueden integrarse al mercado de trabajo extradoméstico (delegando en otra persona su función doméstica), mientras que las mujeres provenientes de sectores desposeídos realizan trabajos de todo tipo a expensas de la calidad de la vida familiar y del abandono de sus hijos. En la mayor parte de los casos el ingreso de las mujeres es complementario cuando no es la base de la economía familiar.

En la sociedad contemporánea la estructura familiar ha cambiado en función de factores económicos, políticos e ideológicos. Se observan problemas relacionados con la familia, como: creciente urbanización, disminución de la fecundidad, aumento de las expectativas de vida, mayor nivel educativo y participación económica femenina, postergamiento del matrimonio, nuclearización de la familia, incremento de las separaciones y los divorcios, aumento de hogares monoparentales (generalmente con jefatura femenina). La familia actual tiene su centro en la alianza más que en la filiación.

Desde el ámbito de la sociología se define a la familia como una agrupación por parentesco que se encarga de satisfacer las necesidades humanas del grupo. Desde la antropología, el antropólogo francés Levi-Strauss en 1987 definió a la familia como la unión más o menos duradera, socialmente aprobada, de un hombre, una mujer y sus hijos, es un fenómeno universal presente en todo tipo de sociedades.

Los teóricos han dado diferentes definiciones a la familia, y coinciden básicamente en aspectos tales como: que la familia es la base de la sociedad, su heterogeneidad, su aspecto evolutivo a través del tiempo. En el siglo XX la familia podía considerarse una unidad económica, en el siglo actual la familia es considerada como una unidad de consumo. A partir del censo del 2000, el INEGI (citado por Pardinás, 2014) comenzó a medir el número

de hogares con refrigerador y lavadora. Entre 2000 y 2010, el número de hogares con estos electrodomésticos creció en 56% para refrigeradores y 67% para lavadoras, aunque hay que reconocer que el aumento en el consumo de este tipo de electrodomésticos es para mejorar la calidad de vida de las familias.

A partir de la segunda década del siglo XX el movimiento sociológico se centró en la construcción de una teoría sociológica de la familia, los planteamientos contemporáneos que surgieron son: institucional, estructural-funcionalista, del intercambio, marxista, crítico, hermenéutico, interaccionista, del desarrollo y feminista.

Dentro del planteamiento del desarrollo, Salustiano del Campo (citado por González, 2009) se tiene como objeto de análisis mostrar como las configuraciones de la familia, o bien sus modelos, ya sean estructuras, funciones o comportamientos, se modifican en el tiempo según la fase concreta del ciclo de vida de la familia.

González (2009) contempla a la familia como un sistema más o menos convergente de trayectorias individuales de los miembros de la familia, donde el desarrollo vital familiar ocurre como una sucesión progresiva de adquisición y abandono selectivo de roles por parte de los miembros que ocupan las diversas posiciones, en cuanto que tratan de satisfacer los cambiantes requisitos funcionales de la supervivencia. Para González (2009) la familia que funciona es aquella que consigue hacer frente a la interdependencia de los integrantes, mantenimiento selectivo de los límites, capacidad de adaptarse al cambio y competencia en la tramitación de los objetivos de rol, desde este ámbito la familia se presenta con la característica de adaptativa en todo momento.

Espinal, Jimeno y González (2004) definen a la familia como un conjunto organizado e interdependiente de personas en constante interacción, que se regula por unas reglas y por funciones dinámicas que existen entre sí y con el exterior. Junto con la definición también presentan un análisis de los términos, bajo el siguiente enfoque:

- Refiere que la familia es un conjunto porque es una Gestalt que va más allá de la suma de las individualidades, esta totalidad se construye mediante un sistema de valores y creencias compartidos, por las experiencias vividas y por los rituales y costumbres que se transmiten generacionalmente.
- Es organizado porque incluye reglas de interacción y jerarquización de las relaciones entre sus componentes así como con el exterior; la estructura familiar

supone que existe una o unas figuras que asumen el liderazgo, el líder familiar ejerce mayor influencia en el modo de pensar, de sentir y de comportarse de los miembros de la familia.

Kriz (1994, citado por Espinal, Jimeno y González, 2004) resalta el papel activo del sujeto, dado que lo considera activo en tres dimensiones: como procesador activo de la información, como estímulo con impacto en el resto del sistema y como sujeto capaz de desarrollar una comunicación autorreferente, es decir, capaz de entablar un diálogo interior propositivo.

La teoría general de los sistemas de Von Bertalanffy (2014) sirve para explicar el comportamiento de las familias, por lo que de dicha teoría se pueden retomar tres conceptos, toda vez que la familia puede verse como: a) un sistema en constante transformación, b) un sistema activo autorregulado y c) un sistema abierto en interacción con otros sistemas. Para transformarse todo sistema requiere de dos fuerzas, la capacidad de transformación enfocada al cambio y la tendencia a la homeostasis que mantiene la constancia (homeostasis, biológica, psicológica y social del sistema familiar que resulta del funcionamiento satisfactorio de la familia y que influye en el nivel de salud cada uno de sus integrantes, propiciando una interacción adecuada con otros sistemas familiares y con su entorno social)

La dinámica familiar es un proceso en el que intervienen interacciones, transacciones, sentimientos, pautas de conducta, expectativas, motivaciones y necesidades entre los integrantes de una familia; este proceso se efectúa en un contexto cambiante, en cada etapa evolutiva familiar y permite o no la adaptación, el crecimiento, desarrollo, madurez y funcionamiento del grupo familiar.

Ackerman (1982) considera que al hablar de crecimiento familiar se deben tomar en cuenta los factores biológicos, psicológicos, sociales y económicos. En el factor biológico la familia tiene como función principal la perpetuación de la especie; desde el ámbito psicológico la familia ofrece interconexión socio afectiva, toda vez que crea los vínculos de interdependencia requeridos para satisfacer las necesidades individuales; desde el factor social, facilita la transferencia de valores, creencias y costumbres, así como la transmisión de habilidades que ayudan al crecimiento y respecto de los factores económicos permite la diferenciación de tareas y la previsión de necesidades materiales.

La familia está unida por un vínculo natural y fisiológicamente es llamado consanguinidad, es decir, los miembros integrantes de la familia se unen por lazos de sangre, los lazos no son algo decidido de antemano, sino dado por la naturaleza, sin embargo, la educación social del ciudadano si tiene su cimiento en los valores instituidos por la familia y completados por el ámbito social.

Murdock (s/f) considera que la familia nuclear constituye un agrupamiento social humano universal y que es la base del sistema de parentesco, además afirma que la razón de éxito de la familia nuclear se da en base a una serie de funciones: sexuales, reproductivas, socializadoras y económicas. En este ente la exclusividad de la satisfacción sexual se consigue mediante la prohibición del adulterio y como mecanismo interno, la prohibición del incesto. Cuando se la analiza en sus relaciones constitutivas, y éstas se examinan tanto individual como colectivamente se logra una concepción adecuada de la multifacética utilidad de la familia. Es en el seno familiar donde el individuo inicia su función social y es la misma familia la que ha de encargarse de que la persona cuente con las satisfacción de necesidades básicas, para ello el grupo familiar se asegura de allegarse de un ingreso útil para la compra de los satisfactores.

Etapas del ciclo familiar

Valladares (2008:6) sostiene que la familia recorre un proceso de desarrollo en el cual se distinguen varias etapas, la autora establece las siguientes:

“Formación e integración: sus acontecimientos vitales son ,matrimonio, embarazo y nacimiento del primer hijo, En esta etapa se realiza el ajuste de la individualidad y roles, con el consecuente acople funcional de intereses y necesidades. Se constituye y consolida el llamado proyecto de vida.

Extensión: los eventos vitales son el nacimiento del primer hijo e independización del último. Es la etapa más larga del ciclo y comprende una gran variedad de cambios en la familia influidos por el crecimiento y desarrollo de los hijos. Se da espontáneamente el aprendizaje del rol papá/mamá –esposo/esposa.

Contracción: sus eventos son la independización del último hijo y muerte del primer cónyuge. Se produce el cese de la tutela directa de los hijos y un regreso a la comunicación directa de los esposos, sin mediación de los hijos. Es llamada la etapa del nido vacío para referirse a que se han ido los hijos del hogar.

Disolución: sus eventos son la muerte del primer cónyuge y muerte del segundo cónyuge. El ajuste a la viudez es la función más compleja de esta etapa por la pérdida que se sufre y las consecuencias que esto tiene para la familia. Se requiere un ajuste de roles nuevamente y una reestructuración de la jerarquía familiar”.

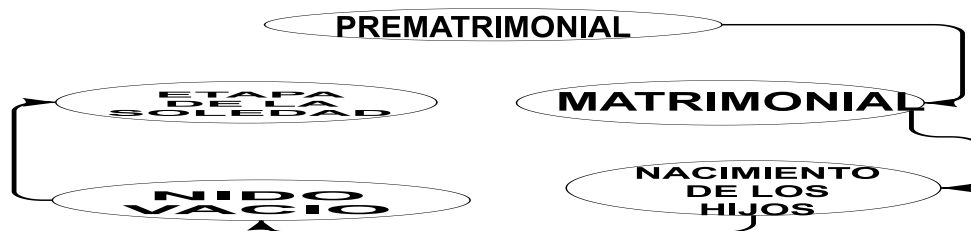


Figura 5. Ciclo Familiar.

Fuente: Elaboración propia 2016.

Como se puede observar en la figura anterior, las etapas del ciclo familiar son las siguientes:

- Etapa 1. Prematrimonial: conocimiento de la pareja.
- Etapa 2. Matrimonial: se define a matrimonio como la institución social, reconocida como legítima por la sociedad, que consiste en la unión de dos personas para establecer una comunidad de vida. En México según el INEGI²⁰ en el año 2012 la edad promedio para casarse en los hombres era a los 29 años y en las mujeres de 27 años (cuando las parejas son del mismo sexo, la edad promedio era de 37 años para hombres y 35 años para mujeres).
- Etapa 3. Nacimiento de los hijos, crianza y socialización. Duración de la etapa de crianza 18-23 años.
- Etapa 4. Nido vacío: Los hijos se van del hogar para formar su propia familia.
- Etapa 5. Etapa de la soledad. Partida de uno de los cónyuges (la esperanza de vida según el INEGI²¹ para el año 2012 es de 78 años para las mujeres de 73 años para los hombres).

²⁰ Cuentame.inegi.org.mx Disponible en: <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/myd.aspx?tema=P>

²¹ Cuentame.inegi.org.mx Disponible en: <http://cuentame.inegi.org.mx/impresión/poblacion/esperanza.asp>

TIPOS DE FAMILIAS

Una familia se integra de personas que vinculadas entre sí por nexos consanguíneos o afectivos y por sus reglas de comportamiento, se proporcionan amor, cuidado y atención, la familia es generadora de valores en el individuo y bajo su techo se origina el sentido de pertenencia, con lo cual cada individuo se conecta a la sociedad. De acuerdo con el número de elementos que conforman a la familia, se puede clasificar en familia nuclear y en familia extensa, es nuclear cuando se da la presencia de un hombre y una mujer unidos en matrimonio (o en alguna otra figura legal) más los hijos tenidos en común, todos viviendo bajo el mismo techo. La familia extensa se constituye por la familia nuclear más algún otro integrante externo a la misma o bien por la integración de dos o más familias nucleares, en convivencia bajo el mismo techo.

En la actualidad existe una clasificación amplia de la familia, desde el punto de vista de Valladares (2008), los tipos de familia se pueden clasificar por el número de sus miembros, o por la ontogénesis²² de la familia, dentro de esta agrupación, se presenta la familia nuclear y la extensa.

La familia nuclear está constituida como grupo por dos integrantes que pueden ser de diferentes sexos (o del mismo sexo) y de dos generaciones.

En una familia nuclear es posible distinguir al menos los siguientes roles primarios: padre, madre, hijos (hijo e hija, hermanos).

La interacción entre el padre y la madre puede estar referida a la pareja, pero también a la posición social y al rol primario que el padre o madre asumen ante los hijos.

En la familia extensa se da la presencia de 3 o más generaciones. Incluye hijos casados, padres, hermanos (con familia) y abuelos.

La familia rural

La familia rural difiere de la familia urbana en muchos aspectos, entre los que se encuentran, la composición, configuración y tamaño de las unidades familiares, los sistemas de producción, los riesgos económicos que se enfrentan de las zonas rurales así

²² La ontogénesis se refiere a los procesos que sufren los seres vivos desde la fecundación hasta su plenitud y madurez. (Diccionario de psicología científica y filosófica)

como las estrategias para enfrentarlos. Por lo anterior es necesaria la identificación y análisis de la estructura, dinámica, organización y funcionamiento de las familias rurales mexicanas.

El enfoque propuesto por Chayanov (1974) analiza a la familia campesina y su lógica de reproducción social, con sus aproximaciones se estableció la manera de entender a la economía campesina y por ello a la reproducción familiar y su modo de organización.

Dentro del análisis de la economía campesina, Chayanov (1974) considera el concepto del equilibrio trabajo-consumo, el cual indica el esfuerzo que se realiza para obtener un bien destinado al consumo, según este mecanismo de equilibrio trabajo-consumo, el campesino no opera en atención a la obtención de utilidades que puede brindarle su producción, porque trabajaría más por menos consumo a corto plazo. La economía campesina se desarrolla en unidades de tipo familiar, cuyo objetivo es asegurar las condiciones de vida y de trabajo de la familia. El manejo productivo campesino se basa en una racionalidad propia, muy distinta a la que caracteriza a la agricultura empresarial.

En el campo mexicano el enfoque de desarrollo rural se ha orientado en la lucha contra la pobreza, sin embargo, es muy débil la estrategia social y de desarrollo por parte del gobierno en cuanto a políticas públicas orientadas a la familia, a este respecto Estainou (1995) opina que hay un vacío en las políticas de familia, tan es así que lo que se encuentra son una serie de regulaciones, acciones e iniciativas aquí y allá que inciden generalmente en los miembros de la familia y que se concentran básicamente en la dinámica demográfica.

En el ámbito rural, la familia se constituye por la unión de un hombre y una mujer con centro de autoridad en el padre y la mujer apoyando y ejecutando las decisiones tomadas, los hijos ejecutan las decisiones de ambos padres y contribuyen con el trabajo que se requiere en la unidad económica. El número de integrantes de la familia es mayor, esta característica se debe a la necesidad de mano de obra que se requiere para realizar las actividades de la unidad económica. Se observa mayor integración de la familia extendida y una amplia colaboración con la comunidad. El sistema de producción atiende a una producción simple, donde el principal objetivo no es la venta sino el consumo. Para hacer frente a las necesidades de la familia se echa mano de diferentes estrategias, que van desde la diversificación del trabajo de sus integrantes hasta la migración de alguno de ellos.

En el campo, la familia converge en la Unidad Doméstica. La unidad doméstica que Zapata y López (1996:128) consideran como *“un espacio de socialización en donde son aprendidos y asimilados los valores, conceptos e ideas que determinan el comportamiento y posición frente a diferentes eventos en la vida diaria; en ésta se recogen todas aquellas costumbres, tradiciones, hábitos que generacionalmente se transmiten de padres a hijos. La unidad doméstica es el lugar en el cual no solo se reproducen las condiciones materiales indispensables para satisfacer las necesidades primarias de sus miembros; es también el espacio donde se articulan estrategias compartidas por sus integrantes que posibilitan la continuidad de la familia...”*. Las estrategias compartidas van desde la distribución de quehaceres cotidianos hasta la obtención, diversificación y distribución de ingresos, en este contexto surge la microempresa familiar, como una estrategia útil para la sobrevivencia del grupo familiar.

Características de una familia con base económica en la agricultura

En el campo, la familia aplica diversas estrategias de índole económica orientadas al logro de la sobrevivencia, entre las que se distinguen:

- La diversificación laboral, a partir de la venta de la fuerza de trabajo de los integrantes del grupo familiar (peones o empleados)
- El aprovechamiento de los recursos naturales como la tierra propia o ejidal y la concesión de agua.
- La venta de recursos maderables y no maderables.
- El aprovechamiento del usufructo de las huertas frutales.
- La producción de ganado de traspatio.

Dentro de la diversificación de ingresos, los integrantes de la familia hacen uso de sus competencias, de tal forma que al distribuirse las actividades, algunos quedaran asignados al interior de la unidad económica y desde ahí se encargaran de colaborar con el resto del grupo.

La unidad campesina es, simultáneamente, una unidad de producción y de consumo donde la actividad doméstica es inseparable a la actividad productiva. En ella, las decisiones que se refieren al consumo son inseparables de las que afectan a la producción, y esta última es emprendida sin empleo (o con empleo marginal) de fuerza de trabajo

asalariada (neta). El carácter nuclear o extendido de la familia es parte integrante de una estrategia de producción para la sobrevivencia (Cepal, 1989).

Las ventajas y potencialidades de la unidad productiva familiar rural (INCA Rural, 2001-2006):

- Organización y toma de decisiones basada en la autoridad familiar.
- Disponibilidad de tierra, implementos y equipos.
- Disponibilidad en la capacidad de trabajo subutilizado, sobre la mano de obra de los integrantes de la familia.
- Bajo costo administrativo.
- Alta rentabilidad por unidad de capital.
- Bajo costo por empleo generado frente al medio urbano.
- Flexibilidad en el uso de mano de obra.
- El precio para inducir la producción de un bien es más bajo que el requerido para generarlo en una unidad de mayor tamaño empresarial.
- Opera en un ambiente conocido, esto es, con la información sobre su tierra.
- La estructura empresarial coincide con la familia, por lo que la integración es automática.
- Reparto de beneficios en correspondencia directa al desempeño y las necesidades familiares.

El objetivo principal de una familia campesina es el de la supervivencia por lo que si es necesario sus integrantes diversificarán sus actividades a fin de obtener un ingreso útil para tal fin.

LA FAMILIA COMO GRUPO PRIMARIO

En la sociología alemana a inicios del siglo XX se presentaron dos orientaciones teóricas en el análisis de la familia: la familia como grupo y la familia como institución. Cooley (1909) citado por Schäfers (1984) escribió sobre la familia y la visualizaba como un grupo primario, sostenía que la familia afín era el tipo primitivo de grupo y el origen de conceptos como fraternidad y bondad.

Los siguientes elementos permiten reconocer a la familia como un grupo primario:

- Contribuye a la naturaleza social de la persona.
- Desarrolla la capacidad para asumir roles familiares y sociales.
- Sus integrantes pertenecen a ella como individuos y no como ejecutores de una función.
- La familia de origen y la propia brindan la posibilidad de llevar una vida sentimental intensa.
- Ofrece protección frente a determinados fenómenos sociales y permite el sentimiento de pertenencia.

LA FAMILIA COMO GRUPO PEQUEÑO

El carácter singular de la familia entre los grupos sociales se manifiestan a partir de lo siguiente:

- La estructura está dada de antemano y su transformación sigue el ciclo familiar.
- Existe un sistema de normas y valores que se transmite entre generaciones.
- La pertenencia y los roles de los miembros están regulados en lo relativo a la entrada y salida de grupos.
- Las estructuras de autoridad, competencia y mando se dan de antemano en lugar de formarse durante le proceso de constitución.

En la figura 4 se observa el ciclo familiar, que cubre desde la etapa del noviazgo, hasta la independencia de los descendientes.

Teorías aplicables a grupos pequeños

La diversidad de teorías grupales genera distintos tipos de investigación grupal, se busca que la investigación dé una explicación adecuada al objeto de estudio que se elige.

Los grupos constituyen en sí mismos una realidad social de primer orden, es en los grupos pequeños donde el hombre se impregna de su esencia.

La teoría del grupo social de Homans (1969, citado por Schäfers en 1984) se basa en un estudio de carácter empírico comparativo dedicado a la familia, mismo que se realizo sobre tres grupos estáticos y dos en proceso de transformación. Homans distingue como elementos del comportamiento en los grupos: la interacción, el sentimiento, la actividad y

las normas. El teórico consideró que la cuestión clave está en cómo se relacionan entre sí dichos elementos y que influencia ejercen los unos sobre los otros, en este orden de ideas es necesario esclarecer entre el sistema interno y el sistema externo y cómo se influyen recíprocamente, entre ambos sistemas existen diversas relaciones que se sitúan entre siguientes elementos del comportamiento: actividad e interacción que se encuentran unidas por la división del trabajo, las actividades habituales se convierten en normas, con el aumento de la interacción social los sentimientos tienden a asemejarse.

Mills (1967) en su obra la sociología de grupos pequeños propone una clasificación de los elementos del comportamiento del grupo denominada por él “niveles del proceso de grupo”: el comportamiento es la acción orientada a otros; las emociones, son estímulos al comportamiento, sentimientos y afectos; las normas, son concepciones acerca de cómo se ha de actuar, sentir y expresar los sentimientos; los fines, son concepciones acerca de lo que el grupo ha de hacer como un todo; los valores, son concepciones acerca de lo que los grupos son y deberían ser.

Los grupos no poseen mecanismos autónomos de regulación interna, para que exista y se desarrolle dependen de la participación voluntaria de sus integrantes.

No existe un modelo único de familia, la composición, el papel que desempeñan los integrantes son diferentes en cada sociedad. La familia moderna se ha reducido en el número de hijos y la mujer se ha incorporado al mercado laboral.

La familia es un grupo primario, y es en este escenario donde primeramente el individuo entra en contacto con otros individuos y con su contexto, de tal forma que este ambiente es el que mayor influencia tiene en cada persona, rodeados de familiares cercanos y amistades, el individuo forma su personalidad, surge la unión grupal, la cohesión social, la autonomía grupal, la unión, la pertenencia, la polarización y la estabilidad de grupo entre otras, que en conjunto forman la fisionomía grupal. El conocimiento de la fisionomía grupal, permite saber el tipo de grupo y su forma de funcionar.

LA MICROEMPRESA FAMILIAR

Esta sección forma parte del marco teórico, y en ella se ha integrado información referente a la microempresa familiar, la situación socioeconómica y política de la microempresa familiar en México y el comparativo con otros países, se aborda también la microempresa familiar rural textil como grupo y se analiza la racionalidad empresarial.

LA MICROEMPRESA

Con la finalidad de incursionar en el estudio de la microempresa, distintos autores la han definido a partir de diversos elementos que la componen, entre las definiciones se pueden citar las siguientes:

Rivero, Ávila y Quintana (2001) definen a la microempresa como una pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos.

La microempresa es el espacio donde convergen diversos activos de las familias (Pérez y Altamirano, 2009).

Méndez (1995) considera que en el caso de México una buena parte de las micro y pequeñas industrias, son empresas familiares, con ciertos rasgos de informalidad, con tecnología rudimentaria o artesanal, sin personal capacitado y sin acceso a los programas estatales de adiestramiento, con participación en mercados locales muy fragmentados, en buen número de casos sin organización contable y producción inminente por la inestabilidad de la provisión de materias primas y la fluctuación de los ingresos de los consumidores. La microempresa es una estrategia de producción, de transformación, de prestación de servicios de manera individual o colectiva

A partir de las definiciones anteriores microempresa puede ser definida como una entidad constituida por una familia, cuyo núcleo se centra principalmente en una idea de negocio que se desarrolla a partir de mano de obra familiar, con escasa dotación de capital, y donde los conocimientos no se adquieren directamente del sistema educativo. En la opinión de Alba y Kruijt (1995), la microempresa puede ser analizada como un factor de

reproducción social y cultural, dado que la pequeña empresa elabora bienes y servicios, pero produce también mensajes, signos y símbolos que son consumidos socialmente.

Competencia y desregulación: La facilidad para hacer negocios

En el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 se presenta el informe Doing Business 2013 elaborado por el Banco Mundial, en este informe se muestran los resultados en los rubros de facilidad para abrir un negocio, en el cual México se ubica en el lugar 36 de 185 países, en la resolución de insolvencia el lugar número 26 y en el manejo de permisos de construcción el lugar 36; dentro de este informe también se presentan las áreas de oportunidad: Dificultad para registrar una propiedad (lugar 141), dificultad de las empresas para obtener electricidad (posición 130), simplificar el proceso de pago de impuestos (posición 107), retomar esta última área de oportunidad permitiría contribuir a abatir la informalidad y promover la incorporación de los negocios informales a la formalidad. En el PND se comenta que abatir los niveles de corrupción en todos los niveles y órganos de gobierno permitirá mejorar el marco regulatorio en el que operan las empresas.

La Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público hace una clasificación de la MIPYME considerando el número de trabajadores (Art. 3°. LDCMIPYME).

Cuadro 9. Clasificación de la MIPYME.

Estratificación por número de trabajadores			
Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: Art. 3°. Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa (2016).

CLASIFICACIÓN DE LA MICROEMPRESA

La heterogeneidad que presentan las microempresas no permite la posibilidad de generalizar, dado que las condicionantes de cada una son diversas y las diferencias van desde el sector en el que se desempeñan, tamaño, giro, organización, hasta las utilidades

generadas, en el cuadro No. 10 se atiende a una clasificación respetando sus características propias a fin de lograr la mejor comprensión de la microempresa

Cuadro 10. Clasificación de la microempresa.

Microempresa	Por el sector en el que se desempeña (forma jurídica):	Sector Formal. Sector Informal. (Comercio sobre ruedas -intermedio entre formal e informal-)
	Por sus integrantes:	Microempresa conformada por familiares. Microempresa conformada por asociados. Microempresa cooperativa Microempresas conformadas por grupos de trabajo.
	Por el contexto en el que realizan su actividad.	Microempresa Urbana. Microempresa Rural.
	Por su giro:	Actividades de producción primarias. Actividades de transformación de materia prima. Actividades con orientación comercial. Actividades relacionadas con el servicio.
	Por su grado de competitividad.	Microempresa innovadora. Microempresa seguidora. Microempresa maquiladora.
	Por el fin que persiguen.	Microempresas sociales.
	Por segmentos productivos.	Microempresas de subsistencia Microempresas de acumulación simple. Microempresas de expansión.

Fuente: Elaboración propia (2015)

Microempresa formal o microempresa informal

Con la realización de actividades económicas las personas buscan la forma de asegurar ingresos que les permitan la sobrevivencia, por ello cada negocio representa la oportunidad de agrupar sus actividades y constituir una empresa familiar, este tipo de organización se desenvuelve bajo diferentes contextos y en cualquier sector ya sea en el formal o el informal.

Una microempresa formal se rige por la Ley General de Sociedades Mercantiles en cuanto a su constitución, además se encuentra vinculada con el sistema financiero, fiscal y de previsión social, esta condición de cumplimiento legal la diferencia de la microempresa informal, toda vez que el pago de sus contribuciones la sitúa dentro del marco legal exigido por las reglas del sistema de gobierno.

El sector informal fue definido en 1987 por la OIT-PREALC como el sector que está constituido por aquellas actividades caracterizadas por una lógica de producción propia y distinta de la vigente en la parte visible de la economía, así pues, en este enfoque del sector informal, la microempresa incluye un conjunto heterogéneo de actividades productivas, donde el principal elemento común es la obtención de ingresos, ello principalmente a partir de la fuerza de trabajo de individuos a los que se les dificulta emplearse en el sector formal quizá porque el sector formal representa un déficit de oportunidades para la sobreoferta de mano de obra.

El sector informal también da pie a la constitución de organizaciones fuera del marco legal, probablemente debido al ahorro en los costos que esta situación representa, son organizaciones que optan por no atender a las cuestiones financieras, fiscales o de seguridad social, así las entidades constituidas a la sombra del sector informal se limitan en cuanto a algunos beneficios entre los que se encuentra principalmente el acceso directo al mercado (mediante la venta directa al cliente de los productos que generan).

Otro enfoque considerado por Portes, citado por Pollack (1997) es el que media entre el sector formal e informal en el que se ubica a la microempresa y es llamado el de la racionalidad de mercado, en él se parte de que las actividades de la microempresa tienen como fin último el lucro, desarrolladas dichas actividades dentro de la economía formal, se desenvuelven con trabajadores que son asalariados de manera abierta o encubierta.

Mezzera (1987) ubica principalmente a la microempresa dentro del sector informal, mismo que define como "el conjunto de las unidades productivas que tienen muy bajas relaciones capital-trabajo y constituyen el refugio de todos aquellos que resultan excluidos del empleo en el sector moderno y se ven forzados a inventar modos de obtener un ingreso que les permita subsistir". Generalmente en este sector la microempresa es unipersonal (un único dueño) el dueño se representa así mismo y responde con la totalidad de sus bienes ante terceros.

Suárez y Bonfil (2003) conceptualizan a la microempresa del sector informal como aquella que realiza operaciones en pequeña escala, utiliza mano de obra familiar y recursos locales, cuenta con escasa dotación de capital, utiliza tecnología con un uso intensivo de mano de obra, enfrenta barreras para el ingreso y altos grados de competencia, cuenta con una fuerza de trabajo no calificada y adquiere conocimientos en la práctica productiva misma. Las autoras consideran que a lo anterior se adiciona el hecho de pertenecer a una serie de actividades económicas que no se registran en las dependencias gubernamentales; y que apenas empieza a estimarse con detalle en las estadísticas oficiales; no cumplen con los reglamentos ni las garantías laborales; además de que la fuerza de trabajo no está organizada ni sindicalizada.

La Encuesta Nacional de Micronegocios 2012 (ENAMIN) tiene cobertura nacional y utiliza el marco muestral de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). En ella se identifica a los trabajadores por cuenta propia y a los dueños de negocios que ocupan hasta 15 trabajadores en la industria manufacturera o hasta diez trabajadores en otras actividades económicas: industria extractiva, construcción, comercio, servicios y transporte. Dicha encuesta reportó que había 9.2 millones de propietarios de micronegocios, de ellos, el 84.5% eran trabajadores por cuenta propia, con o sin apoyo de trabajadores subordinados no remunerados, y el restante 15.5% eran empleadores con trabajadores asalariados.

En la misma encuesta se detectó que 70 de cada 100 micronegocios no contaban con registro ante alguna autoridad, 16 de cada 100 se habían registrado sólo ante el municipio o la delegación, 14 de cada 100 tenían registro ante otras autoridades. Más de tres cuartas partes de los micronegocios se concentran en el sector terciario, correspondiendo el 40.7% al comercio, 33.9% a los servicios y 3.5% a los transportes. La industria manufacturera representó el 15.7% y la construcción el 6.2%. Respecto del sector manufacturero de un total de 1,442,449 micronegocios solo se registraron 284,048 ante algunas autoridades como sigue: 3,727 se registraron solo ante notario, 143,030 solo ante municipio o delegación, 7,174 solo ante la Secretaría de Economía, 7,700 solo ante la secretaria de salud, 52,135 solo ante otra autoridad, 70,282 ante dos o más autoridades de las anteriores y 1,158,401 no se registraron ante ninguna autoridad.

En el tianguis sobre ruedas se ejecuta el comercio informal, es ahí donde se lleva a cabo el intercambio de mercancías que generalmente proviene de microempresas

familiares que producen a la sombra de la economía formal. La definición de microempresa familiar del comercio sobre ruedas propuesta por Franzoni (2010) se refiere a la unidad económica que:

- Funciona con el apoyo fundamental de la fuerza de trabajo familiar, y la contratación marginal de trabajo asalariado.
- Requiere bajos niveles de inversión.
- Su división técnica del trabajo es elemental.
- La capacitación para el trabajo se obtiene de la experiencia.
- Opera al margen de las fuentes de crédito y financiamiento.
- Tiene limitada capacidad de ahorro.
- Es baja su tecnificación del proceso de trabajo.
- La base de su productividad es el alargamiento e intensificación de la jornada hasta el límite máximo.
- El margen superior de operación está dado por la capacidad de inversión y trabajo, y el mínimo, por el costo de reproducción de la microempresa y no de la familia, y en este sentido es una unidad económica de subsistencia.
- Cubre el nicho de mercado de la venta de productos de mediana y baja calidad que satisface la demanda de los sectores sociales medio y bajo, y la producción de pequeñas empresas familiares.

Franzoni (2010) opina también que el comercio sobre ruedas como microempresa, depende para su funcionamiento de las relaciones del mercado. Su ciclo económico inicia con la labor de convertir en dinero efectivo la mercancía producida y obtener una ganancia a partir de la inversión inicial, además este tipo de comercio cumple en nuestro país con una importante función de abasto, toda vez que acerca al consumidor final el producto evitándole largos y costosos traslados hasta las centrales de abasto.

Las microempresas ya sean formales o informales funcionan de acuerdo con lógicas idénticas, el afán de obtener una ganancia las rige y principalmente las diferencia su carácter contributivo.

Microempresa integrada por familiares o microempresa formada por asociados

Una microempresa familiar es una familia que gestiona el manejo de un proyecto de inversión cuyo fin último es la generación de ingresos útiles para la manutención de sus integrantes, en este tipo de entidad hay tres conceptos indispensables para su existencia, que son: la familia, los recursos tangibles e intangibles y la idea del negocio. Los lazos familiares son de gran influencia en cuanto al ciclo de vida de la organización, de tal forma que a lazos consanguíneos con alto nivel de camaradería corresponderá una microempresa con alto nivel de probabilidad de permanencia.

Las microempresas familiares constituyen una variable de la actividad económica, particularmente relevante para el trabajo de las mujeres, de las familias de escasos recursos y para la reproducción de las capas subalternas. En ellas se incluyen micronegocios independientes y más o menos estables, que hacen frente a la competencia ofreciendo variedad de estilos, calidad o precios, o bien que no compiten con el sector formal (Suárez y Bonfil 2003). La cooperación familiar para la producción es una de las estrategias acostumbradas en el funcionamiento de las microempresas, la fuerza de trabajo familiar se organiza a partir de las jornadas laborales en compatibilidad con las tareas domésticas.

Las microempresas familiares son unidades de producción en donde el o la propietario (a) es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio. Esta unidad debido a su tamaño tiene capacidad para absorber entre tres a cinco personas asalariadas o no, quienes preferentemente son miembros de la familia, o, en todo caso, personas de la comunidad en la que se ubica la empresa. Cada uno de los trabajadores de esta empresa se considera microempresario (Banco Interamericano de Desarrollo, 1985)

Una microempresa conformada por asociados corresponde a aquella que se integra por personas con ideales comunes, cuyo fin principal es invertir su capital para la obtención de dividendos de acuerdo con su participación, situación que los dirige a comprometerse respecto del crecimiento de la organización.

En el ámbito rural existen diversos tipos de microempresas que se distinguen tanto por la actividad productiva que desarrollan, como por el tamaño que tienen, de tal forma que en este medio podemos encontrar microempresas conformadas como cooperativas, grupos de trabajo, sociedades de solidaridad social y las empresas familiares.

Microempresa rural o microempresa urbana

En el ámbito rural, la unidad doméstica no tiene una especialización económica, sin embargo, funciona como microempresa aunque con un objetivo diferente a lo común.

En la unidad doméstica la reproducción se realiza en base a una diversidad de actividades que pueden incluir intercambios no monetarios, como la colaboración comunitaria o el trueque. El fin que persigue esta entidad no es el de la acumulación, sino más bien la obtención de ingresos para adquirir productos indispensables para el autoconsumo. Los productos que se comercializan generalmente son extraídos de la producción familiar (leche, huevos, pollos, gallinas, cerdos, nopales, tunas, etc.) o bien la venta de bienes obtenidos dentro de la actividad doméstica como la elaboración de tortillas, tamales, queso, nata, requesón, etc. Los productos también se obtienen de la producción artesanal, como utensilios domésticos, bordados, plantas de ornato, etc.

Una microempresa rural es una empresa familiar, su estructura es informal, no utiliza marcas, los procesos de control no existen y el patrimonio familiar no se distingue, la rotación de personal es alta, y el proceso productivo o de servicio se hace de forma tradicional (Rodríguez y Romo, 2012).

Microempresa rural es “aquella unidad permanente de producción de bienes y servicios en el sector rural, capaz de generar valor agregado, en la que el empresario y su familia participan directamente en el proceso de producción, existe una escasa división técnica del trabajo y se labora en pequeña escala para el mercado introduciendo sistemas y equipos modernos de producción de tecnología intermedia”. (Parra, 2000:9)

Parra (2000:34) propone como definición de microempresa rural a “aquella unidad permanente de producción de bienes y servicios en el sector rural, en la que el empresario y su familia son a la vez trabajadores de la empresa, existe una escasa división técnica del trabajo y se labora en pequeña escala para el mercado moderno introduciendo sistemas y equipos modernos de producción.”

Se consideran microempresas rurales aquellas que se centran en las actividades económicas en espacios rurales que pueden derivarse de transformaciones a la materia prima involucrando para ello actividades de manufactura, comercialización de las mercancías elaboradas en la localidad o en su caso actividades de servicio realizadas de

manera familiar o asociada, y para el logro de dichas actividades permanece prioritariamente la mano de obra familiar.

Parra (2000), menciona que hay cuatro tipos de microempresas rurales que están brindando empleo e ingresos a la población:

- Microempresas de transformación agroindustrial.
- Microempresas de producción agropecuaria tecnificada para el mercado moderno.
- Microempresas de comercialización de insumos y/o productos agropecuarios.
- Microempresas de producción de bienes y servicios no agropecuarios.

Start citado por Dirven (2001:15) explica que el empleo rural no agrícola se encuentra enfocado en cuatro fases:

- *Fase 1: la economía es esencialmente rural y de subsistencia;*
- *Fase 2: la agricultura u otro sector emerge y se moderniza, la productividad aumenta, se produce un surplus y los ingresos aumentan, dinamizando la diversificación rural;*
- *Fase 3: a medida que procede el desarrollo, tanto el aumento de los ingresos como la disminución de los costos del transporte reducen las posibilidades del empleo rural no agrícola debido a la competencia urbana.*
- *Fase 4: se desarrolla una nueva serie de encadenamientos hacia una economía congestionada urbana y globalizada”*

Microempresa urbana es aquella pequeña unidad comercial que se establece en una población que tiene arriba de 2500 habitantes²³

Microempresa desde su actividad principal (de producción, de transformación, comercial y de servicios)

Las microempresas con actividades de producción primarias. Corresponden a grupos familiares que cuentan con terrenos propios o asignados dentro de un núcleo ejidal y que a partir de la mano de obra familiar y la intervención de jornaleros, la hacen producir. El producto se destina a la venta (y para el autoconsumo). Chayanov (1974) identificaba a la unidad productiva campesina en el esquema de producción para el consumo o producción simple; bajo esta forma la inversión de trabajo de la familia dependía de la relación entre productores y consumidores.

²³ Población urbana: aquella donde viven más de 2500 personas. INEGI (2016)
http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/rur_urb.aspx?tema=P

Las microempresas con actividades de transformación de materia prima, basan su actividad en la transformación o extracción de materiales directos, por ello podemos encontrar las microempresas extractivas, manufactureras, de consumo final y de producción.

- Son extractivas cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables, ejemplo de estas microempresas, son las pesqueras, las madereras, las mineras, etc.
- Son Manufactureras cuando transforman la materia prima en productos terminados, los productos pueden ser de consumo final y de producción.
- Son de consumo final cuando el producto elaborado se dirige para un usuario final en cuanto a la satisfacción de una necesidad, por ejemplo: alimentos, el vestido, el calzado, aparatos electrodomésticos, etc.
- Son de producción, cuando su función es satisfacer a los productos de consumo final, es decir, son un intermedio para elaborar el producto final, ejemplo de ellos son: productos químicos, autopartes, etc.
- Las microempresas con orientación comercial. Son intermediarias entre productor y consumidor, su principal función es la compra venta de productos (de consumo final o de producción), generalmente se consideran minoristas por sus ventas al detalle o en su caso comisionistas por las ventas a consignación.
- Las microempresas de servicios, son las que brindan servicios a la comunidad y se encuentran en los rubros de servicios privados (asesorías legales, contables, fiscales, financieras y de mercadotecnia), transporte, turismo, educación, área de cuidado personal, etc.

Microempresa de acuerdo con su grado de competitividad

Microempresa innovadora, es aquella capaz de ofrecer productos que la competencia no puede ofrecer. En los productos ofrecidos se otorga un plus que los diferencia y les da un valor mayor (que puede ser un valor de uso), y generalmente se ofrecen a un precio adecuado que se consigue porque la microempresa logra bajo una planeación adecuada disminuir los costos de producción. Esta condición de innovación la convierte en microempresa líder respecto de otras con similares características y puede marcar la pauta

en cuanto a precio, innovaciones, publicidad, etc. Normalmente es imitada por el resto de los actores del mercado.

Microempresa seguidora, aquella que no dispone de una cuota de mercado suficientemente grande, además se guía de las innovaciones que la microempresa líder ofrece, su producción está en base a las creaciones de otras microempresas.

Microempresa maquiladora, generalmente esta microempresa cuenta con la maquinaria necesaria para sacar adelante la producción, pero no es competente para crear sus propios procesos de trabajo, además la insuficiencia de capital restringe su autonomía, situación que las vuelve dependientes de aquellas que se encuentran con un mejor posicionamiento de mercado y capital.

Microempresa Social

Fernández, Martínez y Safa citados por Díaz (1997) opinan que las empresas sociales se diferencian de los proyectos productivos por estar en una dinámica de acciones y resultados, mientras que aquellos se encuentran en proceso de planeación o de gestión. Las microempresas sociales se caracterizan por ser de beneficio colectivo, no lucrativas, por ser espacios autogestivos y democráticos, integrales y generalmente subsidiados. También pretenden ser fuente de empleo, rentables económica y socialmente, autónomas y con figura legal.

Microempresa de subsistencia, de acumulación simple y de expansión

Espinosa (2009) explica que en América Latina una microempresa puede ser ubicada en tres diferentes categorías, entre las que se encuentran la de subsistencia que son aquéllas que ayudan a completar los ingresos de las familias latinoamericanas y se integran por una o dos personas. Existen también las de acumulación simple, por lo general tienen entre tres y cinco empleados, las cuales además de generar un ingreso familiar, logran un pequeño nivel de ahorro que sirve para la mejora de la producción. Y finalmente se encuentran las de expansión que son microempresas con un mayor nivel de sofisticación pues tienen más empleados y logran acumular un mejor ahorro el cual destinan para la compra de activos fijos, como por ejemplo la adquisición de un vehículo para transportar sus productos e insumos.

Microempresa funcional

Press (2011) considera que aunque cada empresa familiar es un sistema singular y único, existen cuestiones generales en torno a su funcionalidad:

La gestión está en manos de la familia directamente, los miembros de la familia se ocupan del día a día. Según el tamaño de la empresa pueden contar con un colaborador no familiar jerarquizado que cumpla las funciones de un gerente general. Existe un liderazgo fuerte e indudable a lo largo de las generaciones, desde el fundador hasta su descendencia.

Se tratan y discuten temas de gobierno (estrategias y políticas del negocio), y quedan establecidos con mucha claridad, aunque no en todos los casos se hayan formado órganos de gobierno (Consejo de Familia).

Existe y se percibe, “se siente”, el compromiso a largo plazo a la vez que el propósito de continuidad es manifiesto y expreso. Los valores son intensos, cuidados, la familia fue criada con esos valores y son transmitidos con claridad al conjunto de la empresa.

Los sueños y la visión son compartidos, y las transformaciones que van teniendo también lo son.

Se cuida la privacidad de la familia ante terceros dentro y fuera de la empresa familiar.

MICROEMPRESA FAMILIAR

A partir de la segunda década del siglo XX y lo que va del XXI se observan grandes cambios y transformaciones económicas y sociales en los ámbitos nacional e internacional, la estructura, las funciones, la dinámica de funcionamiento y las formas de organización de la familia han sufrido amplias modificaciones, entre las modificaciones más significativas que la modernización ha traído consigo es la transición de la comunidad tradicional, predominantemente agraria, a la sociedad capitalista industrial y de servicios, cuya base es el proceso de industrialización, este hecho ha producido cambios trascendentales en la familia, en su cultura, modo de organización, trabajo, economía y en las relaciones en su interior.

Las variables demográficas asociadas a la vida familiar se modificaron, entre ellas, se observa, disminución en los índices de fecundidad y en las tasas de mortalidad, aumento de la esperanza de vida, en algunas comunidades aumento el índice de migración, el cambio en

estas variables explica mejor el funcionamiento de la familia actual. En cuestiones de tipo económico se observa la integración de la mujer al ámbito laboral y con ello da un cambio drástico en el ámbito familiar, dado que los hijos se quedan a cargo de algún familiar y por lo tanto su crianza se ve influenciada por terceros.

Dentro de las estrategias de familia para lograr la subsistencia y conseguir la integración familiar, se encuentran aquellas originadas por los emprendedores, con el inicio de un negocio que conforme avanza requiere la inserción de algunos de los miembros de la familia en el mismo, convirtiéndose así en una microempresa familiar.

La microempresa familiar es aquella que surge con la iniciativa de un emprendedor que generalmente es el líder del grupo, a partir de una idea de negocio (microemprendimiento), cuya incidencia en el mercado es baja. El emprendedor es el dueño y a su vez el administrador de la Microempresa familiar (MEF), generalmente al inicio de sus operaciones y debido a las restricciones de la inversión no tiene empleados por lo que se requiere que la familia se involucre en la cuestión operativa, de esta forma se puede considerar a la MEF como una alternativa viable de auto empleo para los miembros del grupo familiar. Reis (1992, citado por Romero, 2012) observa que lo local es en cierto sentido, el otro lado de la globalización de las estrategias productivas en el marco de la división internacional del trabajo. Lo local es un espacio con capacidad, siempre particular para cada caso, de oferta y de iniciativa, como por ejemplo, las estrategias de complementariedad presentes en las economías familiares.

La familia imprime su sello distintivo en la microempresa porque la organización y las relaciones sociales y afectivas que hay entre sus miembros permiten un funcionamiento que no sucede en otras entidades, por lo que para posibilitar el discernimiento acerca del comportamiento de la empresa familiar, es necesario primero llegar a una definición acerca de la misma.

Definir a la empresa familiar es una cuestión difícil, porque la heterogeneidad es la característica principal que las identifica, dado que desde su gestación interviene la familia, y cada familia representa diferencias que marcan rasgos que la hacen única y que no permiten que sean tratadas como referentes abstractos y universales. Soto (2011) analiza el Estado del Arte de la Empresa Familiar en México y en su investigación reflexiona que la noción de la empresa familiar carece de consenso a pesar de que los investigadores marcan

una pronunciada preferencia por retomar el modelo propuesto por Tagiuri y Davis al inicio de la década de los ochentas que está basado en la interconexión de tres subsistemas: la propiedad, la familia y la empresa. Estos tres subsistemas tienen influencia directa en la organización y el desempeño de la empresa familiar.

LA MICROEMPRESA FAMILIAR RURAL

“Una alternativa de desarrollo económico y de generación de empleo y, por ende, creación de mejores condiciones de vida para las familias la constituyen las microempresas, especialmente aquellas que se insertan en el sector rural o las que dan valor agregado a los productos que se generan en aquel” (Arras, 210:77).

González (2004:202) considera que *“A partir de 1985, y debido a la contracción de la actividad económica y del empleo en nuestro país, el Estado impulso programas para la creación de microempresas agrícolas y principalmente industriales... La microempresa rural aparece en las propuestas como alternativa y mecanismo generador de ingresos para enfrentar el estancamiento de las ocupaciones remuneradas y el deterioro del salario real, tanto para sectores pobres de la población urbana como de la rural”*

Las microempresas familiares rurales son aquellas que surgen por iniciativa de una persona emprendedora a partir de la explotación de una idea de negocios (que puede centrarse en el ámbito agropecuario, en el ámbito de los agronegocios o en el ámbito industrial), con el ánimo de generar un autoempleo que posibilite la subsistencia de la familia, generalmente se instalan en el lugar donde se ubica la residencia familiar, el centro de control gira en torno del jefe de familia, participan en su interior algunos o todos los integrantes de la familia (nuclear y extendida) amistades o conocidos que apoyan en el ciclo operacional del ente con el fin de lograr la satisfacción de las necesidades de los pobladores de una comunidad o de la región.

Parra define a la microempresa rural como una unidad permanente de producción de bienes y servicios en el sector rural, capaz de generar valor agregado, en su interior el empresario y su familia participan directamente en el proceso de producción, donde existe una escasa división técnica del trabajo y se labora en pequeña escala para el mercado introduciendo sistemas y equipos modernos de producción de tecnología intermedia (Santos, 2010).

Parra clasifica a las microempresas rurales, de la siguiente manera: Producción agropecuaria tecnificada para el mercado moderno. Comercialización. Agroindustria. Y Bienes servicios no agropecuarios. Estas últimas corresponden a unidades empresariales conformadas por integrantes de la comunidad rural que no realizan actividades agropecuarias o no dedican a ellas todo su tiempo. Las microempresas familiares objeto de estudio de esta investigación responden a la clasificación de bienes no agropecuarios, toda vez que, su giro está orientado a la producción de calcetín mediante la técnica de tejido de punto, situación que las diferencia de la actividad agropecuaria.

En el ámbito rural las empresas tienen características comunes, que De Gortari Y Santos (2010:10) han identificado bajo lo siguiente:

“Son empresas diversas, dinámicas y flexibles en varios sentidos: en cuanto a actividades y funciones; en relación con los productos y/o servicios que ofrecen, así como con el uso de capital y mano de obra.

Tienen una gran presencia numérica y capacidad de generar empleo, aunque marcada por una insuficiencia de medios materiales y financieros y también de falta de oportunidades de tener operaciones estables en el mercado.

Poseen una gran versatilidad para insertarse en los mercados, ya que se pueden situar en todos los espacios que éstos les ofrecen por muy pequeños que sean, debido a la pronta capacidad de respuesta.

Sus procesos de producción están basados sobre todo en tecnologías intensivas en el uso de mano de obra, en métodos de trabajo más simples y menos fragmentados en relación con empresas de mayor tamaño.

Se insertan en nichos de mercado muy específicos, en los que se trabaja bajo pedido más que por serie.

La administración, gestión y organización del proceso de producción se concentra en el microempresario y en algunos miembros de la empresa, que son los que suelen tener más conocimientos técnicos y administrativos, y no siempre se difunde al resto de los miembros de la organización.

Se establecen vínculos horizontales, personales y cercanos entre los dueños y los trabajadores basados en intereses comunes, aspiraciones compartidas y tradiciones comunes del lugar donde se localiza la empresa.

Un alto porcentaje no está formalizado o legalizado.

En muchas ocasiones se constituyen en un espacio de innovación en las localidades donde están situadas.”

Desde la lógica de que en el ámbito rural la empresa surge como una respuesta a la necesidad de subsistencia, difícilmente se integra a un sistema formal, el emprendedor que ha decidido crearla lo hace bajo la expectativa de que la empresa genere bienestar para la familia. Una de sus principales características es la flexibilidad que presenta en el proceso

productivo, toda vez que, la mano de obra necesaria en dicho proceso surge del seno familiar con la peculiaridad de un compromiso compartido, así que de esta forma, se asegura la continuidad del proceso productivo y su inserción en mercados muy específicos.

La continuidad de la empresa familiar no está condicionada al tamaño o a la inversión que en ella se haga, dicha continuidad se debe más bien al buen gobierno de la familia y en las zonas rurales las microempresas son una estrategia útil ante la crisis agrícola que apoya el ingreso familiar.

Para Press (2011, 92:93) “la evolución de la empresa familiar se da a la par de la evolución de la familia. El mismo autor considera que aunque cada empresa familiar es un sistema singular y único, existen cuestiones generales en torno a su funcionalidad”.

En la opinión de Alba y Kruijt (1995) la microempresa puede ser analizada como un factor de reproducción social y cultural, dado que la pequeña empresa elabora bienes y servicios, pero produce también mensajes, signos y símbolos que son consumidos socialmente. (Neira, 2006).

Desde el ámbito sociodemográfico el análisis de la microempresa aporta elementos explicativos que permiten identificar en términos socioeconómicos y socioculturales a los microempresarios y su actividad.

En el sentido en que Alba y Kruijt (1995) han definido a la microempresa se puede incluir a la microempresa familiar rural, dado que: Para efectos de esta investigación se considera que la microempresa rural es aquella que se instala en la vivienda del propietario, que tiene de 1 a 10 integrantes que pueden ser miembros o no de la familia, donde lazos de afectividad conforman un vínculo emocional y significativo, que cuenta con un único centro de control que generalmente es el propietario del negocio y los integrantes lo respetan y se subordinan a sus instrucciones en el sentido de la búsqueda del bien común, además y aunado a lo anterior sus ingresos se basan en la acumulación simple, es decir, más que el lucro se busca la satisfacción de las necesidades.

Análisis de la definición anterior:

- Se instala en la vivienda del propietario: Generalmente alguna de las habitaciones de uso familiar se adapta para establecer ahí la maquinaria, la materia prima y el producto terminado.

- De 1 a 10 integrantes: En México la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) publicaron en 2009 mediante el Diario Oficial de la Federación (DOF)²⁴ la clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, en esta clasificación se considera que se trata de una Microempresa sin diferencial del sector en el que se desempeñen con un rango de hasta 10 trabajadores.
- Ingresos que se basan en la acumulación simple: las microempresas generan un ingreso familiar y logran un pequeño nivel de ahorro que sirve para la mejora de la producción.
- Un único centro de control: El encargado de tomar las decisiones generalmente es el o la propietario (a).
- La Microempresa rural es una empresa en el pleno sentido de la palabra, es decir, 1) de una unidad permanente de producción de bienes y servicios que busca la rentabilidad en su operación, en el sentido mínimo de obtener un resultado económico por encima de los costos de los insumos, trabajo y maquinaria, y 2) de una unidad dotada de un mínimo de tecnología moderna y organización empresarial, que trabaja para el mercado con base en la competitividad que aquellas le garantizan. El elemento micro califica este carácter empresarial, restringiéndolo al ámbito de la actividad económica en pequeña escala.

MICROEMPRESA FAMILIAR RURAL TEXTIL

Carvajal, Fiedler y González (1990), presentan un perfil de la microempresa mexicana en los años 90's a partir de la encuesta industrial que se aplicó a 256 establecimientos que tenían un máximo de 15 trabajadores y que estaban ubicados en la Ciudad de México; las características observadas fueron las siguientes: dos terceras partes no estaban constituidas legalmente, coexistencia de vivienda y lugar de trabajo, la cuarta parte pertenecía a la Canacintra, 9 de cada 10 microindustriales eran hombres, el 50% de los microempresarios fluctuaban entre las edades de 26-40 años, más de dos terceras partes de los microempresarios dependían de la mano de obra familiar, solo el 17% tenía estudios

²⁴ DOF del 30 de junio de 2009.

universitarios, respecto de los ingresos el 60% no sobrepasaba 3 salarios mínimos, el 25% ganaba entre tres y diez veces el salario mínimo y el 11% tenía ingresos arriba de diez veces el salario mínimo.

No existe una definición universal de las microempresas, aunque si hay cierto acuerdo en cuanto a sus características generales en los países en desarrollo: alcance de operaciones muy reducido, bajo nivel tecnológico, escaso acceso al crédito y falta de capacidad gerencial; su recurso máspreciado es la mano de obra. Tienen un bajo nivel de productividad y de ingresos, así como una fuerte tendencia a operar en el sector denominado “informal” o “no estructurado” en el que hay pocos vínculos con la economía moderna y no cumplen con los requisitos gubernamentales en materia de registro legal y fiscal²⁵

CICLO DE VIDA DE LA MICROEMPRESA

Press (2011), considera que la evolución de la empresa familiar se da a la par de la evolución en la familia, en atención a ello presenta un cuadro que interrelaciona las características de la empresa familiar y las de la familia como se observa en el cuadro 11.

Cuadro 11. Características de la empresa familiar y la familia.

	Etapa 1	Etapa 2	Etapa 3	Etapa 4
Edad de la empresa familiar.	0-10	10-20	20-30	+ de 30
Edad de los padres.	25-35	40-50	55-65	65-80
Edad de los hijos.	0-10	15-25	+/- 40	+/- 50
Características.	Empresa chica. Dueño centro de todo.	Creció. Dueño no puede estar en todo.	Madura. Lugar de privilegio en el mercado. Nuevos negocios.	Empresa consolidada. Expandida en otras unidades de negocio.
Situaciones.	Años muy duros. Muchas horas.	Se hizo más compleja.	Incorporación de no familiares en puestos importantes.	Diversidad de intereses. Son necesarias varias cabezas.
Sensaciones.	Placer por el éxito. Temor al fracaso.	Siente que tiene que decidir en soledad. Duda si pedir ayuda.	Ambivalencias frente al retiro del fundador y a la mayor demanda	Nuevas ambivalencias frente a la incorporación de

²⁵ OIT, cuestiones de género en el desarrollo de las microempresas. Oficina de la Consejera Especial para los Asuntos de las Trabajadoras. Consultado en: www.ilo.org

			de espacio por los hijos.	la tercera generación. Temor frente a la convivencia.
Expectativas económicas.	Necesidades básicas.	Mayor confort y educación de calidad.	Grandes necesidades. Mayor confort.	Consolidación del capital familiar. Temor al descuido de “los nuevos”
Objetivos.	Sobrevivir. “Hacer caja”. Crecer.	Mantener estabilidad y continuidad.	Transición ordenada de la dirección. Expandirse.	Expandirse y, otra vez, sobrevivir.
Expectativa de la familia.	Tener éxito en el negocio.	Desarrollo personal y crianza de los hijos.	Integridad y unión de la familia.	Integración, crecimiento y armonía. La familia grande y unida.

Fuente. Empresas de Familia: Del conflicto a la eficiencia. Eduardo Press 2011.

Con la evolución de la empresa familiar la microempresa se posiciona, surge la idea, se lleva a cabo la proyección y con ello las negociaciones, de tal forma que la empresa familiar se convierte después en una microempresa que atiende a un ciclo de vida evolutivo bajo cuatro etapas: nacimiento, desarrollo, mantenimiento y extinción/reemplazo.

La etapa del reemplazo se presenta cuando los hijos mayores se independizan o se casan, en este caso el apoyo de las redes sociales familiares sirve para la creación de otras microempresas encargadas de proveer trabajo e ingresos para la nueva familia.

REDES SOCIALES EN LA MICROEMPRESA

Franzoni (2010) analiza a la microempresa en base a sus redes sociales, que se construyen a partir de las relaciones familiares y con las personas cercanas a la familia con las que se han establecido relaciones de confianza y afectivas. Estas redes representan un medio para transmitir el saber, para la creación de nuevas microempresas y como fuente de apoyo de las necesidades de otras microempresas.

En la sociedad red, el paradigma social y de organización de la red ha dado lugar a nuevos procesos de conectividad individual e institucional, donde grupos estrechamente interrelacionados están siendo desplazados por difusas redes sociales. (Castells, 2013).

EL EMPRENDIMIENTO MEXICANO

En el informe de las estrategias del BID con México, se presenta la estrategia 3.17 que establece el emprendimiento mexicano e indica que el mismo se ha caracterizado por la creación de empresas individuales o familiares en negocios de baja productividad y muchos de ellos informales. La mayoría corresponden al sector comercial y de servicios (67% y 26% respectivamente), con poca actividad innovadora. Este panorama es consistente con el lugar 62 entre 118 países que México ocupa en el ranking 2013 del Índice Global de Emprendimiento.

La brecha de ingreso entre regiones coexiste con una gran dispersión de capacidades institucionales y de condiciones de entornos para realizar negocios.

LAS MICROEMPRESAS DE AMERICA LATINA Y PAÍSES AFRICANOS

La microempresa en América Latina

En América Latina no hay un consenso para definir a las MiPyMEs, Saavedra y Hernández (s/f) consideran que se define bajo diferentes criterios entre los que se encuentran, el empleo, las ventas o los activos.

Cuadro 12. Criterios de Definición de las MiPyMEs.

País/criterio	empleo	ventas	Activos	Otros
Argentina		X		
Bolivia		X	X	
Brasil	X	X		
Chile	X	X		
Colombia	X		X	
Costa Rica	X	X	X	X
El Salvador	X		X	
Guatemala	X			
México	X			
Panamá		X		
Perú	X			
Uruguay	X	X	X	
Venezuela	X	X		X

Fuente: Tomado de Saavedra y Hernández (s/f)

La heterogeneidad que existe para definir a la microempresa permite identificar que no existe un índice único que caracterice la dimensión de la empresa, esta situación impide una comparación homogénea entre países latinoamericanos.

En un análisis detallado llevado a cabo por Saavedra Y Hernández (s/f) se pone de manifiesto la representatividad de la microempresa por país, los resultados se muestran en la siguiente tabla:

Cuadro 13. Lugar de la microempresa en relación de la empresa total por país latinoamericano.

País/Tamaño	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	México	Panamá	Perú	Uruguay	Venezuela
Micro	852,791	500,000	4,529,245	571,535	967,315	58,620	166,191	135,000	2,854,899	34,255	226,388	98,113	n.d.
Total empresas	894,169	501,567	4,679,825	707,634	1,024,000	74,866	171,836	176,137	3,005,157	42,224	236,295	125,577	5,930
%	95.37%	99.68%	96.78%	80.76%	94.46%	78.29%	96.71%	76.64%	94.99%	81.12%	85.01%	78.12%	n.d.

Fuente: Adaptado (2016) de Saavedra y Hernández (s/f)

La microempresa toma un lugar relevante en la economía de cada país, pues como se observa en la tabla anterior su inserción alcanza hasta un 99% en el caso de Bolivia y en el caso de Guatemala alcanza un 76.64%, lo que significa que las microempresas en cada nación tienen alta ingerencia en el Producto interno bruto e impactan favorablemente en la generación de autoempleos y empleos. Las economías latinoamericanas se basifican en la microempresa, por lo tanto, este ente resulta de gran importancia en dichas economías y su análisis se convierte en prioritario para establecer estrategias políticas y económicas que le permitan la pervivencia.

Saavedra y Hernández (s/f) identificaron que las MiPYMES se concentran en las capitales y grandes ciudades, con una concentración sectorial hacia los sectores comercio y servicios, los autores consideran *“que estos sectores son de bajo valor agregado (dado que el comercio es solo un intercambio que genera un mínimo de valor, y los servicios, son en su mayoría del tipo de servicios personales). Esto se debe a que en la manufactura las exigencias de habilidades y calificación son mayores que en los otros dos sectores, así*

también influyen las condiciones del entorno y la normativa vigente.” (Hernández y Saavedra, s/f:13)

Vargas (2006) establece algunas características de las microempresas desde un enfoque latinoamericano:

- Organización de tipo familiar
- Gran flexibilidad operativa
- Aunque tiene problemas estructurales, su capacidad de subsistencia es muy grande
- El dueño es quien proporciona el capital y quien dirige y organiza el negocio
- El mercado que abastece es pequeño
- Su producción no está automatizada
- Cuenta con poco personal

Algunas ventajas de las microempresas son:

- Sus necesidades de capital son mínimas
- Se adaptan y asimilan con rapidez a los cambios estructurales y tecnológicos
- Pueden dar una atención personalizada a los clientes
- Sus procedimientos administrativos se pueden adaptar a las condiciones de mercado

Las principales desventajas son:

- Sus operaciones son reducidas, lo que ocasiona bajas ganancias
- Les falta iniciativa y planeación de sus actividades a largo plazo
- Tienen un rezago comparativo con otras empresas de mayor tamaño, en el plano tecnológico, productivo y administrativo.
- Enfrentan problemas de diversos tipos, como fiscales, de financiamiento, de personal, de planta, de transporte, etc.

El Banco Interamericano de Desarrollo (2003) consideró que la principal fuente de trabajo en América Latina y el Caribe es la microempresa, pues existían unos 55 millones de estos pequeños emprendimientos, que proveían empleo a unos 110 millones de personas, o casi la mitad de la fuerza laboral. Dicha institución considera que la expansión de las microfinanzas es una vía para superar la falta de acceso al crédito (situación que caracteriza

a las economías latinoamericanas). La institución ha generado estudios que bien pueden servir para analizar los factores de pervivencia de sus empresas familiares.

Estrategias que algunos países latinoamericanos siguen para lograr la resiliencia y la pervivencia de sus empresas.

Como una estrategia que va acorde a conocer la situación económica de los países el BID dirige sus proyectos de investigación hacia el conocimiento de la inversión y desarrollo de cada país, e identifica lo siguiente:

Uruguay

- La incapacidad de Uruguay de sostener altos niveles de crecimiento se debe al bajo nivel de inversión en el capital de conocimientos.
- Los retornos de la innovación han acelerado el incremento de la productividad laboral.
- La propensión a innovar y la intensidad de la iniciativa depende del grado de eficiencia que efectivamente tenga la empresa.
- Las empresas innovan más en sus procesos que en sus productos, pero el grado de novedad de la innovación en procesos es significativamente menor que el de la innovación en productos.
- Las recomendaciones de políticas se centran en hallar canales adecuados para diseminar información sobre combinaciones de insumos exitosas, en función del tipo de innovación que se busque.

Chile

- En general, la innovación en productos no tiene un efecto contemporáneo sobre la productividad, pero la innovación si tiene un efecto positivo.
- En comparación con países industrializados, las empresas chilenas pueden tomarse más tiempo para dominar tecnologías nuevas.
- Los avances en la productividad, lentos y frecuentemente tentativos, pueden explicar los bajos niveles de investigación y desarrollo por parte de las empresas chilenas.

Argentina

- El crecimiento económico tiende a ir de la mano con un mayor tamaño de las empresas.
- Severa disminución del crédito a raíz de las crisis financieras de 2001-2002.

Ecuador (Areque, 2010):

- 99 de cada 100 establecimientos son MiPyMEs.
- 3 empleos de cada 4 son generados por estas empresas
- El 60% de las microempresas están dedicadas a la compra-venta, el 35% al sector servicios y solo 5% al sector manufacturero.
- Las microempresas tienen que ver principalmente con la satisfacción de necesidades básicas como alimentación y vestido, por lo que aportan muy poco al valor agregado nacional.
- Se considera que debe haber maximización de la capacidad instalada de las PyMEs: que debe haber un esfuerzo sinérgico entre el sector público y el privado, para que se concentren en sectores diferentes al vestido y la alimentación, para evitar importaciones de los productos que no se encuentran en la matriz productiva nacional.

Esparza, Monroy y Granados (2012), en su investigación aplicada en el Estado de Quintana Roo, México, consideraron la variable de estudio longevidad como la variable dependiente, las variables independientes fueron el tamaño, la profesionalización de la gestión, la estructura de gestión, la estructura de capital y la innovación, mismas que se relacionan positivamente con la edad de las pequeñas empresas, la conclusión pertinente a esta investigación permite obtener lo siguiente: una empresa joven tiende a ser familiar; cuanto menor es su longevidad menor oportunidad tendrán de permanecer dentro de su respectivo mercado; se determinó que el papel del Estado juega un papel importante en su crecimiento; una gestión menos profesionalizada implica una menor oportunidad de permanecer dentro de su mercado; realizar innovaciones de producto; procesos, tecnología deben contribuir a incrementar la capacidad de supervivencia.

En Puebla el estudio de la Microempresa familiar rural textil de San Rafael Ixtapalucan permite establecer que: La microempresa representa el *modus vivendi* de los

pobladores de la comunidad, bien sea dándole vida a una microempresa a partir del esfuerzo y desempeño del grupo familiar o integrándose a ellas mediante la venta de su fuerza laboral. Bajo el panorama de la creación de una MEFRT existen varios factores que permiten la pervivencia del grupo familiar, entre los que se pueden ubicar la robustez del grupo familiar (que se logra a través de la fisionomía grupal, el Interés colectivo, la cohesión familiar) y la actitud de emprendimiento (que comprende, la racionalidad afectiva, la racionalidad empresarial y las competencias individuales). Una característica elemental que hace posible su formación, pervivencia y resiliencia es el marco en el que se ha constituido, toda vez que este tipo de microempresas trabajan en el sector informal.

En el caso de las microempresas de Quintana Roo se concluye que las mismas están en función de su longevidad y que cada una de ellas logrará la sobrevivencia si mejora en innovaciones de producto, innovaciones de proceso, innovaciones de tecnología todo ello a partir de una gestión profesionalizada.

A nivel latinoamericano se identifican fortalezas y deficiencias: la fortaleza mas fuerte es el hecho de que las microempresas se constituyen por un grupo familiar y a partir de ello se lleva a cabo su organización; entre sus deficiencias se incluye a sus gobiernos (por ejemplo, se observa poca inversión en el capital de conocimientos), la poca o nula innovación en productos dándole preferencia a la innovación en procesos, lentitud en la inserción de tecnologías nuevas (situación que hace lenta la productividad) y la baja posibilidad de inserción microfinanciamiento. A nivel microempresa en Ecuador, Areque (2010) ha identificado que los siguientes factores permiten la pervivencia de la microempresa y por lo tanto mejorar la economía del país: la asociatividad entre entes es una alternativa clave para mejorar la capacidad empresarial. Decidir por la exportación, cuidando: la capacidad instalada de producción y propiciar alianzas para competir con las grandes empresas.

La microempresa en África

En Mozambique se encuentra un tipo de estructura económica dual (Todaro, 2000), que refiere que el país heredo del gobierno colonial grandes empresas relativamente modernas y las empresas indígenas que utilizan servicios y técnicas de producción anticuados.

En Mozambique por lo menos el 60% de las empresas pertenecen al sector informal, y este sector constituye al menos un 33% del PNB mozambiqueño. Dentro de las políticas del gobierno se encuentra la de la “inclusión del sector informal” (Kauffmann, Parlmeyer & Cobas, 2002).

Para ser consideradas como microempresas o pequeñas empresas, se considera el factor empleo, así que solo las que tengan menos de diez trabajadores se consideran en este sector, y pueden ser tanto empresas registradas como empresas informales (que tienen la obligación de pagar impuestos locales)

Las pequeñas empresas del África subsahariana afirman Kauffmann, Parlmeyer & Cobas (2002) se conocen como empresas temporales no especializadas, se benefician de los nichos del mercado, de menores costos en mano de obra y de su habilidad para evitar leyes normativas, las características de las microempresas son las siguientes:

- Intensidad de trabajo
- Las pequeñas empresas no tienen acceso a créditos
- Tecnología menos moderna
- Requieren menor intensidad de capital
- Es discutible que estas empresas desarrollen realmente funciones de producción distintas o solo se adapten a las diferencias relativas en el precio de los factores.
- Dependencia de las infraestructuras: las pequeñas empresas se pueden adaptar más fácilmente a diferentes a distintas ubicaciones.
- La mayor parte de las pequeñas empresas se encuentran en zonas rurales y en pequeñas poblaciones
- El enfoque de abajo hacia arriba es el que predomina en el sector de la pequeña empresa (los empresarios se forman en la pequeña empresa)

En cuanto a la gestión de la microempresa, es una cuestión arriesgada, en el estudio hecho por Kauffmann, Parlmeyer & Cobas (2002) estos factores no permitieron la pervivencia:

Para desempeñar su trabajo se requiere mucha mano de obra

Carecen de acceso a energía eléctrica

Creciente competencia.

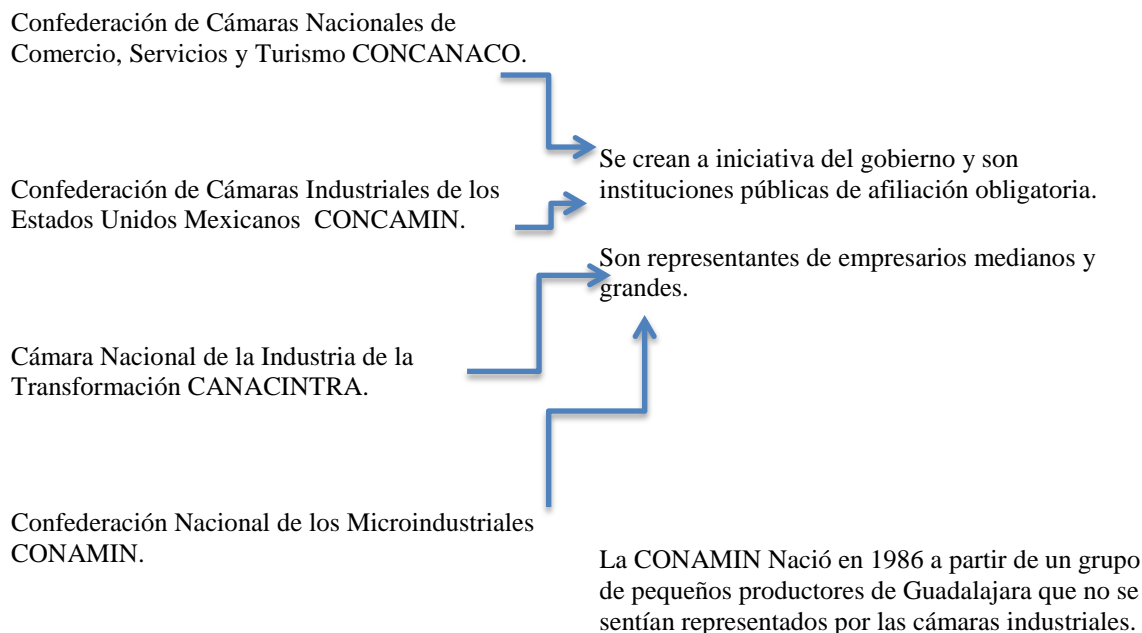
RACIONALIDAD EMPRESARIAL

Arzuaga (2004) define a la racionalidad empresarial como el contenido y manejo de los juicios y las estrategias que guían esas formas de la acción empresarial hacia un fin o un conjunto determinado de fines con el objeto de lograr la utilización óptima de los medios hasta el límite de sus posibilidades.

Las entidades se coordinan con el fin de defender sus intereses y fortalecerlos, para ello recurren a la organización gremial; una organización gremial se constituye para definir, expresar, promover y representar los intereses y las preferencias de conjuntos de individuos que comparten una posición socioeconómica similar. Coleman (1988) afirma que las organizaciones gremiales de empresarios afilian a agentes económicos: empresas/empresarios que producen bienes y servicios para generar ganancias económicas; coordinan a sus miembros y los representan para promover condiciones generales que les permitan operar satisfactoriamente.

Cuadro 14. Formas de organización de las empresas.

Organización empresarial	Reseña
Consejo Coordinador Empresarial (CCE). Su importancia reside en su capacidad para mantener la unidad de la representación del empresario mexicano.	Ostenta la representación del empresario nacional. (Es el resultado de la movilización empresarial en contra del programa reformista del presidente Echeverría). Se integró con 6 organizaciones empresariales: CONCANACO, CONCAMIN, COPARMEX, ASOCIACIÓN DE BANQUEROS DE MÉXICO (ABM), ASOCIACIÓN MEXICANA DE INSTITUCIONES DE SEGUROS (AMIS), CONSEJO MEXICANO DE HOMBRES DE NEGOCIOS (CMHN), posteriormente se integran, LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE INTERMEDIARIOS BURSÁTILES (AMIB) Y EL CONSEJO NACIONAL AGROPECUARIO (CNA)
Confederación Patronal de la República Mexicana COPARMEX	Tiene su origen en el rechazo a la Ley Federal del trabajo (reglamentaria del art. 123 constitucional). Es un sindicato Patronal de afiliación voluntaria, que reúne empresarios de los diferentes sectores, sin importar el rubro en que se desenvuelven. Defiende la postura de sus agremiados, formula proposiciones estratégicas con base en el estudio y el análisis de la realidad económica. Se diferencia de las cámaras empresariales dado que éstas solo son instituciones



Fuente: Elaboración propia, 2015.

De la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra) se escinde un grupo de empresarios y dan inicio a la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT), y a la Confederación Nacional de los Microindustriales (Conamin).

Las conductas empresariales deben ser definidas respecto de cuatro conjuntos de sujetos que se constituyen en medios, propuestas por Arzuaga en 2004, son: el gobierno/sistema político, el empresariado (refiriéndose a las organizaciones colectivas en las que se agrupan los empresarios), el mercado y la propia empresa (entendiendo por ello, en general, las relaciones laborales y los métodos que se emplean para la economización²⁶).

Las empresas medianas y grandes son representadas por diferentes organismos, mientras que la pequeña industria ha quedado desatendida respecto de ese tipo de organizaciones que las representen.

La microindustria ha sido afectada por la falta de organización, pues desde la vista de los pequeños productores, las cámaras industriales son dominadas generalmente por

²⁶ Economización es el proceso consistente en llegar al empleo más eficiente de los recursos para satisfacer deseos humanos (Dahl y Lindblom, 1953 citados por Arzuaga 2004)

medianos y grandes empresarios. Tirado (2015) considera que las organizaciones gremiales que agrupan a monopolios y oligopolios, algunas veces son perjudiciales para la población, debido a que por su predominio en alguna rama permite acuerdos fáciles y además gozan de poderes especiales que les permiten acceder a las más altas instancias de gobierno, y con ello incidir en las decisiones públicas e imponer al público condiciones gravosas.

RACIONALIDAD DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

Del modo de producción capitalista surge la economía como ciencia, y son las condiciones de ese modo de producción las que ubican a la estructura económica de la sociedad en una situación dominante, por lo que la racionalidad social es una racionalidad susceptible de ser aprendida por la economía.

Una economía campesina inmersa en un sistema hostil, busca garantizar que el sustento de los miembros de la familia no esté mediada por los intereses de la sociedad en su conjunto, el todo social se le impone a través del mercado como un eslabón inevitable pero externo y ajeno. En lo esencial y desde una perspectiva teológica, la unidad socioeconómica campesina no produce para vender sino que produce y vende para poder comprar los medios de vida o de producción que no es capaz de producir por su cuenta propia (Bartra, 1982).

ROBUSTEZ, ANTIFRAGILIDAD Y PERVIVENCIA.

Esta sección forma parte del marco teórico y tiene como propósito mostrar información referente a la teoría del caos, la robustez grupal, la antifragilidad y la pervivencia y la actitud de emprendimiento individual.



Figura 6. Reseña conceptual de pervivencia y antifragilidad.

Fuente: Elaboración propia, 2015.

TEORÍA DEL CAOS

El inicio de la antifragilidad está dada a partir de situaciones que si bien no son controlables en su totalidad por los grupos familiares, es posible que se tenga la capacidad de respuesta ante situaciones desfavorables, es en este sentido que, la mejor respuesta estará dada por aquellos grupos robustos, que tengan la facilidad de trabajar a partir de una

estrecha cohesión grupal. Diversas situaciones ha de enfrentar el grupo familiar, sobre todo aquellas situaciones que surgidas bajo un contexto regular signifiquen un nuevo orden, la teoría del caos se hace presente como el inicio de la antifragilidad y pervivencia de las MEFRT de SRI.

La inestabilidad y la imprevisibilidad son cuestiones acotadas por la teoría del caos, las fuentes de donde se nutre esta teoría son principalmente de las matemáticas, física, química, ingeniería, medicina y biología; la extrapolación de esta teoría a otros dominios del conocimiento humano es aplicada en economía, sociología, neurociencia y música, entre otras.

La teoría del caos fue propuesta por el químico belga Ilya Prigogine (1996: 210-211), quien reflexiona sobre un nuevo lenguaje de todos los saberes, surgido del dialogo con lo real y la naturaleza:

A lo largo de este diálogo, transformamos lo que a primera vista semeja un obstáculo en estructuras conceptuales que otorgan una nueva significación a relación entre el que conoce y lo que es conocido.

Lo que hoy emerge es por lo tanto una descripción mediatriz, situada entre dos representaciones alienantes: la de un mundo arbitrario sometido únicamente al azar. Las leyes no gobiernan el mundo, pero este tampoco se rige por el azar. Las leyes físicas, corresponden a una nueva forma de inteligibilidad, expresada en las representaciones probabilísticas irreductibles. Se asocian con la inestabilidad y, ya sea en el nivel microscópico, describen los acontecimientos en cuanto posibles, sin reducirlos a consecuencias deducibles y previsibles de leyes deterministas. ¿Tal vez esta distinción entre lo que puede ser visto y controlado y lo que no puede serlo habría satisfecho la procura de inteligibilidad de la naturaleza que se encuentra en el centro de la obra de Einstein?

En este proceso de construcción de una vía estrecha entre leyes ciegas y acontecimientos arbitrarios, descubrimos que gran parte de nuestro mundo circundante hasta ahora se había “deslizado entre las mallas de la red científica”, para poder retomar la expresión de Whitehead. Discernimos nuevos horizontes, nuevas preguntas, nuevos riegos. Vivimos un momento privilegiado de la historia de la ciencia”. (Almarza s/f)

Caos no quiere decir desorden, así lo considera Luévano (2004), el autor considera que dentro del caos hay un orden aunque no como lo entendemos comúnmente.

La teoría del caos definida por Masterpasqua y Phillips (1997) es entendida como la impredecibilidad y evolución irregular del comportamiento de muchos sistemas no lineales. Por el hecho de ser sensibles a las condiciones iniciales, el error en una predicción del estado futuro de estos sistemas crece exponencialmente con el tiempo, haciendo que ese estado futuro del sistema se convierta esencialmente en algo desconocido en un periodo corto de tiempo.

La teoría del caos ha sido definida por Keller (1993:3) como “el estudio cualitativo de la conducta periódica e inestable en sistemas dinámicos deterministas y no-lineales.” De hecho los físicos no utilizan la expresión teoría del caos, sino, se refieren a sistemas dinámicos no lineales (Almarza, s/f)

La teoría del caos se ocupa de sistemas que son inestables y aperiódicos. Un sistema inestable es aquel cuya conducta no resiste cambios pequeños, en este tipo de sistemas las perturbaciones conducen a un estado futuro con conducta caótica. Un sistema es aperiódico según los teóricos de esta teoría, es cuando las variables nunca caen dentro de un patrón regular de repetición, sino que parecen divagarse de manera aparentemente aleatoria (McNabb, s/f).

La teoría del caos a partir del siglo XVII comenzó a aparecer como una noción que refería lo opuesto al orden; el caos era justificado como existencia anterior a la presencia organizadora y regidora del logos y/o posterior a la acción de éste, es decir, a la presencia del desorden, de falta de estructura. Actualmente los teóricos consideran al caos como el motor de un sistema que va a otro orden mas complejo; reconocen que el caos hace posible el orden. La asociación del caos con el desorden y la tendencia a la muerte cambió a partir de los años sesenta en occidente (Almarza, s/f). Así de una concepción de caos como la ausencia de orden se paso a concebir el caos como espacio en el que se genera la vida, la estructura, el logos y el sentido de otro orden.

Así pues el caos representa la oportunidad de reordenar las cosas. El caos surgido a partir de una etapa de crisis, es el momento propicio para darle un nuevo orden a las situaciones que han salido de control y que representan por lo tanto una amenaza para el orden actual.

Crisis

La palabra crisis es un sustantivo femenino; viene del griego, (*krisis*) y este del verbo (*krinein*) que significa separar o decidir (etimologías.dechile.net).

Una crisis es un evento que se ha salido de control, surge en un contexto de inestabilidad y refiere un punto crucial, un cambio súbito y repentino o el comienzo de algo.

La crisis surge cuando la expectativa de estabilidad y continuidad se ve alterada por modificaciones en el contexto, por ejemplo desempleo, deterioro del poder adquisitivo.

Esta palabra no tiene un significado negativo, la crisis es el momento en que la rutina deja de ser la guía y se necesita optar por un camino diferente previa renuncia del actual.

En las situaciones sociales de cambio abrupto que afectan a una comunidad u organización, las reacciones son colectivas (Schlemenson, 2013). Pollock (1976) señala que la crisis en una organización puede considerarse un proceso de transición frente a un cambio abrupto en el contexto que, por su dimensión e impacto, no puede asimilarse a los marcos de referencia vigentes y, por lo tanto, genera una experiencia de discontinuidad. Para este autor la transición esta dada por el proceso de elaboración de los conflictos ambivalentes que surgen en la crisis, conflictos emergentes de la necesidad de abandonar principios, conceptos, creencias, lazos afectivos conocidos y cambiarlos por otros nuevos, con el cumplimiento de este proceso surge una resolución creativa que involucra un crecimiento y desarrollo.

Para Slaikeu (1988) una crisis es un estado temporal de trastorno y desorganización, que se caracteriza principalmente por la incapacidad de la persona para afrontar situaciones particulares utilizando los métodos habituales para la solución de problemas. El estado de crisis está limitado en el tiempo, casi siempre se manifiesta por un suceso que lo precipita y la resolución final depende de una serie de factores, entre los que se incluyen: los recursos personales del individuo, los recursos sociales y la gravedad del suceso precipitante.

Hombrados (2013) clasifica a la crisis en: crisis circunstanciales y crisis de desarrollo.

Las crisis circunstanciales son accidentales e inesperadas, por ejemplo un desastre natural (un terremoto o una enfermedad grave)

Las crisis de desarrollo coinciden por el paso de las diferentes etapas a lo largo de la vida, muchas de éstas crisis son predecibles (por ejemplo: la etapa de la adolescencia). Una característica de estas crisis que las representa es que son fácilmente identificables y sobre ellas se pueden desarrollar programas de prevención para dar herramientas adecuadas de afrontamiento.

La crisis puede ser afrontada de diferentes formas, Halpern (1973) identifica las siguientes respuestas:

- Sentimientos de cansancio o agotamiento
- Sentimientos de desamparo e indefensión
- Reacciones fisiológicas y de ansiedad
- Alteración del funcionamiento de las relaciones familiares, laborales y sociales
- Desorganización de las actividades sociales

La crisis obliga a pensar, por tanto produce análisis y reflexión La crisis puede ser endémica o crisis como un indicativo de madurez y la madurez implica cambios. Las crisis refieren un cambio. En los momentos de crisis, hay riesgo, hay incertidumbre y hay oportunidades.

Toda crisis es una oportunidad para un cambio de rumbo. Con la crisis se pierde la confianza y la creencia en un marco de seguridad hasta que surge la posibilidad de repensar la nueva situación e intentar corregir.

La palabra crisis refiere un acontecimiento culminante, posiblemente peligroso pero bien definido y decisivo en cualquier instancia que se genere, de ahí que, crisis también puede considerarse un estado de cosas en el que un cambio decisivo, para bien o para mal es inaplazable.

La crisis sus conflictos y su tratamiento siempre son procesos sociales. Estos procesos sociales, como todos los demás, se rigen y moldean por intereses, valores, creencias y estrategias de los actores sociales. Esto quiere decir que cuando un sistema deja de funcionar, se producen intentos para devolverlo a su estado anterior, así como proyectos para reorganizarlo en un sistema distinto basado en un nuevo conjunto de intereses y valores (Castells, 2013).

Para abordar una crisis, Schlemenson (2013) discurre cuatro etapas: 1) etapa confusional desestructurante, 2) etapa paranoigénica de enfrentamiento polemógeno, 3)

etapa de pérdida y duelo y, 4) etapa de adaptación al cambio, estas etapas refieren lo siguiente:

Cuadro 15. Etapas para abordar la crisis.

Etapa	Se refiere a:
etapa confusional desestructurante	<p>Predomina la ansiedad confusional.</p> <p>Las fluctuaciones producen la sensación y el efecto de una catástrofe virtual que estimula una ansiedad aguda llamada incertidumbre.</p> <p>En el momento inicial de una crisis, se produce un movimiento regresivo de desorganización creciente, abandono del planteamiento e imposibilidad de clarificación de metas..</p>
etapa paranoigénica de enfrentamiento polemógeno,	<p>La etapa del conflicto polemógeno está alimentada por amenazas, sospechas y desconfianza mutua, enraizadas en las ansiedades persecutorias.</p> <p>La desconfianza provocada por la bipolarización se retroalimenta favoreciendo una situación regresiva, un incremento progresivo del enfrentamiento expresado a través de mecanismos de acción directa o a través de rumores, prejuicios, sospechas y rupturas que amenazan con una separación.</p> <p>Los grupos se vuelcan hacia adentro, dan la espalda al contexto y se toman los unos a los otros como el objeto privilegiado de sus preocupaciones. Se subestima la gravedad de las circunstancias y se asumen actitudes poco sensatas y flexibles en la negociación y el diálogo. La lucha interna señala la fuga regresiva de una realidad que, por desconocida, resulta difícil de aceptar.</p>
etapa de pérdida y duelo	<p>En el momento más crítico del proceso regresivo de la crisis, se genera un cambio, una reestructuración brusca de las fuerzas del campo que determina un giro de la situación.</p> <p>Para que esta etapa pueda darse, deben operarse cambios profundos en las personas y en los grupos. Debe percibirse a la organización como un objeto compartido, cuya estabilidad depende de un esfuerzo mancomunado y participativo.</p> <p>En esta etapa, la amenaza no se entiende dirigida hacia grupos internos sino como un problema emergente del contexto externo.</p> <p>Se buscan soluciones consensuadas a través de mecanismos participativos, que comprometen la dinámica del poder en la organización.</p> <p>El cambio interno está apoyado por modificaciones actitudinales y de identidad de las figuras de autoridad.</p>
etapa de adaptación al cambio	<p>Al cambio vivido como pérdida, sucede una respuesta innovadora, consistente en el establecimiento de un orden superior en abstracción y complejidad.</p> <p>Representa un nuevo sentido u orientación, que marca el rumbo de la organización y resuelve los problemas planteados por la situación de crisis.</p>

Fuente:Elaboración propia (2016). Con base en Schlemenson (2013).

Para Armenakis& Bedeian (1999) el cambio se asocia a la capacidad de adaptación que tienen las organizaciones frente a las transformaciones que se producen tanto en el ambiente interno como externo (García, Rojas y Díaz 2011).

Furnham (2011) considera que el cambio es omnipresente y constante. Se puede planear o no y, por ello, algunas organizaciones son proactivas y otras reactivas. Los cambios pueden provenir de adentro o de afuera o ambas cosas.

El individuo en una situación de crisis puede tener dos comportamientos, por un lado sentirse incapaz de abordar las circunstancias del momento y dar una respuesta adecuada con sus propias capacidades o bien afrontar la crisis a partir de sus propios recursos y capacidades.

Lazarus y Folkman (1984) propusieron un modelo de estrés, dicho modelo es útil en el afrontamiento efectivo de una crisis. El modelo de estrés está diseñado a partir de dos tipos de evaluaciones:

1. en la primera evaluación, el sujeto identifica el suceso y puede haber diferentes valoraciones: a) el suceso representa un daño físico o pérdida; b) puede representar una amenaza del bienestar presente; c) existe la posibilidad de un reto o una oportunidad de crecimiento.
2. La segunda evaluación cognitiva se dirige a un cambio y adaptación de las respuestas subjetivas asociadas con la situación de estrés.

En la crisis se puede producir una alteración de los procesos evaluativos y como resultado el individuo se sienta incapaz de manejar los aspectos de miedo, ansiedad, indefensión, en este caso se prevé un panorama frágil que poco apoyará al individuo en su actuación.

Castells (2012) considera que en el siglo XX la crisis comenzó a desplazar al progreso como un estado de cosas continuo, toda vez que una crisis se supone que es un punto de inflexión abrupto y decisivo, sin embargo, la crisis ya no es un punto de inflexión en la historia, sino más bien una condición constante de la historia. Friedman en 2008 (citado por Castells) en su artículo titulado “La tierra está llena” advierte “no vamos a cambiar los sistemas... sin una crisis. Pero no se preocupen, acabaremos allí”, además Friedman recurre al empresario ambientalista Gilding que asegura que los seres humanos se las arreglarán para encontrar el camino hacia una nueva sostenibilidad en lugar del colapso global.

Cuando el individuo logra dar una respuesta de afrontamiento ante situaciones poco favorables, utilizando para ello sus capacidades personales a partir de un excelente manejo

de sus recursos y los resultados brindan la mejora, se puede decir que el individuo ha logrado la antifragilidad.

El individuo es un ente social; nacido para vivir en sociedad sus esfuerzos se concentran en lograr la convivencia con otros pares, de tal forma que la unidad les represente la posibilidad de mejorar su calidad de vida.

ROBUSTEZ GRUPAL

Robustez es una palabra cuyo origen latino refiere la palabra roble (Robustus-Robur)²⁷. Sus antónimos son endeble y frágil.

Robustez es la cualidad²⁸ de robusto y este último se considera un adjetivo²⁹. Un adjetivo que se utiliza para hacer alusión a lo vigoroso, fuerte o firme de un ser vivo o de un bien material. Robusto es un adjetivo que hace referencia a aquello que es fuerte o firme, y que es capaz de resistir el paso del tiempo, por ejemplo, cuando se trata del emprendimiento de un negocio, se requiere que este sea robusto, es decir, que cuente con una buena reserva financiera. La robustez perfecta es inalcanzable.

La robustez refiere características físicas o simbólicas, es decir, si se hace referencia a lo material, entonces la robustez es una cuestión física (ejemplo: la solidez estructural de un edificio); si se hace referencia a un estado intangible entonces se está ante una cuestión simbólica (el vigor de un equipo deportivo o el respaldo financiero de un emprendimiento).

Un grupo puede considerarse robusto si al interior del grupo se pueden ejecutar diversos procesos o cambios de manera simultánea sin generar alteraciones (como fallas o bloqueos).

En el gobierno de Venezuela, a partir de la consigna propuesta por Chávez que predicaba eficiencia o nada, se dieron a la tarea de aplicar tareas preventivas a partir de la supervisión y el control, sin embargo, cuando la cantidad de fallas desbordó las capacidades de supervisión se tomó una pausa para reflexionar sobre medidas preventivas

²⁷ Significado de Robustez. Recuperado en <http://quesignificado.com/robustez/>

²⁸ Cualidad: es un rasgo, componente permanente, diferenciado, peculiar y distintivo de la naturaleza o la esencia de una persona o cosa que contribuye, junto con otros, a que alguien o algo sea lo que es y como es. Ej. La dureza es una cualidad del diamante, la energía es la cualidad que permite a un cuerpo obrar en sí mismo o en otro, cambiando alguna de sus propiedades. <https://www.google.com.mx/search?>

²⁹ Adjetivo: clase de palabra que acompaña al sustantivo para expresar una cualidad de la cosa designada por él o para determinar o limitar la extensión del mismo <https://www.google.com.mx/search?>

que redujeran la ocurrencia de fallas, por ello se propuso la utilización de un concepto o paradigma de diseño, proveniente de ámbitos como la ingeniería de producción y la teoría de la decisión para abordar de manera preventiva los problemas de gestión planteados por el gobiernos y que solo se habían atacado de manera correctiva. La robustez entendida como la capacidad de resistir comportamientos o eventos “imprevistos” (aleatorios) o fallas, en el diseño de los sistemas de ejecución, administración y gestión del Estado. La creación de sistema robustos debe ser entendida como un mecanismo preventivo para garantizar la estabilidad de un sistema y evitar deficiencias y la ocurrencia de fallas, reduciendo su frecuencia, complementando y mejorando la labor de supervisión que se ha desplegado en los últimos años para incrementar la eficiencia de la gestión del gobierno (Rojas, s/f).

Rojas (2016) considera que la noción de robustez implica considerar que la realidad puede desviarse de las suposiciones y por ello se deben tomar medidas para minimizar el efecto de estas desviaciones; Rojas (2016) opina también que un sistema puede considerarse robusto, si incluso bajo situaciones imprevistas y desventajosas tiene la capacidad de seguir funcionando de manera aceptable.

La familia descrita por Von Bertalanffy (2014) refiere un conjunto de unidades en interrelaciones mutuas. Minuchin (1985) aporta un concepto de familia, donde refiere que ésta constituye una totalidad compleja cuyos miembros ejercen influencia recíproca entre ellos.

Giberti (2007:65) considera que la familia es:

“1) Un sistema familiar se considera un conjunto de situaciones emocionales, intelectuales, sentimentales, que se organizan en varias generaciones mediante la construcción de selfs³⁰ más o menos diferenciados. Los problemas que se presentan remiten a ondas de choque emocionales... Estos problemas constituyen la expresión de un organismo vivo en situación de crisis que busca lograr un nuevo equilibrio. El sistema familiar cuenta con los recursos para regular las que se consideran disfunciones del sistema.

2) Concebida como un conjunto de elementos (individuos) en interacción, en el cual las comunicaciones están reguladas de acuerdo con las obligaciones que se deben atender,

³⁰ Self: Sustantivo que significa de sí mismo.

salvaguardando su estabilidad y su equilibrio mediante mensajes caracterizados como *feedbacks* que se ejecutan ante informaciones que arriesgan desestabilizarlos.

3) Dado que las familias constituyen sistemas abiertos, sus miembros intercambian continuamente informaciones con su entorno, de la misma manera que con su medio interno. Pero las familias mediante actuaciones de sus miembros, atraviesan periódicamente por situaciones críticas que derivan en la reconstrucción de su equilibrio, aun con otras pautas. Para lograrlo, es preciso que la familia como sistema disponga de una elasticidad y apertura suficientes como para reconocerse positivamente modificada.

4) La idea de fronteras internas y externas del sistema ofrece la posibilidad de determinar cuál de sus miembros participa en una decisión u operación y quien se excluye o es excluido de ellas. El alineamiento entre varios miembros de la familia genera acuerdo u oposición entre ellos cuando se trata de la toma de decisiones.”

Una familia forma parte de otros sistemas, por lo que se maneja como un sistema abierto. Integrada la familia por varios individuos se constituye como un grupo familiar al permitir su interacción, al interior del grupo surge la necesidad de una comunicación regulada a través de la cual se logran los *feedbacks* (que se ejecutan ante informaciones que arriesgan desestabilizar al grupo), el grupo dispone de una elasticidad y apertura suficientes como para reconocerse positivamente modificada (aun después de sufrir modificaciones a partir de la toma de decisiones generadas al interior del grupo), por todo ello la robustez en un grupo familiar nace para lidiar con las incertidumbres que se presenten, posibilita el hecho de garantizar estabilidad a partir de la unión de los miembros del grupo.

Factores como: La fisionomía grupal, el interés colectivo y la cohesión familiar brindan robustez a la familia.

Un factor es un elemento, una circunstancia o una influencia, que contribuye a producir un resultado; en el caso de la robustez grupal, los factores que le permiten alcanzar al grupo familiar un estado robusto, son: su fisionomía grupal, entendida esta como el aspecto externo y característico del grupo familiar; el interés colectivo, entendido como el hecho de orientar los juicios, las decisiones y las acciones individuales hacia el bien común y la cohesión familiar, como el grado en que los miembros de la familia se sienten integrados a ella, por lo que se comprometen y ayudan mutuamente.

La familia se integra en diversos contextos, a partir de situaciones diversas, donde cada situación exige un comportamiento diferente, y al tratar de dar respuesta a problemáticas surgidas en esos tenores se presentan crisis que pueden o no desestabilizar al grupo. Los sucesos aleatorios surgidos ante la crisis permiten determinar el nivel de robustez con la que cuenta el grupo familiar, toda vez que, la respuesta a ciertas situaciones estará en función de su nivel de antifragilidad.

ANTIFRAGILIDAD

Taleb (2012) trabaja a partir del neologismo³¹ inventado por él y refiere que la antifragilidad es la propiedad que tienen las cosas para mejorar y es que esta palabra se encuentra en todo lo que ha cambiado con el tiempo, por citar algunos ejemplos la encontramos en la evolución, la cultura, la innovación tecnológica y la supervivencia empresarial, por ello la antrifragilidad se encuentra inserta en la natura y en la cultura³².

El estudio de la antifragilidad permite entender claramente el concepto de fragilidad, mismo que Taleb maneja como su antónimo, dado que su definición refiere la parte contraria.

La palabra frágil viene del latín *fragilis*, adjetivo con la misma raíz que el verbo *frango*, *frangere*, *fregi*, *fractum* (quebrar, romper). *ilis*

El sufijo *-ilis*, que da la forma *-il*, indica posibilidad pasiva. Frágil es lo que puede romperse, como fácil es lo que puede hacerse sin problemas, aunque a veces la forma *-il* desarrolla un valor de mera relación.

Frágil es un adjetivo que refiere la cualidad de los objetos para fracturarse y sufrir deformaciones a su estado original, además refiere lo contrario a la tenacidad y en este sentido se hace presente la antifragilidad (sustantivo abstracto), toda vez que, un proyecto puede surgir con características similares a otros proyectos, sin embargo puede marcar la diferencia el hecho de sobresalir de todos ellos después de los primeros embates y además mejorar a partir de ellos.

³¹ Neologismo, palabra que viene del griego y se forma de Neo (nuevo) y Logo (palabra). Se puede definir como una palabra nueva que aparece en una lengua, o la inclusión de un significado nuevo en una palabra ya existente o en una palabra procedente de otra lengua. La creación de neologismos se produce por la necesidad de nuevas denominaciones.

³² El Dr. Niño (2015) refiere que la natura es todo aquello donde únicamente ha intervenido la naturaleza para su creación y cultura es todo lo que el hombre ha creado a través del tiempo.

El prefijo *anti* es igual a opuesto, contrario. Se vincula con una raíz indoeuropea *ant* que significa adelante, antes, afuera. Por lo tanto Antifragil significa aquello que no puede romperse o quebrarse.

¿Antifrágil, sustantivo o adjetivo?

Antifrágil puede ser considerado como un adjetivo que sirve para describir un sustantivo que es fuerte y que no se rompe ni se quiebra, cuando la palabra forma parte del núcleo en una oración, entonces estaremos ante un sustantivo neutro, ejemplo: Lo Antifragil es difícil de lograrse.

La palabra Antifrágil puede ser considerada también como un sustantivo derivado, dado que la palabra derivada nace de las primitivas³³ y además se le agrega sufijos o prefijos.

Puede afirmarse que la antifragilidad es más que la resiliencia³⁴, ello porque mientras que la segunda se refiere a la capacidad de sobreponerse a situaciones adversas sin alterar significativamente sus características de estructura y funcionalidad, la antifragilidad logra la respuesta de sobreponerse e ir más allá mejorando las características de estructura y funcionalidad.

Una cuestión de interés en el medio académico especializado en la sociología es el estudio de la resiliencia, dada esta como la capacidad que tienen los grupos sociales para sobreponerse a resultados adversos, reconstruyendo sus vínculos internos, con el fin de que prevalezca su homeostasis colectiva.

³³ Sustantivos primitivos: las palabras primitivas son las que sirven de cabeza de serie a una familia, funcionando como raíz de las palabras derivadas de ellos. Los sustantivos primitivos sólo están formados por un lexema básico y optativamente por morfemas de género y número, por ejemplo pan.

³⁴ Resiliencia en el ámbito de los materiales, es la resistencia que opone un material a los golpes. Un material con baja resiliencia se dice frágil (el cristal, el hierro). Un material con gran resiliencia, buena resistencia a la tracción y buen alargamiento se dice tenaz (el acero). Recuperado de:
<http://blocs.xtec.cat/xluque/files/2010/09/propiedades-de-los-materiales3.pdf>



Figura 7. Modelo de resiliencia. Adaptado de Richardson, Neiger, Jenson y Kumpfer, 1991.

Fuente: Tomado de Títeres y resiliencia en el nivel inicial. Santa 2012.

A través del tiempo, el concepto de resiliencia ha evolucionado, en el siguiente cuadro se observa la evolución de la definición.

Cuadro 16. Conceptos de resiliencia.

Autor (es)	Año	Concepto de resiliencia.
Werner y Werner y Smith	1982	Historia de adaptaciones exitosas en el individuo que se ha visto expuesto a factores biológicos de riesgo o eventos de vida estresantes.
Garmez	1991	Capacidad para recuperarse y mantener una conducta adaptativa después del abandono o la incapacidad inicial al iniciarse un evento estresante.
Masten	1999	Riesgo relativamente global de la personalidad que le permite a la persona una mejor adaptación a la vida
Becoña	2002	Estrategia de afrontamiento, habilidad de solución de problemas y autoregulación.
Fergusson y Horwood	2003	Explica la adaptación de personas que han pasado por situaciones difíciles o traumáticas en la infancia.
Grotberg	2006	Capacidad del ser humano para hacer frente a las adversidades de la vida, superarlas e inclusive, ser transformados por ellas.

Fuente: adaptado de Puig y Rubio (2016: 40-43)

De las definiciones anteriores se pueden observar algunas similitudes que se encuentran contenidas en las definiciones: adaptaciones exitosas, capacidad de recuperación, afrontamiento a las adversidades. Lo que conduce a considerar que la resiliencia es una capacidad que tienen los individuos para recuperarse y adaptarse a partir del enfrentamiento a las adversidades.

Puig y Rubio (2011) consideran que los elementos del paradigma de la resiliencia se elaboran a partir de tres componentes fundamentales: el punto de vista focal, los valores y los conceptos teóricos.

Bajo la concepción de los autores, el punto de vista focal es la mirada de la realidad, el punto de vista que organiza el conocimiento y brinda una manera de pensar sobre los fenómenos a los que se dirige la teoría y la práctica, a partir de este punto de vista, los elementos son: la lucha por la supervivencia; la búsqueda de la felicidad; la ruptura de la casualidad; la aldea global y la quiebra de las verdades absolutas.

Los valores fundamentales que guían la resiliencia han sido considerados como convicciones profundamente sostenidas sobre cómo debe llevarse a cabo la práctica del paradigma, y son los siguientes: es una realidad humana; la actitud optimista y el pensamiento positivo; la creencia en el ser humano; la vida como proceso de adaptación continuo; la incorporación de la adversidad como parte del ciclo vital; dimensión ética de la supervivencia; dotar de sentido y significado la adversidad.

Los contenidos teóricos centrales. Son las ideas teóricas centrales lo que le da identidad a la resiliencia. Bajo la cuestión teórica, aparecen: la importancia de la vinculación efectiva; reconocer la fortaleza más allá de la vulnerabilidad; como se construye la autoestima; la comunidad como red humana; la herencia y el aprendizaje; la promoción de la resiliencia.

Rojas aconseja “contra la adversidad, resiliencia”, este psiquiatra considera que es un error pensar que la adversidad hace más fuerte al ser humano, “*es absolutamente falso*”, *insiste*, aunque si cree desde su experiencia como profesional de la psiquiatría, que en nuestro interior habita “una impresionante fuerza natural” para combatirla (Puig y Rubio, 2011).

La resiliencia es por tanto, la capacidad que tiene un individuo para afrontar los problemas y regresar a las condiciones iniciales dadas, antes de la ocurrencia de los hechos en determinadas circunstancias, por lo que la resiliencia difiere de la antifragilidad, dado

que, mientras que la primera refiere el regreso a las condiciones iniciales, la segunda refiere la capacidad de enfrentarse a los hechos y salir fortalecido.

Antifragil es un sustantivo abstracto que se deriva de un adjetivo concreto; es muy temporal (por lo tanto muy histórico).

La antifragilidad también es superior a la robustez, este último adjetivo hace referencia a aquello que es fuerte o firme, y que es capaz de resistir el paso del tiempo, por ejemplo, cuando se trata del emprendimiento de un negocio, se requiere que este sea robusto, es decir, que cuente con una buena reserva financiera, sin embargo, la robustez perfecta es inalcanzable, si el proyecto es Antifrágil entonces podemos afirmar que la reproducción sucederá a partir del aprovechamiento de sucesos aleatorios.

Las propiedades de la antifragilidad propuestas por Taleb (2012) son:

- Afrontar lo desconocido.
- Hacer cosas sin entender y hacerlas bien.
- Entender mejor la fragilidad.

Generalmente lo desconocido causa desconcierto e inseguridad, ambas son condicionantes en la manera de actuar de una persona, de tal forma que considerando que quien está al frente de una empresa es una persona, la inseguridad y el desconcierto en su actuación puede no generarle buenos resultados, sin embargo, cuando la propiedad de antifragilidad se hace presente se logra que las situaciones se beneficien y se fortalezcan.

La discusión del termino antifragilidad no es una discusión que se centra sólo en cuestiones teóricas, sino más bien de un término que se puede aplicar de manera directa en el ámbito socioeconómico, se hace presente en el ámbito de la economía y en el de la organización empresarial.

La creación de microempresas que no se desintegren cuando aparecen cuestiones aleatorias e inciertas es necesaria para la mejora de la economía, va implícito en el triunfo total lograr que las microempresas no solo sobrevivan, sino que además crezcan con las condiciones adversas o frente a la ocurrencia de eventos inesperados.

La incertidumbre y la volatilidad son características ocurrentes en la vida diaria, la adaptación a ellas en lugar de su negación permite la sobrevivencia y evita la desaparición

de los sistemas³⁵, la sociedad puede ser entendida como un sistema social que nunca está totalmente reglamentado ni controlado. Una sociedad en transformación tiene por resultado la constitución y el desarrollo de nuevos actores sociales, productores de nuevos conflictos ligados a las características de la evolución de la sociedad, situación propicia para la generación de la antifragilidad.

“Lo que no te mata, mata a otros” es una clara expresión que utiliza Taleb para evocar que hay cosas que se benefician de las crisis³⁶, esto es, se favorecen en lugar de perjudicarse por la volatilidad, el desorden o el azar.

Entre todas las bondades que se vislumbran con la antifragilidad, está el tiempo. Lo antifrágil supone que lo viejo es superior a lo nuevo y esto parece estar en contra del propio instinto, se tiende a tomar el presente y no el pasado como punto de referencia para especular sobre el futuro, esto significa darle mayor valor a aquello que ha sobrevivido al paso del tiempo y por ende, es antifrágil.

Taleb considera que todo lo que viene de arriba fragiliza y que lo que surge de abajo prospera, los mecanismos de crecimiento y evolución quedan desprotegidos si no se acogen bajo el término de antifragilidad.

El caos refiere *otro orden*, no necesariamente es una cuestión de desorden, sin embargo al existir una crisis, los hechos entran en un cambio continuo y generan con ello que el individuo actúe para solucionar determinadas situaciones, por lo que lograr la recuperación del entorno, llegar nuevamente a la normalidad y fortalecerse a partir de lo vivido, permite que se alcance la antifragilidad.

PERVIVENCIA

En el diccionario Larousse se define a la pervivencia como la duración o permanencia con vida de una cosa, a pesar del paso del tiempo, de los problemas o de las dificultades (por ejemplo: se construyeron archivos para garantizar la pervivencia de los libros expuestos a la humedad).

Los sinónimos de pervivencia son permanencia, estancia, estadía y mantenimiento.

³⁵ Un sistema es una reunión o conjunto de elementos interrelacionados (Gigch, 2008), puede estructurarse de conceptos, objetos y sujetos, un sistema puede ser un agregado de entidades, viviente o no viviente o ambos.

³⁶ La palabra crisis emana del griego, específicamente de la palabra *kerein* que significa cortar, separar, fijar, establecer o afirmar.

Aquello que alcanza la antifragilidad, es decir, que después de haberse enfrentado a los problemas y haber logrado resolverlos sale fortalecido a partir de ese proceso, entonces ese ente, llámese persona, grupo familiar o microempresa, esta preparado para la pervivencia, es decir, para permanecer con vida.

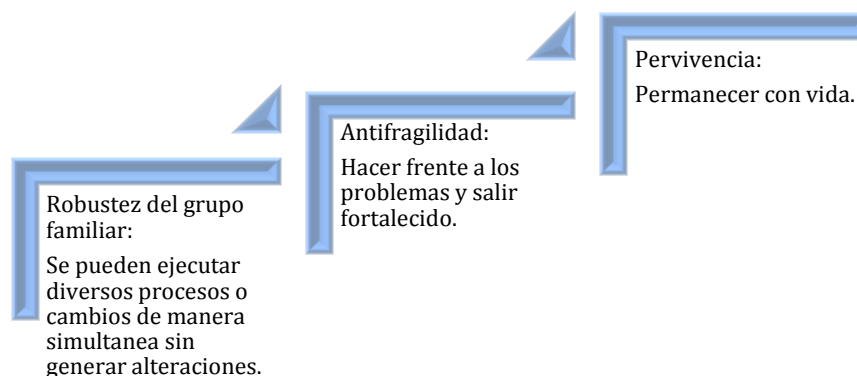


Figura 8. El grupo familiar, su robustez, su antifragilidad y su pervivencia.

Fuente: Elaboración propia.

ACTITUD DE EMPRENDIMIENTO INDIVIDUAL

Ademar (2003:1) afirma que “emprender es una actitud proactiva que desde el hacer, acompañado del saber y la conciencia, permite a los individuos fijarse metas, realizar propuestas y sobre todo tomar iniciativas que le permitan aprovechar las oportunidades que se presentan en su entorno actual.”

Un emprendedor es la persona que a partir de una idea de negocios toma la iniciativa para reunir recursos, administrarlos y liderar a un equipo (en caso de tenerlo) para lograr que esa idea prospere.

El emprendimiento es una cuestión de actitud. Nueno (1994) al definir la actitud se refiere a factores como sacrificio, laboriosidad, austeridad, honradez, veracidad y sensatez. Las anteriores son características intangibles presentes en la personalidad del emprendedor.

Araque (2009) considera que el emprendimiento es más una cuestión actitudinal que aptitudinal, pues lo que lleva a iniciar un negocio son las ganas de superación antes que un cúmulo de conocimientos científicos. Sin embargo, no hay que perder de vista que la

cuestión aptitudinal es un referente que no debe ignorarse, toda vez que el emprendedor deberá tener la capacidad de manejar la cuestión financiera de su negocio.

Entre las competencias³⁷ profesionales para lograr el emprendimiento se encuentra la iniciativa, la creatividad, la innovación, la confianza, tolerancia a la frustración, la persistencia y el trabajo en equipo.

Mariño (2005) considera que la creatividad esta relacionada directamente con la generación de ideas dirigidas a la satisfacción de alguna necesidad que puede o no estar satisfecha en el mercado.

La innovación refiere la creación de lo nuevo, que brinde una forma diferente de satisfacer las necesidades y deseos de aquellos que requieran de nuevos productos o servicios.

La confianza plena en sus capacidades personales les permite enfrentar los retos que involucra el inicio de un nuevo proyecto.

Tolerancia a la frustración, implica que la persona no se rinda ante el éxito fallido de ideas que no generan los resultados esperados.

La persistencia implica fuerza de voluntad para iniciar las veces que sea necesario el despegue de una idea, o una idea diferente.

Para que una idea de negocios sea próspera debe echarse a andar sin que premie la necesidad de sobrevivencia, de lo contrario, las ganancias serán consumidas por los creadores y no brindaran la posibilidad de reinversión y con ello la posibilidad del crecimiento de la microempresa disminuye.

Priva en el ámbito del emprendimiento una racionalidad empresarial y solo prevalece por encima de ésta una racionalidad afectiva en tanto que el negocio permanezca a nivel de familia, es decir, controlado por la misma familia en cuanto a los puestos clave y la inversión hecha en el mismo.

³⁷ Conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y aptitudes con que cuenta una persona para desempeñarse efectivamente.

METODOLOGÍA

CONOCIMIENTO CIENTÍFICO

Kant advierte que el conocimiento científico está constituido por juicios.

Del conocimiento científico deriva el método crítico que es el análisis trascendental que consiste en remontarse de los juicios dados en la ciencia a los principios que lo explican. Este análisis es reflexivo, pues únicamente busca en el espíritu los principios de los juicios.

Rojas (1990) advierte que en la construcción del método científico se vinculan diferentes niveles de abstracción, se cumplen determinados principios metodológicos y se cubren diversas etapas en el proceso de investigación de los fenómenos para lograr al final un conocimiento objetivo, es decir, que corresponda a la realidad que se estudia.

Rojas (1990:11) afirma que *“la adquisición del conocimiento científico requiere la actividad conjunta de los órganos sensoriales y del pensamiento del sujeto cognoscente, apoyada en la reflexión teórica y guiada por una serie de principios y reglas con el fin de descubrir lo que el conocimiento empírico-espontáneo no puede captar: la esencia de los procesos, acontecimientos y objetos, lo cual implica conocer las causas por las cuales éstos surgen, se desarrollan y modifican, es decir, el conocimiento de las leyes del desarrollo de la naturaleza y de la sociedad”*

En el conocimiento científico se recurre a experimentos y observaciones sistematizadas, a partir del sistemas de hipótesis.

Para establecer leyes y teorías (verdades objetivas) se debe establecer basto conocimiento teórico, metodológico y técnico, toda vez que como indica Rojas (1999) el hombre ha recorrido rutas equivocadas que le han impedido o dificultado el control sobre el mundo que le rodea y concluye que ello se debe a la falta de suficientes conocimientos teóricos y a la escasa práctica científica, ya que al carecer de armazón teórica, la práctica esta mal fundamentada.

Un principio fundamental en la construcción del conocimiento científico: la necesidad de vincular la teoría y la práctica como única forma de alcanzar un conocimiento más profundo y completo del conocimiento de los fenómenos.

TIPO Y DISEÑO GENERAL DEL ESTUDIO

Investigación de tipo no experimental y descriptiva

Método mixto.

Las técnicas empleadas:

- La revisión bibliográfica y documental,
- La entrevista semiestructurada.
- El análisis del discurso y sus herramientas.
- El cuestionario (Hemphill, J.K. y Westie, Ch. M., 1950)
- Mapas familiares.
- El análisis FODA

La investigación de tipo no experimental

La investigación de tipo no experimental de acuerdo con Sampieri (2010) se puede definir como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. En este tipo de investigación se observan los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos.

La investigación descriptiva

Para Hernández (2010), la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población.

Los estudios descriptivos, refiere Hernández (2010:80), buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Los estudios descriptivos son útiles para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación. En esta clase de estudios el investigador debe ser capaz de definir, o al menos visualizar, que se medirá (que conceptos, variables, componentes, etc.)

y sobre que o quienes se recolectarán los datos (persona, grupos, comunidades, objetos, animales, hechos, etc.)

Método mixto

La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno (Hernández Sampieri, Fernández, Baptista, 2010).

Los métodos cuantitativo y cualitativo han dejado de ser antagónicos y se ha creado el método mixto. Dentro de la investigación se estudian los métodos mixtos que representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (Hernández Sampieri y Mendoza, 2008).

Para Hernandez Sampieri (2008) Los métodos mixtos son multimétodicos y representan la tercera vía.

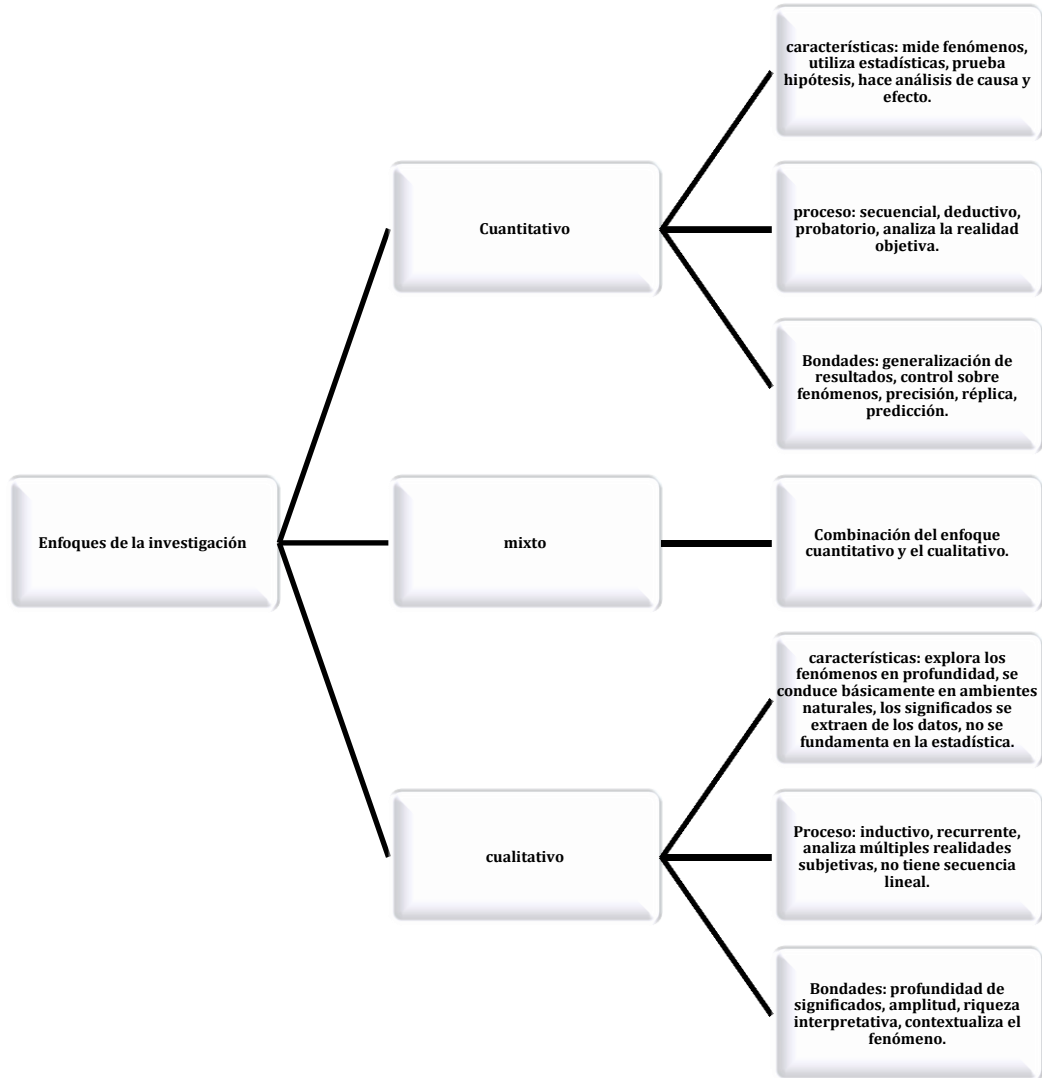


Figura 9. Enfoques de la investigación.
Fuente: Tomado de Hernández Sampieri (2010:3).

El enfoque cuantitativo es sustentado por un paradigma positivista, en tanto el enfoque cualitativo es sustentado por un paradigma constructivista y el método mixto se fundamenta en el pragmatismo (búsqueda de soluciones prácticas y trabajables para efectuar investigación)

Información científica

Conjunto de datos científicos que caracterizan una situación o materia, no conocidas por el sujeto, transmitidas a él por algún medio, que aumentan su conocimiento en algo y que pueden facilitar su actuación.



Figura 10. Proceso para llegar al conocimiento científico.

Fuente: elaboración propia

La información se divide en información de campo, bibliográfica y observacional.

Diferencias entre conocimiento e información científica

El material que sirve como punto de partida para obtener información es diferente al que se emplea para obtener conocimiento, además las actividades que se llevan a cabo para construirlas difieren, pues mientras que una surge a partir de efectos sensoriales o documentos, la otra necesita de un sujeto que se interese en conocer. El cuadro 17 muestra las diferencias entre conocimiento e información científica.

Cuadro 17. Diferencia entre información científica y conocimiento científico.

	Información e información científica	Conocimiento
	La información no existe como un ente acabado y autónomo	Tiene como fuente la información misma, por lo que es un producto posterior y surge a partir de ella.
A partir del mundo material	La información se elabora a partir de objetos materiales, para después aparecer como ente ideal	El conocimiento retoma ese ente ideal para construirse
	La información es el insumo del conocimiento y siempre es recibida	No puede haber conocimiento sin conocedor

	a través de los sentidos	
Actividades para construir la información y el conocimiento	Para obtener información se elabora: Una síntesis. Se lleva a cabo por la acción del sujeto que une elementos objetivos (datos y estímulos sensoriales) y subjetivos (estructuras interpretativas del sujeto), ello permite interpretar datos enlazándolos con su referente y sentidos ideales. Se da forma a la materia, a partir de estructura y organización.	Para que se produzca el conocimiento es indispensable: la decodificación, la memorización, el análisis (que permite identificar los elementos constituyentes de lo que se está conociendo y de sus relaciones como partes del todo con las partes), la visión dialéctica, inferencias (deductivas, inductivas, abductivas y hermenéuticas), aplicar nuevas ideas, evaluar todo el proceso, asimilar el constructo cognoscitivo obtenido
Naturaleza de la información y el conocimiento	La información es un ente ideal objetivado (trabaja con documentos y al hacerlo trabaja con información objetivada y no con conocimientos).	El conocimiento es un ente ideal subjetivado (el conocimiento existe en el sujeto y solo en el sujeto) y al salir del sujeto se convierte en información. El conocimiento no es una substancia en si, necesita un sustrato para subsistir, no puede evolucionar y actuar independiente a los sujetos.
El flujo de información	El ciclo social de la información consiste en el conjunto de documentos publicados y los documentos científicos no publicados, que permiten intercambio de información científico-técnica. El proceso de aprendizaje se puede entender desde el proceso cognoscitivo como la construcción del conocimiento a través de la información que se recibe	El conocimiento no es proporcionado por alguien, la persona es quien lo elabora a partir de la información que se les proporciona o consiguen.

Fuente: Elaborado (2016), a partir de Rendón (2005).

La entrevista semiestructurada

La investigación cualitativa pretende acercarse al mundo exterior, por lo que su fin es: entender, describir y en ocasiones alcanzar una explicación de los fenómenos sociales.

Canales (2006:163) define a la entrevista como “la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio, a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto”.

Kvale (2014) establece que una entrevista en investigación cualitativa intenta entender el mundo desde el punto de vista del sujeto y que una investigación con entrevistas incluye etapas previas a la entrevista de clarificación temática del tema de investigación y diseño del proyecto de investigación, así como las etapas posteriores de transcripción, análisis, verificación e informe de los hallazgos obtenidos en ellas.

La entrevista se clasifica en tres: 1) estructuradas o enfocadas, 2) semiestructuradas y, 3) no estructuradas. Las entrevistas semiestructuradas tienen un grado de flexibilidad aceptable, toda vez que, parten de preguntas planeadas que pueden irse ajustando de acuerdo con los entrevistados, la ventaja de éstas estriba en la posibilidad de aclarar términos e identificar ambigüedades. Las entrevistas semiestructuradas mantienen la suficiente uniformidad para alcanzar interpretaciones acordes con los propósitos del estudio.

Sennett Respect (2004, citado por Kvale, 2014:31-32) expresa claramente la tensión del conocimiento y ética en la entrevista de investigación:

“La entrevista en profundidad es un oficio distintivo, a menudo frustrante. A diferencia de un encuestador haciendo preguntas, el entrevistador en profundidad quiere sondear las respuestas que las personas dan. Para sondear, el entrevistador no puede ser fríamente impersonal; tiene que dar algo de sí mismo para merecer una respuesta abierta. Sin embargo, la conversación se escora en una dirección; el objetivo no es hablar como hablan los amigos. Con demasiada frecuencia, el entrevistador encuentra que ha ofendido a los sujetos, traspasando una línea que solo los amigos o los íntimos pueden cruzar. El oficio consiste en calibrar las distancias sociales sin hacer que el sujeto se sienta como un insecto bajo el microscopio”.

Las recomendaciones hechas por Martínez (1998) para llevar a cabo entrevistas semiestructuradas se presentan a continuación:

- Contar con una guía de entrevista, con preguntas agrupadas por temas o categorías, con base en los objetivos del estudio y la literatura del tema.

- Elegir un lugar agradable que favorezca un diálogo profundo con el entrevistado y sin ruidos que entorpezcan la entrevista y la grabación.
- Explicar al entrevistado los propósitos de la entrevista y solicitar autorización para grabarla o video-grabarla.
- Tomar los datos personales que se consideren apropiados para los fines de la investigación.
- La actitud general del entrevistador debe ser receptiva y sensible, no mostrar desaprobación en los testimonios.
- Seguir la guía de preguntas de manera que el entrevistado hable de manera libre y espontánea, si es necesario se modifica el orden y contenido de las preguntas acorde al proceso de la entrevista.
- No interrumpir el curso del pensamiento del entrevistado y dar libertad de tratar otros temas que el entrevistado perciba relacionados con las preguntas.
- Con prudencia y sin presión invitar al entrevistado a explicar, profundizar o aclarar aspectos relevantes para el propósito del estudio.

La entrevista puede producir conocimiento nuevo importante para un campo, aunque el oficio de investigación con entrevistas cualitativas esta poco estandarizado, toda vez que para llevarlo a cabo hay pocas normas de referencia o convenciones metodológicas comunes (Kvale, 2014).

Para asegurar la confidencialidad de la información al depositar la investigación en un archivo publico Gibbs (2014) considera que se deben eliminar nombres de las personas y los lugares para que sea seguro para los participantes (si sus actividades son ilegales o ilícitas) y seguro para el investigador. Con el ánimo de cuidar la confidencialidad de los informantes y por así convenir a sus intereses personales y a solicitud expresa de los entrevistados, en el presente estudio se muestran los testimonios de manera anónima.

Para este estudio, se utilizó la técnica de entrevistas semiestructuradas, por su carácter conversacional. Las entrevistas se desarrollaron en reiterados encuentros entre el investigador y el entrevistado, a partir de una conversación entre iguales que permitió superar el mero intercambio formal de preguntas y respuestas para captar la pervivencia y antifragilidad de la microempresa familiar rural textil. De esta forma el material obtenido refiere cuestiones que permiten reflejar los nexos entre grupo familiar y microempresa.

En cuanto al registro de los testimonios de los entrevistados, corresponde señalar que tienen el carácter de lenguaje hablado y fueron registrados para su posterior transcripción textual, aunque se presentan como testimonio anónimos en vías de proteger la identidad de los informantes.

El trabajo se organizó a partir de los siguientes dos ejes temáticos: el primero se dirigió a obtener información de la microempresa su contexto, y el segundo a identificar las cualidades de los microempresarios.

En el primer eje temático:

- Identificación del entrevistado
- Identificación de la microempresa
- Identificación de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la microempresa rural textil.
- Identificación del tipo de economía en que se inserta la empresa rural textil.
- Identificación de los daños que ocasiona el comercio informal en torno a la venta de los productos que ofrecen las microempresas textiles de SRI.

En el segundo eje temático:

- Identificación las cualidades personales de los microempresarios.
- Identificación de las cualidades personales de los dirigentes de las MEFRT de SRI
- Identificación de las cualidades personales que guardan los individuos entre sí, dentro del contexto organizacional de su comunidad.
- Identificación del tipo de asociación humana que ha posibilitado la existencia y persistencia de las MEFRT de SRI.

Desde la metodología cualitativa la microempresa se vislumbra como el ámbito de estudio, pero considerando al grupo familiar como su creador, por lo que el grupo humano no se reduce a una variable sino más bien se visualizan como categorías de análisis. Se pretende revelar como la interacción grupal del grupo familiar hace que la microempresa logre la antifragilidad.

La muestra

El número necesario de sujetos entrevistados dependen del propósito del estudio, a este respecto Kvale (2014) opina que si lo que se busca es entender el mundo tal y como lo experimenta una persona, entonces con una entrevista biográfica a ese sujeto será suficiente; si la intención es explorar y describir con todo detalle alguna situación, entonces, lo mas recomendable es realizar entrevistas hasta alcanzar un punto de saturación en la información obtenida y por lo tanto poca producción de conocimiento nuevo. El número también puede ser considerado a partir del tiempo y los recursos con los que cuente el investigador. Kvale (2014:71) afirma que “en los estudios más comunes de entrevistas la cantidad de éstas tiende a estar en torno a 15 ± 10 ”.

Sampieri (210:398) refiere que Miles y Huberman, Creswell Y Henderson (1994, 2009, 2009 respectivamente hacen referencia dentro de los estudios cualitativos a algunas muestras no probabilísticas, entre las que se encuentran: “El muestreo en cadena o por redes (bola de nieve): en el cual, se identifican participantes clave y se agregan a la muestra, se les pregunta si conocen a otras personas que puedan proporcionar datos más amplios, y una vez contactados, también se incluyen; y, muestras por conveniencia: son los casos disponibles a los que tenemos acceso.”

Sampieri (2010) considera que en ocasiones una misma investigación requiere una estrategia de muestreo mixta que mezcle varios tipos de muestra. En el presente estudio se trabajó a partir de muestras en cadena y por conveniencia, buscando el punto de saturación en la información obtenida.

El análisis del discurso y sus herramientas

El análisis del discurso como campo de estudio se destaca por su multidisciplinariedad y por la heterogeneidad de corrientes y tradiciones que confluyen en el.

El AD como técnica de análisis es potente y precisa, resalta por su ductilidad, por un lado puede ser utilizada por metodologías hipotético-deductivas, inductivas y abductivas.

- En las hipotético-deductivas la instancia de la construcción teórica precede a la instancia del trabajo empírico.

- En las inductivas y abductivas la instancia del trabajo empírico precede a la instancia de la construcción teórica.

La relación entre las ideas y la realidad esta mediada por el nivel de las apariencias (Santander, 2011).

Desde una perspectiva cualitativa Sayago (2014) define el AD como un texto (oral y/o escrito) mas todos los aspecto relevantes en la instancia de su producción, de su circulación y de su recepción. Que puede expresarse: Discurso = texto + contexto. Para estudiar el discurso de un diario, hay que analizar los textos mediante los cuales este discurso se realiza. La crónica es la clase textual que típicamente expresa el relato noticioso de cada medio.

No existe una técnica para llevar a cabo el análisis del discurso. Se debe considerar que el AD es dinámico y que lo que sirve en una circunstancia puede no servir en otra.

Santander (2011: 216) explica que Fairclough (1992), *“sobre la Base Sistémico Funcional (GSF) agrega una dimensión adicional a las metafunciones del lenguaje -la función ideacional (afirmando que el discurso contribuye a la construcción de sistemas de creencias)- y propone un modelos tridimensional que considera a tres niveles de análisis: el análisis textual, el de la práctica discursiva y el de la práctica social; siendo el primero de carácter descriptivo, el segundo interpretativo y el tercero explicativo. Para ello propone siete categorías de análisis, entre las cuales destaca la intertextualidad que, como el mismo Fairclough señala, es la propiedad de los textos de estar constituidos con fragmentos de otros textos.”*

Los conceptos teóricos clave son aquellos con los que se trabaja en una investigación, dado que estos están en relación directa con nuestro problema de investigación, se adecuan al mismo y forman parte del marco teórico, son de hecho el sostén teórico de la investigación. El uso de los conceptos clave es totalmente racional y el AD se usa como categorías conceptuales ya que identificamos en ellos una dimensión operativa, que es la que sirve para iluminar teóricamente el objeto de estudio (Santander, 2011).

El análisis del discurso esta constituido por una tricotomía: la importancia analítica de los discursos, la doble hermenéutica y la opacidad de los signos. Esta tricotomía propicia la necesidad de herramientas de análisis que ayuden tanto teórica como metodológicamente.

Cuadro 18. Modelo tridimensional del discurso.

Dimensiones del discurso	Dimensiones del análisis del discurso
Texto	Descripción: análisis lingüístico. ¿Qué sentidos (identidad, acciones, representaciones) moviliza el texto a partir de su particular organización lingüística?
	Interpretación: análisis intertextual ¿A partir de la movilización de qué recursos discursivos (estilos, géneros y discursos de un orden del discurso) el texto ha sido producido.
Practica discursiva	Interpretación: análisis intertextual ¿A partir de la movilización de qué recursos discursivos (estilos, géneros y discursos de un orden del discurso) el texto ha sido producido.
Práctica social	Explicación: análisis social ¿De que forma el texto esta condicionado por la situación, la institución y la estructura social de la que es parte? Y ¿cómo contribuye, a partir del poder constitutivo de los sentidos que moviliza, a producir el orden social, sosteniendo o socavando las relaciones de dominación en un particular dominio social?

Fuente: adaptado de Fairclough (1989) citado por Stecher (2009).

Herramientas para el AD (Satriano y Moscolini, 2000)

El análisis textual. Las descripciones textuales, acuden a la sintaxis y a la semántica, la sintaxis describe categorías como sustantivos o frases sustantivas que aparecen en las oraciones, incluyendo las combinaciones posibles y las formas más globales del discurso. La semántica se encarga de los significados de las palabras, de las oraciones y hasta del discurso. La semántica asigna unidades mayores y también considera el significado y la referencia de los objetos y las cosas para describir la coherencia discursiva.

Los tres aspectos principales o niveles del discurso son: las formas de la oración, los significados y los actos del habla.

El análisis de datos. Consiste en aplicar el análisis de correspondencias y la clasificación a tablas específicas creadas a partir de los datos textuales (preguntas abiertas de encuestas y textos cortos con cierto grado de homogeneidad)

Ventajas al utilizar el análisis del discurso

- Permite no encajonarse en juicios de valor.
- El uso de los conceptos clave permite un buen sostén teórico.
- Leer un discurso es útil porque se lee la realidad social.

El AD respecto de otras formas de investigación cualitativa se distingue por la detallada atención que presta a las propiedades lingüísticas. Hacer análisis del discurso exige analizar algunas de las detalladas estructuras, estrategias y funciones del texto y la conversación.

El cuestionario (Hemphill, J.K. y Westie, Ch. M., 1950): La herramienta aplicable a la investigación grupal

Con la finalidad de conocer la cohesión social del grupo familiar a partir de su interacción y con ello relacionar su capacidad de antifragilidad y pervivencia se establece la importancia de aplicar el Index de Hemphill.

La investigación grupal se puede llevar a cabo a partir de distintos métodos, que pueden generarse a partir del estudio de teorías enfocadas a los grupos, al tipo de datos accesibles y a las técnicas específicas que se puedan aplicar, el primer plano en la investigación grupal se sitúa directamente en los procesos de regulación en relación con la creación, organización y permanencia de los grupos.

Desde el punto de vista de Cornejo (2003:12) la investigación grupal puede adoptar al menos tres perspectivas:

“Como el individuo afecta al grupo: es decir, de que maneras distintos procesos individuales de interacción afectan a la configuración del sistema grupal (por ejemplo, los efectos de distintos desempeños de liderazgo).

Como el grupo afecta al individuo: es decir, como ciertas situaciones grupales, modifican los procesos psicológicos de sus miembros, (por ejemplo, los efectos de la discusión grupal en la modificación de actitudes).

Como el grupo afecta a partes del grupo, al propio grupo o a otros grupos; es decir, como determinados estados del sistema grupal facilitan o imposibilitan ciertas acciones colectivas (por ejemplo, los efectos de las situaciones de competición intergrupal sobre la cohesión intragrupal y el rendimiento colectivo).”

Cornejo (2003) considera que el Index de Hemphill (Hemphill, J.K. y Westie, Ch. M., 1950) mide aspectos significativos de la morfología de los grupos a partir de ítems con respuestas abiertas. Las dimensiones fueron seleccionadas a partir de un extenso examen de la literatura grupal, administrados a 500 sujetos y clasificados en 13 dimensiones: autonomía, control, flexibilidad, tono emocional, homogeneidad, intimidad, participación, permeabilidad, polarización, potencia, estabilidad, estratificación y unión. Los ítems presentan distintas afirmaciones referidas al grupo que se está describiendo. La respuesta

implica evaluar (en una escala de 5 puntos) en que medida cada afirmación es aplicable al grupo.

Las dimensiones que se mencionan se consideran en el instrumento a partir de las siguientes definiciones conceptuales:

- Autonomía de funcionamiento o independencia con respecto a otros grupos.
- Control o grado en que un grupo regula la conducta de los miembros, mientras actúan en el grupo.
- Flexibilidad de las actividades del grupo, empleando procedimientos informales en lugar de los ya establecidos.
- Tono emocional o grado en que la pertenencia al grupo va acompañada de un sentimiento general de complacencia o desagrado.
- Homogeneidad de los miembros del grupo con respecto a ciertas características socialmente relevantes tales como edad, sexo y antecedentes de estudio y trabajo.
- Intimidad de los miembros o conocimiento mutuo y la familiaridad con los detalles de la vida de los demás.
- Participación de los miembros, o dedicación de su tiempo y esfuerzo en las actividades grupales.
- Permeabilidad del grupo o facilidad de incorporación al mismo.
- Polarización del grupo, grado de orientación y funcionamiento hacia una meta única del grupo.
- Potencia o importancia que tiene el grupo para sus miembros.
- Estabilidad del grupo o frecuencia de cambios importantes durante un período limitado.
- Estratificación o posición de los miembros del grupo con respecto a una jerarquía de status.
- Unión entre los miembros del grupo.

Por la importancia que revisten los conceptos en cuanto al desempeño grupal, se analizan a detalle.

Autonomía

Desde un acercamiento semántico el término autonomía proviene de la palabra autos, que significa por sí mismo y nomos, que significa ley, por lo tanto consiste en la facultad que una persona tiene de crear y seguir sus propias normas, sea un individuo, una comunidad o una institución.

El diccionario de la real academia española (2014) define a autonomía como condición de quién, para ciertas cosas, no depende de nadie.

El diccionario Larousse define a autonomía como la facultad de gobernarse por sus propias leyes.

Puede también considerarse como una facultad que tiene el individuo para actuar acorde a su criterio con independencia.

La autonomía se relaciona con el poder ejercer los derechos y tomar decisiones sobre la propia persona sin la intervención de otro individuo o sujeto social.

Kant es un pensador liberal que analizó al individuo en toda su complejidad, hasta el punto de postular principios universales que se fundamentan en la razón práctica.

Rossi (s/f) considera que el concepto de autonomía Kantiano posee una profunda influencia de Rousseau. Bajo la idea de una voluntad general o unificada de todo el pueblo, subyace la idea de la obediencia a sí mismo. Para Kant la voluntad unificada del pueblo es una idea a priori de la razón, y bajo ningún punto de vista puede ser interpretada desde la regla de la mayoría.

Después de hacer un profundo análisis a la voluntad humana (misma que no se funda en ningún interés), Moreno Y Esponda (2008:17) consideraron que “la autonomía es el principio por medio del cual la voluntad se hace partícipe de la moralidad, es en virtud de lo cual es posible que ésta (la voluntad racional) formule un imperativo categórico”.

Moreno y Esponda (2008:17) consideran que “la voluntad es autónoma cuando ejerce su poder imperativo sobre la acción, es decir, cuando actúa por amor del deber, otorgándose a sí misma las máximas de acción derivadas de un uso exclusivo de la razón pura práctica, sin dependencia de ningún otro objeto”.

Para Kant (1999) La voluntad se encuentra en la capacidad de autolegislarse, Kant relaciona el concepto de autonomía con la voluntad, dado que el individuo mide sus acciones y valoraciones morales, es decir, que el individuo dotado de voluntad es libre

cuando encuentra la ley moral a través de su propia reflexión, por lo que puede afirmarse que la voluntad es autónoma (Moreno y Esponda, 2008).

Permeabilidad

Permeable es un vocablo latino que tiene su origen en permeabilis, el cual es un adjetivo que se refiere a aquello que por sus características físicas, está en condiciones de ser atravesado por algún tipo de fluido, a dicha condición se le conoce como permeabilidad. Cuando este adjetivo calificativo se aplica a una persona se refiere a que es un individuo influenciado.

En el diccionario enciclopédico Larousse, permeable se encuentra indicado como un adjetivo que refiere a aquel que se deja influir por un consejo o una sugerencia.

En psicología social, la permeabilidad en un grupo se refiere al grado de interacción, grado en que los objetivos y los resultados son comunes

Mapas familiares

Las características biográficas de los miembros del grupo son de carácter biológico (edad y sexo) y sociológico (p.e. educación y estatus socioeconómico).

Shaw en 1986 consideraba que la edad es una condicionante en la actuación al interior de un grupo, así como el tipo de contactos que establece en el grupo, por lo que establece la siguiente clasificación: Edad y conductas de interacción, edad y liderazgo, y; edad y conformidad.

La edad cronológica de los miembros se relaciona con diversos aspectos de la interacción de grupo, al aumentar la edad se produce una mayor selectividad en los contactos y la interacción se vuelve mas compleja.

El genero según Shaw (1986) también es una condicionante en la interacción de los individuos al interior de un grupo, hombres y mujeres actúan de modo diferente. Otros rasgos identificados por Shaw (1986) que tienen impacto directo en la interacción grupal, son: Las características físicas de los miembros del grupo, la inteligencia de los miembros del grupo, las actitudes específicas de los miembros del grupo y los rasgos de personalidad de los miembros del grupo.

Almazán (2007) ha codificado la forma en que pueden indicarse las características de las familias al plasmarse en un mapa familiar, como se muestra a continuación:

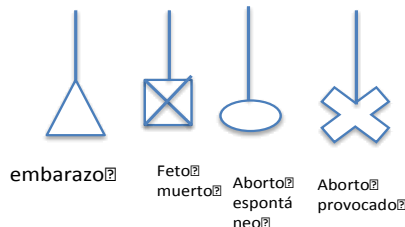
MATRIMONIO: Las relaciones biológicas y legales entre los miembros de la familia se representan por líneas que conectan a muchos miembros. El marido se sitúa a la izquierda (con un cuadrado) y la mujer a la derecha (con un círculo).



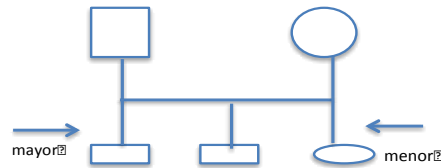
Si los miembros de una pareja viven juntos pero no están casados se utiliza una línea de doble punto.



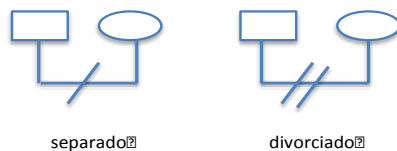
El embarazo, el parto de un feto muerto y el aborto se indican así:



Si una pareja tiene varios hijos, cada hijo se coloca conectado a la línea que une a la pareja. Los hijos se van situando de izquierda a derecha desde el mayor al más joven.



Las barreras inclinadas significan una ruptura del matrimonio: una barra para la separación y dos para el divorcio.



Un hijo adoptado se representa con una línea punteada.

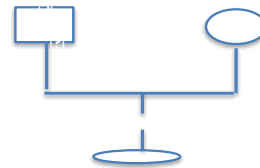


Figura 11. Simbología utilizada para elaborar mapas familiares.

Fuente: Adaptado de Almazán L.S. (2007). Curso intervención familiar sistémica.

Análisis FODA

También llamado análisis DAFO, tiene como objetivo identificar y analizar las fuerzas y debilidades, así como las oportunidades y amenazas que presenta la información que se ha recolectado, se utiliza al desarrollar un plan estratégico, o al planear una solución específica a un problema.

Se elabora a partir de un análisis interno y uno externo. En el análisis interno es necesario conocer las fortalezas del interior que intervienen en el logro de los objetivos, así como las limitaciones que impiden que se alcancen las metas de manera efectiva, por ejemplo: el desconocimiento del mercado la falta de capital, la inexperiencia del líder se

consideran debilidades y la capacidad de trabajo, las ganas de crecer se consideran fortalezas. En el análisis externo, se consideran las condiciones o circunstancias ventajosas de su entorno surgidas en el contexto externo que la puedan beneficiar (oportunidades) así como las tendencias del contexto que puedan perjudicar a la organización (amenazas), ejemplo: el sistema político, la legislación, la situación económica, el acceso a los servicios de salud, las ONG's, la educación, un cambio de estrategia por parte de la competencia, entre otras.

Cuadro 19. Esquema de análisis estratégico FODA.

Análisis	Positivo	Negativo
Interno (Factores cuya incidencia surge al interior de la organización)	Fortalezas	Debilidades
Externo (factores que quedan fuera del alcance de la entidad)	Oportunidades	Amenazas

Fuente: Elaboración propia, 2015.

RESULTADOS

LA MICROEMPRESA FAMILIAR RURAL TEXTIL DE SRI

San Rafael Ixtapalucan se distingue en el contexto municipal de Santa Rita Tlahuapan, por ser una localidad tradicionalmente relacionada con la producción de calcetín, teen, calceta, media de tres cuartos y malla. Esta actividad sobresale en el eje de la economía municipal, toda vez que brinda trabajo a los pobladores de la localidad y de la región. La actividad se remonta a los años 70's por algunos de sus pobladores nativos, con la fabricación de calcetín, tobillera, calceta, media deportiva y paleta, a partir de la técnica de tejido de punto.

Bajo un contexto cultural, religioso político y económico se ha instalado la microempresa rural textil, sus creadores se rigen bajo las normas de la comunidad, de tal forma que la microempresa es una generadora de satisfactores (en cuanto a los calcetines que ofrece a los pobladores de la región y en cuanto a los ingresos que genera para los productores). Este ente se desempeña bajo un contexto rural, así que no es de extrañarse que en ocasiones los ingresos generados en los huertos rurales, en el ejido (con la venta de madera), la ganadería de traspatio o la diversificación de ingresos provenientes de los integrantes de la familia, apalanquen la actividad de la microempresa, toda vez que los

ingresos que se generan en dichas actividades ocasionalmente sirven para reactivar o permitir la continuidad de la microempresa textil, dichos elementos se observan en la figura 13.

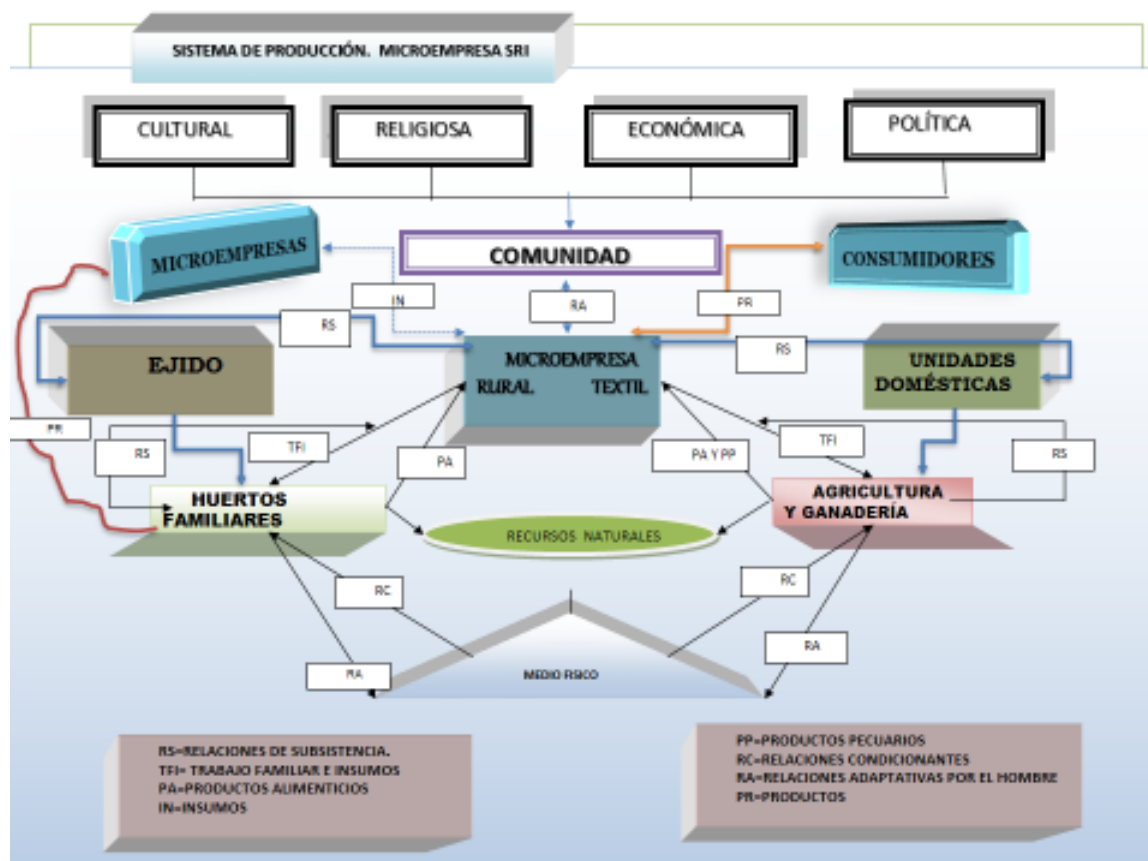


Figura 12. Sistema de producción de las microempresas rurales de SRI.

Fuente: Elaboración propia, basada en el sistema de producción de la unidad doméstica propuesto por el Dr. Tomás Martínez Saldaña (2016).

El proceso de producción

La microempresa familiar rural textil de SRI atiende al siguiente proceso de producción, mismo que inicia con la compra de materias primas y termina con el embolsado para la venta.

Compras de materia prima (las empresas compran por mayoreo para abaratar los costos debido a los altos volúmenes que se manejan, las microempresas compran al menudeo).

- El proceso de producción se inicia formalmente en el taller en el área de tejido, con el tejido del calcetín, de acuerdo con los materiales, que pueden ser acrílico (en sus diferentes calibres), nylon, algodón y lana.
- Posteriormente el calcetín es revisado, aquí se verifica que el calcetín no tenga hoyos o hilos jalados.
- El siguiente paso corre a cargo de la máquina cerradora, a la que también se le conoce como remallado y es el proceso mediante el cual se cierra la punta del calcetín.
- Una vez cerrado el calcetín se revisa que no lleve defectos.
- Posteriormente se manda a la tintorería para el teñido del calcetín (Este paso depende del material que se haya usado). En este proceso se colocan los calcetines cuando son colores directos a suavizar, crudos a teñir; en el caso de las calcetas escolares, se blanquean y se suavizan.
- Después del teñido se continua con el planchado en el proceso de hormado (se plancha el calcetín por medio de vapor con el objeto de darle forma y secado final)
- En el proceso de pareado se realiza la selección de pares de acuerdo a su tamaño y calidad.
- Una vez terminado el pareado se sigue con el etiquetado, se finaliza con el empaclado en bolsas o en cajas de acuerdo con su destino final. De esta forma el producto está listo para distribuirse en el mercado.

La figura 14 presenta gráficamente el proceso de producción que se sigue al interior de la MEFRT de SRI.

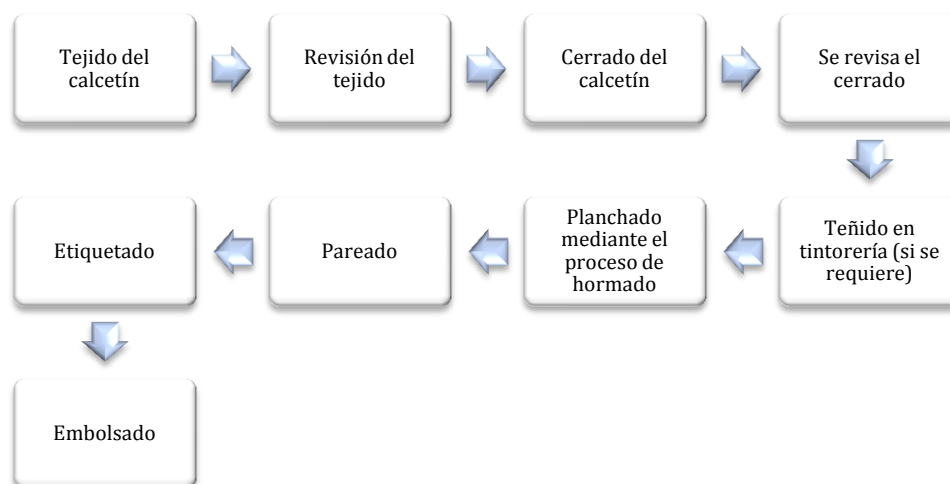


Figura 13. Proceso de producción del calcetín.

Fuente: Elaboración propia, en base a entrevistas con microempresarios, 2015.

La evolución de esta actividad económica ha pasado por diferentes etapas, en la última década de los ochentas la situación para la microempresa rural textil floreció, el auge se mantuvo en los noventas y a mediados de la década de acuerdo con Saldaña (1995) la población de microempresas familiares ascendía ya a 92, con un total de 940 máquinas trabajando y 932 empleados (38% de la población total), lo que significó un mejoramiento en las condiciones de vida que desembocó en la prosperidad del desarrollo socio-económico de la localidad.

Blandino (2004) en su estudio dio pie a generar un perfil de empresa y empresario@ exitoso, los resultados mostraron que en el triunfante desempeño de la empresa destacó la fortaleza de la unidad familiar.

En 2014 la producción de calcetín se ha consolidado, muestra de ello son las microempresas rurales textiles que han sobrevivido aun cuando la producción se ha visto trastocada por la irrupción de calcetines foráneos, que han modificado el gusto y la preferencia de los consumidores, afectando el desarrollo de las actividades de producción locales y las relaciones sociales que se derivan de tales actividades, lo que evidencia una reacción de impotencia e insuficiencia frente a las características del contexto de la globalización.

Con una información generada a partir de la investigación de campo se puede establecer la existencia de 6 empresas y 44 microempresas aproximadamente.

La mano de obra

La microempresa rural textil de SRI en su generalidad se integra de familiares (familia nuclear y extensa) y de algunas amistades cercanas, además, en ocasiones y de acuerdo con los requerimientos de la producción se contrata personal externo. La condición de consanguinidad o amistad permite que éste ente funcione sin ofrecer la previsión social a sus integrantes. De la Cueva (1984) definió a la previsión social como “el apoyo económico otorgado a los trabajadores así como a sus familiares en caso de sobrevenir la falta de medios para subsistir por motivos naturales o involuntarios” derivados de accidentes, enfermedades, paros forzosos, invalidez, vejez o fallecimiento (Morales 2008:5).

Los colaboradores consienten en brindar sus servicios bajo esta situación dada la familiaridad y afectividad existente y de que el fin último que persiguen es la obtención segura de un ingreso útil para la manutención de sus hogares.

En las microempresas los salarios varían entre cada uno de los puestos, además se considera para el pago la antigüedad de cada integrante, así pues de manera genérica los salarios fluctúan entre los siguientes:

Maquinista 600 pesos por turno.

Mecánico 800 pesos por mantenimiento (asistiendo a dar mantenimiento una vez a la semana y acudiendo cuando sea requerido por descomposturas) 1400 pesos por adaptación de la maquinaria.

Cerrador (pago a destajo³⁸) de 80 centavos a un peso la docena.

Pareadoras (pago a destajo) de 80 centavos a un peso la docena.

La comercialización

La comercialización es entendida como la decisión de llevar un producto al mercado (Lamb, Hair y McDaniel, 1998). La forma en que se hace llegar el producto final a las manos del consumidor final es el proceso de comercialización, en él se incluyen las compras de materia prima, las decisiones acerca del desarrollo del producto, el diseño, el

³⁸ Trabajo a destajo: es aquel en que la remuneración depende del número de unidades que produzca el trabajador en determinado tiempo.

costo, el envasado del producto, la promoción y la publicidad, y las políticas de crédito y cobranzas.

En el desarrollo de las estrategias de producto se toman en cuenta aspectos como la competencia, la capacidad de mercadeo y los costos.

El proceso de comercialización del calcetín, comienza con la compra de la materia prima, seguida por el diseño, desarrollo y costeo del producto, una vez que el producto está en condiciones de venta (es decir empaquetado) se hace llegar al mercado por el mismo productor, siguiendo el siguiente proceso.

La colocación del producto se lleva a cabo de cuatro formas:

- Colocación del producto en los tianguis de la región (San Martín Texmelucan, Toluca y Tepeaca). El productor lleva la mercancía a los estacionamientos que se utilizan como puntos de venta, estos estacionamientos se encuentran al rededor del tianguis y ahí los clientes –que son los tianguistas- se acercan a comprar los calcetines. La venta se hace únicamente por docenas, toda vez que los microempresarios aseguran la no conveniencia de vender al par (menudeo).
- Envío de mercancía a través del servicio de mensajería al interior de la República (Guadalajara, Zacatecas, Chiapas). Los costos por transportación se dividen en un 50% para cada parte (productor y cliente).
- Entrega personalizada en las mercerías y boneterías de la Ciudad de México. Se utiliza para ello el equipo de reparto de la microempresa y en algunos casos el transporte público.
- Venta directa al consumidor (al mayoreo y menudeo) en las instalaciones de la microempresa.

En la venta no se realiza ninguna estrategia de promoción, dado a que los precios de venta se encuentran asignados con un margen mínimo de ganancia.

Las microempresas no realizan publicidad masiva, dada la situación de informalidad en la que coexisten y el costo, sin embargo, se lleva a cabo un proceso de publicidad de boca en boca, que se remite a lo siguiente (marketingdirecto.com):

- Las relaciones: para ser eficaz, el marketing boca a boca está cimentado en la construcción de relaciones personales basadas en el respeto y la reciprocidad.
- Los resultados: en este tipo de marketing es necesaria la viralización de los resultados de los beneficios aportados por los diferentes actores que toman parte en la acción.
- Las referencias: que se convierten después en testimonios son las herramientas más poderosas del marketing boca a boca.
- Las recomendaciones: nacen de la confianza, con las recomendaciones de quienes ya probaron el producto y se sintieron satisfechas.
- La retención del cliente: el objetivo último de este tipo de marketing debe ser retener al cliente.

La negociación entre el microempresario y el cliente, se reviste de respeto por el trato que se lleva a cabo, ello se logra cuando se respetan los precios ofrecidos, la calidad del producto, el crédito ofrecido y la cobranza que se lleva a cabo en el tiempo prometido. Por parte del cliente, se lleva a cabo con la fidelidad de compra hacia el microempresario y el respeto en cuanto a la realización del pago en el plazo pactado³⁹.

ANÁLISIS FODA DE LA MICROEMPRESA RURAL TEXTIL DE SRI

La Microempresa familiar rural textil de San Rafael Ixtapalucan es un ente que ha sido creado como una microempresa de subsistencia cuya base es la familia, en ella las relaciones sociales y afectivas que hay entre sus miembros permiten un funcionamiento diferente al que opera en las entidades cuyo fin último es el lucro.

En estas entidades se trabaja a partir del raciocinio de M-D-M, lo que significa que la mercancía que se produce se convierte en dinero para luego nuevamente convertirse en mercancía y sólo se destina una parte de las ganancias al gasto familiar, el resto se reinvierte.

La MFRT constituida como una opción de crecimiento obedece a peculiaridades que permiten su constitución y pervivencia, en este sentido su establecimiento se da bajo

³⁹ Respecto de la cobranza, los clientes que son judíos solicitan que únicamente se presente a hacer el cobro la persona con la que se llevo a cabo el acuerdo de compra-venta, además los tratos solo se cierran con personas del género masculino.

condiciones mínimas de gestión y control, apoyadas por un protocolo familiar dirigido por la cercanía y la cohesión que caracterizan a la familia, su crecimiento y desarrollo se sostiene a partir de factores que la fortalecen y le brindan oportunidades para su existencia.

Un paso fundamental para el análisis de la situación empresarial es el análisis FODA, este modelo de análisis puede ser aplicado en cualquier tipo de empresa y en cualquier situación de gestión, sirve para conocer el escenario actual de la microempresa, apoya en la identificación de las estrategias a seguir, muestra los cambios que se producen en el mercado y respecto de ello las capacidades y limitaciones del ente en cuestión.

El análisis se lleva a cabo desde el ámbito interno y externo.

El análisis interno consiste en detectar las fortalezas y debilidades de la microempresa familiar que originen ventajas o desventajas competitivas. Generalmente se estudian los factores de producción, marketing, organización, personal y finanzas.

En el análisis externo se identifican las amenazas y oportunidades. Los factores que se abarcan en el análisis externo son: mercado, sector, competencia y entorno.

En el siguiente cuadro se presenta el análisis FODA que contiene los factores presentes en la MFRT de SRI.

Para efectos de análisis las fortalezas se han dividido en factores como: constitución, integrantes, gobierno, protocolo familiar, proceso de producción, gestión y comunales.

Respecto de las debilidades, el énfasis se ha situado en la constitución, integrantes, gobierno, protocolo familiar, proceso de producción, gestión y comunales.

Las amenazas y oportunidades también han sido exploradas en este estudio, considerándolas desde el punto de vista de los microempresarios entrevistados y en la relación que ellos mantienen con su entorno.

Cuadro 20. Análisis FODA de la Microempresa Rural Textil de SRI.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>CONSTITUCIÓN: -La Microempresa Familiar (MEF) existe por iniciativa de un emprendedor.</p> <p>INTEGRANTES: -La MEF se integra por familiares (familia nuclear y familia extendida conjugan esfuerzos). -La sinergia generada dentro de la familia nuclear. -La unidad familiar que se genera dentro de la</p>	<p>CONSTITUCIÓN: -La MEF no se encuentra formalmente integrada al sistema tributario, situación que inhibe su crecimiento. -La MEF se constituye como un medio de sobrevivencia familiar. -La familia que integra a la MEF no diversifica sus actividades en otros negocios, por lo que no puede considerarse una familia empresaria. -Hay nula o escasa preparación para la segunda</p>

familia extendida.

- Existe oferta de mano de obra en la localidad.
- Contratación de mano de obra externa que apoya en cuestiones técnicas.
- Mano de obra que al ser de origen familiar no se sujeta a la relación laboral formal y no se generan prestaciones de previsión social.
- Escasa rotación de personal.
- Existe diversificación de ingresos, a partir de la colaboración monetaria de los miembros de la familia que se emplean en otros lugares diferentes a la MEF.
- Optimismo de los integrantes
- Valores de los integrantes

GOBIERNO:

- El padre de familia dirige la empresa y toma decisiones respecto de la producción, la venta, la cobranza y la gestión.
- El líder genera confianza entre los integrantes de la MEF.
- El líder responde adecuadamente a las necesidades de los integrantes de la MEF.

PROTOCOLO FAMILIAR:

- Comunicación circular que se antepone a una comunicación vertical.

PROCESO DE PRODUCCIÓN:

- Los productos que se generan en la MEF no son propiamente de origen agropecuario.
- Experiencia en el proceso de tejido.
- Experticia en el manejo de maquinaria.
- Ahorro generado por adaptación de maquinaria existente para cubrir el proceso productivo.
- Conocimientos compartidos del proceso de producción que permiten la suplencia de puestos en caso necesario.
- Mayor calidad en el producto nacional con respecto del producto extranjero
- Obtención de ingresos por servicios de maquila

GESTIÓN:

- Generación de empleos para los integrantes de la comunidad.
- Conocimiento de la competencia local.
- Las microempresas de la comunidad fortalecen al municipio y le brindan presencia estatal.

Presencia en el mercado nacional.

COMUNALES:

- La comunidad acepta la inserción de este tipo

generación orientada a la consecución del negocio.

- Intereses de los hijos no acordes con el negocio familiar.

INTEGRANTES:

- Los integrantes externos se limitan a un horario
- Los integrantes externos no se comprometen a cubrir producción requerida en caso necesario.

GOBIERNO:

- El poder de toma de decisiones se centra solo en una persona.

PROTOCOLO FAMILIAR:

- Escasa o nula diferenciación entre asuntos familiares y asuntos de la MEF.
- Escasos o nulos controles internos instalados.
- Desorganización administrativa al interior de la MEF generada por ausencia de políticas establecidas en manuales de organización.

PROCESO DE PRODUCCIÓN:

- La compra de materia prima al menudeo encarece el precio.

- Compra de materia prima que proviene del extranjero.

- Innovación limitada ocasionada por el deseo de ahorro.

- Fuga de talentos que posteriormente se vuelve competencia.

- Maquinaria vieja desactualizada (que se adapta para diversificar la producción de calcetín).
Maquinaria desactualizada u obsoleta
No se innova por falta de maquinaria

Producción deficiente (no alcanza)

Ventas óptimas solo por temporada

GESTIÓN:

- Escasa o nula información financiera que refleje la situación actual de la MEF.
- Limitación en la inversión del negocio que coarta el crecimiento de la MEF
- Debilidad en el procedimiento de costeo de la producción.
- Compras de menudeo debido a escasa inversión de capital.
- Ausencia del registro de marca.
- Proceso de ventas individualizado.
- Deficiencia en la apertura de nuevos mercados.
- Desconocimiento del proceso de comercialización.

de microempresas, dado que les genera empleo.

- Ausencia de planes de mercadotecnia.
- Desconocimiento de la competencia regional y nacional.
- Proceso individualizado de crédito y cobranzas.
- Deficiencia en obtención de crédito.
- Equipo de reparto antiguo no acorde a reglamentación de tránsito vigente en el D. F.
- Sin equipo de reparto
- Inadecuadas instalaciones para el desempeño del proceso productivo y administrativo de la MEF.
- COMUNALES:
- Desorganización comunal respecto de las MEF productoras de calcetín.
- Desconfianza entre pares que bloquea el desarrollo cooperativo y limita las redes sociales

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Programas de apoyo gubernamental federal dirigido a la microempresa. Servicios de paquetería confiables.	Amenazas de la competencia por competencia desleal Entrada ilegal al país del calcetín chino. Reforma fiscal. Requisitos burocráticos y altas tasas de interés en cuanto a la obtención de créditos bancarios y de Sofomes. Altos costos de la energía eléctrica. Altos costos generados por compras de menudeo. Políticas públicas municipales Políticas de gobierno (macroeconómicas)

Fuente: Elaboración propia a partir del testimonio de los entrevistados, 2014.

A continuación se presenta un análisis correlacionado de los factores presentes en la MEFRT de SRI a partir de las entrevistas realizadas a diversos integrantes de las mismas.

A fin de cumplir con la condición de confidencialidad hacia los entrevistados, los testimonios se presentan con la siguiente clave MF1 a MF7, que significa Microempresa Familiar 1 hasta Microempresa Familiar 7.

Fortalezas en el factor constitución

La Microempresa Familiar (MEF) existe por iniciativa de un emprendedor

El 71% de los entrevistados refieren que el padre de familia es la persona que inició el negocio, después de haberse empleado como obrero en alguna empresa productora de calcetín a partir de diferentes puestos, entre los que se encuentran los de tejedor y

maquinista principalmente. El 29% decidió iniciar su negocio sin tener conocimiento previo de la producción de calcetín.

MF1: “Nosotros trabajamos el calcetín en México, por la colonia portales y por allá nos daban un cuarto para quedarnos, veníamos cada ocho días. Unos señores que fueron los primeros se trajeron unas máquinas para acá y pusieron un tallercito”

MF1: “El dirigente principal tiene experiencia de 30 años porque el dueño antes fue empleado”

MF4: “Experiencia de hormador en México por portales (en ODIN) y luego inicie el taller”

MF5: “15 años de experiencia. Agarre experiencia con mis tíos en su taller”

MF6: “Yo trabaje un tiempo y trabaje en taller calcetinero”

MF7: “Lo que pasa es que yo aprendí en un taller de por allá por Portales”

MF2: “Mi esposo fue el aventado, aunque de pronto si tenemos dificultades, por ejemplo: llego un amigo que le dijo yo te conozco de carpintería y lo animo, le dijo tu pones el dinero y yo lo trabajo; y entonces compramos toda la maquinaria de carpintería y ahí esta todo y el chavo nomas pidió dinero para la primera semana y luego en la segunda semana empezó a cobrar adelantos de los muebles y se desapareció. Yo le digo mejor véndelos para que los quieres aquí, pero ya ve que ya no le dan lo mismo, a lo mejor después. Yo nunca he trabajado Yo no soy de aquí, soy de Huejotzingo y no le sabia agarrar estas máquinas, yo no le conocía una máquina de estas, pero como sabia coser pues ya le hago el cerrado. Antes mandaba dobladillar, ahora ya lo hago yo, porque se manejar una y voy aprendiendo a hacer todo”

MF3: “Experiencia en producción de calcetín? el tiempo que tengo con el taller , antes me dedicaba a vender al par, compra venta de menudeo, intermediario”.

La MEF se integra por familiares (familia nuclear y familia extendida conjugan esfuerzos).

La característica principal de la Microempresa Familiar de la localidad de San Rafael Ixtapalucan se basa principalmente en la relación consanguínea que se presenta entre sus familiares, a este respecto en el 100% de las entrevistas se ubicó que todas tienen entre sus empleados mano de obra familiar.

MF1: “Trabaja seis familiares de base y cuando hay necesidad hay temporales, se contratan dos”

MF2: “Trabajadores por temporada solamente. En temporada buena en estos días [septiembre] es de cinco empleados. Toda la familia trabaja somos 4 mi esposo y yo y mis dos hijos de 22 años y 18 años. Y aparte cinco trabajadores externo. Total nueve trabajadores”

MF3: “10 o 12 trabajadores. cinco son de la Familia, hermano, cuñada, esposa, mi hijo y yo”

MF4: “Trabajadores familiares tres. Mi esposa mi hijo (24 años) y yo. el mecánico viene una vez al mes”

MF5: “cuantos miembros de la familia están en el negocio? dos empleados, un concuño y yo y un externo, y tengo dos pareadoras que son de la familia”

MF6: “Trabajamos mi esposa, mi hijo y mi nuera y yo”

MF7: “Taller familiar con tres familiares y dos pareadoras”

En el factor constitución se integró toda la información relacionada con la forma en que la empresa fue creada así como del tipo de integrantes que la constituyen, de tal forma que, después del análisis de las entrevistas, los resultados muestran que las microempresas creadas en SRI son en el 71% de los casos el resultado de una idea replicada, aprendida por los padres de familia durante su juventud. Los ahora padres de familia, se iniciaron en la actividad de la producción del calcetín empleándose en algunas fábricas instaladas en la Ciudad de México y con el conocimiento adquirido y la ayuda de sus ahorros, iniciaron sus microempresas en la localidad.

El 29% inició su negocio sin tener una experiencia adquirida previamente, sin embargo, replicaron la idea de los vecinos y el oficio fue aprendido a través de la práctica y el error.

En las microempresas la mano de obra que se integra es de tipo familiar, donde la familia nuclear se apoya de la familia extendida y en algunas ocasiones se invita a los amigos a laborar.

Fortalezas en el factor integrantes

La sinergia generada dentro de la familia nuclear

La sinergia definida como cooperación y que refiere que el efecto que se causa entre la cooperación de dos o más individuos es superior a la suma de sus efectos individuales, se presenta en la MEFRT de SRI cuando cada integrante al haber adquirido las habilidades de cubrir las actividades que requiere cada puesto, esta dispuesto a realizar los trabajos de aquellas personas que se encuentran ausentes o bien a cooperar cuando cada individuo ha sido rebasado en su carga de trabajo. Lo anterior genera un clima de confianza, cooperación y unidad familiar.

MF1: “Cuando tenemos mucha carga de trabajo, hacemos de todo”

MF4: “Si mi hijo no llega yo lo cubro”

MF2: “Todos en la familia sabemos hacer de todo y apoyamos siempre que sea necesario”

MF2: “Si yo no estoy, yo dejo la lista de lo que necesito y ellos trabajan sin que yo esté presente y ello se van pasando la lista de turno en turno”

MF5: “La producción tiene que salir, la gente no me falla y todos nos apoyamos, no importa lo que se tenga que hacer”

La unidad familiar que se genera dentro de la familia extendida

La familia extendida alude a una estructura de parentesco que incluyendo a la familia nuclear (padres e hijos) también contempla a otros miembros de diferentes generaciones o miembros parentales y generalmente viven bajo el mismo techo.

En la producción de calcetín el compromiso establecido a través de un acuerdo mutuo establecido de manera informal y que basifica la unión familiar, misma que tiene mucho que ver en el exitoso desempeño del negocio.

MF1: “Ya cada quien sabe su trabajo. Cuando hay mucho trabajo entran temprano y salen tarde y cuando no hay mucho trabajo terminamos temprano, entre menos trabajo hay menos me apuro. Tomamos una hora de trabajo para comer, pero comemos hasta que terminamos, a veces ya tarde”

MF1: “Los integrantes de la microempresa se solidarizan, se cubren”

Existe oferta de mano de obra en la localidad

Mano de obra es definida en el diccionario enciclopédico Larousse (1999: 759) como un trabajo físico incorporado al proceso productivo de una empresa o como el total de fuerza de trabajo disponible en una región o país.

La localidad de SRI cuenta con aproximadamente 4500 habitantes y alrededor de 60 familias han establecido un taller de producción de calcetín requiriendo trabajadores que vivan por la región.

MF1: “Los que no son de la familia, viven en el pueblo o en pueblos vecinos”

MF2: “Los maquinistas son del pueblo y el mecánico también, por eso se da sus vueltas durante los tres turnos, para que no haya problemas”

MF3: “Si, la gente que trabaja aquí casi toda es de este pueblo”

Contratación de mano de obra externa que apoya en cuestiones técnicas

Las microempresas refieren que para realizar la producción necesitan el servicio de un mecánico que se encarga de dar mantenimiento y/o adaptar la maquinaria, en el caso de las adaptaciones, en general excepto la MF5 necesitan los servicios de un mecánico (dado que en esa microempresa, el dueño cubre las funciones de mecánico).

MF2: “El mecánico da mantenimiento y actualiza las máquinas, se da sus vueltas”

Mano de obra que al ser de origen familiar no se sujeta a la relación laboral formal y no se generan prestaciones de previsión social

La Ley del Impuesto Sobre la Renta, en su artículo 7, párrafo 5°. considera previsión social a las erogaciones efectuadas que tengan por objeto satisfacer contingencias y necesidades presentes o futuras, así como el otorgar beneficios a favor de los trabajadores o de los socios o miembros de las sociedades cooperativas, tendientes a su superación física, social, económica o cultural, que les permitan el mejoramiento en su calidad de vida y en la de su familia.

Por ser trabajadores de origen familiar, las prestaciones de previsión social no se les otorgan, ni los integrantes las reclaman.

Escasa rotación de personal

La rotación de personal se refiere al cambio que hacen los trabajadores en relación a su puesto, mismo que puede ser de manera interna cuando son promovidos a un puesto diferente o superior, o bien, de manera externa, cuando las personas cambian de entidad para laborar. La rotación de personal externa termina siendo más costosa para las entidades, porque implica que tengan puestos vacantes así como la búsqueda de candidatos idóneos para ocupar dichos puestos o bien y en su defecto mayores costos por el proceso de capacitación.

En su mayoría los empleados de origen consanguíneo no cambian de trabajo, han iniciado con la microempresa y continúan laborando ahí.

Solo se descansa a los empleados que son de origen externo a la familia, y sólo se les vuelve a requerir en temporada alta de acuerdo con el criterio de cada microempresa.

MF1: “Trabajan 6 familiares de base y cuando hay necesidad hay temporales, somos puros familiares y somos casi siempre los mismos”

MF2: “Si, no se cambia de personal”

Existe diversificación de ingresos, a partir de la colaboración monetaria de los miembros de la familia que se emplean en otros lugares diferentes a la MEF

La diversificación de ingresos se refiere a la forma en que los miembros de la familia obtienen entradas de efectivo con el fin de lograr la manutención familiar.

Un modelo estándar de hogar rural sobre los determinantes de la diversificación del ingreso de acuerdo con Janvry y Sadoulet (1996) tiene las siguientes características: i) una restricción de dinero en efectivo. ii) tecnologías de producción para la explotación de su predio y para las actividades no agrícolas por cuenta propia. iii) precios efectivos exógenos para los bienes y activos comerciables. iv) una condición de equilibrio para la autosuficiencia de la producción predial. v) una condición de equilibrio para el trabajo familiar. Escobal (s/f:152)

En la localidad las actividades económicas que se desarrollan son: la producción de calcetín, actividades ejidales, la producción de frutas mediante el cuidado de los huertos, la venta de madera, actividades de traspatio, la crianza de venado y otros relacionados con la prestación de servicios.

MF2: “Nos dedicamos principalmente a la fruta y en tiempos bajos de fruta al taller de calcetín. Nosotros compramos huerta cerrada con lo que traiga, ciruela, pera, nuez, yo la compro desde que está en flor, por ejemplo la nuez, yo me encargo de fumigar, y a veces sólo doy adelanto, pero no me conviene pagar. Una señora Doña X cada año nos cobra 8000 por su huerto salga como salga. A veces le pagamos hasta que sacudimos. Por eso nos vamos financiando de la huerta con el calcetín, al revés no. Este cuarto lo uso para vender el producto de hierbas, pero ahora lo uso para que se haga aquí el calcetín”

MF2: “En la talachería, metimos un empleado y siempre nos decía que no había habido nada, luego el muchacho descanso y mi esposo lo cubrió y luego un cliente a reclamar que la cámara no servía. Acaba de llegar mi hijo y él se hace cargo de la talachera”

MF4: “Otro ingreso familiar? Me ayudo con mis marranos y nos financia del taller. Me dedico al puro lechón, se vende una camada cada medio año, valen 200 o 500 pesos”

MF5: “Si cuento con otros negocios, mi papá me heredo parcelas, unos 20000 m. Le saco como 5 millares, sacamos unos 6000 pesos y lo utilizo para el taller para comprar material. Le voy combinando, porque con lo del taller voy comprando un poco de abono”

Optimismo de los integrantes

Optimismo es la tendencia que tienen los individuos a percibir las situaciones de manera favorable.

La gente que ha decidido emprender una microempresa para producir el calcetín se encuentra motivada para llevar a cabo sus actividades, en algunos casos se observa amplia preocupación por la introducción de mercancía extranjera, específicamente el calcetín chino, sin embargo, también se encuentran decididos a seguir dando la competencia, aunque en el ámbito competitivo se encuentren en desventaja.

MF1: “Cambios que se pueden hacer? mejorar las máquinas mas modernas, tratar de imitar a los chinos, no dejarnos que nos den en la torre (por eso conseguimos maquinas modernas para el teen)”

MF3: “Tratamos de hacer algo diferente para competir con los chinos”

MF4: “Si nos ha interesado competir, pero estamos en desventaja en cuestión del material”

Valores de los integrantes

Los valores presentes en los seres humanos, son convicciones que rigen el comportamiento de los individuos pues orientan su comportamiento.

La microempresa familiar textil, al integrarse de personas que están orientadas a un mismo fin, se rigen con altos estándares de moral, así pues su conducta se orienta al logro del beneficio común.

MF1: “La confianza, la responsabilidad, se entrega la mercancía a tiempo, se paga a tiempo, no deber dinero, pedir y luego no pagar, la honestidad, ser buen patrón, buen pagador, aunque sean de la familia. Hay confianza, si no pagan luego pagaran. Los trabajadores si nos esperan. El respeto y la tolerancia, no nos hacemos caso, si la veo que esta enojada no le hago caso”

MF1: “La relación familiar es buena a veces, si no le hacen a uno el trabajo bien, ahí empieza el problema, si hay reclamo no se queda uno callado”

MF2: “La disciplina, el respeto, la puntualidad, la honestidad, es muy difícil lograr que la gente trabaje sola, unos son muy honestos y trabajan bien, otros no. Queremos lograr que se cumpla eso”

MF4: “Honestidad, puntualidad, confianza, responsabilidad”

En el factor integrantes se incluído toda la información que obtenida en entrevistas se refiere a la sinergia y unidad familiar que se ha generado al interior de la microempresa; así como el origen y la relación laboral de la mano de obra, la rotación de personal; el optimismo y los valores de los integrantes; y la diversificación de ingresos.

Al respecto las microempresas se integran de familiares que motivados por obtener un ingreso que posibilite la manutención familiar deciden incluirse en el proyecto que alguno de los integrantes de la familia inicia a partir de la actitud de emprendimiento individual. El grupo familiar trabaja a partir de una racionalidad afectiva que se lleva a cabo en un clima de optimismo y grandes valores fraternales como el apoyo, la confianza, el cariño y la reciprocidad. La racionalidad afectiva al ser el centro impulsor del desarrollo de la microempresa posibilita que la operatividad del ente se dé sin la exigencia de cuestiones de previsión social, es decir, los familiares que laboran al interior lo hacen sin recibir seguro social, sistema de pensiones o apoyo para cuestiones medicas.

Al interior de estas microempresas se ha erradicado la rotación de personal, aunque hay que comentar el hecho de que en épocas bajas se descansa al personal que no pertenece a la familia (en caso de que se haya contratado personal externo) y se reingresan en cuanto empieza la temporada alta.

Fortalezas en el factor gobierno

El padre de familia dirige la empresa y toma decisiones respecto de la producción, la venta, la cobranza y la gestión

La dirección de una organización conlleva la responsabilidad de la toma de decisiones, en este sentido, toma de decisiones se refiere al proceso que un individuo realiza cuando debe resolver alguna situación en un ámbito particular.

La dirección de la empresa de manera general está a cargo del padre de familia que en la mayoría de las veces es el fundador. Todos los entrevistados refieren que en la administración de la microempresa la toma de decisiones es compartida con sus consortes, sin embargo, es importante hacer notar que en cuanto al crédito y la cobranza, es el padre de familia el encargado de decidir las políticas con las cuales se otorgará el crédito y se

ejercerá la cobranza. Respecto de las ventas, el padre de familia es el encargado de atender a la clientela y abrir nuevos mercados, mientras que la esposa se queda en el taller a dirigir el proceso de producción.

MF1: “El único que vende es el dueño”

MF2: “Yo voy busco mercado y si les gusta mi producto. Ofrezco mi producto en un lugar que tenemos en el estacionamiento. Al principio si se ofrecía puesto por puesto, ahora ellos van a comprar al estacionamiento”

MF5: “Yo soy el que esta al frente del negocio”

El líder genera confianza entre los integrantes de la MEF

El líder responde adecuadamente a las necesidades de los integrantes de la MEF

Estas dos fortalezas se respaldan con opiniones de los entrevistados, como: “el dueño se encarga de abrir nuevos mercados” con esta aseveración los integrantes dan por hecho el que la mercancía se colocará en el mercado podrá y con ello se generarán nuevos ingresos para el pago de sueldos.

Si por alguna razón al llevar a cabo la cobranza no se logra obtener el cometido, entonces los integrantes esperan a que se les pague en fechas posteriores.

MF1: “Hay confianza, si no pagan luego pagaran. Los trabajadores si nos esperan”

En el factor gobierno se ha integrado información acerca del tipo de liderazgo que prevalece en las microempresas entrevistadas, a este respecto y después de analizar las entrevistas, se determina que el padre de familia es el líder de la microempresa, que generalmente tiene entre sus funciones la venta, el crédito y la cobranza de la mercancía, apoyado por su esposa que es la persona encargada de la producción del calcetín y es ella la que se encarga de la toma de decisiones en este ámbito.

En la mayoría de los casos el jefe de familia es un líder democrático que prioriza la participación de todo el grupo (tanto de la familia nuclear como de la familia extendida), es incluyente, y persigue un objetivo dirigido hacia el bien grupal.

El líder es capaz de generar confianza entre sus colaboradores, delega tareas y estimula el sentimiento de pertenencia en el grupo, situación que los fortalece y permite una fuerte colaboración.

Fortalezas en el protocolo familiar

El protocolo familiar en palabras de Díaz (2014:120) “es el documento redactado y solemnemente firmado por los miembros de la familia propietaria del negocio, en el que constan las reglas, propósitos, filosofía, metas, fórmulas, consentimientos y particularidades de una serie de acuerdos unánimes, que se formalizan por escrito a fin de dar cohesión al grupo familiar y a la empresa”.

Comunicación circular que se antepone a una comunicación vertical

La comunicación es el proceso mediante el cual las personas obtienen información respecto de su entorno y la comparten con aquellos que sean de su interés.

La comunicación vertical se ejerce a través de jerarquías y fluye generalmente de arriba hacia abajo.

En el modelo de comunicación circular propuesto por Osgood y Schramm que consideró la importancia del *feedback* en la comunicación interpersonal, en este modelo ninguno de los participantes puede entenderse solamente como codificador o decodificador. Las principales características del modelo de comunicación circular son: 1) cada comunicador recibe y transmite, y éste es un proceso continuo; 2) lo que entra se refleja en lo que sale; 3) el proceso de *feedback* como elemento de control; 4) estos principios se aplican tanto a la comunicación interpersonal como colectiva (masiva). Esto, porque parte de la base de que la dinámica organizacional de una organización es comparable a la de un individuo (Decodifica, interpreta y codifica); 5) las organizaciones tienen, a diferencia de los individuos, gran cantidad de *input* y *output*; 6) las organizaciones cuentan, a diferencia de los individuos, con muy bajo *feedback* directo (Cobo, s/f).

MF2: “Si yo no estoy, yo dejo la lista de lo que necesito y ellos trabajan sin que yo esté presente y ello se van pasando la lista de turno en turno”

En el factor de protocolo familiar se ha incluido el tipo de comunicación que existe al interior de la microempresa, ello porque en la entidad no existe un manual de organización que contenga por escrito la normatividad a la que deben de apegarse los integrantes del grupo familiar, la actuación de cada integrante se subordina a las instrucciones que el líder imparte y todos se apegan a ellas con agrado y eficiencia.

La comunicación que existe en el grupo es de tipo circular y permite que todos estén enterados de las actividades que habrán de desempeñar y en caso necesario apoyar a algún otro integrante en el desempeño de sus actividades.

Fortalezas en el proceso de producción

Los productos que se generan en la MEF no son propiamente de origen agropecuario

Las microempresas familiares entrevistadas tienen como actividad principal la producción de calcetín a partir de la técnica de tejido de punto.

Experiencia en el proceso de tejido

MF1: “Dirigente principal con Experiencia de 30 años porque el dueño antes fue empleado. Soy esposa del dueño y tengo 22 años de experiencia en el calcetín”

Mf2: “Tenemos dos años trabajando el taller, mi esposo es el que ha hecho que el calcetín mejore, al principio nos salía bien feo y fuimos mejorando el material hasta que salió”

MF3: “Experiencia en producción de calcetín, el tiempo que tengo con el taller (15 años) antes me dedicaba a vender al par, compra venta de menudeo, intermediario”

MF4: “Experiencia de hormador en México por portales (en ODIN) y luego inicie el taller”

MF5: “Yo soy el que esta al frente del negocio, con 15 años de experiencia. agarre experiencia con mis tíos”

MF6: “Tengo 18 años de experiencia en el calcetín”

Experticia en el manejo de maquinaria

La experticia se refiere a la capacidad del individuo “para hacer” que se adquiere a través de la práctica con el fin de obtener el mejor resultado.

MF2: “A mi me cuesta trabajo el manejo de la maquinaria, pero lo intento hasta que me sale”

MF5: “Yo soy el mecánico del taller, practicando con mis máquinas aprendí”

MF7: “Además de producir calcetín, yo soy mecánico en las máquinas de otros talleres. Mi ingreso es de 800 a la semana por esa actividad, porque apenas inicie. Lo menos que cobro por máquina por transformarla es de 1500. Una descompostura? eso es mantenimiento por mantener trabajando las máquinas es de 800, pero ya nada más voy dos o tres días.

Ahorro generado por adaptación de maquinaria existente para cubrir el proceso productivo

Las máquinas con las que se inició la operación de los talleres en los años ochenta eran máquinas planas, cuya producción es muy lenta y desactualizada, por ello los microempresarios que no tienen el capital necesario para comprar máquinas más modernas, adaptan las máquinas planas para lograr hacer calcetines con diseños y materiales actuales.

MF5: “Actualmente tengo 10 máquinas que se han adaptado en los agujados mas finos para producir el calcetín”

Conocimientos compartidos del proceso de producción que permiten la suplencia de puestos en caso necesario

Saber hacer y poder hacer las actividades de diferentes puestos conlleva el enriquecimiento del trabajo y permite la rotación de puestos. El enriquecimiento del trabajo ha sido considerado por Dubrin (2000) como un enfoque para que los trabajadores incluyan mayores retos y responsabilidades. El enriquecimiento produce un trabajo más interesante, y por lo general las personas ponen más empeño en aquellas tareas que consideran agradables y gratificantes. La rotación de puestos ha sido definida por la administración estadounidense encargada de la seguridad y la salud ocupacional –Occupational Safety and Health- (citada por Asencio-Cuesta, et al., 2009:1614) como “un proceso periódico de

movimientos de trabajadores entre diferentes trabajos o tareas para minimizar las actividades monótonas y la sobrecarga de determinados tendones o músculos”

MF1: “Los 6 trabajadores tienen actividad determinada y se cubren: El tejedor, el vendedor. El planchador, el cerrado y volteado y el terminado”

MF2: “Todos en la familia hacemos de todo y si falta algún maquinista, cualquiera de los otros lo cubre, nada mas procuran avisarse con tiempo por si tienen que doblarse”

Mayor calidad en el producto nacional con respecto del producto extranjero

Con la apertura de nuestro mercado, llegan al país infinidad de mercancías que no siempre son de buena calidad y se venden a precios muy bajos, respecto de ello, los productos que se generan en la industria textil del calcetín nacional cuenta con amplia calidad, sin embargo, los precios son difíciles de igualar debido a los altos costos de la materia prima.

MF1: “Características del calcetín chino: calidad pobre, porque se rompe, son bonitos pero muy sencillos, se hacen bien guangos”

Obtención de ingresos por servicios de maquila

La maquila se entiende como el hecho de convertir la materia prima de otra persona física o moral en producto terminado utilizando para ello las máquinas propias y por lo cual se recibe un pago.

MF3: “Respecto de la maquila.... Si les hemos cerrado las docenas solamente. El cerrado se cobra a 80 centavos la docena”

MF5:” He maquilado. cobro por docena y si se cubren los gastos de operación”

En el factor proceso de producción se incluyo la información concerniente al producto, la maquinaria, la experiencia y experticia de los integrantes en el proceso de producción.

Los grupos familiares se han dedicado a producir calcetín a partir de la técnica de tejido de punto, la experiencia se ha ido adquiriendo a través del tiempo a base de maquinaria que ha sufrido adaptaciones, las adaptaciones permiten la innovación (y se logran ahorros

considerables) y a partir de ello se ha buscado la forma de competir con el producto extranjero. Las situaciones anteriores han permitido que los integrantes de las microempresas se vuelvan expertos en su actividad, de ahí que cualquiera de ellos esta capacitado para cubrir cualquiera de los puestos relacionados con la producción.

Los mecánicos han sido primero empleados de alguna microempresa y a la par de su trabajo han tenido que ir haciendo ajustes a sus máquinas para lograr la producción requerida, por lo que se han convertido en expertos mecánicos capaces de arreglar y adaptar en su caso las máquinas a fin de poder elaborar nuevos productos, su sueldo ha cambiado con la adquisición de estas competencias y la carga de trabajo ha disminuido, toda vez que, para prestar servicios de mecánico, solo hacen acto de presencia en las microempresas para vigilar el funcionamiento de la maquinaria, dar el mantenimiento correspondiente o bien si son requeridos cuando alguna microempresa adquiere nueva maquinaria.

El producto ha logrado tal calidad que es mucho mejor que el extranjero, aunque aún no se ha alcanzado la competitividad en precio, el calcetín nacional tiene un costo promedio de 10 pesos por par en el mercado, mientras que el calcetín extranjero tiene un costo de cinco pesos por par.

Fortalezas en la gestión

Generación de empleos para los integrantes de la comunidad

La generación de empleo es la capacidad que se tiene para la creación de nuevos empleos. Mathienson y Wall (1990, citados por Bosch, Suárez y Olivares, 2004:34) establecen tres tipos de empleos que son generados por la actividad: directos, indirectos e inducidos.

El empleo es el trabajo dirigido a obtener un ingreso sea en calidad de asalariado o por cuenta propia, con la finalidad de obtener una remuneración que le permita satisfacer las necesidades psicosociales. (Neffa, Panigo y Pérez, 2000 citados por Bosch, Suárez y Olivares 2004:34).

MF1: “Se apoya a la comunidad dándoles trabajo o cuando hay algún enfermo o algún muerto, el apoyo es con despensa, dinero o veladoras”.

MF1: “Tenemos una persona que nos ayuda con el quehacer, viene de otro pueblo, de Santa María, se le da trabajo a personas de otros lugares, Aquí hay mucho trabajo”.

MF2: “Los trabajadores son del pueblo”.

Conocimiento de la competencia local

En la localidad existen alrededor de 60 microempresas familiares dedicadas a la producción de calcetín. Los microempresarios se conocen entre sí y conviven de manera activa.

MF2: “Si tengo bien identificada la competencia, de otras personas que hacen calcetín como el mío. Yo identifico el mío porque esta bien hecho, el producto de otras personas esta rallado, el cerrado lo pongo del mismo color”

Las microempresas de la comunidad fortalecen al municipio y le brindan presencia estatal

Presencia en el mercado nacional

MF1: “La mercancía se transporta y se vende en el tianguis de San Martín Texmelucan por el dueño o lo manda por transporte por paquetería. El costo depende de los bultos. Por bulto conviene más. Los clientes absorben la mitad de gastos. Se manda mercancía a Guanajuato, Zacatecas, Guadalajara”

MF3: “La mercancía se vende en Guadalajara, San Luis, Celaya, en el Estado de México, Puebla y Tlaxcala hay mucha competencia”

En el factor gestión por parte de la microempresa se incluyó información referente a la generación de empleos, al conocimiento de la competencia local y a la presencia que se ha logrado a nivel estatal y nacional.

Al respecto, mediante el establecimiento de las microempresas, la comunidad ha logrado atraer personas que viven en comunidades de los alrededores, ha disminuido la migración (en palabras del presidente auxiliar, solo una persona que había emigrado en la década de los 90 regresó por su familia y se los llevó, excepto ese caso, todos los habitantes

continúan en la comunidad) al brindarles trabajo a personas de otras localidades se logra la transferencia de la tecnología y se logra el reconocimiento estatal.

Los microempresarios tienen conocimiento de la competencia local y se manejan con respeto hacia los demás competidores.

Los productos se hacen llegar a diferentes puntos del país, bien sea mediante la venta directa o la distribución por mensajería, el producto tiene buena aceptación a nivel nacional.

Fortalezas en cuestiones comunales.

La comunidad acepta la inserción de este tipo de microempresas, dado que les genera empleo

En la entrevista con el Presidente auxiliar de la comunidad de San Rafael Ixtapalucan, C. Osorio, comenta que la industria calcetinera ha sido bien recibida por el pueblo, porque les genera empleo y con ello bienestar económico que permite a las familias llevar un ingreso a sus hogares y no necesitan salir de sus comunidades, él considera que este hecho ha disminuido la migración.

Las fortalezas detectadas a través de la información obtenida en las entrevistas y que ha sido clasificada en factores, permite lograr la concepción de una microempresa que tiene su base en la mano de obra familiar. En cada microempresa los integrantes han conformado un grupo familiar fuerte, con amplias capacidades y valores, su compromiso les permite el ejercicio de la actividad y el reconocimiento a nivel local, estatal y nacional.

Al interior de la familia existe la diversificación de ingresos, misma que en algunos momentos apalanca la producción de calcetín, esto es, con el dinero que se ingresa por la venta de fruta se compran refacciones y/o materia prima necesaria para el tejido del calcetín, así mismo con el ingreso generado por la venta de los calcetines, se compran fertilizantes para los huertos frutales.

Debilidades en el factor constitución.

La MEF no se encuentra formalmente integrada al sistema tributario, situación que inhibe su crecimiento

El 85% de los entrevistados refirió no encontrarse inscritos en el Sistema de Administración Tributarios, por esta condición de no integrarse a la economía formal, quedan limitadas las capacidades de desarrollo de la microempresa familiar y solo el 15% se encuentra inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes.

MF3: “De hecho Estamos dadas de alta en hacienda, le estamos dando forma al negocio, porque queremos trabajar bien”

La MEF se constituye como un medio de sobrevivencia familiar

Nace la idea de negocio a partir de una necesidad, por lo que su constitución se aventura sin una adecuada planeación y solo con el tiempo se va fortaleciendo. En todos los casos de las microempresas estudiadas, la finalidad es obtener un ingreso que permita la subsistencia familiar.

MF1: “Hemos buscado la forma de juntarnos, pero no se puede porque como hay mucha competencia, lo que queremos es que salga para comer. Antes había mucho ingreso, ahora ya no”

La familia que integra a la MEF no diversifica sus actividades en otros negocios, por lo que no puede considerarse una familia empresaria

Cuando una idea de negocio es puesta en marcha por un emprendedor y se emplea mano de obra familiar se considera que estamos frente a una microempresa familiar; cuando la familia empieza a diversificar sus ideas y las pone en marcha en diversos negocios, entonces se considera que la familia ha evolucionado a familia empresaria.

En el caso de la MFRT de SRI, los entrevistados refieren que algunas actividades como la producción de fruta o la venta de madera fueron actividades heredadas por sus padres y que ese ingreso en ocasiones es útil para fundear los talleres de calcetín, pero sus actividades se limitan a la producción y venta del producto referido y no llevan a cabo alguna otra actividad diferente a ello.

MF1: “No hay ingreso diferente a los ingresos del calcetín”

MF1: “No se recurre a los recursos no maderables. La microempresa se mantiene solita, se ha tratado de mantener así”

MF1: “Baja la producción y el trabajo pero no se recurre a la maquila”

MF2: “Nosotros compramos el material y hacemos el producto. No me interesa hacer maquila porque se rompería el ritmo que traemos, se rompería la cuestión administrativa por lo de los hilos”

Hay nula o escasa preparación para la segunda generación orientada a la consecución del negocio

En el 85% de los casos se involucra a los hijos en el trabajo familiar con el fin de que ellos obtengan un ingreso útil para continuar con sus estudios aquellos que están en posición de hacerlo, los hijos que ya han formado una familia trabajan en el taller para obtener ingresos útiles para el sustento familiar. Los padres de los hijos en etapa escolar, refieren que no están interesados en que sus hijos continúen en ese negocio, porque es muy matado, prefieren que estudien para que logren ser “alguien” o “alguien en la vida”.

Intereses de los hijos no acordes con el negocio familiar

El 15% restante no involucra a sus descendientes en actividades relacionadas con la producción del calcetín.

MF7: “Tengo un hijo de 14 años... Que estudie y eso es prioridad”

En el factor constitución se detectan debilidades que aquejan a la microempresa familiar y que van desde su inserción en la parte formal, debido a que este hecho les resta competitividad, ya que se limita su posibilidad de ventas al mayoreo, el crédito por parte de proveedores o de instituciones financieras no se logra.

El grupo familiar no diversifica sus actividades, solo se han centrado en la producción del calcetín, esta situación permite observar que la familia que ha constituido una microempresa familiar, no ha logrado convertirse en una familia empresaria.

La transferencia de conocimientos se encuentra en peligro debido a que segunda generación del grupo familiar no se encuentra interesada en continuar con la producción del calcetín.

Debilidades en el factor integrantes

Los integrantes externos se limitan a un horario

Los integrantes externos no se comprometen a cubrir producción requerida en caso necesario

MF2: “Son tres turnos por esos son tres trabajadores. Cada máquina tiene su maquinista, es decir, son tres maquinistas, cubren 8 horas diarias”

MF3: “Solo se trabajan dos turnos por el momento, cada maquinista cubre su horario y se retira”

Debilidades en el factor gobierno

El poder de toma de decisiones se centra solo en una persona

Generalmente el padre o madre de familia son los encargados de tomar las decisiones en el ámbito de la microempresa familiar de SRI.

MF1: “El dueño vende y compra la materia prima”

MF1: “Me apego a las decisiones de mi esposo”

MF2: “Las decisiones las platicamos mi esposo y yo y el decide que se va a hacer”

Debilidades en el protocolo familiar

Escasa o nula diferenciación entre asuntos familiares y asuntos de la MEF

En el protocolo de gobierno se incluyen las políticas internas que habrán de regir la vida de la entidad. Las políticas son las encargadas de brindar los lineamientos de actuación de los integrantes.

En el caso de la microempresa familiar, por su origen y razón de existencia la racionalidad familiar se antepone a la racionalidad empresarial.

MF4: “Ud. Cuanto se asigna de sueldo? No me asigno sueldo, o sea que yo aparto para mis pasajes, agarro para hilo, para la comida, yo nunca he dicho de estos 5000 me agarro 500”

Escasos o nulos controles internos instalados

Desorganización administrativa al interior de la MEF generada por ausencia de políticas establecidas en manuales de organización.

El dueño de la microempresa no se asigna un sueldo como trabajador de la entidad. No se han establecido horarios de entrada para los integrantes e la familia, solo los trabajadores externos se apegan a un horario establecido. No se diferencian los ingresos de la microempresa con respecto de los gastos familiares.

MF5: “Mi papá me heredo parcelas, unos 20000 m. Le saco como 5 millares, sacamos unos 6000 pesos y lo utilizo para el taller para comprar material. Le voy combinando, porque con lo del taller voy a comprando un poco de abono”

MF4: “No me asigno sueldo, o sea que yo aparto para mis pasajes, agarro para hilo, para la comida, yo nunca he dicho de estos 5000 me agarro 500. Mi hijo gana 600 a la semana”

En los factores de integrantes, gobierno y protocolo familiar, se observa una fuerte propensión a regirse por una racionalidad afectiva. Se respeta la autoridad del padre de familia y se le considera la máxima autoridad en la microempresa familiar, por lo tanto, es el tomador de decisiones y el administrador de los recursos. No se asigna un sueldo para el jefe de familia y los ingresos que se generan son administrados por él, no existe por escrito una normatividad que ordene la distribución de los recursos en atención a la generación de crecimiento del negocio.

Debilidades en el proceso de producción

La compra de materia prima al menudeo encarece el precio

Compra de materia prima que proviene del extranjero

Innovación limitada ocasionada por el deseo de ahorro

El 100% de los entrevistados refiere que comprar materiales cada vez es más caro, los materiales han subido hasta un 100%, entre las razones que ellos detectan es la escases de materiales, el aumento en el precio de la gasolina, el origen extranjero de la materia prima.

MF3: “El costo con los chinos no se puede competir, por sus materias primas que consiguen más baratas, (todos gastamos un peso por el material y un peso por hacerlo) y no nos explicamos como ellos dan un precio tan barato”

MF3: “Hacemos un producto 100% nylon, algodón, acrílico, aunque hay muchos hilos, el nylon es el mas bueno, pero ha aumentado mucho de precio, yo creo que ha aumentado más del 50%”

MF7: “El acrilán subió mucho, ya no dejaba. Inicialmente compraba a 33 el kilo, después subió a 60”

MF6: “Nos convenía comprar por toneladas y a la hora de distribuirlo había problemas”

Fuga de talentos que posteriormente se vuelve competencia

MF5: “15 años de experiencia. Agarre experiencia con mis tíos en su taller”.

MF6: “Yo trabaje un tiempo y trabaje en taller calcetinero”

Maquinaria vieja desactualizada (que se adapta para diversificar la producción de calcetín)

Maquinaria desactualizada u obsoleta

Una de las principales características que presentan las microempresas familiares de esta región es el que los dueños presentan la habilidad del ingenio necesaria para adaptar mercancía vieja y obsoleta y hacerla funcionar en pro de realizar productos nuevos con las materias primas que se ofertan en el mercado.

MF1: *“Iniciamos con dos maquinas y ahora hay 9 o 10 maquinas trabajando y algunas se han ido innovando. Aunque se han parado las obsoletas”*

MF3: *“Una máquina cuesta como 7000 u 8000 hasta de 5000 pesos pero vienen descompuestas, estas maquinas no venían trabajando, con esas solo se podía sacar la pura calceta. se han tenido que ir adaptando, el mecánico ha tenido que ir adaptando otra pieza para ir sacando calcetín”*

No se innova por falta de maquinaria

MF1: *“No hacemos mayas, Hay máquinas más complicadas y para hacer el calzón se requiere una máquina especial”*

MF1: *“No se tiene pensado hacer algún otro producto. No se ha intentado hacer malla”*

Producción deficiente (no alcanza)

MF1: *“En las áreas que no se han cubierto si creemos que se aceptará nuestro producto. Se maneja un mercado pequeño en razón de la producción, porque estamos produciendo poco”*

MF2: *“En San Martín Texmelucan nunca hemos vendido, porque nos arrojan pocas docenas y no tenemos necesidad de vender en otro lugar. Yo los martes los agarro para la venta de fruta”*

MF3: *“Atacar otro mercado? Lo que pasa es que ganas si estamos bien puestos, nos falta dinero. Si se abre más mercancía no hay dinero y no podríamos cubrir los pedido”*

MF5: *“No me alcanza el producto para entrar al tianguis”*

MF6: *“Cuando requiero de mercancía yo si tengo quien me preste, esas son estrategias de venta”*

Ventas óptimas solo por temporada

MF1: *“Mejor época para vender: calceta escolar la mejor venta julio y agosto antes era octubre a diciembre pero ya pasaron esas ventas”*

MF2: “Mejor época en la venta de calcetines, julio y agosto por la entrada a la escuela”

MF4: “Mejor época. Diciembre (mediados de nov a mediados de febrero)”

En el factor del proceso de producción se detectan debilidades relacionadas con el costeo de productos, esta debilidad se origina debido al hecho de la falta de manuales que ayuden a seguir controles estrictos tanto para llevar a cabo las compras como para ejecutar el proceso de producción. La estacionalidad que guía el proceso de producción resulta una estrategia viable para la microempresa en cuanto a evitar las pérdidas, pero no le permite hacer antigüedad con los proveedores y con ello generar estrategias de crédito.

La contratación de personal externo a la familia en temporadas altas y el descanso posterior a esas personas en temporadas bajas, convierte a los trabajadores en competencia, toda vez, que una vez aprendido el proceso de producción, se contratan en otras microempresas o bien instalan su propio negocio.

Debilidades en el factor gestión

Escasa o nula información financiera que refleje la situación actual de la MEF

MF1: “Mi esposo es el que lleva las cuentas”

MF2: “Mi esposo calcula los costos, el los lleva de una forma y yo de otra”

MF3: “Si sale algo, si no ya hubiéramos cerrado... cuanto? No tengo ahorita el dato exacto”

Limitación en la inversión del negocio que coarta el crecimiento de la MEF

MF5: “Máximo potencial de ventas en el año 2005, cuanto alcanzo el nivel de ventas? no recuerdo pero fue favorable , alcanzo para hacer el local y 3 cuartos para la casa. Se cayeron las ventas en 2011, por las mercancías extranjeras”

Debilidad en el procedimiento de costeo de la producción

MF2: “Costo de producir una docena, solo mi esposo sabe. Yo hago la cuanta de una forma. Un kilo de material cuesta 70 pesos y salen 5 docenas y se le suman los sueldos la luz, mecánico, agujas”

MF3: “Costo por docena? varia el precio depende la talla o el artículo”

MF4: “El costo por docena 24.00 (35 total) en el teen y la calceta 30.00 (50 o 60 pesos total) se le suma poliéster, algodón, luz, sueldo, bolsa, clip”

Compras de menudeo debido a escasa inversión de capital

MF1: “Se compra el material por kilo”

MF2: “Yo compro mis materiales por kilos”

MF3: “Se compra de menudeo, antes con la integradora si podíamos comprar de mayoreo, pero eso no funciona”

MF7: “Los grandes compran por contenedores, pero es mucho dinero”

Ausencia del registro de marca

MF1: “No se cuenta con marca registrada, se quiso registrar pero ya estaba patentada la marca, se quiso patentar pero ya estaba patentada, porque el nombre ya estaba doblado y ya no se pudo registrar porque ya estaba registrado ese nombre”

MF2: “Tenemos una marca, pero no esta registrada esta en trámite. De hecho Estamos dados de alta en hacienda, le estamos dando forma al negocio, porque queremos trabajar bien. Piensa uno, No sabemos si cambiar de marca, porque algunos clientes ya se acostumbraron a la marca”

MF3: “Por no tener marca registrada nunca me la han quitado, la distingo con la que viene de fueras, porque esa trae logotipo”

MF3: “La marca no esta registrada. No tiene mucho y estamos viendo como, el año pasado trabajamos solo dos meses. No sabemos cuanto cuesta registrar la marca”.

MF4: “No hay marca registrada... porque con lo que se viene de lo de hacienda... yo siento que si yo no acaparo lo de hacienda, más para adelante va a ser peor”

MF5: “No hay marca registrada, pero si cuento con mis propias marcas. No se regulariza la marca porque no se tiene todo bien constituido. Registrar la marca cuesta 3000”

MF6: “No he registrado marca. Esta en inglés y se me olvida. Necesito como 10000 para que quede el trámite”

Proceso de ventas individualizado

En la mayoría de los casos los entrevistados (6 entrevistados de 7) refieren que solo los dueños del negocio salen a vender.

Deficiencia en la apertura de nuevos mercados

Los microempresarios temen aperturar nuevos mercados porque su producción es muy pequeña y prefieren no quedar mal con el cliente.

MF5: “Solo produzco de 400-500 docenas y para cubrir el tianguis tengo que producir otras 200 o 300 docenas, pero por el momento no se producen”

Desconocimiento del proceso de comercialización

Ausencia de planes de mercadotecnia

MF1: “Las estrategias de venta no se han contemplado porque es un taller pequeño, se han limitado los mercados”

MF2: “Estrategias de venta? no lo que pasa es que el cliente ahí mismo dice comprar mas producto con un mejor precio. La estrategia es mejor precio, no precisamente la promoción por dar mas producto”

MF3: “Se han establecido estrategias de venta. No, solo me he bajado en precio. No resulta regalar producto, pero el precio no nos ayuda, la gente no paga mas”

MF3: “Realiza ventas a crédito? No conviene tanto porque quieren todos a crédito. Hay personas que si son consientes y me dicen yo trabajo 8 x 8, déjame

tu mercancía y luego yo te pago, hay personas que te dicen no he vendido tu producto, si quieres llévatelo y no me pagan el día de cobro ¿se imagina?, otros me dicen te doy 100 y ven el sábado y que hace uno con 100 si nomas es lo del pasaje”

MF4: “Estrategias de venta no se han establecido, en producto, solo se dan precios bajos”

MF6: “Estrategia de ventas, solo bajarme en precio”

Desconocimiento de la competencia regional y nacional

Los entrevistados conocen a su competencia local, pero no tienen referentes de los productores de calcetín de otros estados.

Proceso individualizado de crédito y cobranzas

MF5: “Yo le vendo a judíos y solo puedo cobrar yo, porque ellos no tratan con mujeres. Ellos solo están obligado a pagarle a aquel con quien se hizo el trato”

Deficiencia en obtención de crédito

MF1: “No se ha recurrido al crédito, porque se tiene la idea de que se va uno a embarcar. Muchos han perdido sus casas. Mejor baja la producción o baja el trabajo pero no se pide crédito”

MF1: “Hay personas que manejan este tipo de cosas y son muy engañosas y no son rumores han pasado. Mi comadre recibió un crédito y no sabía. Cuando fue a solicitar un crédito se entero que había salido beneficiada con un semental y doce borregas y ella nunca se entero”

MF2: “Nunca hemos metido crédito. Lo hemos intentado y nunca nos ha salido. Las financieras ahí si, he sacado y yo siento que nomas pago y pago y no me resultas. El crédito ha sido para sostener las máquinas, he sacado hasta 30,000 y he pagado 50,000 y no resulta, porque tengo para el material, pero los clientes no nos pagan rápido”

MF2: *“Entre en Compartamos... le he trabajado en varias, en la TV vi a Roció Suárez y fuimos, nos pidieron dinero pagamos 20,000 porque supuestamente nos iban a dar 150,000 y no recibimos ningún peso, ese dinero se perdió”*

MF2: *“Se paga el 4.5% mensual, pero si hace uno las cuentas no es mensual, porque se paga cada 8 días y se pagan 4.5 desde que empieza a trabajar su dinero, pero yo creo que es el veintitantos lo que trabajan las financieras. Si yo saco 30,000 y pago 48,000 entonces no me están cobrando eso. Doy en garantía las máquinas, solo vienen y sacan fotos”*

MF4: *“Ha pedido crédito? No, lo que pasa es que yo una vez quise pedir un crédito, si nos daban muy buen dinero, pero los intereses son altísimos”*

MF5: *“No he solicitado crédito. He preguntado, pero los intereses nos consumen porque son muy altos, los intereses mensuales no convienen, porque nuestro negocio no es ir vender y que nos paguen”*

MF6: *“Hemos parado porque no se vende y no he solicitado créditos porque me piden la escritura de la casa o avales y mucha gente no quiere por lo mismo”.*

MF6: *“Trabajamos con una financiera pero eran pagos a 16 semanas. No me convenía tanto, pero si nos ayudaba a comprar material y al pago de la luz. Tiene como 5 años, y pedía 7000 o 5000, entonces metía un material que ya venia teñido, y convenía más. Pero ahora ese calcetín ya no se vende. El crédito fue con finsol ahora se llama felicidad o algo así. Mis ganancias si me alcanzaban para pagar intereses y capital”*

Equipo de reparto antiguo no acorde a reglamentación de tránsito vigente en el D. F

MF1: *“Se moviliza la mercancía en una camioneta en un modelo atrasado pero no tan viejito y no afecta el hoy no circula porque casi no se entra al distrito, el transporte es suficiente”*

MF2: *“No tenemos transporte, nos llevamos la mercancía en transporte publico de Apaxco a México”*

MF4: *“Camioneta modelo 2000, con mucho esfuerzo. El transporte es suficiente”.*

MF5: " transporte? 1 camioneta mod. 85, el transporte es suficiente. Para la cd. de México utilizo el transporte público"

MF6: "Transporte. En una camioneta eurostar 1994, el transporte es suficiente, es muy poca mercancía"

Sin equipo de reparto

MF3: "Transporto mi producto en combi, de Apaxco a México"

Inadecuadas instalaciones para el desempeño del proceso productivo y administrativo de la MEF

MF2: "Local propio? si, en buenas condiciones, pero nos falta espacio"

MF3: "El local es propio pero le falta, necesita mas adaptación, hay que poner tornillos para hacer la horma. El terminado lo tenían que hacer en otra casa, la que me pareo se lo llevaba a su casa, pero no es lo mismo, porque cuando me urge tengo que ir por el y la persona que me horma tenia que ir a dejar y traer y entonces yo perdía pedidos, así esta mejor"

MF6: "Local propio pero le falta renovación"

En el factor gestión las debilidades observadas se centran en la parte financiera, en los limitados activos no circulantes (equipo de reparto, maquinaria y local), en la ausencia de un plan mercadológico (donde podría atenderse la comercialización, la ausencia de marca, la deficiencia en apertura de nuevos mercados, el crédito y la cobranza).

Debilidades en el factor comunales

Desorganización comunal respecto de las MEF productoras de calcetín

Desconfianza entre pares que bloquea el desarrollo cooperativo y limita las redes sociales

MF1: "Hay venta desleal y se bajan hasta uno, dos o tres pesos, aunque saben que le pierden"

MF2: "No han pensado hacer más unión con los demás talleres? En los noventas se hizo una integradora, pero no funciona, porque no nos poníamos

de acuerdo y algunos, muy pocos sacaban provecho, no había lealtad a los acuerdos, aunque se formo una acta constitutiva. Si hubiera habido mas honestidad, estaríamos mejor”.

MF5: ”Ha habido interés en reunir a los productores de la localidad, pero por pelearnos la clientela empezamos a descomponernos todos, por vender nos bajamos en precio, se pierde el sentido de lo que cuesta y terminamos perdiendo. Se ha venido planeando, pero no concluimos para hacer una sofof o una integradora. Se desanima uno, porque cada quien jala agua para su molino”

MF6: “Se hizo una integradora, pero siempre los que van al frente, siempre hay malos entendidos y malos manejos de las ganancias. Nos convenía comprar por toneladas y a la hora de distribuirlo había problemas”

En el factor comunales se observó mucha desconfianza de los microempresarios para con sus líderes políticos. Los microempresarios no creen que la unión entre ellos pueda resultar en grandes fortalezas, prefieren trabajar por su cuenta, respetando a los competidores pero sin tejer redes de relaciones comerciales.

RESULTADOS: EL ESCENARIO ACTUAL DE LA MEFRT DE SRI.

Con la aplicación de 12 entrevistas semiestructuradas a los microempresarios de la localidad pueden obtenerse como resultados preliminares:

Antigüedad, situación fiscal e independencia en el proceso de producción.

7 Empresas han logrado la independencia en cuanto a los servicios necesarios para elaborar el calcetín (Es decir, ya no necesitan intermediarios en la compra de materia prima y en la tintorería), es importante comentar que para realizar compras de grandes embarques es necesario integrarse al sistema tributario y formalizar su situación fiscal.

La antigüedad promedio de estas microempresas empresas es de más de 5 años (existe una de reciente creación con dos años de antigüedad), 3 microempresas han sido reactivadas, es decir, cerraron actividades por periodos de 1 a 2 años, y solo tres microempresas no han suspendido actividades aún cuando haya periodos de venta baja.

La microempresa de reciente creación tiene dos años en el mercado y una producción innovadora que consiste en calcetines de material diferente al normal y el color es más atrevido acorde con los colores de moda en tendencia.

De las 7 microempresas estudiadas 3 han llevado a cabo cierres provisionales que van desde tres meses hasta tres años, tiempo en el cual reinician operaciones por un periodo similar y vuelven a cerrar, la explicación que se da a este hecho, es la no conveniencia de producir en temporadas bajas.

Respecto de los recursos humanos y materiales, las microempresas emplean de 2 a 10 personas entre familiares e integrantes externos, en las que la familia se integra al trabajo de manera directa con el padre de familia como dirigente.

Sueldos: Tejedor 600.00 semanales, dobladillado 1.30 docena, mecánico 450 semanales (mecánico externo costo de acuerdo con actividad, 1500 por transformación y 400 por mantenimiento), pareado 0.80 por docena.

Las microempresas trabajan con alrededor de 2 máquinas como mínimo y 19 como máximo.

En el caso de las microempresas la maquinaria plana se va adecuando y con esas adecuaciones se logra hacer productos diferentes como medias y mallas.

Respecto de la generación de ingresos, las microempresas producen alrededor de 250 a 500 docenas a la semana, lo que se considera una producción pequeña que solo sirve para llevar el gasto al día.

El costo de producción de una docena de calcetín es de \$38.00 a \$48.00

La venta por par de calcetín nacional es de 15 a 20 pesos por par. El calcetín chino es de 5 a 10 pesos.

Generalmente la venta de la mercancía se lleva a cabo en los tianguis (Texmelucan y Toluca) y en algunos casos en la Ciudad de México y el interior de la república. Los microempresarios distribuyen su producto en un estacionamiento en el cual los clientes llegan directamente a comprar el producto, solo se documentó un caso que no hace uso del estacionamiento y dos casos que entregan su producción directamente en boneterías de la Ciudad de México

Solo un microempresario envía a Guadalajara y Chiapas su mercancía.

Otro productor también se apoya de la mensajería solo si el comprador corre a cargo del 50% de los gastos.

El crédito se otorga sobre la base de 8x8, aunque son solo 3 microempresarios los que se atreven a hacerlo y ello es porque su área de distribución es en el D.F. en las mercerías del centro y el crédito es una condicionante para la compra, otra condicionante es que solo se le paga a la persona con la que se hizo el trato.

En atención a la obtención de otros ingresos, dos microempresarios textiles se dedican también a la producción de frutas de temporal: Uno de ellos es dueño de parcela y vende lo que se produce a compradores con los que negocia el precio en la ciudad de Puebla. El otro microempresario compra las huertas por anticipado, encargándose de la fumigación desde una etapa temprana, paga solo una parte al cerrar el trato y con la venta de la fruta liquida la negociación. La venta también se lleva a cabo en la Cd. de Puebla a mayoristas. En este caso la venta de fruta por superar al ingreso por la producción de calcetín ha servido para financiar las actividades textiles.

De la Compra de materiales, las microempresas compran su materia prima al menudeo y el costo por kg. de acrilán es de 70.00 pesos.

En cuestiones de crédito, se detecta resistencia a solicitar el crédito por miedo y desconfianza.

Sin apoyos gubernamentales. No les parece viable dado que se han hecho los trámites y no se han obtenido resultados.

CARACTERÍSTICAS MÁS DESTACADAS DE LOS GRUPOS MICROEMPRESARIALES FAMILIARES DEL RAMO TEXTIL DE SAN RAFAEL IXTAPALUCAN.

El Hemphill's Index of Group Dimensions (Hemphill, J.K. y Westie, Ch.M. 1950 citados por Cornejo), describe algunas de las dimensiones básicas de la fisionomía grupal. Las trece dimensiones del "Group Dimensions Profile" miden aspectos significativos de la morfología de los grupos que influyen en el desempeño grupal.

Las dimensiones analizadas por el instrumento son: autonomía, control, flexibilidad, hedonismo, homogeneidad, intimidad, participación, permeabilidad, polarización, poder,

estabilidad, estratificación y unidad, mismas que para efectos de aplicación han sido definidas por los autores de la siguiente forma:

*“Autonomía de funcionamiento o independencia con respecto a otros grupos.
Control o grado en que un grupo regula la conducta de los miembros, mientras actúan en el grupo.
Flexibilidad de las actividades del grupo, empleando procedimientos informales en lugar de los ya establecidos.
Tono emocional o grado en que la pertenencia al grupo va acompañada de un sentimiento general de complacencia o desagrado.
Homogeneidad de los miembros del grupo con respecto a ciertas características socialmente relevantes tales como edad, sexo y antecedentes de estudio y trabajo.
Intimidad de los miembros o conocimiento mutuo y la familiaridad con los detalles de la vida de los demás.
Participación de los miembros, o dedicación de su tiempo y esfuerzo en las actividades grupales.
Permeabilidad del grupo o facilidad de incorporación al mismo.
Polarización del grupo, grado de orientación y funcionamiento hacia una meta única del grupo.
Potencia o importancia que tiene el grupo para sus miembros.
Estabilidad del grupo o frecuencia de cambios importantes durante un periodo limitado.
Estratificación o posición de los miembros del grupo con respecto a una jerarquía de status.
Unión entre los miembros del grupo”.*
(Hemphill, J.K. y Westie, Ch.M. 1950 citados por Cornejo ----:3)

El Index de Hemphill sirve para diferenciar los grupos y determinar las dimensiones que predominan en cada uno de ellos dentro de un contexto socio-cultural determinado.

En esta investigación se analiza a la microempresa familiar para conocer su fisonomía grupal, de tal forma que las dimensiones permitan establecer las fortalezas que permiten que la pervivencia del grupo así como su antifragilidad.

Aplicado el instrumento a 7 microempresas familiares y a una empresa familiar, cuyas características de las 7 primeras corresponden a la existencia y predominio de empleados de origen consanguíneo y donde ocasionalmente se contrata mano de obra externa de acuerdo con los requerimientos de la producción, con maquinaria que sufre adaptaciones con el fin de lograr innovar en el diseño de los productos, establecidas principalmente en alguna habitación de la casa que se ha destinado para servir como taller o bien como bodega; las características de la empresa familiar que también se encuentra establecida en la localidad, obedecen a empleados externos ajenos a la familia, con la dirección de un emprendedor que

logra hacer crecer una microempresa, con basta maquinaria acorde a las necesidades de la producción y con instalaciones adecuadas para llevar a cabo la producción del calcetín.

El cuestionario que se aplicó, constó de 150 ítems, integrados en 13 dimensiones, sin embargo, cada dimensión no constó de un número igual de ítems, de tal forma que el autor del instrumento con el fin de normalizarlo para poder establecer comparaciones entre las dimensiones estableció un sistema que consistió en generar una puntuación normal derivada en forma de eneatis (1-9), con media 5 y desviación típica 2.

Si las respuestas en una dimensión son mínimas, el eneatis correspondiente tendrá valor 1. Si las respuestas en una dimensión son máximas, el eneatis correspondiente tendrá valor 9. La ecuación de transformación es:

$$PNd = \left(\frac{D}{i} - 3 \right) / 2 + 5$$

Donde:

D= a la suma de las puntuaciones obtenidas en una dimensión.

I= el número de ítems que configuran dicha dimensión.

Una vez aplicado el instrumento a las 7 microempresas familiares, se procedió al análisis considerando los criterios anteriores por medio de una hoja de cálculo que permitió obtener la media de cada una de las dimensiones así como la gráfica correspondiente, cuyos resultados se muestran en el cuadro 21.

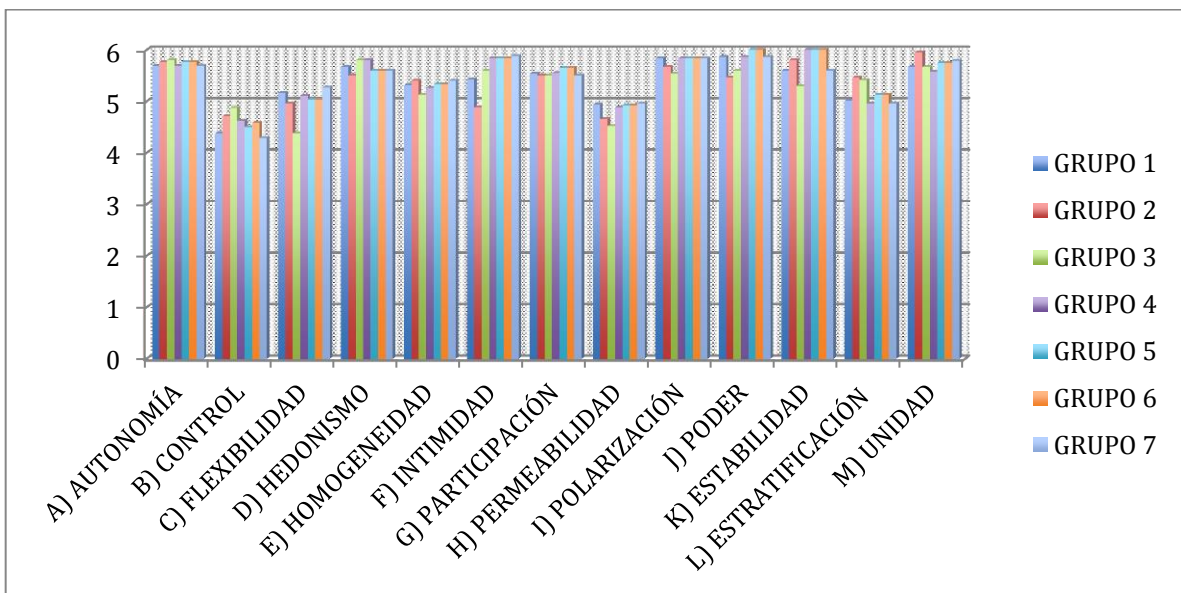
Cuadro 21. Análisis del Hemphill's index of group dimensions aplicado a la MEFRT de SRI.

DIMENSIÓN	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4	GRUPO 5	GRUPO 6	GRUPO 7
A) AUTONOMÍA	5.692307692	5.769230769	5.807692308	5.692307692	5.769230769	5.769230769	5.692307692
B) CONTROL	4.375	4.708333333	4.875	4.625	4.5	4.583333333	4.291666667
C) FLEXIBILIDAD	5.166666667	4.961538462	4.384615385	5.115384615	5.038461538	5.038461538	5.269230769
D) HEDONISMO	5.666666667	5.5	5.8	5.8	5.6	5.6	5.6
E) HOMOGENEIDAD	5.311111111	5.4	5.133333333	5.266666667	5.333333333	5.333333333	5.4
F) INTIMIDAD	5.423076923	4.884615385	5.596153846	5.846153846	5.846153846	5.846153846	5.884615385
G) PARTICIPACIÓN	5.533333333	5.5	5.5	5.55	5.65	5.65	5.5
H) PERMEABILIDAD	4.935897436	4.653846154	4.519230769	4.884615385	4.923076923	4.923076923	4.961538462
I) POLARIZACIÓN	5.833333333	5.666666667	5.541666667	5.833333333	5.833333333	5.833333333	5.833333333
J) PODER	5.866666667	5.466666667	5.6	5.866666667	6	6	5.866666667
K) ESTABILIDAD	5.6	5.8	5.3	6	6	6	5.6

L)	5.013888889	5.458333333	5.416666667	4.958333333	5.125	5.125	4.958333333
ESTRATIFICACIÓN							
M) UNIDAD	5.666666667	5.958333333	5.666666667	5.583333333	5.75	5.75	5.791666667
MEDIA	70.08461538	69.7275641	69.14102564	71.02179487	71.36858974	71.45192308	70.64935897

Fuente: Elaboración propia a partir de cuestionarios aplicados a microempresas familiares rurales textiles de SRI en 2014.

De manera general puede observarse que el grupo 6 tiene una media mayor que corresponde a un valor de 71.45 y el grupo con menor media es el grupo 3 con un valor de 69.14, lo que significa que la fisonomía grupal del grupo 6 es superior, diferencia que puede deberse al tono emocional del grupo (que se refiere al grado en que la pertenencia al grupo va acompañada de un sentimiento general de complacencia o desagrado)



Gráfica 3. Dimensiones de la fisonomía grupal de las microempresas familiares de SRI.
Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de entrevistas 2014.

Para efectos de analizar los resultados se presenta a continuación la descripción general de las microempresas a las que se les aplicó la herramienta del Index de Hemphills:

Cuadro 22. Características principales de la MEFRT de SRI.

	GPO.1	GPO.2	GPO.3	GPO.4	GPO.5	GPO.6	GPO.7
Num de trabajadores familiares	6	4	5	3	6	4	3
Núm de trabajadores externos	2	5	12	1	1	0	2
Num de maquinas	10 (2 iniciales)	9 (9 iniciales)	14 (4 iniciales, trabajando 2)	2 modernas (inicio con 8 maq planas)	10 maquinas adaptadas (inicio 2 maquinas planas)	10 (1 al inicio)	7 maquinas (inicio 4 maquinas planas)
Habitaciones destinadas a dar servicio de taller	3	2	Taller construido, pero falta espacio	2	Local en el domicilio	1	1
Núm de docenas producidas a la semana	S/D	500 docenas	S/D	S/D	400 o 500	100 a 200	150
Precio de venta por docena	82 calceta	40 teen color	65 calcetin	50 calcetin calceta S/D	calcetin acanalado 50 Calcetin menos acanalado 72 Calcet a138	36 calcetin	3 docenas por 80.00
Comercialización de los productos	Venta de mayoreo a tinaguistas y por paqueteria	Cd. México venta local por local	Venta de mayoreo a tinaguistas y por paqueteria	Venta de Mayoreo a tinguistas y en México	Cd. México	San Martin y Chiapas	San Martin y Cd. México
Dirección a cargo de...	Padre de Familia	Esposos	Padre de Familia y administradora	Esposos	Padre de familia	Esposos	Esposos
Controles internos establecidos formalmente (escrito) o informalmente (costumbre)	Controles internos informales	Controles internos informales	Controles formales parcialemnte, en su mayoría informales	Controles informales	Controles formales parcialente, en su mayoría informales	Controles informales	Controles informales

Fuente. Elaboración propia, basado en entrevistas obtenidas en 2014.

Respecto del Grupo 1

El grupo 1 corresponde a las características presentes en la microempresa 1, puede observarse en el cuadro 22 que en este ente laboran 8 trabajadores, de los cuales 6 pertenecen a la familia, se han instalado en 3 cuartos que con anterioridad fungían como habitaciones del grupo familiar, el padre de familia es el encargado de la gestión de la microempresa, entre sus funciones se encuentran las de compra de materia prima y venta

de los productos, actualmente se produce calcetín y calceta a partir de la utilización de 10 máquinas. El mercado que se atiende es en San Martín Texmelucan con ventas de mayoreo a los tianguistas y con un precio de venta de 82 pesos por docena.

La familia está integrada por un matrimonio con 4 hijos, cabe mencionar que solo 5 integrantes de la familia nuclear trabajan en la microempresa (una de las hijas no se integra al trabajo en el taller) y se integra con ellos la cuñada que forma parte de la familia extendida

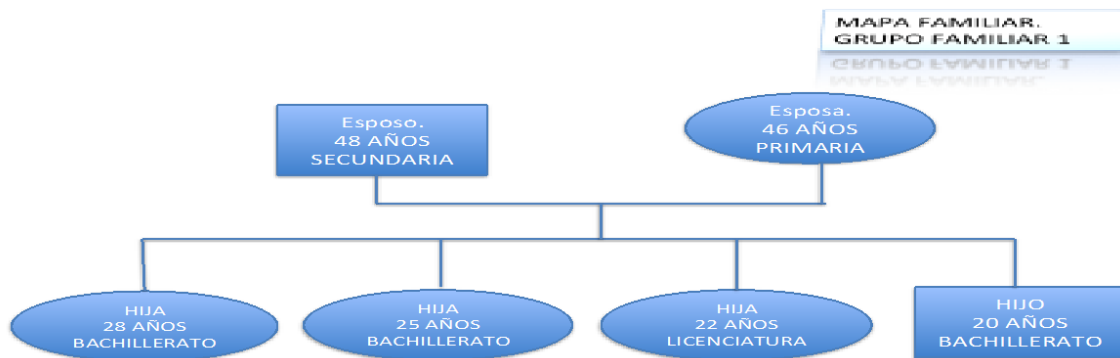
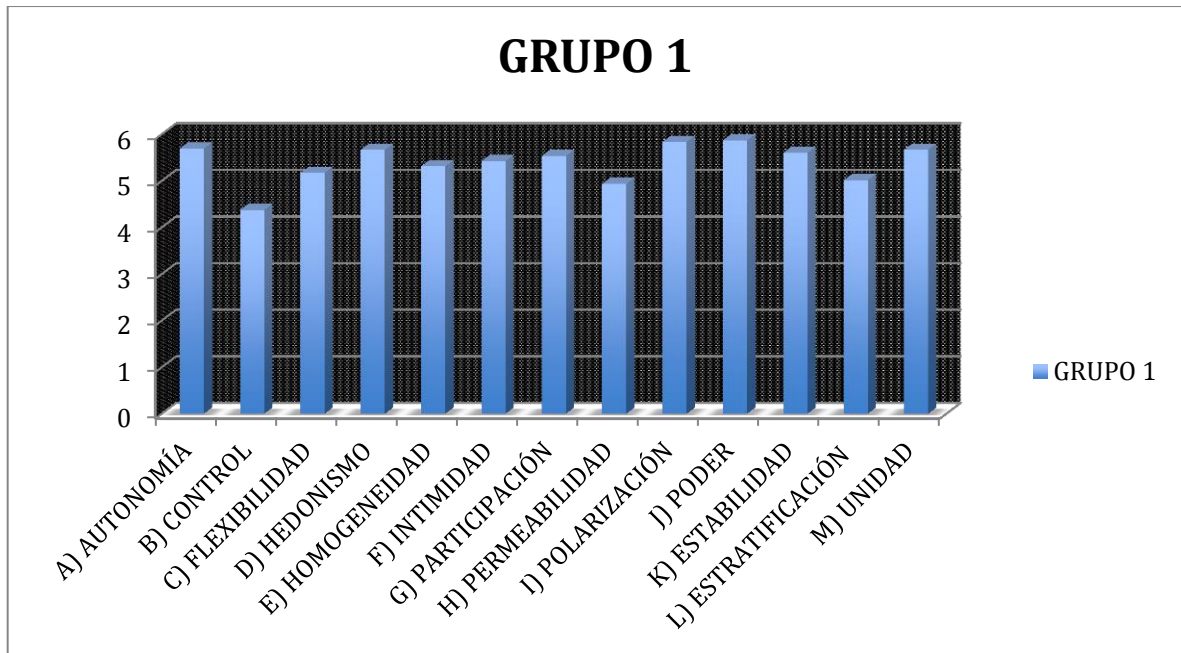


Figura 14. Mapa familiar grupo 1

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de entrevistas aplicadas en 2014 a microempresarios de SRI.

El resultado del análisis que se realizó al grupo 1, se muestra en la siguiente gráfica.



Gráfica 4. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 1
Fuente: Elaboración propia a partir de cuestionarios aplicados en 2014.

Como se observa en la gráfica 4, los puntajes más altos se encuentran en las dimensiones de autonomía, tono emocional, polarización, estabilidad y poder. Lo anterior se debe a que el grupo se siente independiente para llevar a cabo sus funciones con respecto de otros grupos, los miembros del grupo tienen un alto grado de pertenencia, y eso los motiva a hacer su trabajo con dinamismo, sus actividades se llevan a cabo en un clima de compañerismo por lo que los miembros se sienten satisfechos con su ambiente laboral, el grupo se concentra en dirigirse a una meta única que es la de lograr con calidad la producción para cubrir adecuadamente el mercado, el grupo es importante para los miembros porque representa la posibilidad de obtener ingresos para lograr la manutención familiar, por ello el grupo se mantiene con una baja rotación de personal.

Los puntajes más bajos indicados por los integrantes del grupo 1, corresponden a las dimensiones de control, permeabilidad y estratificación. El control se refiere al grado en que un grupo regula la conducta de sus miembros, en este caso, los miembros tienen libertad de actuación, las normas se apegan más a normas de tipo informal que se han ido estableciendo a través del tiempo y cada integrante las regula para beneficio propio, las ideas de los integrantes se pueden expresar libremente y no se encuentran obligadamente en

el grupo. La permeabilidad tiene un puntaje bajo, debido a que por ser una microempresa, la integración de nuevos miembros no es libre, cada nuevo integrante deberá ser aprobado por el dirigente principal, que en este caso es el dueño. La estratificación que se refiere a una jerarquía de estatus se encuentra posicionado en un nivel bajo porque los miembros perciben que una persona será la encargada de la toma de decisiones (dueño de la microempresa) y que los dueños tendrán otro tipo de privilegios, sin embargo si detectan que la posición que vayan obteniendo en el grupo dependerá de los que cada uno sea capaz de conseguir.

Respecto del grupo 2

El grupo 2 corresponde a las características presentes en la microempresa 2, puede observarse en el cuadro 22 que en este ente laboran 9 trabajadores, de los cuales 4 pertenecen a la familia, se han instalado en 2 cuartos que con anterioridad fungían como habitaciones del grupo familiar, el padre y la madre de familia son los encargados de la gestión de la microempresa, entre sus funciones se encuentran las de compra de materia prima y venta de los productos, actualmente se produce teen de colores a partir de la utilización de 9 máquinas trabajando 3 turnos. El mercado que se atiende es en la Ciudad de México en canal del norte, con ventas de mayoreo a las mercerías y con un precio de venta de entre 40 y 45 pesos la docena, en el taller se producen alrededor de 500 docenas a la semana, es importante comentar que la microempresa tiene solo dos años de funcionamiento.

La familia esta integrada por un matrimonio con 2 hijos, cabe mencionar que los 4 integrantes de la familia nuclear se integran a las labores del taller, pero los hijos lo hacen solo ocasionalmente dado que su actividad principal es estudiar.

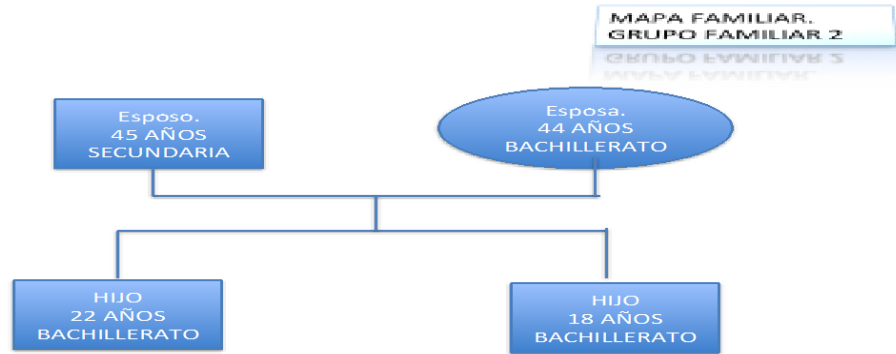
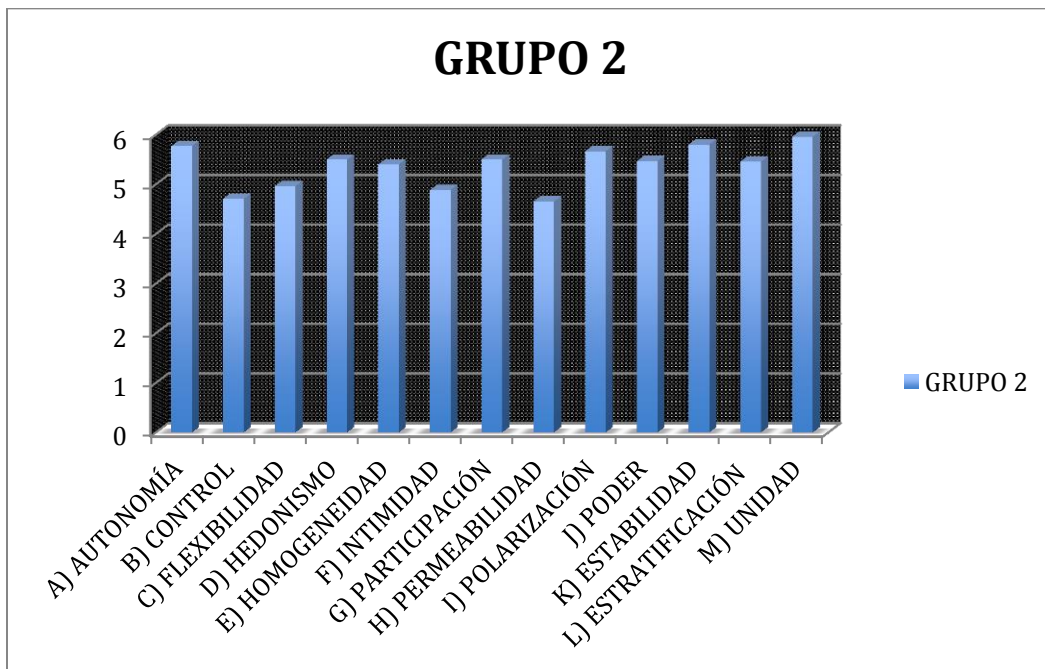


Figura 15. Mapa familiar grupo 2

Fuente: elaboración propia (2016), a partir de entrevistas aplicadas en 2014 a microempresarios de SRI.

El resultado del análisis que se realizó al grupo 2 se muestra en la siguiente gráfica.



Gráfica 5. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 2

Fuente: Elaboración propia a partir de cuestionarios aplicados en 2014.

Los resultados de la grafica 5, permiten observar que este grupo tienen los puntajes más altos en las dimensiones de autonomía, polarización, estabilidad y unidad.

Respecto de la autonomía, los entrevistados consideran que el grupo es independiente respecto de otros grupos de mayor o menor magnitud y tanto los objetivos como el cumplimiento de los mismos corresponde únicamente a los esfuerzos que los integrantes puedan realizar de manera grupal.

La polarización del grupo tiene una calificación alta, debido a que los integrantes dirigen sus esfuerzos a conseguir los objetivos del grupo, conocen las metas y se orientan a alcanzarlas.

La estabilidad que representa el grupo para los integrantes es adecuada, por lo que no existe rotación de personal.

Respecto de la unión entre los miembros del grupo su calificación alta refiere un grupo que trabaja como equipo, bajo un clima de respeto, armonía y colaboración.

Los puntos mas bajos corresponden a las dimensiones de control, intimidad y permeabilidad. La puntuación baja en la permeabilidad demuestra que integrarse al grupo no es una condición fácil, toda vez que sus integrantes se mantienen bajo estabilidad y autonomía. El nivel bajo en la dimensión de intimidad refiere poca interacción y conocimiento mutuo respecto de la vida familiar de los integrantes, la razón de esto puede deberse a que el grupo se compone en su mayoría de integrantes externos.

Respecto del grupo 3

El grupo 3 corresponde a las características presentes en la microempresa 3, puede observarse en el cuadro 22 que en este ente laboran 17 trabajadores, de los cuales 5 pertenecen a la familia, se han instalado en un local construido para el propósito, sin embargo, por el crecimiento se presenta ya como insuficiente, el padre de familia y una administradora (externa) son los encargados de la gestión de la microempresa, entre las funciones del jefe de familia se encuentran las de compra de materia prima y venta de los productos, la administradora se encarga de la supervisión y los tramites administrativos, actualmente se produce calcetín (y solo ocasionalmente calceta escolar) a partir de la utilización de 14 máquinas trabajando. El mercado que se atiende es a tianguistas de San

Martín Texmelucan y por paquetería al interior de la república, con un precio de venta de 65 pesos la docena. Esta entidad tiene 3 años de haberse reactivado.

La familia esta integrada por un matrimonio con 3 hijos menores de edad, cabe mencionar que los 5 integrantes de la familia nuclear se integran a las labores del taller, pero los hijos lo hacen solo ocasionalmente y con pequeños encargos, dado que su actividad principal es estudiar.

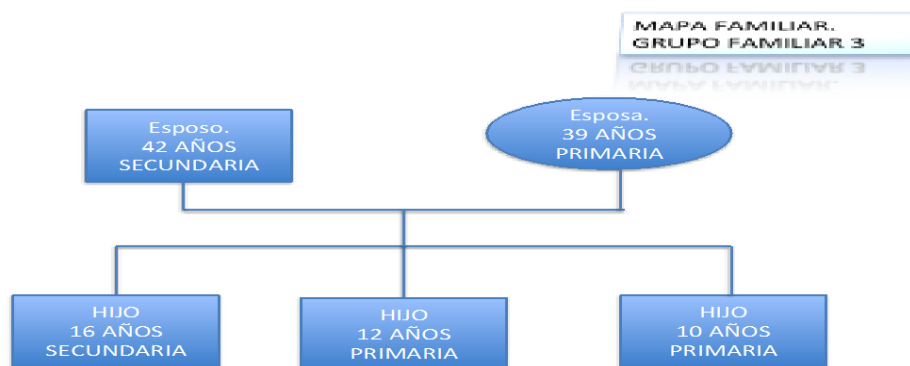
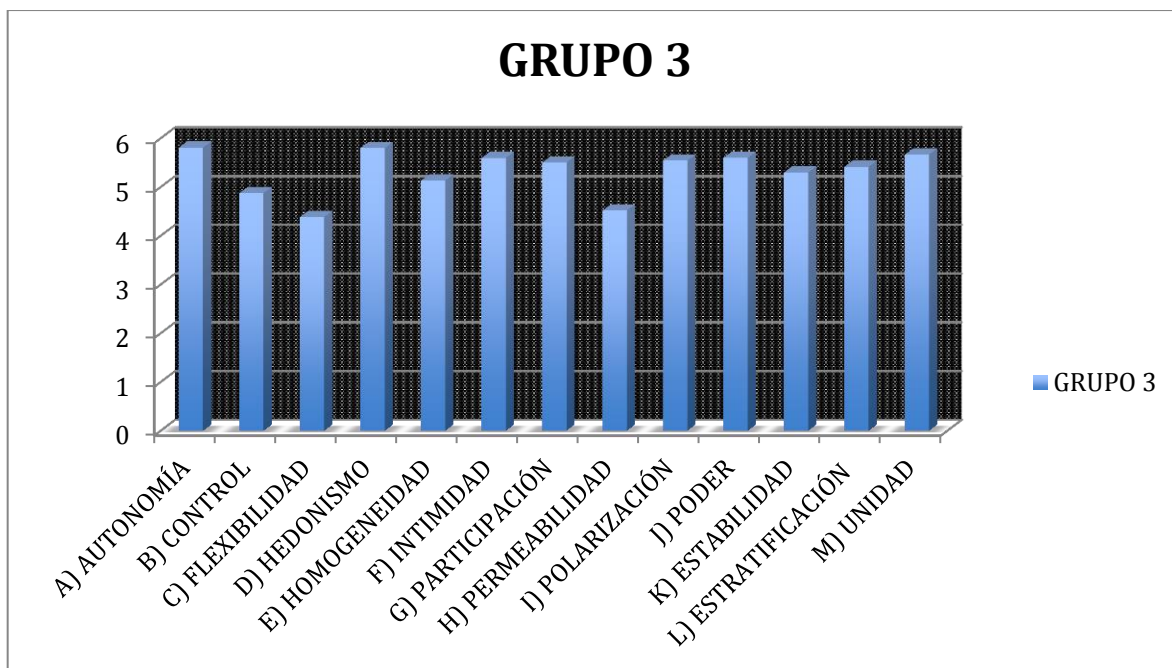


Figura 16. Mapa familiar grupo 3

Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas 2014 a microempresarios de SRI.

El resultado del análisis que se realizó al grupo 3 se muestra en la siguiente gráfica.



Gráfica 6. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 3.

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de cuestionarios aplicados en 2014 a microempresarios de SRI.

La autonomía, el Hedonismo y la unidad en este ente se presentan como las dimensiones con mayor puntaje. En este grupo la autonomía hace referencia a un equipo de trabajo que decide de manera independiente, es decir, sin la influencia de otros grupos o equipos en cuanto a la toma de decisiones y de actuación. El hedonismo o tono emocional permite visualizar un grupo que en general tiene un alto grado de complacencia entre sus miembros, por lo que el grupo trabaja con gran entusiasmo y dinamismo. La unión en el grupo se manifiesta cuando cada individuo se ocupa tanto de los demás como de sí mismos.

El control, la flexibilidad y la permeabilidad son las dimensiones con el puntaje más bajo. En el grupo la percepción de la flexibilidad es baja, dado que al interior del mismo se tienen reglas establecidas de manera formal, lo que no permite que las decisiones se tomen a libre albedrío, y los asuntos que se plantean en el grupo no se llevan a cabo por votación, ello debido a que por ser un grupo empresarial, existen personas dedicadas a tomar las decisiones pertinentes. La integración de nuevos miembros al grupo no se deja a la libre decisión de los integrantes, antes bien, su aceptación se hace a través de la aprobación de los encargados de la gestión.

Respecto del grupo 4

El grupo 4 corresponde a las características presentes en la microempresa 4, puede observarse en el cuadro 22 que en este ente laboran 4 trabajadores, de los cuales 3 pertenecen a la familia, se han instalado en 2 cuartos que con anterioridad fungían como habitaciones del grupo familiar, el padre y la madre de familia son los encargados de la gestión de la microempresa, entre sus funciones se encuentran las de compra de materia prima y venta de los productos, actualmente se produce calcetín y calceta a partir de la utilización de 2 máquinas modernas trabajando 2 turnos. El mercado que se atiende es a tianguistas de San Rafael Ixtapalucan y en la Ciudad de México y con un precio de venta de 50 pesos la docena de calcetín.

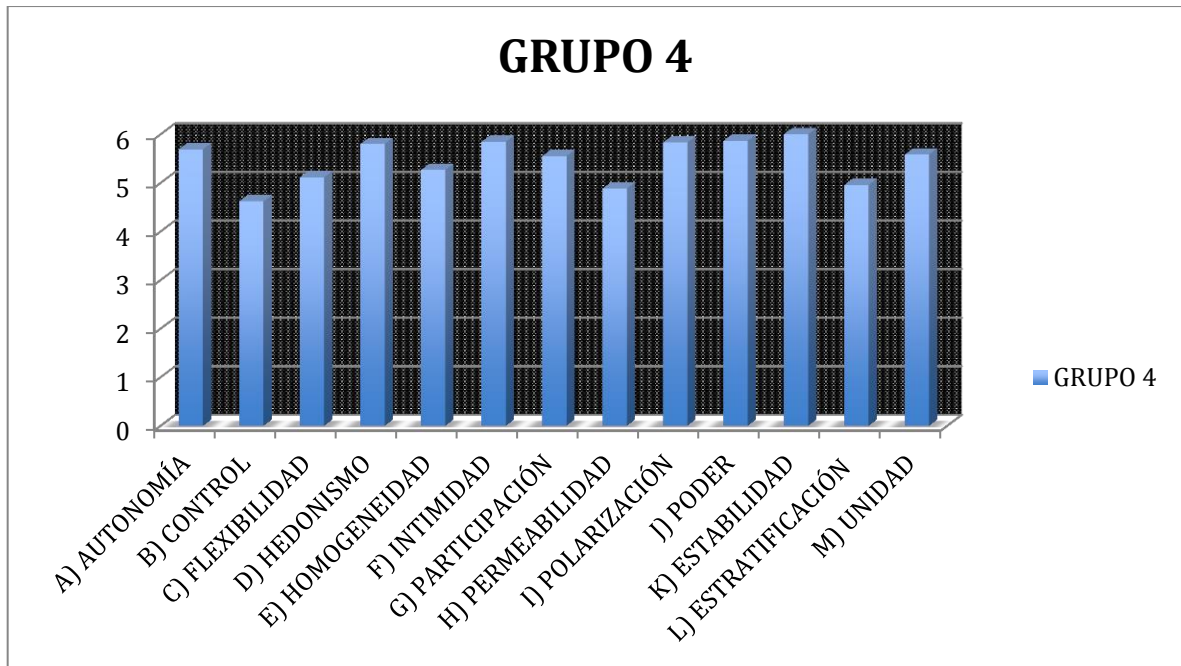
La familia esta integrada por un matrimonio con 2 hijos, cabe mencionar que los 4 integrantes de la familia nuclear se integran a las labores del taller, pero los hijos lo hacen solo ocasionalmente dado que su actividad principal es estudiar.



Figura 17. Mapa familiar grupo 4

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de entrevistas en realizadas 2014 a microempresarios de SRI.

El resultado del análisis que se realizó al grupo 4 se muestra en la siguiente gráfica.



Gráfica 7. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 4

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de cuestionarios aplicados en 2014 a microempresarios de SRI.

Esta entidad presenta los puntajes mas altos en las dimensiones de hedonismo, intimidad, polarización, poder y estabilidad.

Es importante observar que en esta microempresa solo labora una persona externa, que corresponde al puesto de mecánico y que solo se presenta en determinados días para llevar a cabo el mantenimiento de la maquinaria, por ello los valores altos en las dimensiones de tono emocional, intimidad y estabilidad. La polarización corresponde a la dirección que toma el grupo respecto de una meta única, por lo que al ser una microempresa compuesta en un 75% por familiares, la meta se concentra en la generación de ingresos para la pervivencia familiar.

Las dimensiones menos favorecidas en este análisis han sido el control, la permeabilidad y la estratificación.

El control que se tiene en el grupo es bajo, debido a que los miembros trabajan adecuadamente sin una estrecha supervisión, las opiniones fluyen libremente y no se sujetan a una estricta disciplina, en este grupo todos sus miembros gozan de los mismos privilegios y tienen un poder compartido, por lo que no existe un nivel estricto de jerarquización.

Respecto del grupo 5

El grupo 5 corresponde a las características presentes en la microempresa 5, puede observarse en el cuadro 22 que en este ente laboran 7 trabajadores, de los cuales 6 pertenecen a la familia, se han instalado en un local construido para el propósito con las condiciones adecuadas y suficientes para llevar a cabo la producción, el padre de familia es el encargado de la gestión de la microempresa, entre las funciones del jefe de familia se encuentran las de compra de materia prima, mantenimiento a la maquinaria y venta de los productos, actualmente se produce calcetín (acanalado y menos acanalado) y calceta a partir de la utilización de 10 máquinas planas adaptadas. El mercado que se atiende es en la Ciudad de México entre corregidora, circunvalación y canal del norte, con un precio de venta de 50 pesos la docena de calcetín acanalado, de 72 pesos la docena de calcetín menos acanalado y de 138 pesos la docena de calceta, con una producción de 400 a 500 docenas a la semana.

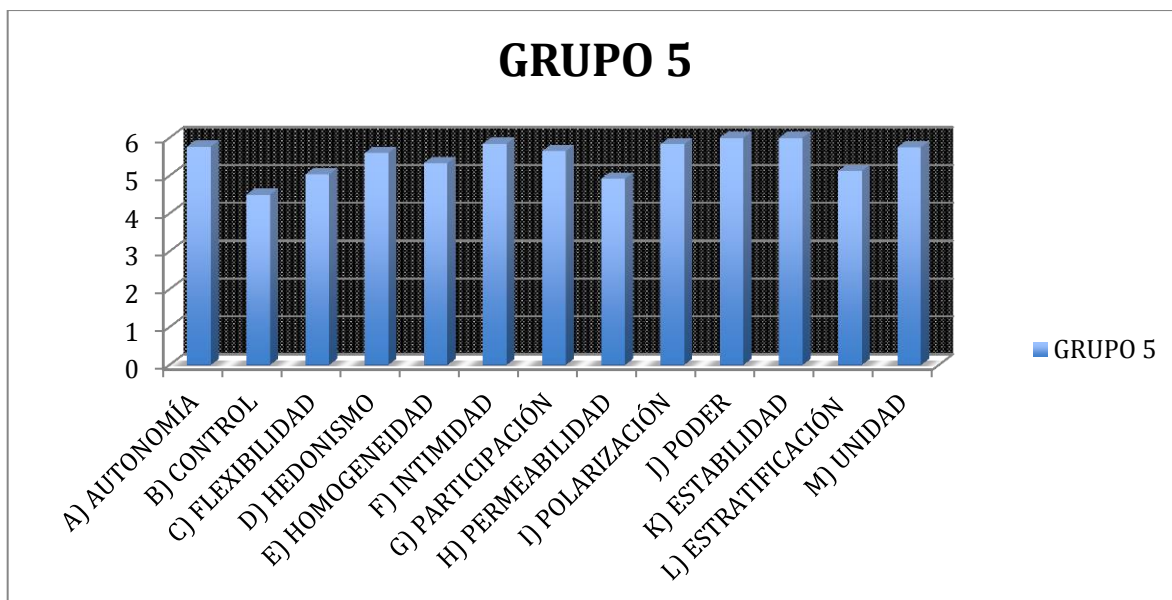
La familia esta integrada por un matrimonio con 1 hija menor de edad que no se integra al trabajo en la microempresa.



Figura 18. Mapa familiar grupo 5

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de entrevistas realizadas en 2014 a microempresarios de SRI.

El resultado del análisis que se realizó al grupo 5 se muestra en la siguiente gráfica.



Gráfica 8. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 5

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de cuestionarios aplicados en 2014 a microempresarios de SRI

Intimidad, poder y estabilidad son las dimensiones más altas en el grupo 5.

El grupo 5 tiene una alta composición familiar, pues de 7 empleados, 6 tienen lazos consanguíneos, por ello la intimidad es alta, si se observa desde el punto de vista de la familiaridad y el conocimiento de los detalles de la vida de los demás; por su parte la integración de los miembros del grupo, permite que no haya rotación de personal. Los miembros se sienten honrados al pertenecer al grupo y consideran que la pertenencia al grupo es un buen camino para adquirir estatus social.

Control, permeabilidad y estratificación son las dimensiones más bajas en el grupo 5. En este grupo la inclusión de nuevos miembros no es fácil, la conducta de los miembros se autorregula por cada integrante y no existen niveles jerárquicos que limiten la actuación independiente del equipo de trabajo.

Respecto del grupo 6

El grupo 6 corresponde a las características presentes en la microempresa 6, puede observarse en el cuadro 22 que en este ente laboran 4 trabajadores, todos pertenecen a la familia extendida, se han instalado en un cuarto que con anterioridad servía de habitación

para la familia, los esposos son los encargados de la gestión de la microempresa, entre sus funciones del jefe de familia se encuentran las de compra de materia prima, mantenimiento a la maquinaria y venta de los productos, actualmente se produce calcetín a partir de la utilización de 10 máquinas. El mercado que se atiende es tianguistas de San Martín Texmelucan, con un precio de venta de 36 pesos la docena de calcetín, con una producción de 100 a 200 docenas a la semana.

La familia esta integrada por un matrimonio con 4 hijos, de los cuales solo el matrimonio y el hijo de 26 años y su esposa se integran a las labores de la producción del calcetín.

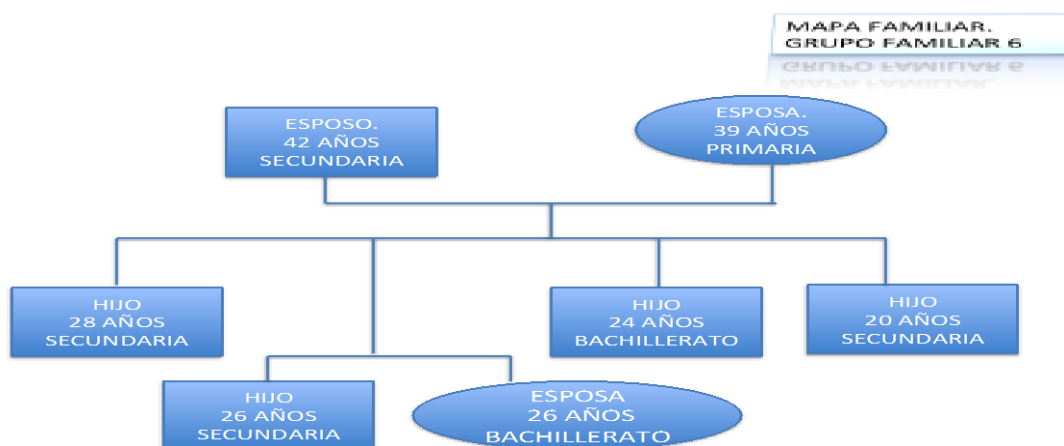
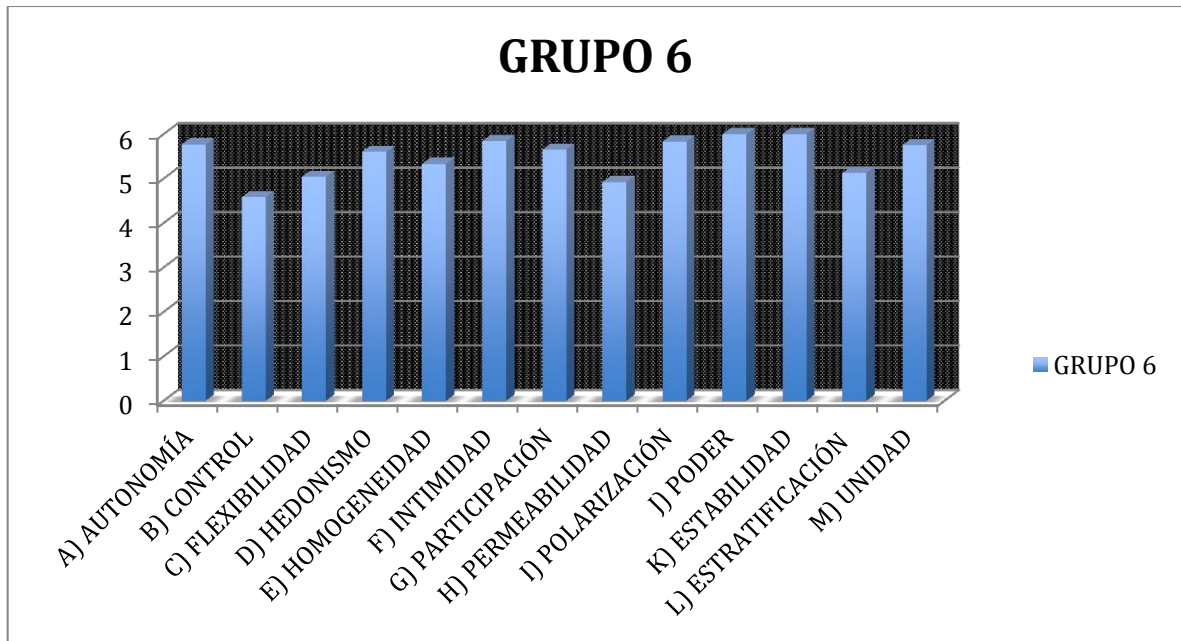


Figura 19. Mapa familiar grupo 6

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de entrevistas realizadas en 2014 a microempresarios de SRI.

El resultado del análisis que se realizó al grupo 6 se muestra en la siguiente gráfica.



Gráfica 9. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 6

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de cuestionarios aplicados en 2014 a microempresarios de SRI.

Intimidad, polarización, poder y estabilidad son las dimensiones con mayor puntaje en el grupo 6, el cual es un ente conformado por familiares que tienen lazos estrechos entre sí, su contacto es al interior de la empresa como en su vida personal, conocen sus gustos y necesidades. El grupo está orientado hacia el cumplimiento de los objetivos, porque les puede redundar en ingresos útiles para asegurar su modo de vida. Las actividades del grupo emplean gran parte del tiempo de los integrantes, la pertenencia al grupo brinda una situación de estatus a sus integrantes, por lo que ellos se sienten motivados al logro de los objetivos. Por la situación de familiaridad y por la forma en que se integró el grupo, no hay rotación de personal.

Control, permeabilidad y estratificación son las dimensiones más bajas en este grupo; por ser un grupo que tiene su base en el origen familiar, la permeabilidad es baja, esto significa que la integración al grupo es poco probable, dado que la baja producción de calcetín no requiere más mano de obra fuera de la ya existente. Aun cuando el jefe de familia es el encargado de las compras y las ventas, al interior de la microempresa no existe una relación jerarquizada, cada quien se encarga de llevar a cabo sus labores y cuando es necesario suplen las labores del compañero.

Respecto del grupo 7

El grupo 7 corresponde a las características presentes en la microempresa 7, puede observarse en el cuadro 22 que en este ente laboran 5 trabajadores, de los cuales 3 pertenecen a la familia, se han instalado en un cuarto que con anterioridad servía de habitación para la familia, los esposos son los encargados de la gestión de la microempresa, el esposo compra la mercancía y vende el producto terminado y la esposa administra la producción y se relaciona con el personal, actualmente se produce calcetín a partir de la utilización de 7 máquinas. El mercado que se atiende es tianguistas de San Martín Texmelucan y la Ciudad de México, con un precio de venta de 80 pesos por tres docenas de calcetín (27 pesos la docena), con una producción de 100 a 200 docenas a la semana.

La familia esta integrada por un matrimonio con 2 hijos, una hija de 22 años y un hijo de 14 años, de los cuales solo el matrimonio y la hija de 22 años se integran a las labores de la producción del calcetín.

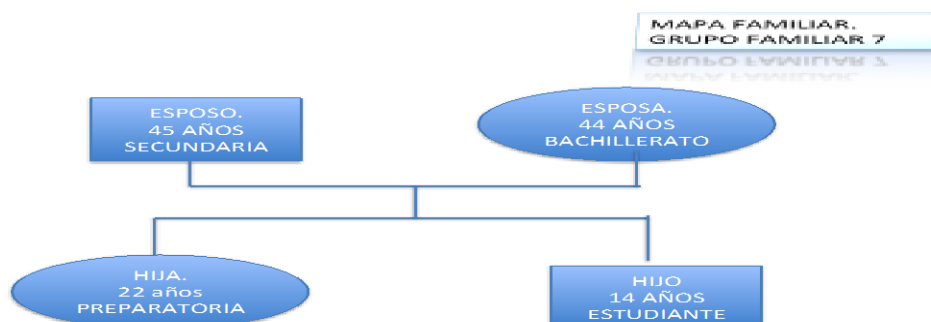
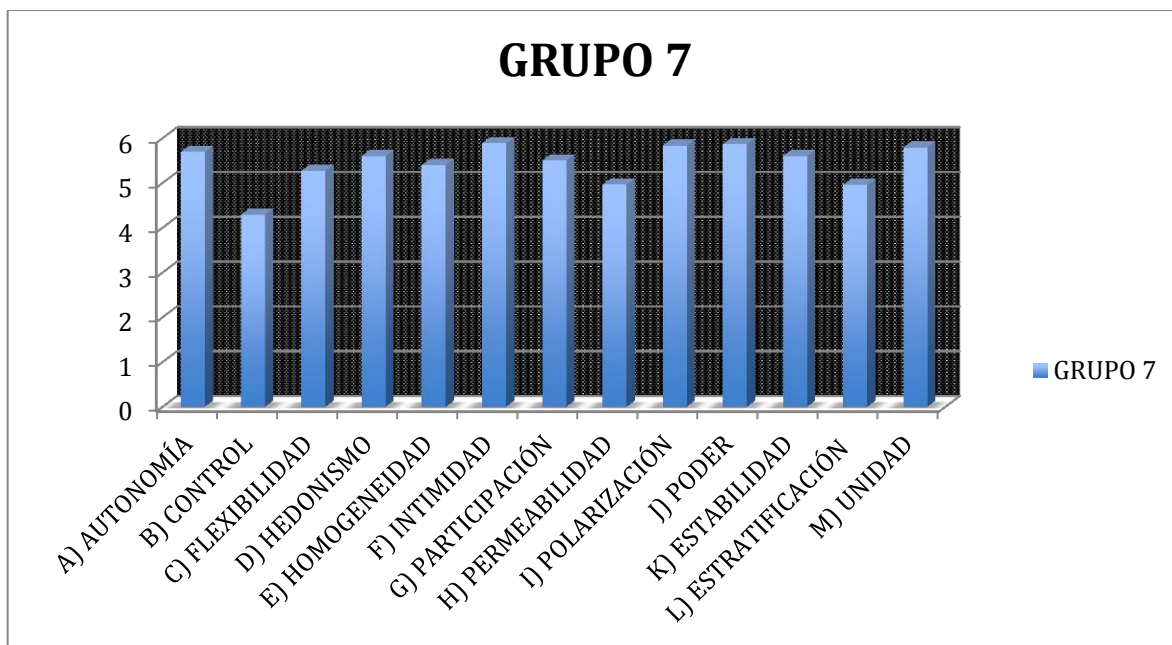


Figura 20. Mapa familiar grupo 7

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de entrevistas realizadas en 2014 a microempresarios de SRI.

El resultado del análisis que se realizó al grupo 7 se muestra en la siguiente gráfica.



Gráfica 10. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 7

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de cuestionarios aplicados en 2014 a microempresarios de SRI.

Intimidad, polarización, poder y unidad son las dimensiones que en este grupo han obtenido el más alto puntaje; respecto de la intimidad se observa los miembros del grupo tienen un contacto estrecho que es percibido por todos los miembros y ello permite una relación de confianza, cordialidad y respeto. La polarización grupal que se observa en el grado de orientación y de funcionamiento hacia una meta única del grupo, misma que en el grupo empresarial se atiende al lograr la producción requerida para el abastecimiento del mercado y con ello asegurar el ingreso que permita la subsistencia de la familia.

Control, permeabilidad y estratificación. Respecto de la permeabilidad, el grupo 7 no permite abiertamente la inclusión de nuevos integrantes. No existen jerarquías formalmente establecidas al interior del grupo, pero si se reconoce la autoridad de los fundadores

EL GRUPO 8

El grupo 8 corresponde a una empresa formada por iniciativa de un emprendedor, casado con una mujer que cuenta también con amplia experiencia en la producción del calcetín.



Figura 21. Mapa familiar grupo 8, elaboración propia a partir de la entrevista efectuada en 2015

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de entrevistas realizadas en 2014 a microempresarios de SRI.

ANÁLISIS FODA DE LA PEQUEÑA EMPRESA PRODUCTORA DE CALCETÍN (CONSIDERADA COMO GRUPO 8)

Cuadro 23. Análisis Foda de la mediana empresa. Grupo 8

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>CONSTITUCIÓN. La Microempresa Familiar (MEF) existe por iniciativa de un emprendedor. Se encuentra formalmente constiuída, inscrita en el SAT, IMSS, IMPI.</p> <p>INTEGRANTES. -La empresa se integra con la dirección del dueño y el apoyo de su esposa, así como por algunos familiares. Pero en su mayoría los empleados son exxternos a la familia -Existe oferta de mano de obra en la localidad. -Contratación de mano de obra externa que apoya en cuestiones técnicas. -Mano de obra que por no de origen familiar no se sujeta a la relación laboral formal y no se generan prestaciones de previsión social. -Escasa rotación de personal.</p> <p>GOBIERNO. -El dueño, es el encargado de la dirección general, sus funciones integran el costeo, la supervisión, el contacto directo con el despacho contable y de auditoria. -El dueño genera confianza entre los</p>	<p>CONSTITUCIÓN. - El descendiente aun no había nacido a la fecha del estudio, se considera que es muy pequeño para que se le prepare adecuadamente en cuanto a la consecución del negocio.</p> <p>INTEGRANTES. -Los integrantes externos se limitan a un horario -Después de haber recibido la capacitación los empleados se van a otros talleres sobre todo en epocas altas.</p> <p>PROCESO DE PRODUCCIÓN. -Compra de materia prima que proviene del extranjero. -Fuga de talentos que posteriormente se vuelve competencia. -Maquinaria vieja desactualizada (que se adapta para diversificar la producción de calcetín). Ventas óptimas solo por temporada</p> <p>GESTIÓN. -Limitación en la inversión del negocio que coarta el crecimiento de la MEF -Deficiencia en la apertura de nuevos</p>

integrantes de la MEF.

-El dueño responde adecuadamente a las necesidades de los integrantes de la MEF.

CONTROLES INTERNOS.

-Organización jerárquica vertical.

-Comunicación vertical.

-Establecimiento de políticas como: hora de entrada y salida, hora de comida, rol de turnos.

-Asignación de funciones específicas.

-Pago a destajo para los que tienen amplia experiencia.

-Sueldo preasignado para los aprendices.

-proceso de auditoria ejecutado por un despacho externo.

PROCESO DE PRODUCCIÓN.

-Los productos que se generan en la MEF no son propiamente de origen agropecuario.

-Experiencia en el proceso de tejido.

-Experticia en el manejo de maquinaria.

-Ahorro generado por adaptación de maquinaria existente para cubrir el proceso productivo.

-Conocimientos compartidos del proceso de producción que permiten la suplencia de puestos en caso necesario.

-Obtención de ingresos por servicios de maquila

-Reglas establecidas para llevar a cabo el proceso de compras.

-Compras de mayoreo que favorecen el precio.

Optimización de inventarios.

GESTIÓN.

-Generación de empleos para los integrantes de la comunidad.

-continuación de labores aún en épocas bajas.

-Conocimiento de la competencia local.

Adecuadas instalaciones para llevar a cabo la producción.

-Las microempresas de la comunidad fortalecen al municipio y le brindan presencia estatal.

-Presencia en el mercado nacional.

COMUNALES.

-La comunidad acepta la inserción de este tipo de microempresas, dado que les genera empleo.

mercados.

-Desconocimiento del proceso de comercialización.

-Ausencia de planes de mercadotecnia.

COMUNALES.

-Desorganización comunal respecto de las MEF productoras de calcetín.

-Desconfianza entre pares que bloquea el desarrollo cooperativo y limita las redes sociales.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Programas de apoyo gubernamental federal dirigido a la microempresa. Servicios de paquetería confiables.	Amenazas de la competencia por competencia desleal Entrada ilegal al país del calcetín chino. Reforma fiscal. Requisitos burocráticos y altas tasas de interés en cuanto a la obtención de créditos bancarios y de Sofomes. Altos costos de la energía eléctrica. Políticas de gobierno (macroeconómicas)

Fuente: elaboración propia a partir de entrevista realizada en 2016.

La empresa inició actividades en los años 80's registrada en el Servicio de Administración Tributaria (SAT) desde el inicio de su constitución se integro formalmente a hacienda, actualmente tributa en un régimen de actividades empresariales como persona física. El dueño inició su microempresa con el apoyo de su esposa, su madre y un amigo (que ya no labora en la entidad) y que conocía muy bien el manejo de la maquinaria ya que el desconocía la forma de funcionar de esas máquinas.

MF8: "Estoy dado de alta en hacienda, pago todo, pago seguro. Me di de alta desde el inicio. Ya uno andando fueras se va uno dando cuenta, es importante llevar sus documentos. Me di cuenta de cosas y me di de alta desde el inicio. Llevar todo en orden es impotante para no escondernos y que no nos extorisonen nuestra autoridades, la policia, el judicial, sale mas caro eso que estar registrados".

MF8: "La marca esta registrada, empezamos desde el inicio, fue fácil registrarla, tengo hasta un abogado que trabaja en el despacho de contadores. El despacho de contadores esta en puebla, tenía yo mi contador aca, pero pues dice que es muy poco trabajo y pues la verdad optamos por estar en a puebla".

Las jornadas laborales eran intensas, con horarios de inició desde las 6:00 a.m. y hasta terminar, incluso trabajando sábados y domingos, hoy el dueño considera que si se logro el crecimiento actual fue debido a una excelente administración y a que cada dinero obtenido se invierte adecuadamente en más máquinas.

El dueño inició con 7 máquinas producto de un crédito otorgado con el aval de un familiar, mismo que se cubrió en tres meses y medio con solo la producción que esas máquinas emitían. Las máquinas se iban adaptando para lograr la producción.

MF8: “Las máquinas estaban viejas y para que pudieran trabajar se tenían que estar adaptando. Soy bueno algo, pero luego ya me busque una persona idónea para que las compusiera, yo las arreglaba y le pedía que el las fuera checando”.

Actualmente se tienen en la empresa más de 150 máquinas que incluyen 47 máquinas antiguas y el resto son máquinas modernas, así como las máquinas para el proceso de tintorería.

MF8: “Sigo conservando el equipo viejo, de las de antes tengo como 47 máquinas y siguen trabajando”.

MF8: Se tiene tintoreria? Si, empezo a funcionar hace 8 años. No se manda a maquila, por el tipo de mercado que tiene uno, hay empresas que yo también les trabajo, por ejemplo me piden el beige, es el mas dificil tono, pero se los hago, nos vemos en la necesidad de hacerlo y lo hago.

Se produce Calcetin calceta, tobilleraa, teen, calcetas deportivas, mallitas para niña.

MF8: “Y queremos hacer la de dama también”.

MF8: “La producción es muy variada, actualmente estamos haciendo en un día de 24 horas: 150 máquinas x 5 docenas x3 turnos por 5 días y medio. 12375 docenas (12,375 docenas producidas a la semana)”

Los costos varían de acuerdo con el material que se emplee, que puede ser, acrilán, nylon y algodón.

MF8: “Los costos varían de acuerdo con el material, el precio de venta aproximado del calcetín de caballero es de 115”, aunque depende del cliente”.

La empresa cuenta actualmente con empleados de origen familiar y externos, aunque en su mayoría son externos.

MF8: “Tengo 80 empleados, la mayoría en turno mixto de 8 a 6 y los de la noche, se quedan en maquinas específicas y ellos si rolan turnos”.

ANÁLISIS GRUPAL. GRUPO 8

Para efectos de analizar los resultados se presenta a continuación la descripción general de los cuestionarios (herramienta del Index de Hemphill) que se aplicaron en la pequeña empresa.

Cuadro 24. Características principales de la MEFRT de SRI.

Num de trabajadores familiares	Núm de trabajadores externos	Num de maquinas	Habitaciones destinadas a dar servicio de taller	Núm de docenas producidas a la semana	Precio de venta por docena	Comercialización de los productos	Dirección de cargo de...	Controles internos establecidos formalmente (escrito) o informalmente (costumbre)
10	70	150 (7 al inicio)	Local establecido en la dirección familiar.	12,375	Calcetín 115	Ventas de mayoreo (en fábrica y por mensajería)	Dueño y encargada	Controles internos escritos y manejo contable a cargo despacho de contadores y auditores.

Fuente. Elaboración propia (2016) basado en entrevista obtenida en 2016.

El grupo 8 corresponde a las características presentes en la Empresa 8, puede observarse en el cuadro 24 que en este ente laboran 80 trabajadores, de los cuales 10 pertenecen a la familia, se han instalado en la planta baja y el primer piso, ahí se han instalado el taller y los almacenes de materia prima y producto terminado, en el segundo piso se encuentra la residencia familiar, en el terreno de enfrente se construye un almacén mas grande. La administración del negocio se comparte entre el dueño y su encargada, se cuenta también con los servicios de un despacho contable-jurídico y un despacho de auditoría. Entre las funciones del dueño se encuentran la de representación, negociaciones de venta y otorgamiento de crédito así como de cobranza, compra de materia prima. Las funciones de la encargada son atención al área de recepción, pago de nómina, manejo de caja de ahorros, supervisión de horario de entrada, entre algunas otras de apoyo general. Actualmente se produce calcetín, calcetín para diabético, calceta y malla de niña, se contempla a futuro realizar mallas de dama; a partir de la utilización de 150 máquinas se realizan 12,375 docenas, el precio de venta de una docena de calcetines es de 115 pesos. El mercado que se atiende es en la región y a nivel nacional, los mayoristas acuden directamente a la fábrica y también se surten pedidos mediante mensajería. El producto se promueve a través de el reparto de tarjetas.

La familia esta integrada por un matrimonio con un hijo próximo a nacer. Cabe mencionar que solo 10 integrantes de la familia extendida (en algunos casos familiares lejanos).

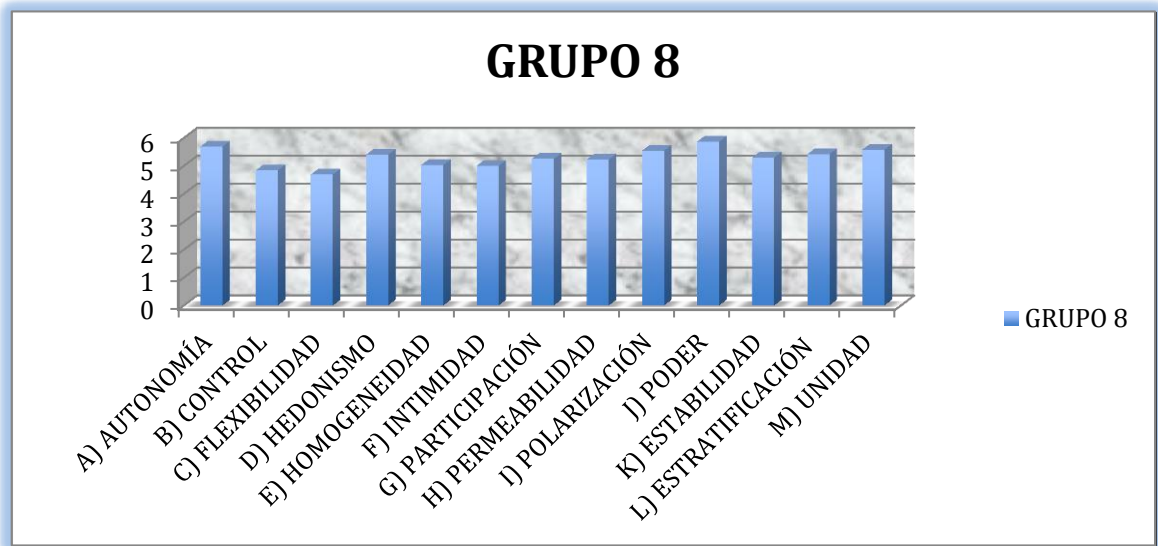
Por las características que se describen es importante hacer notar que esta entidad no es una microempresa familiar, de hecho en entrevista con el dueño, el reconoce que su negocio ha ascendido a la categoría de empresa.

Se presenta en el cuadro 20 el resumen de las dimensiones que arrojo el cuestionario base de hemphill´s index group.

Cuadro 25. Análisis del Hemphill´s index of group dimensions aplicado a la pequeña textil de SRI.

DIMENSIÓN	GRUPO 8
A) AUTONOMÍA	5.692307692
B) CONTROL	4.833333333
C) FLEXIBILIDAD	4.692307692
D) HEDONISMO	5.4
E) HOMOGENEIDAD	5.033333333
F) INTIMIDAD	5
G) PARTICIPACIÓN	5.25
H) PERMEABILIDAD	5.230769231
I) POLARIZACIÓN	5.541666667
J) PODER	5.866666667
K) ESTABILIDAD	5.3
L) ESTRATIFICACIÓN	5.416666667
M) UNIDAD	5.583333333
68.84038462	

Fuente. Elaboración propia, basado en entrevistas obtenidas en 2015.



Gráfica 11. Resultados del análisis de Hemphill's index of group. Grupo 8

Fuente: Elaboración propia a partir de cuestionarios aplicados en 2016.

Como se observa en la gráfica 11, los puntajes más altos se encuentran en las dimensiones de autonomía, poder (potencia), unidad y estratificación.

Respecto de la autonomía se observa un grupo muy seguro que se siente independiente en su actuar respecto de otros grupos, dado que la planeación de las actividades, su ejecución y dirección, corresponden a personas integradas al mismo grupo, sus funciones se desempeñan en atención a lograr un fin que les representa beneficios directos.

La potencia (poder) considerada para este estudio como la importancia que tiene el grupo para sus miembros, ha obtenido un puntaje alto, que se debe a que el trabajo que se desempeña en el interior del ente representa la posibilidad de asegurar la subsistencia individual y colectiva, los miembros se sienten honrados por pertenecer y ser reconocidos como miembros del grupo, el fracaso de alguno de los miembros del grupo afecta directamente a los demás miembros. Las actividades del grupo ocupan 8 horas diarias de la vida de cada integrante y en ocasiones de acuerdo con sus propias necesidades 5 horas más (trabajo extraordinario).

Es un grupo unido, capaz de buscar el bien colectivo, toda vez que sus miembros reconocen que cada individuo se preocupa tanto de los demás como de sí mismo; las actividades se llevan a cabo de manera coordinada y en equipo.

En el grupo se acepta la jerarquización de puestos, aunque todos disfrutan de privilegios, esos privilegios van en función de su puesto y antigüedad y se acepta que los miembros con mayor antigüedad dirijan al grupo; la posición individual dentro del grupo depende de las capacidades individuales.

Los puntajes más bajos de este grupo corresponden a las dimensiones de control, flexibilidad e intimidad

El control definido para este estudio como el grado en que un grupo regula la conducta de los miembros, mientras actúan en el grupo y la flexibilidad de las actividades del grupo se refiere a emplear procedimientos informales en lugar de los ya establecidos. Respecto del egreso del grupo, cada integrante lo podrá llevar a cabo cuando así convenga a sus intereses, sin embargo, si el miembro comete alguna falta o bien no sea capaz de seguir las reglas podrá ser expulsado del grupo. En el grupo hay expresión de libre ideas, pero es importante comentar que se percibe el hecho de que antes de opinar el miembro debe pensar dos veces lo que va a expresar. Existe una disciplina estricta que los integrantes conocen por escrito, pero existen normas de carácter informal que se han establecido al interior y que en algunos momentos si rigen el comportamiento del equipo. En el grupo existe una disciplina establecida por medio de controles internos, pero no se aplican de manera estricta.

La intimidad resulta como una dimensión con índice bajo, debido a que la familiaridad de los miembros no se alcanza, los integrantes colaboran activamente en cuestiones laborales, pero no se inmiscuyen en sus vidas familiares, existe la posibilidad de contacto estrecho entre algunos grupos pequeños y ente ellos si existe un contacto mas estrecho pero en general el grupo se conforma de personas que no intiman.

COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN ESTA INVESTIGACIÓN Y LOS OBTENIDOS POR SALDAÑA (1995) Y BLANDINO (2004)

Las investigaciones que anteceden a la presente, se realizaron con un promedio de 10 años entre una y otra aproximadamente, con objetivos generales muy bien establecidos, cada uno se realizó con un fin determinado, los resultados que se presentna en el cuadro 26 muestran las coincidencias que a través del tiempo siguen apareciendo, de la misma forma

se pueden observar las diferencias que se han establecido a través del tiempo. Dichas coincidencias y diferencias permiten tener un acercamiento a la situación por la que ha atravesado la comunidad y la microempresa rural textil de San Rafael Ixtapalucan.

Cuadro 26. Comparativo de los resultados obtenidos en las tres investigaciones a San Rafael Ixtapalucan.

Criterio	Saldaña (1995)	Blandino (2004)	Investigación (2015)
Objetivo de la investigación.	Analizar el proceso a través del cual los habitantes de San Rafael Ixtapalucan, Tlahuapan, Pue., han llegado a combinar la actividad textil con el trabajo agropecuario dando lugar así a una estrategia de desarrollo rural que ha permitido retener a la población en su lugar de origen, por la generación de empleo y el consecuente disfrute de superiores niveles de bienestar tanto económico como social.	Identificar y analizar los factores que están influyendo en el éxito, desarrollo y consolidación de las empresas textiles de San Rafael Ixtapalucan.	Identificar y analizar los factores que originan que la MEFRT sea generadora de desarrollo socioeconómico mediante el conocimiento de su fisionomía grupal y sus capacidades de pervivencia para que se logre la comprensión de los elementos de antifragilidad que la han sostenido a través del tiempo.
Origen de la industria del tejido de punto	Se inicia como resultado de la migración de retorno, a partir de un mecanismo de imitación.	Se inicia como resultado de la migración de retorno, a partir de un mecanismo de imitación.	Se inicia como resultado de la migración de retorno, a partir de un mecanismo de imitación.
Finalidad que persigue la creación de la microempresa			La finalidad es la subsistencia familiar. La microempresa funciona a partir de una racionalidad afectiva.
Adquisición de maquinaria	A partir del ahorro familiar. Con la venta de tierra y ganado	Empezaron el primer taller con 11 maquinas usadas.	Con ahorros familiares. A crédito.
Tipo de maquinaria	Tecnología intermedia, ahorradora de capital y con uso intensivo de mano de obra	Maquinaria vieja en la microempresa. Maquinaria seminueva en las pequeñas empresas.	Maquinaria vieja desactualizada que se adaptada para efectos de innovar en el producto

		Medianas empresas con máquinas semicomputarizadas y computarizadas.	
Calidad en el producto			El producto nacional es de mayor calidad, pero en precio no es competitivo con el calcetín chino.
Obtención de créditos financieros	En 1993 el crédito fue otorgado por la Unión de Crédito Mixta "Plan Puebla"		Deficiencia en obtención de créditos. Solo se han gestionado algunos en Sociedades financieras de la región que no han dado buenos resultados.
Población empleada	38% de la población se integra a los talleres	Aproximadamente 4,000 personas de la comunidad y lugares circunvecinos.	720 personas aproximadamente de la localidad y pueblos vecinos.
Num. de microempresas	92 microempresas familiares. (Aunque se reservaba el llamarles microempresas ya que las considero unidades de producción textil o talleres)	119 empresas. Se identifican 3 tamaños de empresas (micro, pequeña y mediana empresa)	40 microempresas familiares. 6 pequeñas empresas.
Origen de los integrantes	El 25% se integran de solo familiares. El 75% predomina la composición familiar (pero se integra en ellas personal no familiar)	Mano de obra proveniente de la familia nuclear o extensa. Trabajo familiar no remunerado o sub-remunerado, (cerca del 80% de la mano de obra proviene de parientes) La cooperación familiar para el proceso de producción resulta una estrategia común de funcionamiento.	Mano de obra de origen familiar (nuclear y extendida), que genera unidad y sinergia familiar y permite el ahorro en cuestiones de previsión social. Mano de obra externa que apoya en cuestiones técnicas.
Alternancia del trabajo textil con el trabajo de campo	88.75% alternan el trabajo de campo con la manufactura textil. 11.25% carece de tierra para alternar el trabajo de campo (se	Se priorizan las actividades textiles y todo lo relacionado a ello; en segundo lugar se encuentra el trabajo agrícola.	Existe en algunos casos, con la producción y venta de huertos frutales, producción de traspatio y venta de

	incluye un 6.25% de gente que vendió su parcela para comprar maquinaria)		madera.
Desarrollo social	<p>Por la complementariedad de actividades la familia ya cuenta con electrodomésticos y vehículos.</p> <p>El 60% ha invertido en el mejoramiento de la vivienda.</p> <p><u>Avance social.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -La educación con inversión escasa. -Se prioriza el trabajo sobre el estudio (pretextando contribuir al gasto familiar). -Deficiencias en hábitos de higiene, vestido, alimentación 	Las condiciones de vida se han alterado como consecuencia de la introducción de manufactura textil.	<p>La comunidad acepta a la microempresa, dado que les genera empleos.</p> <p>La vivienda ha mejorado en su generalidad.</p> <p>Existe en la localidad educación a nivel preescolar, primaria, secundaria y bachillerato, todas a cargo del gobierno.</p> <p>Existe oferta educativa a cargo de la iniciativa privada en educación preescolar y primaria.</p>
Situación económica en el país	La crisis generalizada ocasiona inestabilidad en los precios de fibras sintéticas.		El TLCAN ha puesto en desventaja a las microempresas del país; en la localidad las microempresas se ven desfavorecidas con la entrada al país del calcetín chino (se compite en calidad, rebasando este punto, pero no se compite en precio)
Se considera una estrategia de desarrollo rural	<p>Si.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Propicia oportunidades de empleo no agrícola en el propio campo. -Se desaceleran los flujos migratorios. -Representa una diversificación de actividades en el medio rural, tendiente a elevar el bienestar en salud, alimentación, educación, empleo y la calidad de vida. 	La industria textil es fuente generadora de empleo para la gente joven.	<p>Se erradicó la migración.</p> <p>Se mejoraron las condiciones de vida.</p>

Posibilidad de replica de este modelo de desarrollo rural microindustrial	Si. Ya se ha establecido al menos un taller en cuatro comunidades circunvecinas.		Si. Existen ya en las localidades vecinas microempresas dedicadas a la producción del calcetín.
Existencia de división del trabajo		No existe división entre trabajo y capital. El microempresario interviene activa y directamente (como un obrero más) en las actividades productivas. Existe división del trabajo por sexo y por edad.	Si hay división del trabajo. El sueldo se paga conforme al puesto que se desempeña.
Multiplicidad de roles		Si.	Si se logra la suplencia de puestos, debido a los conocimientos compartidos.
Conocimientos gerenciales por parte del microempresario		No.	Condiciones mínimas de gestión y control. Existe un protocolo familiar informal basado en la cercanía y la cohesión familiar. El padre de familia es el principal tomador de decisiones.
División de roles		No.	Cada integrante tiene bien definidos sus roles, pero existe la multiplicidad de funciones.
División del trabajo		Escasa	
Grado de formalidad de la microempresa		Inexistente	Microempresas que funcionan sin estar inscritas en el SAT. No hay prestaciones de previsión social. No hay registro de marca.
Correspondencia entre tamaño de la empresa y jornadas laborales		Entre mas pequeña es la empresa mayores son las jornadas laborales.	

De las pequeñas empresas		Con un local destinado a la actividad. 11-25 trabajadores. Mano de obra de la familia y asalariados. El empresario no participa en el proceso de producción	Inscrita en el SAT. 80 empleados que laboran en 3 turnos con prestaciones de previsión social. 150 máquinas. Ventas de mayoreo. Controles internos escritos.
De las mediana empresas		Locales en terrenos separados de la vivienda. Mano de obra familiar mas asalariados. 26-50 trabajadores. Cada empleado se especializa en una actividad. El empresario no participa en el proceso de producción. Grado de formalidad inexistente.	
De los nichos de mercado		Los nichos de mercado no cubiertos por las grandes empresas han promovido el crecimiento acelerado de la industria textil en esta comunidad.	No existe un proceso de comercialización bien definido. Se cubren los tianguis de la región con la venta del producto y se abarcan algunos estados de la república (mediante la entrega vía mensajería)
Existencia de jerarquías.		Las actividades se ven divididas de manera jerárquica con una valoración diferencial marcadas por patrones culturales, sociales.	Existen jerarquías establecidas en un marco informal (y mediante consenso son respetadas por los miembros del grupo).
Tipo de comunicación.			Comunicación circular
Rotacion de personal.			Escasa. Aun cuando en periodos de temporada baja se descansa a los empleados externos.
De los integrantes.			Valores de los integrantes bien fundamentados.
El líder....			Genera confianza. Responde adecuadamente a las

			necesidades de los integrantes.
Adquisición de experiencia y transferencia de tecnología.			La 1ª. generación que es la que crea, sigue operando la microempresa; la segunda generación no se encuentra interesada en adquirir los conocimientos.
Adquisición de experticia.			La 1ª. Generación se volvió experta en el proceso. Ha desarrollado la capacidad de innovación.
El salto de microempresarios a familias empresarias.			En la población no se ha pasado de microempresarios a familias empresarias (solo se centran en la producción y comercialización del calcetín y no inician otro tipo de negocios)
Planeación mercadológica.			No hay planes de mercadotecnia (no hay planes de promoción, hay Ineficiencia en la apertura de nuevos mercados)

Fuente: Elaboración propia (2016). A partir de Saldaña (1995) y Blandino (2004)

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los factores que impulsan a un individuo a emprender un negocio pueden ser de apremio o de osadía, en base a ese inicio se marcará el comienzo del desarrollo del emprendimiento; por un lado factores motivantes como la necesidad de independencia económica, la realización personal, el impulso empresarial, generarán mayor grado de compromiso y participación, que se reflejará en el éxito del emprendimiento, sin embargo, si el motivante para iniciar un negocio se da en base a situaciones relacionadas con el

apremio, como pueden ser, cubrir el gasto familiar, el desempleo, la insatisfacción laboral, el emprendimiento se verá amenazado desde el principio, es decir, el negocio tenderá a ser más débil.

La localidad de San Rafael Ixtapalucan tiene una población de 4500 habitantes aproximadamente, en la zona existen 40 microempresas y 4 empresas cuyo giro de ambas entidades se enfoca en el ámbito textil en la producción de calcetín, surgidas por diferentes factores que han impulsado al individuo, ya sea bajo un emprendimiento basado en el apremio o un emprendimiento basado en la osadía.

La localidad es reconocida en la región por los beneficios que le representa, pues brinda trabajo a los habitantes de la localidad y a personas que viven en las comunidades aledañas, con su aportación, San Rafael Ixtapalucan ha contribuido a disminuir los índices de migración a las grandes ciudades en busca de empleo; han posibilitado una mejora en las características de vivienda en la localidad; brindan también la posibilidad de obtener un ingreso familiar útil para la manutención de la familia.

El número de habitantes que puede estar inserto en estas entidades y siguiendo el criterio de la Secretaría de Economía de que las microempresas emplean un máximo de 10 empleados, puede considerarse que existen 400 trabajadores en esas entidades, y, si en cada empresa se emplean 80 personas en promedio, se establece que en estas entidades se emplean 320 trabajadores, lo que hace un total de 720 personas beneficiadas con tales empleos, por lo que se puede afirmar entonces que en promedio son 720 familias beneficiadas.

En las últimas tres décadas las condiciones micro y macroeconómicas no se presentaron como favorables para la microempresa, en estudios realizados por Saldaña (1994), la comunidad tenía 92 microempresas familiares con un exitoso desempeño. En otro estudio realizado por Blandino (2004) se establece un modelo de empresario exitoso con 300 microempresas que se interesan en la producción y en la sobrevivencia de sus negocios.

En 2014, en la localidad las microempresas que sobreviven han logrado hacerlo a partir de aprendizajes que les han llenado de experiencia, algunas microempresas sobreviven por que utilizan la estrategia de la estacionalidad, es decir, suspender actividades en épocas bajas y reabrir sus talleres dos meses antes de que inicie la temporada alta (esta temporada depende del producto que ofrezcan, por ejemplo, si su producto es calceta escolar, entonces reabren sus actividades en el mes de mayo, para que durante julio y agosto se encuentren en

condiciones de ofrecer su producto de manera puntual y en optimas condiciones. Otras microempresas han cerrado y esperan el mejor momento para reabrir sus puertas.

Las microempresas laboran a partir de tecnología atrasada, misma que con ingenio y habilidad logra ser adaptada para conseguir innovar en producto y diseño. De hecho los mismos pobladores son los encargados de tales reparaciones, el trabajo en la microempresa les deja el aprendizaje que luego les permite el desempeño como mecánicos (se vuelven expertices), así mientras sus talleres se encuentran en suspensión de actividades lo aprendido les brinda la posibilidad de obtener ingresos para contribuir con el gasto familiar (lo mismo sucede con las áreas de maquinista, acabador, cerrador y pareador)

La microempresa funciona y se mantiene en un ámbito de mercado abierto, esta situación la obliga a desempeñarse de manera efectiva.

En un análisis psicosocial

En la comunidad se observan grupos familiares fuertemente unidos: primeramente por sus lazos familiares y en seguida porque la microempresa le da un significado especial a su unión familiar (este ente es considerado tanto por el fundador como por los integrantes como un éxito personal).

Cada quien tiene clara la importancia de su participación al interior del grupo, situación que genera mucha satisfacción personal por mantener de pie a la microempresa (aún cuando el integrante no pertenezca al grupo familiar -en su generalidad el empleado trabaja con un gran compromiso hacia los objetivos de la microempresa-)

En los grupos familiares existe gran satisfacción laboral (aún cuando no cuentan con las prestaciones de previsión social mínimas)

Se observaron situaciones de stress por parte de los trabajadores en una de las microempresas, dado que no se terminaba aún con la producción requerida por la dueña, sin embargo, esta situación no menguó su desempeño, antes bien, el ambiente era de camaradería.

Una desventaja es que los jóvenes se integran a las MEFRT a temprana edad, y en algunos casos abandonan los estudios a fin de seguir apoyando económicamente a las familias.

Los jóvenes que se considera deben ser los sucesores en la microempresa familiar y que alcanzan estudios universitarios, no se sienten atraídos por el negocio familiar, lo que pone en peligro la transmisión del conocimiento.

En cuestión socioeconómica

La microempresa ha permitido la subsistencia de la familia, en cuanto que le permite un ingreso seguro (aunque en ocasiones variable).

La estacionalidad de la microempresa, desestabiliza el ingreso familiar, por lo que se tienen que buscar otras opciones para obtener ingresos (como la venta de fruta obtenida en los huertos, producción de traspatio, venta de madera)

La microempresa ha disminuido la migración de la localidad y de localidades vecinas.

La localidad ha sido un referente para que las localidades vecinas también establezcan microempresas en el ramo textil.

Se ha mejorado la calidad de las viviendas.

La MEFRT ha disminuido la necesidad de depender solamente de los recursos maderables y no maderables.

La localidad es reconocida a nivel municipal por la importancia de sus microempresas.

Factores que permiten la antifragilidad y la pervivencia de la microempresa familiar en general.

- Permanecer en el sector informal
- Reducción de costos y no tomar riesgos
- Ligarse al sistema bancario

Al revisar las características necesarias para su existencia, se puede concluir que la mayoría de las pequeñas empresas no crecerán, ya que si lo hacen, dejarán de ser competitivas. Prefieren mantener su tamaño o seguir siendo informales, porque de otro modo perderían, por lo menos, parte de sus ventajas (ahorro generado por la abstención de pago de impuestos y de previsión social, salarios bajos, flexibilidad en controles internos, eliminación de burocracia) y no les compensaría las ventajas del crecimiento.

Cuadro 27. Factores que permiten la pervivencia de las microempresas.

Microempresa en México (analizada por localidad: 2 estudios SRI y Quintana Roo)	Microempresa latinoamericana en general	Microempresa en Mozambique
San Rafael Ixtapalucan La robustez del grupo familiar (que se logra a través de la fisionomía grupal, el Interés colectivo, la cohesión familiar) y la actitud de emprendimiento (que comprende, la racionalidad afectiva, la	Se integran de familiares. Tienen pocos empleados. Sus necesidades de capital son mínimas. Se adaptan y asimilan con rapidez a los cambios estructurales y tecnológicos. Pueden dar una atención	Permanecer en el sector informal. Reducción de costos y no tomar riesgos. Ligarse al sistema bancario.

<p>racionalidad empresarial y las competencias individuales) Operación en el sector informal.</p> <p>Quintana Roo Microempresas en función de su longevidad. Se logra la sobrevivencia si mejora en innovaciones de producto, en innovaciones de proceso y en innovaciones de tecnología todo ello a partir de una gestión profesionalizada.</p>	<p>personalizada a los clientes. Sus procedimientos administrativos se pueden adaptar a las condiciones de mercado. Innovación de procesos.</p>	
---	---	--

Fuente: Elaboración propia.

RECOMENDACIONES

La situación actual por la que atraviesa el país ante los diferentes tratados comerciales, no brinda un panorama favorable para las microempresas, sobre todo para aquellas que funcionan de manera informal, por lo que urge que se generen políticas públicas que incluyan este tipo de entidades, que si bien no contribuyen de manera directa con el pago de impuestos, si lo hacen cuando se presentan en los tianguis a vender sus productos y pagan precios muy altos por obtener un lugar (el pago de uso de suelo llega a ser hasta de 300 pesos por día dependiendo el tianguis).

Las microempresas son generadoras de empleo y brindan la posibilidad del sostén familiar, trabajan a partir del empirismo que ha funcionado muy bien, sin embargo, es momento de considerar la formalización de la entidad, inscribiéndose al Servicio de Administración Tributaria, contratando un servicio contable-administrativo a fin de que les brinde asesoría general en pro del crecimiento de las microempresas. El costo al inicio se considerará alto, sin embargo, esta recomendación busca darle visibilidad a la MEFRT de SRI, dado que su operación informal no permite la publicidad directa del producto y no hay que perder de vista que en otras localidades aledañas, incluso en otros estados de la republica como Guanajuato, ya se han hecho presentes empresas con el mismo giro.

Es importante que los implicados en el negocio del tejido de punto, se fortalezcan mediante la unión, no solo a manera de defensa ante situaciones no convenientes (como las visitas de la policía fiscal) sino como un medio de fortalecimiento en la producción, creando asociaciones que no necesariamente manejen efectivo de manera directa, sino más

bien que les permita contratar capacitadores en el ámbito de los recursos humanos, el costo de la producción, elaboración de manuales de organización, proyectos de inversión, por citar algunos.

Se recomienda llevar a cabo estudios centrados en la antifragilidad organizacional.

VALIDACIÓN O RECHAZO DE LAS HIPÓTESIS

HIPÓTESIS GENERAL

La hipótesis central que ha conducido este estudio y que se ha contrastado en el ámbito real, con el estudio de la localidad de San Rafael Ixtapalucan, que refiere que: Factores como la fisionomía grupal, el interés colectivo, la cohesión familiar, la racionalidad afectiva, la racionalidad empresarial y las competencias individuales, favorecen la actitud de emprendimiento individual y robustecen al grupo familiar que integra a la microempresa familiar rural textil de SRI con lo que se originan sus capacidades de antifragilidad y pervivencia. queda aceptada, toda vez que el grupo familiar puede considerarse robusto porque en momentos de crisis en su interior se han podido ejecutar diversos procesos o cambio de manera simultánea sin generar fallas o bloqueos.

En el caso de la robustez grupal, los factores que le permiten alcanzar al grupo familiar un estado robusto, son: su fisionomía grupal, entendida esta como el aspecto externo y característico del grupo familiar; el interés colectivo, entendido como el hecho de orientar los juicios, las decisiones y las acciones individuales hacia el bien común y la cohesión familiar, como el grado en que los miembros de la familia se sienten integrados a ella, por lo que se comprometen y ayudan mutuamente.

Con la creación de microempresas los integrantes del grupo familiar fortalecieron sus conocimientos, habilidades, aptitudes y actitudes relacionados con el manejo de maquinaria y la creación de productos; desarrollaron su creatividad; desarrollaron capacidades de emprendimiento; mejoraron sus condiciones de vivienda; las comunidades se fortalecieron; se disminuyó la migración de los pobladores; la convivencia familiar se fortaleció.

La familia se integra en diversos contextos, a partir de situaciones diversas, donde cada situación exige un comportamiento diferente, y al tratar de dar respuesta a problemáticas surgidas en esos tenores se presentan crisis que pueden o no desestabilizar al

grupo. Los sucesos aleatorios surgidos ante la crisis permiten determinar el nivel de robustez con la que cuenta el grupo familiar, toda vez que, la respuesta a ciertas situaciones estará en función de su nivel de antifragilidad.

HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

Hipótesis específica 1

Como parte central de esta investigación, se trabajo a partir del estudio de la fisionomía grupal, con la siguiente hipótesis: La fisionomía grupal influye directamente sobre la robustez grupal dado que dimensiones básicas como la autonomía, permeabilidad, control, flexibilidad, tono emocional, homogeneidad, intimidad, participación, polarización, potencia, estabilidad, estratificación y unión, fortalecen al grupo familiar que se desempeña al interior de la microempresa rural textil permitiendo que esta entidad se vuelva antifragil y permanezca en el tiempo.

Cada microempresa familiar es diferente, ello se debe a que cada familia es diferente y eso da pie a la heterogeneidad, sin embargo, cada grupo aun cuando presenta características distintas fundamenta su actuar en peculiaridades comunes que lo fortalecen.

La fisionomía grupal refiere el conjunto de características presentes en el grupo familiar, en este orden de ideas, a partir de la investigación se detecto que dentro de los grupos familiares el comportamiento de las dimensiones básicas fue el siguiente:

Cuadro 28. Resumen de la fisionomía grupal de la MEFRT de SRI.

Grupo Familiar	autonomía	Control	Flexibilidad	tono emocional (hedonismo)	homogeneidad	Intimidad	Participación	permeabilidad	Polarización	Potencia (poder)	Estabilidad	estratificación	unión
1	X	*		X				*	X	X	X	*	
2	X	*				*		*	X		X		X
3	X	*	*	X				*					X
4		*		X		X		*	X	X	X	*	
5		*				X		*		X	X	*	
6		*				X		*	X	X	X	*	
7		*				X		*	X	X		*	X
%	42%	100%	14.28%	42%		57.14% 14.28%		100%	71.43	71.43%	71.43%	71.43%	42%
8	X	*	*			*				X		X	X

Fuente: Elaboración propia a partir de aplicación de cuestionarios.

La polarización, el poder y la estabilidad son las dimensiones que han obtenido las mas altas puntuaciones, seguidos de la autonomía y el tono emocional. Estos resultados reflejan grupos familiares donde el grupo mismo se reviste de gran importancia para sus miembros; los individuos se desempeñan al interior de la microempresa con un fuerte grado de orientación y funcionamiento hacia una meta única del grupo, que en este caso es la producción y comercialización del calcetín; los integrantes perciben seguridad en cuanto a los cambios que se llevan a cabo y no consideran en peligro la estabilidad del grupo.

Dentro de la fisionomía grupal en general los integrantes de los grupos familiares perciben en un 100% que su conducta no está regulada por el grupo, el clima que se percibe es de libertad, situación que les agrada a los integrantes. Los grupos familiares reflejan poca o nula permeabilidad, lo que significa que es difícil que se integren personas ajenas al grupo familiar específicamente en la parte de toma de decisiones y la producción.

Lo anterior permite observar grupos consolidados que se protegen, interactúan en un clima de confianza y respeto, con metas comunes y donde el grupo es prioritario para todos, estas características se suman de manera directa a la robustez del grupo familiar, por lo que la hipótesis es aceptada.

Hipótesis específica 2

La hipótesis específica 2, indica que: Los intereses colectivos inherentes al grupo familiar actúan directamente en relación con la microempresa familiar rural textil toda vez que se convierten en un detonante para el logro de su existencia y pervivencia.

Con base en el marco teórico donde se documento la racionalidad afectiva que permea a la MEFRT, se puede observar que el grupo familiar se mantiene en constante interacción en pro del bien grupal, toda vez que, los resultados que se obtienen en la microempresa representan un beneficio directo en la permanencia de sus empleos y con ello se asegura un ingreso que es útil para la manutención familiar, no hay que perder de vista que este es el principal eje rector de la existencia de la MEFRT de SRI, por lo que la hipótesis se comprueba.

Hipótesis específica 3

La hipótesis que versa sobre el hecho de que: La cohesión familiar tiene incidencia directa en la robustez del grupo familiar que integra a la microempresa familiar rural textil, lo que permite que esta entidad se vuelva antifragil y permanezca a través del tiempo, es una hipótesis que se acepta, toda vez que, las MEFRT tienen en su interior grupos familiares con relación muy estrecha que se debe en gran parte a la a la consanguineidad, pues el 100% de las personas entrevistadas refirió que sus negocios se conforman de la familia nuclear y la familia extensa.

Hipótesis específicas 4, 5 y 6

La racionalidad afectiva es una rasgo distintivo del individuo que marca la actitud de emprendimiento y permite la aparición y pervivencia de la microempresa familiar rural textil.

La racionalidad empresarial es un rasgo distintivo del emprendedor que marca la actitud de emprendimiento y permite la aparición y pervivencia de la microempresa familiar rural textil.

Las competencias individuales son detonantes del emprendimiento que posibilita la existencia, la antifragilidad y la pervivencia de la microempresa familiar rural textil.

Estas tres hipótesis se encuentran unidas por la variable de actitud de emprendimiento individual, por lo que se encuentran ampliamente ligadas, dado que a las competencias individuales, entendidas como el conjunto de conocimientos, habilidades, aptitudes, actitudes y valores se suman la racionalidad afectiva y la racionalidad organizacional, estas capacidades se conjugan para alcanzar los objetivos del grupo, anteponiéndose a los objetivos personales. Por todo ello las tres hipótesis quedan aceptadas.

REFERENCIAS

- Ackerman, N. (1982). Diagnóstico y tratamiento de las relaciones familiares. Buenos Aires Argentina: Hormé.
- Ademar, H. (2003). Nuevo tópico formativo: aprender a emprender. En Revista Novedades Educativas, no. 148, Buenos Aires.
- Adjetivo, definición. Diccionario Google. <https://www.google.com.mx/search?>

- Alba Vega C. y Kruijt D. (1995). El significado del sector informal y la microempresa en América Latina y en México. In: Micro y pequeña empresa en México: Frente a los retos de la globalización [en línea]. México: Centro de estudios mexicanos y centroamericanos 1995. Disponible en: <http://Books.openedition.org/cemca/2663?lang=es> consultado el 30 nov 2015.
- Alba, Vega C. y Kruijt D. (1995). la utilidad de lo minúsculo. Informalidad y microempresa en México, Centroamérica y los países andinos, México, Colmex-Centro de estudios internacionales.
- Almaraz, Rísquez F. (s/f). La Teoría del Caos. Modelo de interpretación epistémica e instrumento de solución: reconciliación entre ciencias y humanidades. Venezuela: Universidad Central de Venezuela. Disponible en: <http://www.pensamientocomplejo.com.ar/docs/files/Fernando%20Almaraz-R%20Edsquez,%20La%20Teor%20del%20Caos%20Modelo%20de%20Interpretaci%20F3n.pdf>
- Almazán, L. S. (2007). Evaluación Familiar. Curso intervención familiar sistémica. Barcelona: Kine Centro de Terapia Familiar y de Pareja. disponible en: http://www.google.com.mx/search?site=&source=hp&ei=muHoVtyMHs-CjwP265uYCA&q=mapas+familiares+&oq=mapas+familiares+&gs_l=mobile-gws-hp.3..4113j0j0i22i30.1726.12018.0.12453.42.30.11.5.5.0.258.4787.0j27j3.30.0..2..0...1.1.64.mobile-gws-hp..0.42.4289.3.yiDr_fx9HDE#imgrc=jSOX-sntl0RFcM%3A consultado el 10 de enero de 2016.
- Álvarez-Gayou y Jurguenson J. L. (2012). Cómo hacer investigación cualitativa. Fundamentos y metodología. México: Paidós. 7ª. Reimpresión.
- Alvarez, R., Bravo-Ortega C. y Navarro L. (2010). Innovation, R&D Investment and Productivity in Chile. Disponible en: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3721/Innovation%2c%20R%20and%20D%20Investment%20and%20Productivity%20in%20Chile.pdf?sequence=1> consultado el 09 de junio de 2016.
- Amates, Fortes I. y Guarnido Rueda, A. (2011). Factores determinantes del desarrollo económico y social. Malaga: Analistas económicos de Andalucía.
- Areque, J. W. (2010). La PyME y su situación actual. Disponible en: http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/Las_PyME_y_su_situacion_W_A.pdf consultado el 10 de junio de 2016.
- Areque, Jaramillo, W. (2009). Perfil del emprendedor ecuatoriano. Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Aristegui Noticias (2012). Lo blanco y lo negro del sexenio de Felipe Calderón. Disponible en: <http://m.aristeguinoticias.com/2911/mexico/lo-blanco-y-lo-negro-del-sexenio-de-felipe-calderon/> consultado el 13 de junio de 2016.
- Arras; Vota A. M. (2010). La microempresa: Una colectividad de capacidades en la red del conocimiento. En Aprendizaje e innovación en microempresas rurales,

- compiladoras Rebeca de Gortari y María Josefa Santos. México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/engov/20140829095503/microrural.pdf> consultado el 30 de noviembre de 2014.
- Arzuaga Magnoni, J. (2004). Racionalidad empresarial, los megaempresarios mexicanos. México: Ediciones Gernika, S.A. y coedición Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública de la UAEMex.
- Asencio-Cuesta, S., et. al. (2009) Análisis de la rotación de puestos de trabajo desde diferentes perspectivas. XII Congreso Internacional de Ingeniería de proyectos. Badajoz, 8-10 julio de 2009. Disponible en: http://www.aepro.com/files/congresos/2009badajoz/ciip09_1613_1624.2700.pdf consultado el 26 de febrero de 2015.
- Balbo, L. (1978). La doppia presenza. Inchesta, no. 32. Banco de México. Informes anuales del Banco de México de 1990 a 2000. Consultado el 16 de octubre de 2014. Disponible en: Banco de México. www.banxico.org.mx
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (1995). Disponible en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/332/6/RCE6.pdf> Consultado el 16 de octubre de 2014.
- Banco Mundial (BM) (2016). Crecimiento del PIB (% anual). Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> consultado el 29 de febrero de 2016.
- Barrientos, Juárez M. R. (2003) Mujeres rurales y microempresas sociales textiles en Tlahuapan Puebla. En: Mujeres rurales género, trabajo y transformaciones sociales, Beatriz Martínez Corona y Rufino Díaz Cervantes (Coordinadores). México: IPM
- Bartra, A. (1982). El comportamiento económico de la producción campesina. México: Universidad Autónoma de Chapingo.
- Becerril I. (2013). México, el país de la OCDE con más microempresas informales. El financiero Disponible en: <http://www.especialistas.com.mx/saiweb/viewer.aspx?file=c8u0JH0lyPzScjDD09MU1SJazh2WAhPbazR30ahukbOU9F5JyVOdsQ3LfSM9Mo@@F&opcion=0&encryp=1> consultado el 12 de enero de 2016.
- Blancas (2014). Crecen comercios en México, 94% son microempresas: INEGI. Entrevista en conferencia de prensa para La Jornada. Disponible <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2015/07/28/aumentan-comercios-en-mexico-el-94-son-microempresas-inegi-9993.html> consultado el 18 de enero de 2016.
- Blandino, Jiménez C. V. (2004). La microempresa como una estrategia viable de desarrollo en el sector rural en México. El caso de san Rafael Ixtapalucan, municipio de Santa Rita Tlahuapan, Puebla. Colegio de Postgraduados.
- Borísov, Zhamin y Makárova (2016). Diccionario de economía política. Leyes económicas. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/1/leyesec.htm> consultado el 10 octubre de 2015.

- Bresser-Pereira, L. C. (2007). Estado y mercado en el nuevo desarrollismo, Nueva sociedad, No. ~210, julio-agosto, disponible en www.nuso.org (2009), Globaliza-cao e competicao, Río de Janeiro, Elsevier.
- Bustelo, P. (1992). Economía del desarrollo. Un análisis histórico. 2ª. Ed. Ampl.). Madrid: Editorial Complutense.
- Calva J.L. (2012). Expectativas y realidades del TLCAN: 1994-2011. En Crisis económica mundial y futuro de la globalización. Análisis estratégico para el desarrollo. Volumen 1. México: Juan Pablos Editor Consejo Nacional de Universitarios. José Luis Calva (Coordinador)
- Calva, J.L. (2010). TLCAN: hacia una etapa superior de integración económica. Acervo de la biblioteca jurídica virtual del instituto de investigaciones jurídicas de la UNAM. Disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2904/16.pdf> consultado el 01 de abril de 2016.
- Calva, J.L.; Schwentesius R.R. y Gómez C. M.A.(s/f). La economía mexicana después de 10 años del TLCAN y reflexiones sobre la agricultura. Lecciones de la experiencia del Consenso de Washington y del TLCAN. Disponible en: http://ritaschwentesius.mx/publicaciones/TLCAN/LA_ECONOM%C3%8DA_MEXICANA_EN_EL_D%C3%89CIMO_A%C3%91O_DEL_TLCAN.pdf Consultado el 03 de abril de 2016.
- Camil, Jorge (2009). El “error de Diciembre” en perspectiva. La jornada. Opinión. Disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2009/07/24/opinion/018a2pol> consultado el 24 de mayo de 2016.
- Canales, Ceron M. (2006). Metodologías de la investigación social. Santiago: LOM Ediciones.
- Cardoso, F. H. y Faletto, E. (1969), Dependencia y desarrollo en América Latina. México: Siglo XXI.
- Carnsten, Ebenroth T. y Gándara, G. (1990). El plan Brady y la negociación de la deuda mexicana. Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 4, México, abril de 1990, pp. 303-308. Disponible en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/161/2/RCE2.pdf> consultado el 09 de abril de 2016.
- Carpinteiro, O. (2006). La bioeconomía de Georgescu-Roegen, Barcelona, Montesinos.
- Carvajal, M. J., Fiedler A. M. y González N. F. (1990). La microempresa en México: problemas, necesidades y perspectivas. México: Instituto de Proposiciones Estratégicas.
- Casales, J. C. (1989). Psicología social. Contribución a su estudio. La Habana: Ciencias Sociales.
- Cassoni, A. y Ramada-Sarasola M. (2010) innovación, inversión en investigación y desarrollo y productividad: Empresas manufactureras de Uruguay. Disponible en: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/1973Innovation%2c%20R%26>

- D%20Investment%20and%20Productivity%3a%20Uruguayan%20Manufacturing%20Firms.pdf?sequence=1 consultado el 09 de junio de 2016.
- Castells, Manuel., Caraca Joao., Cardoso Gustavo (2013). Después de la crisis. Madrid Cepal (1989). Economía campesina y agricultura empresarial. Tipología de productores del agro mexicano. Mexico: Siglo XXI editores.
- Chávez, Domínguez H. y Carrillo Aguilar, R.A. (2009). El cardenismo: consolidación del corporativismo (1934-1940). México: CCH UNAM. disponible en: <http://portalacademico.cch.unam.mx/materiales/prof/matdidac/sitpro/hist/mex/mex2/HMII/Cardenismo.pdf> consultado el 09 de mayo de 2016.
- Chayanov, Alexander V. (1974). La organización de la unidad económica campesina. Buenos Aires: De nueva visión.
- CNNExpansión (2015). México: menos desempleo y más informales. 15 de mayo de 2015. Disponible en: <http://m.cnnexpansion.com/economia/2015/05/15/el-desempleo-en-mexico-baja-pero-la-informalidad-no> consultado el 08/01/16
- Cobo, C. (s/f). Modelo Retroactivo. De la comunicación a la interacción sistémica. disponible en: http://www.academia.edu/3334103/Modelo_Retroactivo._De_la_comunicaci%C3%B3n_a_la_interacci%C3%B3n_sist%C3%A9mica consultado el 27 de febrero de 2015.
- COFEMER. Informe sexenal 2006-2012. Disponible en: www.cofemer.gob.mx consultado el 23 de julio de 2014.
- Coleman, William D. (1988). Business and Politics. A Study of Collective Action. Ontario: McGill/Queens' University Press.
- CONCANACO. Comunicados. Disponible en: <http://www.concanaco.com.mx/index.php/comunicadosnew/19248-invita-la-concanaco-servytur-a-empresarios-a-invertir-en-m%C3%A9xico,-aprovechando-sus-ventajas-competitivas-y-estrat%C3%A9gicas.html> consultado el 06 de agosto de 2014.
- Contexto de Durango. Resultados de la encuesta nacional de micronegocios 2012. Disponible en: <http://contextodedurango.com.mx/noticias/2013/07/24/resultados-de-la-encuesta-nacional-de-micronegocios-2012/> consultado el 09 de octubre de 2014.
- Contreras, Soto R. (2008). Migración, percepción cultural del trabajador periférico en el centro (constitución simbólica en contextos estructurados): Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/404/Teoria%20de%20los%20Sistemas%20Mundiales.htm>
- Coparmexdf (2016). Página principal. Disponible en: <http://www.coparmexdf.org.mx/identidad/quienes-somos>
- Cornejo, M. (s/f) Tècniques D'Anàlisi grupal, Guia de treball. España: Universidad de Barcelona. Disponible en: <http://www.ub.edu/dppss/lps/docu/tag.pdf> consultado el: 15 de agosto de 2015.
- Cualidad, definición. Diccionario Google. <https://www.google.com.mx/search?>

- Cuentame.inegi.org.mx Disponible en:
<http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/myd.aspx?tema=P>
- Cuentame.inegi.org.mx Disponible en:
<http://cuentame.inegi.org.mx/impresión/poblacion/esperanza.asp>
- Curzio, L.((2012). La integración regional: Libre comercio y cohesión social. En Crisis económica mundial y futuro de la globalización. Análisis estratégico para el desarrollo. Volumen 1. México: Juan Pablos Editor Consejo Nacional de Universitarios. José Luis Calva (Coordinador)
- Díaz Cervantes, R. (1997). Relaciones de género y participación de mujeres rurales en organizaciones con microempresas sociales en Michoacán. Tesis de maestría. Colegio de postgraduados, Programa de Estrategias para el Desarrollo Agrícola Regional. Campus, Puebla.
- Díaz, Salazar M. (2014). Negocios en familia. Tu empresa familiar: ¿ensueño o pesadilla? México: Andraval Ediciones, S.A. de C.V.
- Diccionario Manual de la Lengua Española (2007) Vox. Larousse Editorial, S.L. Definición de pervivencia.
- Diccionario de la Real Academia Española (2014). Madrid, España. Consultado en: <http://lema.rae.es/drae/srv/search?key=autonom%C3%ADa> consultado el 16 de enero de 2016.
- Diccionario de psicología científica y filosófica. Consultado en: <http://www.e-torredebabel.com/Psicologia/Vocabulario/Ontogenesis.htm> consultado el 09 de abril de 2016.
- Diccionario enciclopédico Larousse (1999). Ediciones Larousse, S.A. de C.V.
- Dirven M. (2001). El empleo rural no agrícola, tendencias, interpretaciones y políticas. Reunión de expertos sobre: “población territorio y desarrollo sostenible”. Santiago, CEPAL 16-17. de agosto 2001. Disponible en: http://www.cepal.org/celade/noticias/paginas/5/44305/martine_dirven.pdf
- Dos Santos, T. (1971). La estructura de la dependencia. Boston: Extending Horizons.
- Dubrin J. A. (2000). Fundamentos de administración. México: International Thomson Editores, S.A. de C.V.
- Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) (2012) disponible en <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/LeerArchivo.aspx?ct=41247&c=33527&s=est&f=3> consultado el 03 de enero de 2016.
- Escobal, J. (s/f). Los determinantes de la diversificación del ingreso no agrícola en el Perú rural. En Empleos e ingresos rurales no agrícolas en América Latina. CEPAL. Seminario y conferencias. Disponible en: <http://www.fao.org/3/a-ah500s/ah500s01.pdf> consultado el 25 de febrero de 2016.
- Esparza, Monroy y Granados (2012). La supervivencia de las pequeñas empresas en el sur del estado de Quintana Roo: Una aproximación empírica. Disponible en: <http://www.revista.economia.uady.mx/2011/XXVIII/77/04.pdf> consultado el 09 de junio de 2016.

- Espinal, I., Gimeno A. y González F. (2004). Enfoque sistémico en los estudios sobre la familia. disponible en: <http://www.uv.es/jugar2/Enfoque%20Sistemico.pdf> consultado el 8 de agosto de 2015
- Espinosa, A. (2009) Las microempresas ¿Pueden crecer? Artículo publicado en *CNN Expansión*. Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer> consultado el 23 de octubre de 2014.
- Esquivel G. (2014). EL TLCAN: 20 años de claroscuros. Artículos, Del Archivo, Norteamérica, Portada, Regiones>EL TLCAN: 20 años de claroscuros. Revista Foreign Affairs Latinoamérica. Instituto Tecnológico Autónomo de México Disponible en <http://revistafal.com/el-tlcan-20-anos-de-claroscuros-2/> Consultado el 04 de abril de 2016.
- Estainou, R. (1995). Bienestar y políticas publicas: la familia como marco de referencia. En Argumentos, núm. 23, UAM Xochimilco, México, sep. 1995. Pp. 59-72
- Estrategias del BID con el país, México Disponible en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=38276070> Consultado 17 octubre 2014.
- Etimología de la palabra crisis. Disponible en <https://patiodefilosofos.wordpress.com/2013/03/07/etimologia-de-la-palabra-crisis/> consultado el 15 de abril de 2016.
- Fernández, Rius L. (1996). Técnicas grupales y de crecimiento en el contexto escolar. La Habana: Facultad de psicología, Universidad de La Habana.
- Fernández, Serna G. (1989) Economía política principios y aplicaciones, México: Ed. IPN, ed. 1ª.
- Fernández, Serna G. (1990) Economía II, México: Ed. IPN, ed. 1ª.
- Franzoni, Lobo J. (2010). El comercio sobre ruedas como microempresa familiar. En: Suarez Blanca y Bonfil Paloma. Las microempresas familiares urbanas. Un mecanismo de sobrevivencia para las mujeres en condición de pobreza. 1ª. Edición. Serie PEMSA 4. Coordinadora Dalia Barrera Bassols. México: GIMTRAP
- Fuentes, Ávila M. (1999). La eficiencia del trabajo en grupos. Intervención psicológica a través de programas de entrenamiento. La Habana: Facultad de psicología, Universidad de La Habana.
- Furnham, A.(2011). Psicología Organizacional. El comportamiento del individuo en las organizaciones. México: Alfa omega grupo editor, S,A, de C.V.
- García, Rubiano M., Rojas M. F., Díaz S. (2011). Relación entre el cambio organizacional y la actitud al cambio en trabajadores de una empresa de Bogotá. Diversitas: Perspectivas en Psicología, vol. 7, núm. 1, enero-junio, 2011, pp. 125-142,Universidad SantoTomás, Colombia. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67922583009> consultado el 04 de diciembre de 2015.
- Gibbs, G. (2014). El análisis de datos cualitativos en Investigación Cualitativa. México: Litográfica Ingramex, S.A. de C.V.

- Giberti, E. (2007). La familia a pesar de todo. Argentina: Ediciones Novedades Educativas de México, S. A. de C. V.
- Gigch, J. P. V. (2008) Teoría general de sistemas. México: Trillas, 3ª. Edición.
- Gómez, Pellón E. (s/f) Tema 4: Antropología de la familia y del parentesco. Apuntes de la antropología social y cultural. Universidad de Cantabria. Disponible en: <http://ocw.unican.es/humanidades/introduccion-a-la-antropologia-social-y-cultural/material-de-clase-1/pdf/tema4-antropologia.pdf> consultado el 10 de abril de 2016.
- González, H. D. (2004). Micronegocios familiares, migración y jefatura femenina en Hueyapan, Morelos. En Entre el corazón y la necesidad. Microempresas familiares en el medio rural. Blanca Suárez y Paloma Bonfil (coordinadoras). México: GIMTRAP
- González, N. (2009). Revisión y renovación de la sociología de la familia. Espacio abierto, vol. 18, núm. 3, julio-septiembre, 2009, pp. 509-540, Universidad de Zulia. Maracaibo, Venezuela. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/122/12211825006.pdf> consultado el 16 de mayo de 2015.
- Google maps (2016). Mapa de México. Disponible en: https://mx.search.yahoo.com/yhs/search;_ylt=A0LEVikL3GFXcD8A6SLv8wt.;_ylc=X1MDMjExNDcxMjU1OQRfcgMyBGZyA3locy1penktZnVsbHlob3N0ZWRFMDExBGdwcmlkA3QyYVFXWE5uUjBxMWRPQnpjTzROLkEEbl9yc2x0AzAEbl9zdWdnAzAEb3JpZ2luA214LnNIYXJjaC55YWhvby5jb20EcG9zAzAEcHFzdHIDBHBxc3RybAMEcXN0cmwDMjQEcXVlcnkDbWFwYSUyMHB1ZWJsYSUyMGltYWdlbmVzBHRfc3RtcAMxNDY2MDMxMTI4?p=mapa+puebla+imagenes&fr2=sb-top-mx.search&hspart=iry&hsimp=yhs-fullyhosted_011¶m1=yhsbeacon¶m2=f%3D4%26b%3DChrome%26cc%3DMX%26p%3Dmcyahoo%26cd%3D2XzuyEtN2Y1L1QzutCyE0ByDtAtAyDyEtG0EyB0B0FtGyDtDtAyDtGzztAzz0AtG0D0BtD0Fzy0FtCzztAyD0D0AtN1L1G1B1V1N2Y1L1Qzu2SyDzztCyD0C0C0AyEtGyC0D0AtBtGyEzzztCtG0ByB0D0BtG0E0E0Czz0AyD0CyByC0AzyyE2QtN1Q2Zzu0StCyEzzyDtN1L2XzutAtFyDtFtCtBtFtCtN1L1CzutN1B2Z1V1T1S1Nzu%26cr%3D717123706%26a%3Dmcy_popjar_16_04_ssg06&type=mcy_popjar_16_04_ssg06 consultado el 01 de junio de 2016.
- Google maps (2016). Mapa de San Rafael Ixtapalucan. Disponible en: <http://www.mapas.mipueblo.mx/24/2122/san-rafael-ixtapalucan/> Consultado el 01 de junio de 2016
- Gutiérrez de MacGregor, M. T. (1965), *Desarrollo y distribución de la población urbana en México*, Instituto de Geografía, UNAM, México, pp. 9-37, En: Boletín del Instituto de Geografía, Investigaciones Geográficas, UNAM No. 50 2003, pp. 77-91, disponible en:

- http://www.igeograf.unam.mx/sigg/utilidades/docs/pdfs/publicaciones/inves_geo/boletines/50/b50_art385.pdf consultado el 20 de mayo de 2014.
- Halpern, H. A. (1973). Crisis theory: A definitional study. *Community Mental Health Journal*, 9, 342-349.
- Hernández, Licona G. (2013). El desarrollo económico en México. México: ITAM. Disponible en: <http://biblioteca.itam.mx/estudios/100-110/106/000250588.pdf> consultado el 12 de diciembre de 2015.
- Hernández, Sampieri R. (2010). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill, 5ª. Edición.
<http://bdsocial.inmujeres.gob.mx/index.php/enamin/17-acervo/acervo/332-encuesta-nacional-de-micronegocios-enamin-2012>
- http://biblioteca.iiec.unam.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=18750&Itemid=146 México: El universal. Disponible en: el universal.com consultado el 23 de julio de 2014.
- http://www.revistafuturos.info/futuros13/microempresa_rural.htm
<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/ResultadosR/CPV/Default.aspx?texto=san%20rafael%20Oixtapalucan> [consultado el 06 mayo de 2014]
- <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabdirecto.aspx?s=est&c=33527>
- INCA Rural (2001-2006) Desarrollo de capacidades en territorios rurales: Experiencias del INCA Rural 2001-2006. Disponible en: <http://www.esm4p.info/biblioteca/files/original/b0bd57f3797f95a83e3dc199a956710d.pdf> consultado el 08 de junio de 2016.
- INEGI (2009). Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Censos económicos.
- INEGI (2014) Medición de la economía informal. Año base 2008. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/informal/> consultado el 19 de diciembre de 2015.
- INEGI (2015). Indicadores de ocupación y desempleo. Cifras oportunas durante marzo de 2015. Aguascalientes, Ags. Boletín de prensa núm. 155/15. Disponible en: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/iioe/iioe2015_04.pdf consultado el 24 de diciembre de 2015.
- INEGI (2016). Población rural y urbana http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/rur_urb.aspx?tema=P
- Kakwani (2000). "Growth Rates of Per Capita Income and Aggregate Welfare: an International Comparison", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 79, núm. 1, pp. 201-11.
- Kauffmann, F., Parlmeyer W. & Cobas, F. X. M. (2002). Caracterización de las pymes en África subsahariana: el caso de Mozambique. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 8(2) 199-212. Disponible en: <http://www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v08/082199.pdf> consultado el 10 de junio de 2016.
- Kellert, S. H. (1993). *In the Wake of Chaos*. Chicago: The University of Chicago Press.

- Kvale, S. (2014). Las entrevistas en Investigación Cualitativa. México: Litográfica Ingramex, S.A. de C.V.
- La figura del salario mínimo (2014). Comisión Nacional de los Salarios Minimos. Secretaria del Trabajo y previsión social. Disponible en: http://www.conasami.gob.mx/fig_salario.html consultado el 05 de abril de 2016.
- Lamb, CH., Hair, J. y McDaniel C. (1998). Marketing. México:International Thomson Editores, S.A. de C.V.
- Larousse diccionario enciclopédico plus. México: Ediciones Larousse, S. A. de C. V.
- Levi-Strauss, C. (1974). Las estructuras elementales del parentesco. Buenos Aires, Paidós.
- Levi-Strauss, C. (1987).Polémica sobre el origen y la universalidad de la familia. Barcelona: Anagrama.
- Ley para el desarrollo de la competitividad para la micro, pequeña y mediana empresa. Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247_210115.pdf consultado el 10 de marzo de 2016.
- Los cinco pilares del marketing boca a boca. (2012). Marketingdirecto.com Disponible en: <http://www.marketingdirecto.com/actualidad/checklists/los-5-pilares-del-marketing-boca-a-boca/> consultado el 15 de abril de 2016.
- Luévano, R. D. E., (2004). Teoría del caos y sus posibles implicaciones en psicología. Enseñanza e investigación en psicología, vol. 9, núm. 2, julio-diciembre, 2004, pp. 389-402. Consejo Nacional para la Enseñanza de la Investigación en Psicología A.C. Xalapa México. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/292/29290212.pdf> consultado el 14 de junio de 2016.
- Madrid de la, Miguel (1982). Mensaje al tomar posesión como Presidente de la República el 1º de diciembre de 1982. Disponible en: http://www.aleph.org.mx/jspui/bitstream/56789/6154/1/DOCT2065328_ARTICULO_25.PDF consultado el 24 de mayo de 2016.
- Mariño, W. (2005). 500 ideas de negocios no tradicionales y como ponerlas en práctica, Quito: F.B.T.
- Martínez, M. (1998). La investigación cualitativa etnográfica en educación. México: Trillas.
- Martínez, Saldaña T. (2012). Modelo del sistema de producción de la unidad doméstica. Apuntes de clase, Asignatura Campesinado I. Colegio de Postgraduados.
- Masterpasqua, F. Y Phyllips, A. P. (1997) The psychological meaning of chaos: Translating theory into practice. Wachington, D.C. American Psychological Association.
- Maza, E. (1978). La política en manos de Sansores, en Proceso, núm. 95, México.
- McNabb, C. D. (s/f). Peirce y la teoría del caos. México: Instituto de filosofía, Universidad Veracruzana. Disponible en: <http://www.unav.es/gep/JornadaArgentinaMcNab.pdf> consultado el 17 de junio de 2016.
- Méndez, Lugo B. (1995). La micro y pequeña industria y los retos de la globalización en México. En Micro y Pequeña Empresa en México. Frente a los retos de la

- globalización. Thomas Calvo y Bernardo Méndez (dir.) Disponible en: <http://books.openedition.org/cemca/2671> consultado el 05 de junio de 2016.
- Méndez, Morales J. S. (2012). Problemas económicos de México y sustentabilidad. México: Mc Graw Hill.
- Mezzer J. (1987) Abundancia como efecto de escasez. Oferta y demanda en el mercado laboral urbano, en: Nueva sociedad nro. 90 julio-agosto 1987 disponible en: http://nuso.org/upload/articulos/1529_1.pdf consultado 27 de junio de 2014.
- Mezzer J. (1988). Excedentes de oferta de trabajo y sector informal urbano, En: Margarita Berger y Mayra Buvinic [comp.] la mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa en América Latina, Ecuador, Ildis Quito, Editorial Nueva Sociedad, Molly Pollack y Clara Jusidman, El sector informal urbano desde la perspectiva de género. El caso de México, Santiago de Chile, CEPAL 1997 (Serie mujer y desarrollo. Unidad mujer y desarrollo)
- Mills, T. M. (1967). The Sociology of Small Groups. New Jersey: Prentice-Hall.
- Minuchin, S. S. (1985). Familias y terapia familiar. Barcelona: Gedisa
- Monlau P. F. (1863). Del arcaísmo y el neologismo: ¿Cuándo se debe considerar fijada una lengua? México: Imprenta nacional. Disponible en books.google.es
- Morales, Ramírez M.A. (2008). El salario y la revisión social entre el derecho social y el fiscal. Revista Latinoamericana de Derecho Social. Núm. 7, julio-diciembre de 2008, pp. 125-148 Disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoSocial/7/art/art6.pdf> consultado el 14 de abril de 2016.
- Moreno y Esponda (2008). El concepto de autonomía en la fundamentación de la metafísica de las costumbres de I. Kant. Cali, Colombia: Universidad del Valle. Cuadrante phi No. 17. Junio-diciembre de 2008, Bogotá Colombia. Disponible en: <http://www.javeriana.edu.co/cuadrantephi/pdfs/N.17/4.%20Kant.pdf> consultado el 16 de enero de 2016
- Muñoz, Brandi V. y Aguilar Arrieta O. (2012). TLCAN su impacto en la competitividad de las PYMES en México. En Observatorio de la Economía Latinoamericana, No. 175, 2012. Consultado en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2012/> consultado el: 06 de abril de 2016.
- Murdock, G. F. (s/f). La familia nuclear. Capítulo 1 de la obra Estructura Social, que la Universidad Veracruzana publicará en su serie Biblioteca de la Facultad de Pedagogía, Letras y Ciencias. Traducción de Carlo Antonio Castro. Disponible en: <http://cdigital.uv.mx/bistream/123456789/4916/1/196431P343.pdf> consultado el 10 de junio de 2016.
- Nacional financiera (NAFIN) (1978) La economía mexicana en cifras. México: Nafin.
- Nacional financiera (1984) La economía mexicana en cifras. México: Nafin.
- Nacional financiera (NAFIN) (1984) La economía mexicana en cifras. México: Nafin.
- Neira, Orjuela F. (2006). Elementos para el estudio de la microempresa latinoamericana. Latinoamericana. Revista de Estudios Latinoamericanos, núm. 43, 2006, pp.153-

174. Distrito Federal, México: Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe.
- Niño, E. (2015) Entrevista relacionada con el ser social. México: Colegio de Postgraduados.
- Notimex. México reduce su déficit de cuenta corriente en un 36%. El economista. Finanzas públicas. Disponible en: eleconomista.mx fecha de consulta 26 jul 2014.
- Nueno, P. (1994). Emprendimiento. El arte de crear empresas y sus artistas. Bilbao: Deusto.
- OIT (1987) cuestiones de género en el desarrollo de las microempresas. Oficina de la Consejera Especial para los Asuntos de las Trabajadoras. Consultado en: www.ilo.org
- Oxford English Dictionary, disponible en <http://www.oed.com> consultado el 20 octubre de 2014.
- Pardinas, J.E. (2014). TLCAN:20 años Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. Disponible en: http://imco.org.mx/politica_buen_gobierno/tlcan-20-anos/ fecha de consulta 08 de abril de 2016.
- Parra, Bolivar H. A. (2005). Relaciones que dan origen a la familia. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Parra, E. (2000). El impacto de la microempresa rural en la economía latinoamericana. Disponible en: http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1152618946172_E_L_IMPACTO_DE_LA_MICROEMPRESA_RURAL.pdf
- Parra, E. (2000). La microempresa rural. Ponencia. Consejo Nacional de Planeación. Colombia. En primera conferencia electrónica sobre perspectivas y desafíos de la microempresa rural en América Latina y El Caribe. Disponible en: <http://www.salatecna.org/1/microempresarural.pdf> consultado el 16 de junio de 2016.
- Parra, Escobar. E. (2000). El impacto de la microempresa rural en la economía latinoamericana. Bogotá: Fondo internacional de desarrollo agrícola e IICA Disponible en: http://www.flacsoandes.edu.ec/system/tdf/agora/files/1245340701.el_impacto_de_la_microempresa_rural_0.pdf?file=1&type=node&id=61254 consultado 05 de abril de 2016.
- Pérez, A. y Altamirano J. (2009). Microempresas y formación de patrimonio en los hogares rurales: Un acercamiento a partir de las agroindustrias en Tlaxcala. México: El Colegio de Tlaxcala, A. C., CIESTAAM, Universidad Autónoma de Chapingo.
- Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 Disponible en: <http://pnd.gob.mx/wp-content/uploads/2013/05/PND.pdf> consultado el 30 de mayo de 2014.
- Poblete, Ruiz M. (s/f) Características específicas del equipo, grupos social. Disponible en: <http://paginaspersonales.deusto.es/mpoblete2/congresoOviedo01.htm> fecha de consulta 15 de febrero de 2016.

- Pollack M. y Jusidman C. (1997). El sector informal urbano desde la perspectiva de género. El caso de México. Santiago de Chile: ONU
- Pollock, G. (1976). El duelo y el cambio creativo en las organizaciones. Conferencia pronunciada en la Asociación Psicoanalítica Argentina. Publicación mecanografiada interna, 1976.
- Press, E. (2011) Empresas de familia: del conflicto a la eficiencia, 1a. edición. Buenos Aires: Granica.
- Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) (1978). Sector informal: funcionamiento y políticas, Santiago de Chile.
- ProMéxico (2014) Pymes, eslabón fundamental para el crecimiento en México. Consultado en: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html> fecha de consulta: 15 agosto 15.
- ProMéxico (2016). Tratados de libre comercio suscritos por México. Disponible en <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/4379/Tratados-de-libre-comercio-suscritos-por-M%C3%A9xico> Consultado el 05 de abril de 2016.
- Prontuario Tributario (2015). Tax Editores Unidos, S.A. de C.V.
- Przeworski, A. (1985). Capitalismo y socialdemocracia, Madrid: Editorial Alianza.
- Puig, G. Y Rubio, J. L. (2011). Manual de resiliencia aplicada. Barcelona: Gedisa editorial, S. A.
- Puyana, A. y Romero J. (2012). Informalidad y dualismo en la economía mexicana. Estudios Demográficos y Urbanos, vol. 27, núm. 2, mayo-agosto, 2012, pp.449-489. El Colegio de México, A.C. Distrito Federal, México. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31226408005> consultado el 24 de diciembre de 2015.
- Que es el tratado de libre comercio de América del Norte? <http://www.tlcan.com.mx/-QUE-ES-> consultado el 02 de abril de 2016
- Ramales, O. M. C. (s/f). El Sexenio Zedillista (1994-2000) El agotamiento del sistema. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/mcro-zed.htm> consultado el 13 de junio de 2016.
- Rathbone, J.P. (2014). México y el TLCAN a 20 años de vigencia. México: El financiero, en alianza con Bloomberg. Financial Times consultado en: <http://m.elfinanciero.com.mx/financial-times/mexico-y-el-tlcan-a-20-anos-de-vgencia.html>
- Rendón, R. M. A. (2009). Relacion entre los conceptos: información, conocimiento y valor. Semejanzas y diferencias. Disponible en: <http://www.scielo.br/pdf/ci/v34n2/28555.pdf> consultado el 06 de junio de 2016.
- Resiliencia, concepto en al ámbito de los materiales. Disponible en: <http://blocs.xtec.cat/xluque/files/2010/09/propiedades-de-los-materiales3.pdf> consultado el 17 de junio de 2016.
- Reyes, G. E. (2009). Teorías de desarrollo económico y social: articulación con el planteamiento de desarrollo humano. Tendencias. Revista de la facultad de Ciencias

- Económicas y Administrativas, Universidad de Nariño, volumen X No. 1 –primer semestre 2009, pags. 117-142 Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3642035.pdf> consultado el 03 de junio de 2016.
- Rivero, F.; Ávila M.T. y Quintana L.G. (2001). La promoción integral de la microempresa; Guía de mercadeo para las organizaciones promotoras, Madrid: Editorial Popular.
- Rodríguez, J. y Romo, D. (2012). Caracterización de las mipymes en una región rural: el caso de la región Valles del Estado de Jalisco. XVII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática Consultado en <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/anteriores/xvii/docs/C04.pdf> consultado el 10 de enero de 2014.
- Rogozinski, J. (1993). La privatización de empresas paraestatales. México: Fondo de cultura económica.
- Rojas, D'Onofrio J.L: (2016). Robustez o nada. Disponible en: <http://www.aporrea.org/movil/actualidad/a222101.html> consultado el 20 de junio de 2016.
- Rojas, D'Onofrio J.L. (s/f). Robustez o nada. Disponible en: <http://m.monografias.com/trabajos107/robustez-o-nada/robustez-o-nada.shtml#robusteza>.
- Rojas, Soriano, R. (1990). El proceso de la investigación científica. México: Trillas.
- Romero, J. (2012). Lo rural y la ruralidad en América Latina: Categorías conceptuales en debate. Universidad de la República, Uruguay. Disponible en: <http://www.psicoperspectivas.cl/index.php/psicoperspectivas/article/view/176/197> consultado el 15 de junio de 2016.
- Rosas M. y Barkin D. (2009). Racionalidades alternas en la teoría económica. Economía: Teoría y Práctica. Nueva época, número 31, julio-diciembre 2009. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/pdf/etp/n31a4.pdf> consultado el 08 de junio de 2016.
- Rossi, Miguel A. (s/f) Aproximaciones al pensamiento político de Immanuel Kant. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/moderna/cap7.pdf> consultado el día 15 de enero 2016
- Saavedra, G. M. L. y Hernández C. C. Y. (s/f). Caracterización de las MPYMES en Latinoamérica: Un Estudio Comparativo. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo/México. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2527677.pdf> consultado el: 09 de junio de 2016.
- Saldaña, Urueta A. (1995). Las microempresas familiares textiles y el desarrollo rural en San Rafael Ixtapalucan, Mpio., de Santa Rita Tlahuapan, Pue.
- Salinas, De Gortari, C. (2013). La negociación. Revista El instrumento que cambio a México. Consultado en: <http://expansion.mx/expansion/2013/12/10/el-instrumento-que-cambio-a-mexico> Consultado el: 06 de abril de 2016- Consultado el 01 de abril de 2016.

- San Rafael Ixtapalucan. Google Maps. Disponible en <https://www.google.com.mx/maps/place/San+Rafael+Ixtapalucan/@19.292724,-98.5591732,16z/data=!4m1!1m1!1s0x85ce299d57bddfcd:0x26720f18d2ac3b53!2sSan+Rafael+Ixtapalucan!2m2!1d-98.563816!2d19.2902841!3m1!1s0x85ce299d57bddfcd:0x26720f18d2ac3b53> consultado el 11 de abril de 2016.
- Sánchez, Barajas, E. (2009) Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009. Disponible en <http://eumed.net/libros-gratis/2009a/524/524.zip> Consultado el 7 de abril de 2016.
- Santa, Cruz E. y García Labandal L. (2012) Títeres y resiliencia en el nivel inicial. México: Homo Sapiens Ediciones.
- Santander, P. (2011). Porqué y como hacer el análisis del discurso. Cinta moebio 41: 207-224 Disponible en: <http://www.scielo.cl/pdf/cmoebio/n41/art06.pdf> consultado el 07 de junio de 2016.
- Santillán, Estrada D. (1997). La relación agricultura-industria y el desarrollo rural integral: El caso de la comunidad de San Rafael Ixtapalucan, Pue.
- Satriano y Moscolini (2000). Importancia del análisis textual como herramienta para el análisis del discurso. Cinta moebio 9: 287-306. Disponible en: <http://www.anales-ii.ing.uchile.cl/index.php/CDM/article/viewFile/26373/27672> consultado el 06 de junio de 2016.
- Sayago, S. (2014). El análisis del discurso como técnica de investigación cualitativa y cuantitativa en las ciencias sociales. Cinta Moebio 49: 1-10. Disponible en: <http://www.cintademoebio.uchile.cl/index.php/CDM/article/download/30331/32134> consultado el 03 de junio de 2016.
- Schäfers, B. (1984). Introducción a la sociología de grupos. España: Editorial Herder.
- Schlemenson, A. (2013) Análisis organizacional en Pymes y empresas de familia. México: Granica.
- Secretaría de Gobernación. Diario oficial de la federación 30 junio de 2009. Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009 consultado el: 10 enero de 2015.
- Shaw, Mervin E. (1986). Dinámica de grupo. Psicología de la conducta de los pequeños grupos. Barcelona: Editorial Herder S.A.
- Shorter, E. (1977). El nacimiento de la familia moderna. Buenos Aires: Editorial Crea.
- Skertchly R. (2000). Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México. México: Universidad Anáhuac del Sur/Porrúa.
- Slaikou, K. A. (1988). Intervención en crisis. Manual Moderno. México: El manual moderno.

- Suárez B. y Bonfil P. (2003). Las microempresas familiares urbanas. Un mecanismo de sobrevivencia para las mujeres en condición de pobreza. 1ª. Edición. Serie PEMSA 4. Coordinadora Dalia Barrera Bassols. México: GIMTRAP.
- Taleb, Nassim N. (2013). Antifragil. Las cosas que se benefician del desorden. España: Paidós Transiciones.
- Tasas de inflación 1988. Global-rates.com Disponible en <http://es.global-rates.com/estadisticas-economicas/inflacion/1988.aspx> Consultado el 07 de abril de 2016
- Taylor, P. J. Y Colin F. (2002). Geografía Política. Economía Mundo, Estado-Nación y Localidad (2ª. Ed). Madrid, España: Trama Editorial Disponible en: http://148.224.151.58/langif/documentos/link_archivos/4.2Taylor.pdf consultado el 03 de junio de 2016
- Tirado, R. (2015). Teorías y conceptos para analizar las organizaciones gremiales de empresarios. En Revista mexicana de sociología 77 Núm. 3 (julio-septiembre, 2013). México, D.F.: UNAM-Instituto de investigaciones sociales. Disponible en: http://www.iis.unam.mx/pdfs/rms_3_2015.pdf consultado el 15 de diciembre de 2015.
- Todaro, M. (2000) Economic Development, Londres.
- Tokman, V. E. (1987). El sector informal: quince años después, Santiago de Chile, PREALC, Documentos de trabajo, Organización Internacional del Trabajo Disponible en: http://nuso.org/media/articles/downloads/1528_1.pdf
- Tovar, A. (2008). Política económica en México: entre el milagro y la crisis. En Sociedad, desarrollo y ciudadanía en México, Nora Guzman (compiladora). México: Editorial Limusa, S.A. de C.V. y Tecnológico de Monterrey.
- Treviño-Rodríguez, Rosa N. (2010) Empresas Familiares, Visión Latinoamericana. México: Pearson.
- Valladares, González, A. M. (2008). La Familia. Una mirada desde la psicología. En revista Medi Sur, vol. 6, núm. 1, 2008, pp. 4-13 Universidad de Ciencias Médicas de Cienfuegos, Cienfuegos, Cuba. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=180020298002> consultado el 08 de marzo de 2016.
- Vargas, S. G. (2006). Introducción a la teoría económica. Un enfoque latinoamericano. México: Pearson educación de México, S.A. de C.V. Disponible en: <https://books.google.com.mx/books?id=u1DFsje4IMcC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false> consultado el: 10 de junio de 2016.
- Villamil, Mingo C. A. (2012). México y la socioeconomía. México: Red tercer milenio S.C. Disponible en: http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/derecho_y_ciencias_sociales/Mexico_y_la_socioeconomia.pdf consultado el 20 de diciembre de 2015.
- Villarreal R. (1997). Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México, un enfoque neoestructuralista (1929-1977). México: Fondo de cultura económica 1997.

- Von Bertalanffy, L. (2014). Teoría general de los sistemas, fundamentos, desarrollo, aplicaciones. México, D.F. Fondo de cultura económica.
- XI Censo de Población y Vivienda 1990. Disponible en: http://www.inegi.org.mx/lib/Olap/consulta/general_ver4/MDXQueryDatos.asp?#Resgreso&c=11894 consultado el 17 de mayo de 2014
- XII Censo de Población y vivienda 2000. Disponible en: http://www.inegi.org.mx/lib/Olap/consulta/general_ver4/MDXQueryDatos.asp?#Resgreso&c=10261 Consultado el 17 de mayo de 2014.
- XIII INEGI (2015). Esperanza de vida de los negocios. Boletín de prensa núm. 087/15. Disponible en: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/especiales/especiales2015_02_38.pdf consultado el 10 de septiembre de 2015.
- Zapata, Martelo E. y López Arellano, M.B. (1996). Unidad de producción campesina ante los cambios estructurales. En Actores del desarrollo rural. Visiones para el análisis. Zapata Martelo E. y Mercado González M. (coordinadoras). México: Colegio de Postgraduados.

ANEXOS

ANEXO 1. ENTREVISTA

Entrevista semiestructurada 1. La microempresa rural textil de SRI

Objetivo general: Identificar y analizar los factores que han posibilitado la permanencia y continuidad de las microempresas textiles de San Rafael Ixtapalucan con el fin de que se conciban estrategias viables, de utilidad para entidades rurales integradas al ramo textil, a partir del óptimo aprovechamiento de los recursos locales, todo ello sustentado en aspectos socioeconómicos y ambientales y con certidumbre en el tiempo.

Objetivos:

- Identificar las microempresas rurales con giro en el ramo textil de tejido de punto de SRI.
- Identificar las fortalezas que le han permitido a las microempresas rurales del ramo textil de SRI la permanencia y continuidad con certidumbre en el tiempo.
- Identificar las oportunidades que contribuyen en la permanencia y continuidad de las microempresas rurales del ramo textil de SRI
- Identificar las debilidades que aquejan a las microempresas rurales del ramo textil de SRI.
- Identificar los factores que amenazan la permanencia y continuidad de la microempresa rural textil de SRI.
- Identificar el tipo de economía en la que se inserta la empresa rural textil.
- Identificar los daños que ocasiona el comercio informal en torno a la venta de los productos que ofrecen las microempresas textiles de SRI.

Entrevistado:

Productor textil de SRI que conformó una microempresa a partir de la técnica de tejido de punto y que actualmente se encuentra en funciones.

Secuencia de preguntas:

Identificación de la microempresa.
<ol style="list-style-type: none">1. Nombre del entrevistado2. Edad del entrevistado.3. ¿Cuál es su actividad principal?4. ¿Cuántos años tiene su microempresa?5. ¿Cuál es la técnica que se utiliza en la producción del calcetín?6. ¿Quién fundó el negocio?7. ¿En qué año se fundó el negocio?8. ¿Cuántos trabajadores tiene la microempresa?9. ¿De esos trabajadores cuántos pertenecen a la familia?10. ¿La microempresa cuenta con alguna marca registrada?11. ¿Se cuenta con algún otro ingreso diferente a la producción del calcetín? ¿Cuál?12. ¿Cuántos miembros de la familia se dedican a esta actividad?13. ¿Hay integrantes de la familia que no vivan aquí?14. ¿A qué se dedican?15. ¿Contribuyen con algún ingreso en el gasto familiar?
Identificación de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la microempresa rural textil.
<p>En las actividades de dirección...</p> <ol style="list-style-type: none">16. ¿Cada integrante cuenta con una asignación específica de actividades?17. ¿Quién es él o la dirigente principal?18. ¿Cuántos años de experiencia se tiene en la producción de calcetín? <p>En cuanto al producto...</p> <ol style="list-style-type: none">19. ¿Se tiene identificado el costo total de producción por cada par de calcetín? (En caso de que la respuesta sea no... pase a la pregunta 21)20. ¿Cuál es el costo del calcetín por par?21. ¿Cuál es el precio de venta al menudeo por par de calcetín?22. ¿Cuál es el precio de venta al mayoreo?23. ¿Qué diferencia al calcetín que se produce en su microempresa de otros calcetines producidos en el país?24. ¿Qué diferencia al calcetín que se produce en su microempresa de otros calcetines producidos en el extranjero?25. ¿Identifica Ud. Alguna característica en su producto que no pueda ofrecer la competencia?26. ¿Los diseños del calcetín son siempre iguales?27. ¿Por qué?28. ¿Se han establecido estrategias de venta?29. ¿Cuales?

30. ¿Cuál es la mejor época en la venta de calcetines?

En cuanto a los recursos...

31. ¿El local es propio? **(En caso de que la respuesta sea no... pase a la pregunta 32)**

32. En caso de que el local no sea propio... ¿Cuánto se paga de renta?

33. ¿Las condiciones físicas del local son adecuadas para el tipo y tamaño de maquinaria que se utiliza?

34. ¿Con que maquinaria inicio el negocio?

35. ¿Qué maquinaria tiene actualmente la microempresa?

36. ¿La maquinaria ha servido para reducir las jornadas de trabajo?

37. ¿A partir de la nueva maquinaria se ha despedido personal por ya no ser necesaria la mano de obra?

38. ¿Qué tipo de transporte se tiene para movilizar el producto?

39. ¿Qué modelo es?

40. ¿El transporte es suficiente?

En la introducción al mercado...

41. ¿Cómo se hace llegar el calcetín al mercado?

42. ¿Cuál es el área geográfica que se ha logrado cubrir con el producto?

43. ¿En las áreas que se han cubierto ¿Cuál es la aceptación que tiene el producto?

44. En el caso de venta en tianguis... ¿se es dueño del espacio?

45. ¿Se tiene identificada la competencia local?

46. ¿Se tiene pensado atacar algún otro mercado?

47. ¿En la colocación del producto en el mercado los integrantes de la familia tienen injerencia?

48. ¿Cómo participan?

En ingresos por maquila...

49. ¿En algún momento, la microempresa se sostiene o se ha sostenido a partir de maquila? **(En caso de que la respuesta sea no... pase a las cuestiones de crédito)**

50. ¿A quién(es) se le(s) maquila?

51. ¿De qué manera se realiza el cobro por maquila?

52. ¿El cobro por maquila es un ingreso que sirve para cubrir al menos los gastos de operación?

En cuanto al crédito...

53. ¿La microempresa es sujeta de crédito?

54. ¿El titular de la microempresa es sujet@ de crédito?

55. ¿Han solicitado crédito alguna vez? **(En caso de que la respuesta sea no... pase a las cuestiones de apoyo gubernamental)**

56. ¿Cuándo?

57. ¿Se ha gozado de alguna tasa preferencial?

58. ¿En qué banco o institución financiera se obtuvo el crédito?

59. ¿Cómo se negoció la tasa preferencial?

60. ¿Los ingresos han sido suficientes para cubrir el capital más los intereses?

En cuanto al apoyo gubernamental...

61. ¿Se conocen los programas gubernamentales que apoyan a la microempresa? **(En caso de que la respuesta sea no... pase a la siguiente sección)**

62. ¿Cómo los conoció?

63. ¿Ha participado en algún programa gubernamental?

64. ¿Cuál?
 65. ¿En qué año?
 66. ¿Cuál fue el beneficio?
 67. ¿Volvería a participar en el programa gubernamental en caso de poder hacerlo?
 68. ¿Hay decisiones gubernamentales que han afectado a la microempresa de SRI?

Identificar el tipo de economía en la que se inserta la empresa rural textil

69. De los integrantes de la familia ¿Alguno tiene relación ejidataria? **(En caso de que la respuesta sea no... pase a la pregunta 70)**
 70. ¿En algún momento el ejido ha apoyado a su microempresa?
 71. ¿Se obtienen ingresos diferentes a la producción de calcetín? Como son por parte de...
 Agricultura, Ganadería, Recursos maderables, Recursos no maderables
 72. Los integrantes de la familia que no se dedican a la producción del calcetín ¿Contribuyen al ingreso familiar? **(En caso de que la respuesta sea no... pase a la siguiente sección)**
 73. ¿De qué manera contribuyen, en efectivo, en especie o con trabajo diferente a la producción del calcetín?
 74. ¿En qué porcentaje participan en el ingreso familiar los miembros que no se integran a la producción del calcetín?

Identificar los daños que ocasiona el comercio informal en torno a la venta de los productos que ofrecen las microempresas textiles de SRI.

75. ¿En qué año se alcanzó el máximo potencial en la venta de calcetines? ¿Qué nivel de ventas en pesos se alcanzó en ese mejor año?
 76. ¿A partir de qué año, se denota caída en las ventas?
 77. ¿Se ha detectado el porqué de la caída en las ventas?
 78. ¿Qué características tiene el producto de la competencia que les ha disminuido las ventas?
 79. ¿Las autoridades han desplegado estrategias que limiten la venta de productos no nacionales?
 80. ¿Qué estrategias ha tomado Ud. al respecto?
 81. ¿La microempresa ha sido amenazada por los competidores?

Lugar de la entrevista:

La casa de los microempresarios.

Entrevista semiestructurada 2. El individuo

Objetivo general: Identificar y analizar los factores que han posibilitado la permanencia y continuidad de las microempresas textiles de San Rafael Ixtapalucan con el fin de que se conciban estrategias viables, de utilidad para entidades rurales integradas al

ramo textil, a partir del óptimo aprovechamiento de los recursos locales, todo ello sustentado en aspectos socioeconómicos y ambientales y con certidumbre en el tiempo.

Objetivos:

- Identificar las cualidades personales de los microempresarios.
- Identificar las cualidades personales que guardan los individuos entre sí dentro del contexto organizacional de su comunidad
- Identificar las cualidades personales de los dirigentes de las microempresas rurales del ramo textil de SRI.
- Identificar el tipo de asociación humana que ha posibilitado la existencia y persistencia de las microempresas rurales del ramo textil de SRI. (Conocer la interconexión íntima entre la familia y la organización comercial)

Entrevistado:

Integrantes de la familia que forman parte de la microempresa rural textil de SRI

Secuencia de preguntas:

Identificar las cualidades personales de los microempresarios.

Orientación ideológica.

1. ¿Usted llega a acuerdos con los demás integrantes de la organización fácilmente?
2. ¿Qué es más importante... 1) Que los objetivos de la organización no se desvíen aunque se afecten los objetivos personales? O que 2) ¿se cumplan los objetivos personales aun cuando los organizacionales no se cumplan?

Emotividad u objetividad.

3. ¿La información sirve para prever o para manipular?
4. ¿Los hechos amenazantes o desagradables se ignoran o se atacan?
5. ¿Los integrantes de la organización se adaptan de acuerdo aon la predisposición emotiva en que Usted se encuentra?

Creatividad o sentido común.

6. ¿A los hechos viejos se les puede dar un nuevo enfoque? ¿Como?
7. ¿Usted tiene la facilidad de predecir probables resultados?
8. ¿Qué le interesa más al contratar a una persona... que sea innovadora con capacidad creadora o que se maneje con alto sentido común?

Acción o contemplación.

9. ¿Usted tiene facilidad para generar ideas que apoyen en la solución de problemas?
10. ¿Hay alguien que le apoye a generar ideas?

11. ¿Quién es el encargado de llevar a la práctica las ideas?

Identificar las cualidades personales de l@s dirigentes de las microempresas rurales del ramo textil de SRI.

En relación con el cambio organizacional.

1. En los proyectos de cambio organizacional ¿se ha presentado resistencia al cambio por parte de los miembros de la organización?

2. Al llevar a cabo proyectos de cambio organizacional ¿Cómo ha vencido la resistencia por parte del resto de los integrantes de la microempresa?

3. Cuándo se lleva a cabo algún proceso de cambio... ¿Cómo se prevé el resultado esperado?

4. Mencione 5 cambios que se deben provocar para lograr una mejor organización.

5. ¿Cuáles son los 5 principales valores con los se dirigen los colaboradores de la microempresa?

6. ¿Qué opina de las reglas?

7. Cuándo un reglamento interfiere con su actividad ¿Usted qué hace?

Trabajo en equipo.

8. ¿Qué opina sobre el trabajo en equipo?

9. ¿Qué beneficios encuentra en el trabajo en equipo?

10. ¿Qué barreras existen para lograr el trabajo en equipo?

11. ¿Qué grado de importancia le ha dado a la formación de equipos dentro de la microempresa?

Liderazgo.

12. ¿Qué tipo de relación ha establecido con los integrantes de la microempresa?

13. Los compañeros de trabajo ¿Laboran adecuadamente aun sin su supervisión?

14. ¿La gente le cuenta sus problemas personales?

15. ¿Qué hace cuando una persona le cuenta sus problemas personales?

16. ¿Le permite a sus colaboradores o compañeros de trabajo solucionar los problemas cotidianos a partir de su propia experiencia?

17. ¿Considera necesaria la recompensa o la sanción?

Toma de decisiones.

18. Ante alguna presión cotidiana en el negocio ¿Quién es el encargado de tomar la decisión?

19. Ante las presiones inmediatas ¿Usted cómo reacciona?

20. ¿Cuándo se busca una solución a un problema dado, ella se busca en el nivel específico donde surge el problema?

21. ¿Se toman en cuenta las experiencias que otros han tenido para la solución de problemas?

Emprendedurismo.

22. ¿Le es fácil relacionar los hechos del ambiente externo con los hechos de la organización?

23. ¿Qué es más importante la creatividad o la creación?

24. ¿Si tiene alguna idea, de inmediato la pone en acción, después de todo las ideas nuevas siempre son buenas...?

Identificar las cualidades personales que guardan los individuos entre sí dentro del contexto organizacional de su comunidad

25. ¿Conoce a las personas que viven dentro de su comunidad?
26. ¿Ubica las actividades principales de sus vecinos?
27. ¿Qué actividades principales se desempeñan en la región?
28. Los que tienen una microempresa... ¿también forman parte del núcleo ejidal?
29. ¿Las relaciones con los integrantes de la comunidad son cordiales?
- ¿Cómo se apoya a los demás integrantes de la comunidad que se encuentran en desventaja?
30. ¿Los microempresarios textiles apoyan de alguna forma a la comunidad?
31. Las actividades ejidales ¿se llevan a cabo de manera planeada?
32. ¿En las actividades ejidales se considera a todos los integrantes del ejido?
33. ¿En las asambleas ejidales se respeta la voz y voto de todos sus integrantes?
34. ¿Los vecinos se solidarizaron con la creación de microempresas textiles?
35. ¿Los vecinos han obtenido beneficios por parte de la microempresa textil? ¿De qué forma?

Identificar el tipo de asociación humana que ha posibilitado la existencia y pervivencia de las microempresas rurales del ramo textil de SRI.

36. ¿Los integrantes de la organización han decidido respetar las reglas o las respetan por imposición?
37. ¿Los integrantes de la microempresa han desarrollado camaradería al interior?
38. ¿De qué forma se ha constatado la lealtad de los integrantes de la microempresa?
39. ¿Los compañeros de trabajo se solidarizan entre ellos cuando deben sacar adelante la producción?
40. Como jefe ¿Usted confía en la capacidad de sus empleados?
41. ¿Los bienes físicos como el efectivo y las maquinas pueden estar a libre disposición del usuario?
42. ¿Los integrantes de la organización se sienten satisfechos con su trabajo?
43. ¿Existe la ayuda desinteresada al interior de la organización?

Lugar de la entrevista:

La casa de los microempresarios.

ANEXO 2. CUESTIONARIO, HEMPHILL'S INDEX OF GROUP

Objetivo: conocer las principales características del grupo familiar que integra a la MEFRT.

Instrucciones: señalar en qué medida cada una de ellas se aplica al grupo que se está analizando, de acuerdo con los siguientes criterios.

	A TOTALMENTE CIERTO	B CIERTO	C REGULAR	D POCO	E NADA
NO.	ÍTEM				
1	El grupo conoce muy bien las normas no escritas que conciernen al comportamiento de sus miembros.				
2	Los miembros temen expresar sus verdaderas opiniones.				
3	La única manera de que un miembro pueda dejar el grupo es la expulsión.				
4	Un miembro que desee abandonar el grupo no tiene que dar ninguna explicación.				
5	Un miembro que no sea capaz de seguir las normas estándar del grupo, podrá ser excluido.				

NO.	ÍTEM				
6	Los miembros del grupo trabajan bajo una estrecha supervisión.				
7	Sólo cierto tipo de ideas pueden ser expresadas libremente dentro del grupo.				
8	Cualquier miembro puede abandonar el grupo en cualquier momento.				
9	La petición de un miembro para dejar el grupo puede ser denegada.				
10	Cualquier miembro tiene que pensarlo dos veces antes de hablar en las reuniones de grupo.				

NO.	ÍTEM				
11	En ciertos casos los miembros del grupo pueden ser obligados a abandonarlo.				
12	Los miembros del grupo están sujetos a una estricta disciplina.				
13	El grupo aumenta rápidamente de tamaño.				
14	Hay miembros abandonando el grupo constantemente				
15	Hay una gran rotación de personas dentro del grupo.				

NO.	ÍTEM				
-----	------	--	--	--	--

16	Constantemente hay miembros que abandonan el grupo, pero nuevos miembros los reemplazan.					
17	Durante el tiempo que existe el grupo, ningún miembro lo ha dejado.					
18	La vida personal de cada miembro del grupo es conocida por los demás componentes.					
19	Los miembros del grupo se prestan dinero unos a otros.					
20	Cualquier miembro tiene la oportunidad de llegar a conocer a los demás miembros del grupo.					

NO.	ÍTEM					
21	Los miembros del grupo no tienen un contacto tan estrecho como para desarrollar simpatías o antipatías entre ellos.					
22	Los miembros del grupo se hacen pequeños favores entre sí.					
23	Todos los miembros del grupo se conocen muy bien entre sí					
24	Cada miembro del grupo conoce a todos los demás por su nombre.					
25	Los miembros del grupo están diariamente en contacto bien fuera o dentro del grupo.					

NO.	ÍTEM					
26	Los miembros del grupo son amigos personales.					
27	Algunos miembros del grupo hablan entre sí de sus asuntos privados.					
28	Los miembros del grupo conocen los antecedentes familiares de los demás					
29	Los miembros del grupo se dirigen a los demás por su nombre propio.					
30	El grupo está formado por personas que no se conocen bien entre sí.					

NO.	ÍTEM					
31	Las opiniones de cualquiera de los miembros tiene la misma consideración.					
32	Los monitores del grupo tienen un estatus superior al de los demás miembros.					
33	Los miembros más antiguos del grupo gozan de privilegios especiales.					
34	El grupo está controlado por la acción de unos pocos.					
35	Todos los miembros del grupo disfrutan de los mismos privilegios.					

NO.	ÍTEM					
36	Los miembros con mayor experiencia dirigen el grupo.					
37	Algunos problemas se discuten sólo entre los jefes del grupo.					
38	Algunos miembros tienen más influencia que otros en el grupo.					
39	En el grupo todos los miembros tienen el mismo poder.					
40	La posición individual dentro del grupo depende de lo que cada uno					

	sea capaz de conseguir.					
--	-------------------------	--	--	--	--	--

NO.	ÍTEM					
41	Algunos miembros ocupan una posición especial dentro del grupo.					
42	Los miembros fundadores gozan de ciertos privilegios.					
43	La insatisfacción personal con el grupo es demasiado pequeña para que se plantee públicamente.					
44	Hay miembros que se quejan constantemente del trabajo que realizan para el grupo.					
45	El grupo hace su trabajo sin gran entusiasmo, sin dinamismo y sin satisfacción.					

NO.	ÍTEM					
46	En el grupo predomina un sentimiento de fracaso.					
47	Hay frecuentes risas durante las reuniones del grupo.					
48	El grupo trabaja independientemente de otros grupos.					
49	El grupo tiene apoyo desde fuera.					
50	El grupo es un representante activo de otro grupo más amplio.					

NO.	ÍTEM					
51	Las actividades del grupo están influenciadas por un grupo más amplio del que forman parte.					
52	Personas de fuera del grupo deciden los objetivos del grupo.					
53	El grupo sigue el ejemplo de otros grupos.					
54	El grupo es uno más de los que forman el conjunto de la organización.					
55	Lo que hace el grupo es aprobado por un grupo superior.					

NO.	ÍTEM					
56	El grupo se une a otros grupos para llevar a cabo sus actividades.					
57	El grupo es una pequeña parte de un grupo más amplio.					
58	El grupo vive bajo presión exterior.					
59	Los miembros del grupo están controlados por un grupo exterior.					
60	Los planes del grupo están trazados por otros grupos superiores.					

NO.	ÍTEM					
61	Los miembros no permiten que nada interfiera en el avance o progreso del grupo.					
62	Los miembros se sienten honrados al ser reconocidos como miembros del grupo.					
63	La pertenencia al grupo es un camino para obtener un buen estatus					

	social.					
64	El fracaso del grupo no afecta a los miembros individuales.					
65	Las actividades del grupo ocupan menos del 10% del tiempo de cada miembro.					

NO.	ÍTEM					
66	Los miembros aumentan su prestigio exterior por el hecho de pertenecer al grupo.					
67	Un error por parte de un miembro del grupo podría suponer un perjuicio para todos.					
68	Las actividades del grupo ocupan aproximadamente el 90% del tiempo disponible por los miembros.					
69	La pertenencia al grupo sirve de ayuda para el progreso vocacional de sus miembros.					
70	El fracaso del grupo no significaría nada para la mayoría de los miembros.					

NO.	ÍTEM					
71	Cada miembro del grupo perdería su auto-estima si el grupo fracasara.					
72	La pertenencia al grupo da a sus miembros un sentimiento de superioridad.					
73	Las actividades del grupo ocupan aproximadamente la mitad del tiempo disponible por sus miembros.					
74	El fracaso del grupo influye en el malestar de sus miembros.					
75	Los miembros no son recompensados por el esfuerzo que dedican al grupo.					

NO.	ÍTEM					
76	Hay dos o tres miembros del grupo que generalmente adoptan las mismas decisiones.					
77	Algunos miembros del grupo son hostiles hacia otros miembros.					
78	Hay continuas disputas entre los miembros del grupo.					
79	Los miembros del grupo saben que cada uno se preocupa tanto de los demás como de sí mismo.					
80	Algunos miembros no respetan a otros					

NO.	ÍTEM					
81	Algunos miembros del grupo son considerados como no colaboradores.					
82	Hay una tendencia constante por parte de algunos miembros a confabularse contra el resto.					
83	Los miembros del grupo trabajan juntos como equipo.					

84	Algunos miembros generan peleas y animosidades en el grupo.					
85	Hay tensiones entre subgrupos que tienden a interferir en las actividades del grupo.					

NO.	ÍTEM					
86	Algunos miembros parecen incapaces de trabajar como parte del grupo.					
87	Hay una corriente oculta de sentimientos entre algunos miembros que tiende a desintegrar el grupo.					
88	Cualquiera que tenga suficiente interés en el grupo como para asistir a sus reuniones es considerado miembro.					
89	El pertenecer al grupo condiciona las actuaciones de sus miembros en público.					
90	Los nuevos miembros son bienvenidos al grupo, cuantos más, mejor.					

NO.	ÍTEM					
91	Sólo puede entrar en el grupo un nuevo miembro cuando otro lo deja.					
92	Para pertenecer al grupo se requiere un título universitario.					
93	Cualquier persona puede entrar en el grupo si lo desea.					
94	Cualquiera que desee entrar en el grupo es bienvenido.					
95	El grupo está abierto para cualquiera que esté de acuerdo con sus objetivos.					
96	Los aspirantes son cuidadosamente examinados antes de entrar en el grupo.					
97	No se rechaza ninguna solicitud de los aspirantes al grupo.					
98	No se necesita ningún entrenamiento especial para ser miembro del grupo.					
99	El ingreso en el grupo depende del nivel de educación del aspirante.					
100	A los interesados en pertenecer al grupo se les piden referencias comprobadas.					

NO.	ÍTEM					
101	Hay un alto grado de participación entre todos los miembros del grupo.					
102	Si un componente del grupo no es productivo, no se le anima a permanecer en él.					
103	El trabajo del grupo se deja a aquellos que son considerados más capaces para la tarea.					
104	Los miembros están interesados en el grupo, pero no todos quieren trabajar.					
105	El grupo tiene fama de no conseguir demasiado.					

NO.	ÍTEM					
-----	------	--	--	--	--	--

106	Cada miembro del grupo forma parte de uno o más comités.					
107	El trabajo del grupo está bien repartido entre sus miembros.					
108	Los miembros del grupo no tienen asignada una tarea específica.					
109	El trabajo del grupo se interrumpe frecuentemente por falta de tarea.					
110	Hay largos periodos en los que el grupo no hace nada.					

NO.	ÍTEM					
111	El grupo está orientado hacia una meta determinada.					
112	El grupo divide sus esfuerzos entre distintos objetivos.					
113	El grupo funciona con objetivos contradictorios.					
114	El grupo sólo tiene un objetivo principal.					
115	El grupo tiene los objetivos muy claros.					

NO.	ÍTEM					
116	El grupo trabaja simultáneamente en diferentes objetivos.					
117	El grupo hace muchas cosas que no están directamente relacionadas con la meta principal.					
118	Cada miembro del grupo tiene una idea clara de los objetivos del grupo.					
119	El objetivo del grupo es muy específico.					
120	Los miembros del grupo se reúnen para cosas diferentes.					

NO.	ÍTEM					
121	El grupo tiene objetivos fundamentales que en algunos niveles son conflictivos.					
122	Los objetivos del grupo nunca han sido claramente definidos.					
123	El grupo es muy informal.					
124	Cada miembro recibe una lista de normas y reglas.					
125	El grupo se reúne en horarios regularmente establecidos.					

NO.	ÍTEM					
126	El grupo está organizado casi militarmente.					
127	Las reuniones de grupo no están ni planificadas ni organizadas.					
128	El grupo dispone de un organigrama.					
129	El grupo tiene reglas que guían sus actividades.					
130	El grupo está dirigido de acuerdo con el organigrama.					

NO.	ÍTEM					
131	El grupo mantiene al día una lista de sus miembros.					
132	Las reuniones de grupo siguen siempre las mismas "Reglas tradicionales establecidas".					

133	Hay una manera clara para evaluar positiva o negativamente las actividades del grupo.					
134	La mayoría de los asuntos que se plantean en el grupo, se votan.					
135	El grupo se reúne cuando hace falta.					

NO.	ÍTEM					
136	Los miembros del grupo varían en su grado de ambición.					
137	Los miembros del grupo son de la misma clase social.					
138	Algunos están interesados en cosas totalmente diferentes a las de otros miembros					
139	El grupo está formado por miembros con antecedentes muy diferentes.					
140	El grupo está formado por personas de diferentes razas o etnias.					

NO.	ÍTEM					
141	Los miembros del grupo tienen aproximadamente la misma edad.					
142	Algunos miembros del grupo tienen mayores aptitudes que los demás.					
143	En el grupo existen distintas creencias religiosas.					
144	Los miembros del grupo varían mucho en cuanto a procedencia social.					
145	Todos los miembros del grupo son del mismo sexo.					

NO.	ÍTEM					
146	Las edades de los miembros del grupo oscilan en más de 20 años.					
147	Los miembros del grupo tienen orígenes familiares muy distintos.					
148	Los miembros del grupo varían mucho en su grado de experiencia.					
149	Los miembros difieren en su antigüedad en el grupo.					
150	El grupo incluye miembros de diferentes razas.					