

ANÁLISIS SOBRE CAPITAL SOCIAL, CULTURAL Y SIMBÓLICO EN LAS EMPRESAS DE CELAYA: TALLERES DE HERRERÍA, METAL MECÁNICA, MUEBLES CON PIEZAS METÁLICAS E INDUSTRIA DE PARTES AUTOMOTRICES.

Alejandra López Salazar

alejandra_lopezsalar@yahoo.com.mx

Ricardo Contreras Soto

riconsoto@gmail.com

Universidad de Guanajuato
Campus Celaya – Salvatierra

Resumen

Este trabajo explora la importancia de la incorporación de las dimensiones sociales y culturales en los estudios organizacionales y económicos, y en específico aborda las formas de capital social, cultural, simbólico, comercial y tecnológico en la creación de empresas, en este caso se habla de talleres de herrería, industria de metal mecánica, de muebles con piezas metálicas e industria de partes automotrices. Se partió de la base de 420 testimonios, ante la pregunta abierta: ¿Nos podría contar brevemente la historia de la empresa, qué problemas tuvo y cómo los solucionó? Se seleccionaron por gremios los casos, principalmente aquellos discursos que tenían explícitamente implicaciones en el entramado social y en las formas de capital social, cultural y simbólico. Como resultado se encontró algunas formas culturales y sociales que tienen los empresarios para impulsar sus empresas: solidaridades, colaboraciones, valoraciones, aceptaciones, conocimientos, etcétera.

Palabras Clave: Capital social, simbólico y cultural.

Método

El método se enfoca desde una perspectiva cualitativa de exploración hermenéutica en la interpretación de la doxa y en la aproximación de la contextualización organizacional, donde también se cuantifican algunos resultados de manera descriptiva, tomando como eje la pregunta abierta: ¿Me podría contar brevemente la historia de la empresa, que problemas tuvo y como los soluciono? Con base a esta pregunta se reconstruyó los entramados sociales y culturales implicados de acuerdo al discurso, en los procesos en que las personas emprenden un negocio.

Las entrevistas se llevaron a cabo con dueños de empresas principalmente, y a responsables y encargados en segundo término.

Las respuestas obtenidas se reflexionan para establecer criterios de clasificación de los problemas encontrados, basándonos en ellos para el diagnóstico. Partiendo de ellas se hizo una propuesta tipológica.

Muestra

De acuerdo a los datos de INEGI (2005) se informa que en Celaya existen 1372 unidades económicas que tomamos como universo. La selección de la muestra es de 418 unidades económicas, con un margen de error del 4% y un nivel de confianza del 95%, basándonos en el muestreo del programa STATS consultado. La muestra real es de 420 empresas.

Tabla 1 Muestra

Universo	Nivel de Confianza	Error	Muestra
1372	95%	4%	418

Es importante señalar que la muestra es cercana a la proporción que se da en el censo 2004¹ donde se señala que las micro empresas representan el 95.5%, las pequeñas empresas el 3.5%, las medianas el 0.8% y las grandes el 0.2%, del total de empresas, tal como lo muestra la siguiente tabla:

¹ Censos económicos 2004 INEGI. Micro, pequeña, mediana y Gran Empresa.

Tabla 2. Distribución de la muestra por tamaño de la organización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje Acumulado
Valido	Micro	265	62.9	63.1	63.1
	Pequeña	114	27.1	27.1	90.2
	Mediana	32	7.6	7.6	97.9
	Grande	9	2.1	2.1	100.0
	Total	420	99.8	100.0	
Omisiones	Sistema	1	.2		
Total		421	100.0		

En la tabla 2 se muestra la distribución de la muestra por giro y tamaño, resaltando que el 50% de las empresas muestreadas están representadas por panaderías y reposterías, tortillerías, alimentos, elaboración y venta de cajeta y dulces tradicionales, y herrería.

Tabla 3 Distribución de la muestra por giro

<i>Giro</i>	<i>Micro</i>	<i>Pequeña</i>	<i>Mediana</i>	<i>Grande</i>	<i>Total</i>
Panadería y Repostería	53	34	2	0	89
Alimentos	24	9	1	5	39
Tortillería	37	1	1	0	39
Elaboración y venta de Cajeta y Dulces Tradicionales	23	10	0	0	33
Fabricación y reparación de muebles	16	6	0	0	22
Textiles	8	9	4	0	21
Fabricación y Venta de Artesanías	10	8	0	0	18
Herrería	16	1	0	0	17
Fabricación y venta de Nieves y Paletas	13	4	0	0	17
Industrial mecánica (Metales)	5	5	5	0	15
Materiales para construcción	4	7	0	0	11
Carpintería	8	1	1	0	10
Productos Lácteos	7	2	1	0	10
Industria química	1	2	3	0	6
Fabricación de empaques de cartón y sus derivados	1	1	3	0	5
Abarrotes	5	0	0	0	5
Fabricación y diseño de muebles metálicos	3	2	0	0	5
Metal Mecánico (Automotriz)	0	2	0	3	5
Torno y soldadura	5	0	0	0	5
Reparación de Bombas para Pozo Profundo	3	0	1	0	4
Fabricación, Reparación y Venta de Zapatos	3	0	1	0	4
Imprenta	2	1	1	0	4
Servicios	2	1	0	0	3
Elaboración y comercialización de Cristal y Vidrio.	1	0	2	0	3
Purificadora y venta de agua para consumo	1	0	1	0	2
Compra-Venta de Carne (Carnicería)	2	0	0	0	2
Mercería	1	1	0	0	2
Fabricación, venta, alquiler y reparación de	0	1	1	0	2

lonas.					
Cancelaría	2	0	0	0	2
Fabricante de Persianas y Cortinas	0	0	1	0	1
Sacos Plásticos	0	1	0	0	1
Compra-Venta de Semillas y Granos	0	1	0	0	1
Carbonería	1	0	0	0	1
Fabricación de equipos y piezas para laboratorio y mantenimiento	0	0	1	0	1
Fabricación de bolsas y envases de polietileno	0	0	1	0	1
Fabricación y venta de Velas	1	0	0	0	1
Venta de Fruta y Jugo	1	0	0	0	1
Agrícola	1	0	0	0	1
Electrodomésticos	0	0	0	1	1
Fabricación y venta de Hielo	0	0	1	0	1
Reparación y producción de gatos hidráulicos	1	0	0	0	1
Elaboración de Prótesis	1	0	0	0	1
Compra-Venta de materiales reciclados	0	1	0	0	1
Talabartería	1	0	0	0	1
Venta de pasto	0	1	0	0	1
Papelería	1	0	0	0	1
Sistemas de Riego	0	1	0	0	1
Renta de Equipo de Cómputo e Internet	1	0	0	0	1
Tienda Departamental	0	1	0	0	1
Total	265	114	32	9	420

Queremos señalar que se retomaron algunos casos del municipio de Acámbaro en el levantamiento, disculpándonos de antemano de que no son del municipio de Celaya, sin embargo, no son ajenos a la problemática analizada.

El trabajo fue levantado en el año 2007 por alumnos de licenciatura en Administración, Contaduría y Mercadotecnia de 1º y 3er semestre de tronco común de las materias de Entorno social de las organizaciones y Metodología del trabajo intelectual con previa capacitación para dicha actividad.

Procedimiento de análisis

- A. En un primer apartado denominado “preámbulo sobre el capital social en las empresas de Celaya” analizamos los datos de un sondeo que tuvimos en el 2007, enfocados en la disposición de las organizaciones a asociarse.
- B. En un segundo momento analizamos las respuestas de la muestra de 420 empresas realizada en el 2º semestre del 2006, en el análisis de la Doxa, en el procedimiento de pre-interpretación se desmontó cada caso de manera consecutiva, si había participación de empresas familiares, si había formas de capital social, cultural simbólico, comercial y tecnológico.

- C. Los testimonios están en Lucida Sans 10, y la redacción general e interpretaciones en Time New Roman 12.
- D. En un tercer momento se hizo una clasificación provisional en el programa de SPSS de cada dimensión (trama/drama; capital social; capital cultural; capital simbólico; capital comercial; capital financiero; y problemas), en el orden consecutivo de las entrevistas. Se consultaba en la base de datos en Excel, si el discurso no era suficiente para identificar algunas cuestiones sobre la organización, por ejemplo si era familiar.
- E. Cada subcategoría se establecía por la naturaleza de las respuestas que se iba encontrando, como se basó en una pregunta abierta, hubo variación de respuestas, que tocaban las diversas dimensiones, aunque no todas las respuestas detallaron explícitamente todas las dimensiones, nos permitió entender en este estudio “algunas formas más recurrentes” en las dimensiones analizadas.
- F. En un cuarto momento se reagruparon las entrevistas por actividades económicas afines, para analizarse posteriormente en conjunto las dimensiones sociales de la emprendeduría, ya no solo por empresa, sino por clase o gremio, ya que consideramos que hay ciertas semejanzas en las distintas formas presentes en las dimensiones sociales con referencia a las actividades económicas, por ejemplo, la industria de la cajeta y dulces de leche: sus formas de aprender los procedimientos de la elaboración, sus formas de emprender el negocio, etcétera. Pero es importante aclarar, que no todas las reagrupaciones de este trabajo son gremios, para ser gremios implica un grado de organización y de experiencia de la misma actividad económica. Entonces son clases, es decir, actividades económicas afines agrupadas, que potencialmente pueden ser socializadas en una organización de productores de esa actividad².
- G. Analizamos las dimensiones sociales por cada testimonio de emprendimiento y después la analizamos por gremio o clase, para volver a interpretar posteriormente en conjunto.

² En cuanto a la clasificación de otras industrias, comercio y servicios no se hizo análisis sintético porque se agruparon distintas actividades de esos sectores, pero son consideradas en el análisis general.

Taller de herrería y tornos

Los talleres de herrería son el primer lugar en unidades productivas del sector manufacturero en Celaya de acuerdo a INEGI (2005), con 222 unidades. Los testimonios nos platican como inician esta actividad económica.

La empresa nace gracias a mi abuelo, al conocimiento que él tenía acerca del manejo y ciertas técnicas que él conocía, y otras que desarrolló con el paso del tiempo; y lo más importante, el gusto de trabajar estos materiales. (Entrevista 137) (Micro) (Herrería, 4 personas, 30 años).

Capital social: la empresa continúa por herencia familiar.

Capital cultural: conocimiento heredado por parte de la familia. En este caso pudimos observar el habitus (actitud y disposición) en las prácticas que influyeron en el gusto por la actividad del nieto (ahora nuevo dueño).

Viene de familia en familia se van heredando bienes y todo y no he tenido problemas, mis antepasados pues si no te sabría decir pero no, yo al menos otros problemas de los que ya te dije en lo otro no, todo bien. (Entrevista 112) (Micro) (Torno, 2 personas, 70 años).

Trama: continúa una empresa familiar; la empresa es heredada de generación en generación.

Capital cultural: conocimiento acumulado y heredado.

Pues gracias a un amigo que tengo y a que conozco, varias personas en el Sabino (comunidad rural) y son los que son mis clientes. (Entrevista 139) (Micro)(Herrería, 3 personas, 2 años).

Trama: inicia un negocio.

Capital social y simbólico: un amigo lo relaciona con personas que ahora son sus clientes; entre ellos se entretejió una relación con base al trabajo.

La herrería mi abuelo la habré en 1900, en ese tiempo había más trabajo y solo existían dos herrerías en todo Celaya, después se quedó mi papá con ella y luego yo. (Entrevista 141) (Micro) (Herrería Artística, 3 personas, 110 años).

Trama: el dueño continúa el negocio familiar, el cual tiene más de 100 años.

Capital social: fue apoyado por su hijo que siguió en el oficio más tarde.

Capital simbólico: tiene más de cien años y esto proporciona (se supone) cierto prestigio en el mercado por su experiencia, calidad y preferencia de los clientes; esto genera gran ventaja sobre los competidores.

Capital cultural: por su interés y desempeño se puede inferir que el fundador del negocio ha sabido desarrollar muy bien su dedicación y experiencia acumulada.

Desde los 12 años empecé yo y me dediqué a trabajarlo desde entonces y sacarlo adelante al pasito, al pasito (ya que lo inició su papa). (Entrevista 142) (Micro)(Herrería, 3 personas, 18 años).

Capital social: desde muy corta edad tuvo el apoyo de su papá para que su negocio de herrería saliera adelante.

Capital cultural: gracias al aprendizaje que pudo obtener desde adolescente logró desempeñarse en el trabajo y obtener experiencia.

Yo era maestro albañil aquí en Tarimoro. En una visita a mis cuñados en la ciudad de México, uno de mis cuñados me dijo que estaba tomando un curso de soldadura y me convenció de comprar una planta para soldar para que practicara y me enseñó a soldar. Mi primer trabajo fue un barandal de un balcón y una escalera en casa de mis suegros, y ahí aprendí que no se debe hacer a la hora de armar un balcón. Regrese a Tarimoro y empecé en 1992, primero haciendo trabajos sencillos y reparaciones, pero con la practica he hecho trabajos de calidad. (Entrevista 144) (Micro) (Herrería, 5 personas, 14 años).

Capital social: gracias a la ayuda de su familia (cuñado) aprendió un nuevo oficio, que lo llevó a poner un negocio.

Capital simbólico: la experiencia en el proceso de aprendizaje, así como la oportunidad que le dieron sus suegros de realizar su primer trabajo; cuando regresó a Tarimoro empezó a ejercerse como herrero y con la práctica (ensayo y error) ha podido perfeccionar su trabajo.

Capital simbólico: disposición al trabajo y a aprender de él, aportando calidad a su trabajo para así lograr un cierto reconocimiento en el mercado.

Capital tecnológico: compró una tecnología básica- rustica.

Trabajamos en casa y fue necesario buscar un lugar adecuado. El problema fue que el camino de acceso para llegar era muy difícil, por lo que conseguimos camiones para poder transportar el producto. (Entrevista 143) (Micro) (Herrería, 5 personas, 10 años).

Trama: inicio de empresa familiar.

Capital social: se inicia trabajando en casa (es importante señalar que el trabajo en casa, permite provisionalmente iniciar una actividad económica con bajos costos y disponible), por lo tanto hubo cierto apoyo en su propio hogar.

Capital tecnológico: compraron un transporte para utilizarlo en el manejo o distribución de la materia prima o producto terminado.

La herrería no tiene mucho, apenas un año. Me enseñé trabajando en la herrería del señor Tereso Patiño, ahí me enseñe a soldar y cómo hacer puertas y ventanas; fui ahorrando y comprando herramienta; luego construí un local en mis ratos libres, y como primero no se usaba decidí abrir una herrería aquí. (Entrevista 159) (Micro) (Fabricantes de puertas y ventanas, 3 personas, 1 años).

Trama: inicia un negocio propio.

Capital cultural: apertura de negocio basado en la experiencia y conocimiento que obtuvo de su trabajo anterior en una herrería.

Capital financiero: decidió ahorrar para comprar herramienta y un terreno; en sus ratos libres trabajaba en el terreno para hacer un local (autoconstrucción³). Es importante destacar que en un momento determinado tuvo actividades paralelas (ser herrero y construir su local) como estrategia emprendedora.

La verdad, el creador de este taller fue mi tío y de hecho era de él el negocio. Yo a los 4 años quedé huérfano y él se hizo cargo de mí. Es así como me fui formando en el negocio. Cuando yo tenía 20 años mi tío muere y me deja a cargo del negocio, y poco a poco lo fui levantando. (Entrevista 363) (Micro) (Torno y soldadura, 8 personas, 30 años)

Trama-Drama: en esta historia podemos observar cómo en esta familia hubo mucha solidaridad desde el momento en que adoptan a esta persona.

Capital cultural: su mismo tío es quien le enseña este oficio (capital cultural).

Capital social: cuando muere lo deja a cargo del negocio (muestra de afecto en la relación al dejarles el patrimonio), mismo que ha ido levantando.

Cuando estudiaba la preparatoria ya trabajaba en un taller de torno. Terminando decidí enfocarme más a este oficio, y con ayuda de mis padres decidí poner mi propio taller, y hasta la fecha me ha ido bien. (Entrevista 373) (Micro) (Elaboración de piezas de acero, 3 personas, 7 años)

Capital social: los padres fueron quienes lo apoyaron a que iniciara un negocio.

Capital cultural y simbólico: el dueño trabajó en un taller y desarrolló el gusto por lo que hacía (habitus/capital simbólico).

Sí, lo que pasó fue que mi familia son herreros, pero yo decidí probar con un negocio con el cual pusiera en práctica el oficio, pero que también no fuera sólo el trabajo para el exterior de una casa, sino que todo desde puertas, ventanas e incluso espejos, portarretratos fueran iguales, por eso se creó. (Entrevista 162) (Micro) (Trabajos en hierro, 4 personas, 15 años).

³ La auto construcción es una estrategia de las clases subalternas para poder hacer sus patrimonios.

Trama: inicia un negocio propio.

Capital cultural: cuenta con el aprendizaje y conocimientos acerca del oficio de la herrería aprendido de la familia.

Capital tecnológico: se da la oportunidad de implementar nuevos productos de la herrería.

Se me facilitó porque mis padres anteriormente trabajaban eso; lo que estudié no lo puedo ejercer aquí, por que no lo hay, (no) hay mucho trabajo de eso, estoy junto con mis familiares y estoy en mi pueblo. Problemas fuertes no he tenido. (Entrevista 226) (Micro)(Herrería, 3 personas, 15 años)

Trama-Drama: inició negocio propio. Lo que estudió no lo ejerce por la notoria falta de empleo en su rama.

Capital cultural: herencia de conocimientos por parte de los padres.

Capital social: se encuentra trabajando cerca de su familia y por consecuente suponemos que recibe algún tipo de apoyo de los mismos.

La empresa surge debido a que yo trabajaba en PEMEX y de alguna forma conocía sobre este negocio, fue entonces cuando decidí jubilarme y con el dinero que me dieron, fui comprando mi material y equipo de trabajo. (Entrevista 362) (Micro) (Torno y soldadura, 10 personas, 25 años).

Trama: inicia negocio partiendo de su jubilación.

Capital cultural: tiene conocimiento de la actividad.

Capital tecnológico: se supone que con parte del ingreso que tuvo de la jubilación (especie de ahorro) compró maquinaria.

Pues hubo un tiempo en el que contrate a jóvenes que les gustara este oficio, pero luego el gobierno me pedía muchos requisitos para poder emplearlos y es por eso que ya no contrato menores de edad. Yo pienso que el empleo que les daba a los jóvenes era bueno, ya que aprendían un oficio, se enseñaban a trabajar, y pues no andaban en vicios de las drogas o alcohol, como lo hacen otros jóvenes, y además les pagaba un salario. Y he tenido problemas respecto al pago de los impuestos por los malos manejos de los contadores, que he tenido en el taller. (Entrevista 365) (Micro) (Torno y Soldaduras, 2 personas, 25 años).

Capital social y simbólico: sentido humano al preocuparse por los jóvenes (responsabilidad) en general y darles empleo con la firme intención de evitar que caigan en adicciones (capital simbólico); pero por otro lado nos hace saber los problemas con las exigencias del gobierno sobre la contratación de jóvenes, así como el caso de su contador y sus malos manejos contables.

Surgió a la idea de querer independizarme y sacar adelante a mi familia ya que antes era muy pobre y como tenía experiencia en el negocio pedí un préstamo y me nació la idea de poner el taller. (Entrevista 371) (Micro) (Torno (Maquinado), 3 personas, 10 años).

Trama-Drama: independizarse del trabajo anterior, poniendo uno propio. Esta persona es motivada por su necesidad económica y por la intención de sacar adelante a su familia.

Capital financiero: decide adquirir un préstamo y emprender en el negocio.

Capital cultural: antes de iniciar su negocio, ya tenía experiencia en el ramo.

Llevamos 40 años en el giro y pues día con día tratamos de crecer. (Entrevista 356) (Micro) (Torno, Venta y Reparación de Bombas para Pozo Profundo, 4 personas, 40 años).

Capital simbólico: aunque no se proporciona mucha información, por la antigüedad de la empresa, se puede decir que ha habido un reconocimiento significativo por parte de la gente, puesto que se ha logrado mantener la empresa durante cuatro décadas.

A esta persona, es su padre fue quien le enseña a trabajar la carpintería (capital social y cultural), de ahí surge el gusto y elabora sus propios muebles, mismos que ven sus amigos, después empiezan a pedirle trabajos y lo apoyan recomendándolo con más clientes (capital simbólico) y esto lo motiva a iniciar su negocio de fabricación de muebles; pero como no era el único negocio que tenía se vio en la necesidad de contratar gente para que lo ayudara en el negocio, apoyo que encontró en sus miembros de su propio vínculo familiar (capital social).

Talleres de herrería y tornos (síntesis)

El 84.21% de las empresas de herrerías y tornos son micros, el 10.52% pequeñas y medianas el 5.26%. La media de edad se encuentra en el intervalo de 10 a 15 años, la moda es en el mismo intervalo. Hay una herrería con más de 100 años.

Los talleres de torno, aunque aparentemente son los mismos, se van especializando relativamente por las demandas de las clientelas: productos agrícolas, productos industriales, piezas para bombas, entre otros.

Tabla 4 Capital social de herrerías

Capital social	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Colaboración familiar	3	1	0	4
Tener articulación con otras empresas	0	0	1	1
Inversión de familia migrante	1	0	0	1
Actividades paralelas	0	2	0	2
Apoyo de conocidos	1	1	0	2
Herencia familiar	3	0	0	3
Nc	1	5	0	6
Total	9	9	1	19

El 68.42% de las herrerías utilizan el capital social. En primer lugar está la colaboración familiar con 21.05%, recordando que la ayuda familiar se da entre hombres (hermanos, tíos) en las tareas propias de soldar, cortar, ensamblar, etcétera. Posiblemente participen mujeres en actividades administrativas. La herencia familiar representa 15.78%. De la misma forma; quien recibe la herencia del negocio de la herrería, generalmente son los hombres. Las actividades paralelas y el apoyo de conocidos representan cada uno el 10.52%. Tener articulación con otras empresas (posiblemente quienes maquilen piezas) e inversión de familia migrante representan el 5.36% de los casos, cada uno.

Tabla 5 Capital social de tornos

Capital social	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Colaboración familiar	1	0		1
Apoyo económico familiar	0	1		1
Herencia familiar	0	1		1
Nc	0	2		2
Total	1	4		5

El capital social de las empresas de torno se manifiesta principalmente con una base familiar (60%), dado por colaboración familiar, apoyo económico familiar y herencia familiar (20% cada uno).

Tabla 6 Capital cultural de herrerías

Capital cultural	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Experiencia en la actividad en el giro	3	5	0	8
Conocimiento e Innovación	0	1	1	2
Asesoría de un conocido	1	0	0	1
Experiencia en la actividad afín	1	0	0	1
Capacitación	1	0	0	1
Nc	3	3	0	6
Total	9	9	1	19

El 68.42% de las herrerías tienen un capital cultural. El 42% tiene experiencia en la actividad en el giro (esta experiencia viene de familia o de trabajo realizado en otro taller, principalmente son las correas de transmisión del conocimiento); el 10.52% cuenta con conocimiento e innovación (serie de nuevos productos en el género); y, el 5.26% recibió asesoría de un conocido, tenía experiencia en la actividad afín y obtuvo capacitación.

Tabla 7 Capital cultural torno

Capital cultural	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Experiencia en la actividad en el giro	1	3		4
Experiencia en la actividad afín	0	1		1
Total	1	4		5

El capital cultural en empresas de torno se da principalmente en la experiencia en la actividad en el giro (80%) y en experiencia afín (20%). Manejar una maquina de torno requiere cierto grado de especialización.

Tabla 8 Capital simbólico herrerías

Capital simbólico	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Reconocimiento del producto	1	0	0	1
Prestigio por calidad y servicio	0	0	1	1
Actitud y disposición de trabajo	2	0	0	2
Nc	6	9	0	15
Total	9	9	1	19

En cuanto al capital simbólico encontramos que sólo existe en el 21.05% de los casos estudiados, mientras que la actitud y disposición en el 10.52%; en cuanto a reconocimiento del producto y prestigio por calidad y servicio, cada uno representa el 5.26%.

Tabla 9 Capital simbólico tornos

Capital simbólico	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Total
Actitud y disposición de trabajo	1	1	2
Nc	0	3	3
Total	1	4	5

El capital simbólico en las empresas de torno se muestra por la actitud y disposición en el 40% de los casos.

Tabla 10 Capital comercial herrerías

Capital comercial	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Recomendación	1	0	0	1
Servicios afines y diversificación de productos	1	1	0	2
Posicionamiento por permanencia en el mercado	1	0	0	1
Innovación en las formas de venta	0	0	1	1
Nc	6	8	0	14
Total	9	9	1	19

El 26.31% de las herrerías tienen capital comercial, representado en servicios afines y diversificación de productos con el 10.52% (es cuando el negocio va compenetrando en el mercado por incidir en actividades o productos que tienen que ver con una variación con el producto origen), mientras que la recomendación, posicionamiento por permanencia en el mercado e innovación en las formas de venta representan el 5.26%, cada uno.

Las empresas de torno no manifiestan un capital comercial en los casos estudiados.

Tabla 11 Capital financiero herrerías

Capital financiero	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Ahorro	0	1	0	1
Apoyo financiero de remesas de migrantes	1	0	0	1
Financiar de acuerdo a posibilidades	1	0	1	2
Nc	7	8	0	15
Total	9	9	1	19

El 21.05% de las herrerías, manifestaron en los discursos la existencia de capital financiero, de los cuales el financiamiento de acuerdo a sus posibilidades representa el 10.52%, ahorro el 5.26% y el apoyo financiero de remesas de migrantes, igualmente el 5.26%.

Tabla 12 Capital financiero en torno

Capital financiero	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Total
Ahorro	0	1	1
Financiar de acuerdo a posibilidades	0	1	1
Préstamo financiero (no especifica)	0	1	1
Nc	1	1	2
Total	1	4	5

De acuerdo a los testimonios de torno se utilizaron estrategias de ahorro, autofinanciamiento de acuerdo a posibilidades y préstamo financiero, en el 20% de los casos.

Tabla 13 Capital tecnológico herrerías

Capital Tecnológico	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Maquinaria avanzada	0	0	1	1
Maquinaria rústica	2	1	0	3
Innovación en los procedimientos	0	1	0	1
Nc	7	7	0	14
Total	9	9	1	19

El capital tecnológico se presenta en el 26.21% de los discursos. Dicho capital se manifiesta a través de maquinaria rústica (15.78%), maquinaria avanzada (5.26%) e innovación en los procedimientos (5.26%). Los datos muestran que es mayor el equipamiento de los talleres de torno que en los de herrería.

Metal mecánica

Uno de los sectores de manufactura más importantes de Celaya es el metal-mecánica. Se estima que hay 39 unidades económicas de maquinado de piezas metálicas para maquinaria y equipo en general (representando la quinta más importante); 21 unidades económicas dedicada a la fabricación de tornillos, tuercas, remaches y similares (ocupando el séptimo lugar en cuanto a número de empresas); y, 11 unidades económica de fabricación de estructuras metálicas (ocupando el onceavo lugar) (INEGI,2005).

De acuerdo a los testimonios, encontramos los siguientes planteamientos en la emprendeduría.

Diseño y mantenimiento industrial es una empresa mexicana. Anteriormente estaba dada de alta como persona física, pero por requerimientos de nuestros clientes tuvimos que cambiar a sociedad anónima; entonces a partir de 1997 a la fecha está funcionando como una empresa y no como una persona física. (Entrevista 74) (Pequeña) (Metal mecánica, 45 personas, 10 años).

Trama: inicia una empresa como persona física, se vuelve sociedad anónima (moral).

Capital social: se debe analizar la solidaridad entre socios.

Capital comercial: atención directa con el cliente (al transformar su figura de sociedad a petición de los clientes).

La empresa ya tiene como 20 años, pero, iniciamos como pequeño contribuyente, era persona física. Iniciamos con una máquina, pidiendo préstamos para iniciar. Entonces fuimos buscando trabajos, poco a poco, y entonces pasé tiempo encontrando más trabajo y tuvimos que meter otra maquina, luego más trabajo, otra maquina y así fuimos creciendo poco a poco. Llegó el momento donde necesitábamos pasar, al crecer más, tuvimos que dejar de ser persona física y pasar a persona moral que es ahorita, 2 años ya con ese nombre. En base a eso, fue uno creciendo en cuestiones de trabajo que hay en la industria, y las relaciones que hay, y defendiendo la industria, aquí en el medio ambiente y en base en eso; habiendo trabajo, pos va uno creciendo, más que nada eso es lo principal para poder crecer, porque sin eso, no compra uno máquinas, ni personal. (Entrevista 75) (Micro) (Industrial, 8 personas, 2 años).

Capital social: inicia una empresa familiar, de hermanos. Hace crecer al negocio. No detalla con precisión las cuestiones de trabajo y las relaciones.

Capital comercial: ir ganando la confianza de los clientes. La empresa ya tiene 20 años y es notable que mientras una empresa crece implica más relaciones; también el cambio de persona física a persona moral, fue relevante para la situación de ésta.

Capital financiero: solicitud de préstamos.

Capital tecnológico: transición de maquinaria de bajo componente tecnológico a maquinaria más adecuada; de esta manera también mejoró su capacidad.

Es una historia muy larga, bueno Equinox, anteriormente era propiedad de un contador ya fallecido. Él compró un terreno en la industrial, más que nada por inversión, ya que él tenía su trabajo como contador en la ciudad de México. Luego, para ocupar su terreno no sé por que razón se metió a la cosa del acero inoxidable, entonces dedicándose él al acero inoxidable, conoció al Ing. Alejandro Gómez y el Ing. Alejandro Gómez tenía la posibilidad de traer, porque tenía contactos, y demás para poner una maquiladora. Pero él no tenía

dinero, y dijo bueno pues ustedes ponen la parte física - financiera y yo pongo la tecnología, y el contacto, y entonces se hizo la sociedad. Y así es como surge el negocio de agroquímicos. A la par de agroquímicos, también se impulsó lo que era el acero inoxidable, que ya se venía manejando, pero llegó el momento en que, por decir algo, eran 10 trabajadores en el área de pailería y en el área de acero inoxidable, eran 40 trabajadores o 50 por el lado de los agroquímicos, entonces dicen que el que a dos años atiende con uno queda mal, y se tomó la decisión de dejarle el negocio de acero inoxidable a quien estaba al frente de ello que es el señor Juan Hernández. Y actualmente tiene este negocio, pero ya como negocio de él y el de Equinox que sigue teniendo el nombre precisamente debido a que se hacía el acero inoxidable era Equipos Inoxidables, y este pues ya no se le pudo cambiar el nombre, pero ahora se dedica a la maquila de agroquímicos, entonces esa es la historia a grandes rasgos de Equinox. (Entrevista 107) (Mediana) (Fabricación de Químicos y fabricación de partes metálicas, 65 personas, 21 años).

Trama: comienza con un contador experimentando un negocio (industria metal).

Capital social: contaba con ciertos recursos (terreno) por lo que crea una sociedad, apoyándose en relaciones, conocidos y contactos sobre tecnología.

Capital cultural: se apoya por falta de ciertos conocimientos y de recursos económicos para crear dos negocios (agroquímicos y procesamiento de metal) (capital financiero); posteriormente se divide-escinde cada una de manera autónoma. Es una empresa que conjuntó creativamente la potencialidad: capital social, capital cultural, capital tecnológico, capital económico-financiero.

Pues la empresa nace de crear especialidades industriales como son resortes entre otras cosas. (Entrevista 111) (Pequeña) (Fabricación de piezas para maquinaria, 15 personas, 7 años).

Capital comercial: la empresa se crea por necesidades afines en la industria.

Capital social: en otra pregunta nos afirma que es una empresa familiar.

La historia es muy pequeña. En Celaya apenas tiene dos años que se abrió por inversión de personas del estado de México. Realmente no hemos tenido problemas muy grandes en cuanto su instalación, a no ser ahora problemas de mantenimiento, tener un programa de mantenimiento preventivo bien establecido. . (Entrevista 113) (Mediana)(Industrial, 127 personas, 2 años).

Capital financiero: inicia con inversionistas del Estado de México.

Capital cultural: por el discurso se puede decir que hay profesionalismo en las actividades.

Capital tecnológico: inicia comprando un terreno, construyendo e instalando maquinaria; la tecnología es adecuada.

Eh... problemas bueno pues en el aspecto financiero, se han contratado algunos créditos para poder solventarlos, más que nada pues es eso verdad. (Entrevista 114) (Pequeña) (Fabricación de estructuras metálicas, 35 personas, 20 años).

Trama: Empresa familiar.

Capital financiero: se tiene problemas financieros pero en base a préstamos se solventan.

Empezó cuando realicé el proyecto con mis hermanos y capital de familiares; así empezamos a hacer resortes y se convirtió en una gran empresa; pero fuimos teniendo fricciones y ya no funcionaba muy bien y la empresa empezó a venirse abajo cuando ellos decidieron dejármela; hubo demasiados gastos y los clientes fueron disminuyendo hasta que se perdieron varias cosas, y la empresa se tuvo que convertir en pequeña, pues ya no se tenía el capital, suficiente. Lo solucioné haciéndola más pequeña. (Entrevista 342) (Micro) (Fabricación de resortes, 10 personas, 15 años).

Trama: el inicio es del todo familiar, tanto en la creación como en el capital. Todo comenzó bien hasta que la familia empezó a tener problemas entre ellos. Tomaron la decisión de dejar una gran empresa a cargo de una sola persona por lo que la empresa comenzó a presentar problemas, que fueron solucionando realizando ajustes (se supone que de acuerdo a sus posibilidades reales).

Al llegar de mi país tenía en mi poder 500 marcos (moneda alemana), lo único bueno que tenía era mi juventud y la experiencia que había obtenido al trabajar en una fábrica en Munich. Trabajo de todo hasta lograr acrecentar mi capital, y me permitió dar el enganche para una máquina procesadora de tornillos, siendo el dueño un paisano mío que me facilitó la máquina. (Entrevista 136) (Pequeñas) (Manufacturas de Herrajes y tornillos de acero, 15 personas, 15 años).

Trama: empresario alemán inicia una empresa con poco capital económico.

Capital social: apoyo de un paisano en la adquisición de una máquina.

Capital cultural: experiencia en trabajar en una empresa.

Capital financiero: de acuerdo a sus posibilidades compró unas de las maquinarias.

Mira, como te contaba anteriormente era METACEL pero estaba conformada tanto él, como tres o cuatro socios al parecer, no estoy bien segura. Este tuvieron ahí problemas económicos entonces aunado ha esto eh.. uno de ellos que es el Sr. Pedro Montellano quiso este independizarse podría decirse, y

armar nuestra empresa, junto con sus cinco hijos y con los socios que tiene al momento, y pues más que nada surgen problemas económicos; pero aún así, este como ya eran muy conocidos dentro de todo este ambiente de la construcción pues en sí siguieron jalando a los mismos clientes no; pero básicamente, igual que el principal problema que tuvo fue económicamente no, y ahorita se encuentra pues estable, se podría decir. (Entrevista 203) (Mediana) (Fabricación y montaje de estructuras metálicas, 100 personas, 25 años).

Trama: se inicia el negocio a partir de que la empresa anterior tuvo problemas con otros socios y uno de los socios busca independizarse.

Capital social: con el apoyo de sus hijos comienza un nuevo negocio dentro del mismo ramo.

Capital cultural: tenían ya experiencia

Capital simbólico y comercial: ya contaban con los clientes del negocio anterior, y de alguna forma estaba posicionado.

El inicio es siempre difícil. El problema falta de trabajo; si no te conocen en las empresas es difícil que te den trabajo. (Entrevista 364) (Micro) (Metálico, 1 personas, 1.5 años).

Trama: se reflexiona sobre la importancia de las relaciones (capital social) con las empresas, ya que, como lo menciona, influyen en el momento de recomendar y por consiguiente atraer clientes al negocio, generando lo que denominamos capital simbólico. La empresa es nueva, le cuesta trabajo relacionarse para irse posesionando en el mercado. Se matiza la importancia del capital social y simbólico. Problema: falta de clientela.

Al principio fue difícil el arranque por que teníamos poca clientela, y nuestros productos eran poco conocidos. Poco a poco fuimos alentándonos y actualmente ya nos podemos sostener con nuestra cartera (de clientes), esperando acrecentar nuestros clientes y ofrecer mejores productos a precios competitivos. (Entrevista 372) (Micro) (Metalmecánicas, 6 personas, 10 años).

Trama: dificultades para atraer clientes, resaltando la importancia del capital social.

Capital simbólico y comercial: proceso de posicionamiento en el mercado para acercarse al cliente y ofrecer mejores productos, con precios competitivos.

En algún momento fui empleado de una herrería. Al fallecer el patrón cierra el taller, y decidí crear mi propia empresa. Ya en el taller con lo primero que me tope fue el bajo voltaje, pues al entrar la noche se baja un poco más que por las mañanas sin importar que sean 220 volts. La solución fue trabajar temprano a partir de las 5:00 a.m. y terminar de soldar, pulir, cortar con

ensaya a las 6:00 p.m., después de esa hora todo se hacía manual. Así como la inexperiencia de los demás empleados; la solución fue la capacitación constante para ellos. (Entrevista 138) (Micro) (Fundición de fierro, 4 personas, 20 años).

Trama–Drama: al quedarse sin trabajo, inicia un negocio.

Capital cultural: tiene conocimientos en la fabricación de artículos metálicos y capacita a sus empleados.

Capital tecnológico: reorganizó el trabajo de acuerdo a ciertos procesos al quedar dependiente de los flujos de la energía eléctrica, dando a entender, de manera indirecta, que tiene tecnología rústica.

Verídicamente nació en San Miguel de Allende, pero vino a radicar aquí en Comonfort porque la mano de obra es mas barata que en San Miguel de Allende, y la producción es elevada por lo que salían los costos más baratos. Es así como radica aquí en este municipio. (Entrevista 219) (Pequeña)(Fundidor, 27 personas).

Trama: inicia negocio propio, buscando menores costos (mano de obra y costos) para la producción (capital financiero).

Industria metalmecánica (síntesis)

Aproximadamente una tercera parte de la empresas de la industria metal-mecánica son micros, otra tercera parte pequeñas y el resto medianas. En la muestra no había grandes. El 40% de las empresas son de relación familiar, 40% de único dueño y también 20% empresas de varios socios.

Tabla 14 Capital social de la industria metalmecánica

Capital social	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Colaboración familiar	3	0	0	3
Fusión entre empresas	0	0	1	1
Apoyo económico familiar	1	0	0	1
Apoyo de conocidos	1	1	1	3
Nc	1	5	1	7
Total	6	6	3	15

En el subsector metalmecánica, el 53.33% de las empresas muestra alguna forma de capital social. Destaca el apoyo de conocidos (20%), la colaboración familiar (20%), la fusión entre empresas (6.66%) y el apoyo económico familiar (6.66%).

Tabla 15 Capital cultural de la industria metalmecánica

Capital cultural	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Experiencia en la actividad en el giro	2	3	0	5
Asesoría de un profesional	0	0	1	1
Grupos de conocimiento especializados	0	0	1	1
Nc	4	3	1	8
Total	6	6	3	15

El 46.66% del gremio tiene capital cultural, manifestado en la experiencia en la actividad en el giro (33.33%), la asesoría de un profesional (6.66%) y los grupos de conocimiento especializados (6.66%).

Tabla 16 Capital simbólico de la industria metalmecánica

Capital simbólico	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Reconocimiento del producto	1	0	0	1
Prestigio por calidad y servicio	1	0	1	2
Nc	4	6	2	12
Total	6	6	3	15

En cuanto al capital simbólico, se manifiesta que el 20% de las empresas de la industria metalmecánica tiene prestigio por calidad y servicio (13.33%) y reconocimiento en el producto (6.55%).

Tabla 17 Capital comercial de la industria metalmecánica

Capital comercial	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Servicios afines y diversificación de productos	1	0	1	2
Trabajo de ganar confianza con clientes (vecinos)	1	0	0	1
Posicionamiento por permanencia en el mercado	2	0	0	2
Consulta al cliente	0	0	1	1
Nc	2	6	1	9
Total	6	6	3	15

El capital comercial representa en este gremio el 26.66%, destacando los servicios afines y diversificación de productos (13.33%), la permanencia en el mercado (13.33%), el trabajo de ganar confianza con clientes (6.66%) y la consulta al cliente (6.66%).

Tabla 18 Capital financiero de la industria metalmecánica

Capital financiero	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Financiar de acuerdo a posibilidades	0	1	0	1
Inversiones en capital variable	0	0	3	3
Préstamo financiero (no específica)	2	0	0	2
Dispositivos de eficiencia	0	1	0	1
Nc	4	4	0	8
Total	6	6	3	15

El capital financiero se manifiesta en el 46.66% de los discursos, resaltando las inversiones en capital variable (20%), el préstamo financiero (13.33%), los dispositivos de eficiencia (6.66%) y el financiamiento de acuerdo a posibilidades (6.66%).

Tabla 19 Capital tecnológico de la industria metalmecánica

Capital Tecnológico	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Maquinaria adecuada	1	1	2	4
Maquinaria rústica	0	1	0	1
Nc	5	4	1	10
Total	6	6	3	15

El 33.33% de las empresas de la industria metalmecánica tiene un capital tecnológico; específicamente, el 26.66% cuenta con maquinaria adecuada, y sólo el 6.66% maquinaria rústica. Es un sector poco artesanal.

Muebles con piezas metálicas

En esta categoría se aglutina a los fabricantes de muebles de cocina, para oficina, de casa (no de madera), etcétera. Propiamente no es un gremio, porque para serlo necesitan estar organizados.

Realmente empecé como herrero y luego me empezaron a caer chambitas y así fui progresando hasta llegar a abrir mi negocio. (Entrevista 344) (Micro) (Fabricación de muebles para oficina, 4 personas, 20 años)

Capital simbólico: se hace notar el apoyo por parte de sus clientes, ya que les agradaba cómo trabajaba el dueño del negocio, por lo que se fue ganando un amplio reconocimiento.

Capital comercial: al ganarse la confianza de los clientes, se fue posesionando en el mercado. Estos clientes pudieron ser personas cercanas a él, llámese vecinos o gente con la que compartía un territorio en común, lo cual ayudó a posicionarse en el mercado y así lograr abrir su negocio propio.

Sí mira. La empresa empezó cuando mi papá la fundó, más o menos como en 1982. Este después de eso tuvo una sociedad con un tío mío y creció bastante y a la fecha hemos permanecido dentro, en el mercado laboral. (Entrevista 334) (Pequeña)(Mueblería metálica, 18 personas, 22 años).

Capital social y financiero: la empresa es familiar iniciada por una persona y apoyada después con su hermano como socio, dando como resultado el crecimiento de la organización.

Capital simbólico: el cliente tiene gusto por el producto.

Capital comercial: posicionamiento en el mercado.

Bueno problemas son los que yo creo que todas las micro empresas del país tienen ¿no?. Esto empezó con puras ganas básicamente; no había ningún lugar, no había ningún planteamiento general, que en gran medida esto surge en razón a una empresa familiar, que venía manejando a veces y a veces no, entonces en determinado momento terminando la Universidad y trabajando en León Gto, trabajando para muchos despachos, decidí que no era lo que, ¡vaya!, que la arquitectura normalmente desde oficio soy herrero, pero de formación soy arquitecto, la arquitectura me llegaba a traumatizar no ¿por que?, Porque eran tiempos muy largos, y no se si sé note la esquizofrenia eran tiempos largos de ejecución, tiempos largos de recuperación en fin. Sin embargo los domis y los muebles prototipo se pueden lograr en una semana en 2 o 3 días desvelándote y haciéndolo, entonces era como ver realizado el diseño previamente concebido en un corto lapso; entonces de ahí fue que

empezó como hobby, inquietud y después encontré a mi socia Alma Lilia, después de mucho tiempo nos volvimos a ver, y resultó que ella tenía un diplomado en Comercio Internacional, y en ese momento más bien sonaba muy interesante la palabra exportar, ¡no!, exportar mueble a Estados Unidos, a Canadá, en fin porque lo había visto, y ella dentro del diplomado lo había visto, ¡eh!; pero decidimos hacer la pequeña empresa, te digo con puras ganas. Me regresé de León al pueblo a Cortazar Guanajuato y ahí pusimos el primer taller en donde no teníamos nada, o sea nos toca poner ácidos, cortar y había veces que no teníamos soldador, y ahí estábamos averiguando lo que íbamos hacer en fin, puras, puras ganas. Al poco tiempo nos relacionamos con el gobierno del estado con COFOCE, con todas estas instituciones que siguen o por lo menos tratan de orientar a las microempresas, pero nos dimos cuenta pues y sobre todo en el momento que conocimos a compradores, o a posibles compradores, como a AIQUIA, SEARS o a estas tiendas comerciales grandes en donde llegaban, veían nuestro producto y nos decían oigan pues el diseño esta muy padre y felicidades, pero les rascaban con la uña, y nuestros acabados terminaron por botarse, o sabían de antemano que era pintura puesta a la ligera, digo no con brocha verdad, pero si era un acabado barato, entonces de ahí surge la inquietud de poner los recubrimientos termo fijos, y sobre todo nos dimos cuenta que pues aun cuando vendíamos has de cuenta como en mercaditos, porque nos íbamos a las ferias de mueble a México, y a varios lugares ahí en México, si rendíamos porque el diseño era interesante pero al fin de cuentas vendíamos para vivir un par de meses, muchas veces tuvimos que sobrevivir de esculturas que por ahí nos encargaron, una par de esculturas nos alivianaron tres meses y cosas así. Hace ya 7 años de eso, pero en fin se llega un momento en que por ejemplo COFOCE nos contacta con un fabricante de mueble de Monterrey, una empresa ya fuerte que era lo que sobró de Salinas & Rocha, de su manufactura de muebles, porque se separaron, por si hubo uno bueno... un proceso de separación entre los que producían, y los que vendían, ¡no!, y esta empresa fue comprada por un buen amigo que hace mucho que no vemos, que es el dueño de esta empresa es Vulcano Sierra Madre furniture, y de esta manera bueno nos invitan pues COFOCE a conocerlos, para ver que se podía hacer con el mueble industrial, con el mueble en serie llevándolo a ese estadio, donde ese mueble en serie puede tener ese humanismo, y esa parte artesanal, me voy invitado por estas gentes, me voy a Monterrey, y ahí conoce lo que eran los recubrimientos termo fijos, las dobladuras de tubo, toda la sensación que existe, incluso los diseños que yo llevaba que normalmente, que incluso, el mismo COFOCE le mandó diseños, pero se quedaron con los de nosotros; no estaban también,

porque no conocíamos bien qué máquinas tenían para trabajar, ¡no!, y como los diámetros dobles de tubo, los espesores, las resistencias en fin los acabados finalmente ¡no!. Y ahí surge la inquietud. Conocí algunas gentes por ahí, porque también para la industrialización, los bocetes que yo llevaba requería de un proceso de una manufactura previa, que eran los dados, o las maquinitas, para hacer los churritos metálicos, que yo les iba proponiendo; entonces esta personas que les fabricó estos dados, esas maquinitas mecánicas para hacer estos dibujos, que yo les llevaba en soleras redondos de fierro dulce, **resultó ser un buen tipo, un buen amigo** que le preguntábamos, yo le preguntaba, siempre he sido muy preguntón, iba con él y le decía oye ¿cómo funciona? ¿cómo le hago?, ¿qué haces tú? y resultó que este señor hacía máquinas mecanizas no hidráulicas, ¿esto qué quiere decir?, buenos las máquinas que él fabricaba funcionaban con fuerza de hombre, entonces así nos quedamos; estuve yendo alrededor de, bueno si el tiempo se juntara, como 2 meses, o 3 meses, 6 meses, pero bueno a lo largo de 1 año, más o menos. Se fabricaron unos prototipos, quedaron bien, se aprobaron por distintos socios, entre ellos un gringo, que no recuerdo su nombre pero, se aprobaron bien y una persona de aquí de Dolores que llevaba Talavera para incluirlo en los muebles; resulta que todo estaba bien, nos enseñábamos prototipos, a estas casas comerciales grandes pero al fin de cuentas lo que les interesó era la Talavera, por que los turcos, los chinos, los vietnamitas hacían el mismo mueble, no igual, ni si quiera con la misma calidad de diseño, pero funcionaba para lo mismo, y eran hasta cierto punto parecidos, los hacían a la mitad de precio, y a lo mejor en un metal más fino como aluminio; por ejemplo, las sillas más ligeras, menos pesadas fácilmente transportables; en fin, si eso se cambiara, se pone en el concepto México, bueno saldrían al doble entre impuestos, carga de materiales, seguro social, pero sí efectivamente estas gentes se venían de China en sus barcos, y los doblaban con las rodillas, y les quedaban muy parecidos, eran el estudio o el análisis que se hizo de estos prototipos, así era. Entonces otra vez nos dimos cuenta de que es lo que pasaba en realidad, el mercado globalizado, qué puedes vender, qué no puedes vender, en fin. Parte del aprendizaje se terminaron los prototipos, y a la fecha no supe en que quedó este asunto. Pero regresando aquí a Celaya, la inquietud fue poner unas máquinas parecidas ¿qué pasa? que a la larga este señor que conocimos que hacía máquinas, nos vendió un par de máquinas, después de un trabajo exitoso del lado de la arquitectura, pudimos invertir algo de dinero, y empezamos a comparar maquinaria, que hasta la fecha todavía seguimos comprando, y yo creo que nada mas este año. Entonces a la fecha hacemos este mobiliario para las mismas remodelaciones,

y mobiliarios, decoraciones, y diseños de interiores, y todo eso, que es en realidad a lo que nos enfocamos, pero ya todo se diseña en metal, en tubería comercial, y de esta manera podemos lograr un precio mas accesible, y un diseño genérico bien armado ¡no!, un diseño total. Entonces problemas que tuvimos, en realidad nos dimos cuenta de muchas cosas, de aquel sueño de exportación pues todavía no nos alcanza, porque estamos en una fase primaria, que más o menos en planteamiento va en tiempo, pero como se llama, el principal problema es la falta de deshonres, de lo que yo me he podido percatar, el resto de las empresas que llevan como nosotros muchas de ellas, ya no están, no hay ese empeño por lograr aquello; no hay una planeación que mal que bien la formación, me la fue dando, y por necio aquí estamos, y no, no mas yo sino también mis socios, ya somos 3 socios, los cuales todavía no se logra una producción en serie, ni consolada, pero todo ya esta dispuesto, para hecho hoy, que precisamente nos hablaste para la entrevista, terminamos ya el horno, terminamos algo de maquinaria, que teníamos ahí empezada, y ya tenemos una plantota de 7 gentes trabajando en este asunto, y pues básicamente es todo. (Entrevista 97) (Micro) (Diseño y manufactura de metales, 7 personas, 8 años).

Trama: inicia una empresa que tiene búsquedas en la creación, innovación y valor agregado.

Capital social: conjunto de buenas relaciones con empresas y gobierno, que lo van ubicando en cuanto al mercado, la fabricación, los procesos y materiales que se usan, las tecnologías, las exigencias y las características de la competencia en el mercado, los costos y el mercado mundial.

Capital cultural: formado de su profesión de arquitecto, con preferencias en el diseño de muebles y de su socia con ciertos conocimientos en comercio exterior, que hacen buen equipo para innovar. Aprenden de visitas a otras empresas afines, empresas de clientes, visitas a mercados de muebles (nacionales e internacionales), donde comparan productos, procesos y calidad; confrontan esa información con sus posibilidades; reorientan su empresa; crecen, aunque todavía no están exportando.

Capital comercial: están posesionados en un nicho de innovación de muebles nacionales. Es importante destacar el papel que hace el gobierno a través de instituciones como COFOCE que permitió (aunque no se concretó el comercio al exterior) el aprendizaje en la detonación de su contacto y vinculación con otras empresas.

Resumiendo los procesos de aprendizaje y de relaciones:

1. El socio - dueño tiene una buena actitud emprendedora, así como una continua reflexión y curiosidad en su habitus, y este caso es un buen ejemplo de innovación y aprendizaje, donde el capital cultural y social se entre mezclan de forma creativa y reflexiva en el buen desarrollo de la empresa.
2. Establece contactos con instituciones intermedias gubernamentales, quien los contacta con clientes mayoristas, y por el nivel de exigencia en el mercado se cuestiona su producto.
3. Se da cuenta de que el terminado de su producto no es el adecuado. Que hay otro procedimiento tecnológico que puede mejorar el producto.
4. Es importante señalar que estaba al tanto (conocimiento) del mercado interno en su producto porque participaba en las ferias de muebles.
5. Genera estrategias laterales de sobrevivencia (vender productos de arte).
6. Las instituciones intermedias lo contactan con otra organización para ver posibilidades de producción.
7. Trata de fusionar la producción en serie con el humanismo artesanal (casi artístico). La innovación de sus productos es fundamental en el diseño de muebles; esta sub- rama debe considerarse con un alto grado de innovación del producto, pero también en procesos.
8. Contacta a otras personas que le permiten mejorar el proceso.
9. Posteriormente hace otros prototipos de sus productos. Es aprobada por parte de unos clientes. En estos productos se incorporan elementos culturales artesanales populares (Talavera) de la región para darle mejor sentido estético al producto.
10. El producto era parecido al que producían los chinos, los turcos, los vietnamitas, pero ellos lo hacían más barato. Las cargas fiscales han impedido la producción. Considera que va requerir un poco de tiempo más para competir.
11. La empresa y él están madurando.

Se inició con poca maquinaria manual y en espacio reducido. Se solucionó sobre la marcha de trabajo, mejorando la maquinaria, dando más producción. Más adelante dice: Alcanzar una excelente calidad en el trabajo y estar a la vanguardia en los diseños satisfaciendo siempre al cliente. (Entrevista 204) (Micro) (Fabricación y venta de cocinas integrales, 6 personas, 20 años).

Trama: comienza en un local pequeño.

Capital tecnológico: inicia con maquinaria rústica, pero mejoró cuando se invirtió en maquinaria más adecuada.

Capital financiero: la fuente de financiamiento no la señala (préstamo, ahorro, etcétera).

Capital simbólico: gusto del cliente por el producto.

Capital comercial: señala que satisface al cliente.

Capital cultural: tiene experiencia en la actividad (por los años de su empresa).

La empresa la inició el señor, es Licenciado en administración de empresas. Antes sólo comercializaba los muebles; iba a Guadalajara los compraba y los vendía aquí en Celaya; pero después empezó a fabricar lo de estantería que es lo más sencillo, ya después las vitrinas, los exhibidores. Después se formó una sociedad con él y su hermano y así funciono aproximadamente de 10 a 12 años. Llegaron a ser una empresa muy competitiva aquí en el bajío, porque nadie hacia lo que ellos hacían. Ya después surgió competencia como productos metálicos Suárez, después se disolvió la sociedad. (Entrevista 335) (Pequeña) (Muebles para comercio metálico, 20 personas, 25 años).

Capital cultural: empresa creada por un licenciado en administración.

Capital comercial: inicia con la compra-venta, llevándolo a crear sus propios productos cada vez con mayor grado de complejidad.

Capital simbólico: existe un proceso de posicionamiento en el mercado.

Capital social: se fusiona con un familiar, lo que lleva a ser una empresa muy competitiva en el bajío. Tiempo después empiezan a tener competencia, lo que lleva a una baja en la empresa ocasionando la disolución de la sociedad (más adelante nos señala que tiene problemas económicos de deuda).

Empezamos como comercializadora de material eléctrico, siendo a nivel regional numero uno, pero después últimamente por la apertura comercial y por tanta competencia y todo eso los productos ya se vendían con menos utilidad; por tanta competencia se abrieron más distribuidores. Entonces ya no somos numero uno. Llega un momento en que debes cambiar la orientación, y ver la estructura del negocio, entes éramos 40 gentes; fuimos disminuyendo, entonces entre esa inter se tomó la decisión de fabricar; seguimos manejando la distribución, pero en un porcentaje más bajo; pero también nos ayuda mucho los costos que tenemos por ser comercializadora, nos ayuda mucho la fabrica; lo haces trabajando solicitando, recursos, apoyos y así fuimos subsistiendo. (Entrevista 186) (Pequeña) (Fabricante de gabinetes, 15 personas, 22 años).

Trama: aprovechó su momento de liderazgo, pero al momento que se le presentó la competencia no supo enfrentar la situación, sólo se conformó con lo que la competencia

le permitió. Siguieron produciendo algo que quizá ayudó a mantenerse con vida a esta empresa.

Capital simbólico y comercial: llegó a tener un gran auge en el mercado (posicionamiento), lo que ayudó a ser la número uno en su rango.

Fabrica de muebles con piezas metálicas (síntesis)

De acuerdo a la muestra, el 66.66% de las fábricas de muebles con piezas metálicas son empresas de relación familiar; el 16.66% empresas de dueño único y 16.66% de varios socios.

Tabla 20 Capital social muebles de piezas metálicas

Capital social	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Colaboración familiar	2	0	0	2
Tener articulación con otras empresas	0	0	1	1
Ganar confianza con sus clientes	1	0	0	1
Nc	1	1	0	2
Total	4	1	1	6

Como evidencia de capital social en las fábricas de muebles de piezas metálicas (66%), se muestra la colaboración familiar (33%), la articulación con otras empresas (16.6%) y ganar confianza con sus clientes (16.6%) cada uno.

Tabla 21 Capital cultural muebles de piezas metálicas

Capital cultural	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Experiencia en la actividad en el giro	2	1	0	3
Conocimiento e Innovación	0	0	1	1
Estudios	1	0	0	1
Experimentación	1	0	0	1
Total	4	1	1	6

Con referencia al capital cultural, todas tienen un tipo de conocimiento aplicado necesario. El 50% tiene que ver con experiencia en la actividad en el giro, y conocimiento e innovación, estudios y experimentación representan el 16.6%, cada uno.

Tabla 22 Capital simbólico muebles de piezas metálicas

Capital simbólico	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Gusto del cliente por el producto	1	1	0	2
Reconocimiento del producto	1	0	0	1
Prestigio por calidad y servicio	0	0	1	1
Proceso de posicionamiento en el mercado	1	0	0	1
Nc	1	0	0	1
Total	4	1	1	6

El capital simbólico está presente en el 83.33% de los casos; el gusto del cliente por el producto representa el 33.33%, el reconocimiento del producto, prestigio por calidad y servicio, así como, el proceso de posicionamiento en el mercado representan, cada uno, un 16.6%. Recordemos que los criterios estéticos tienen un peso importante en este gremio.

Tabla 23 Capital comercial muebles de piezas metálicas

Capital comercial	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Servicios afines y diversificación de productos	2	0	0	2
Posicionamiento por permanencia en el mercado	1	0	0	1
Consulta al cliente	0	1	0	1
Innovación en las formas de venta	0	0	1	1
Nc	1	0	0	1
Total	4	1	1	6

El capital comercial se presenta en un 83.33% de los casos, destacando los servicios afines (33.33%) y la diversificación de productos (33.33%). Con un 16.66% cada uno, se encuentra también el posicionamiento por permanencia en el mercado, la consulta al cliente, la innovación en las formas de venta.

Tabla 24 Capital financiero muebles de piezas metálicas

Capital financiero	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Financiar de acuerdo a posibilidades	1	0	1	2
Préstamo financiero (no específica)	1	0	0	1
Nc	2	1	0	3
Total	4	1	1	6

Del total de los discursos en esta clase, encontramos que solo el 50% aluden a las cuestiones financieras, en lo que se refiere a emprendeduría de negocios. De manera

implícita, el financiamiento de acuerdo a sus posibilidades representa el 33.33%, y de manera explícita, el préstamo financiero con el 16.6%.

Industria de partes automotrices

La fabricación de partes automotrices es muy importante en el corredor industrial de Guanajuato (actualmente en el 2009 tienen un impacto con la crisis mundial, donde esta sub-rama ha sido de las más perjudicadas). A continuación se presentan los testimonios.

Para darle un mejor servicio al cliente en cuanto a tiempo de entrega, para hacerlos cerca y distribuyen en Querétaro. (Entrevista 72) (Mediana) (Automotriz, 90 personas, 5 años).

Trama: empresa de creación reciente (relativamente), iniciando a partir de un punto estratégico de demanda regional.

Capital social: tiene articulación con otras empresas.

Bueno, nosotros empezamos hace 12 años. Este, empezamos siendo aproximadamente 4 personas nada más nos dedicábamos a la compra y venta de refacciones automotrices, y al paso de estos años nos dedicamos a fabricar algunas refacciones. Actualmente nosotros trabajamos lo que es el norte y centro de la república mexicana; tenemos agentes de ventas. Y ya tenemos en estos 12 años, pues de alguna manera hemos crecido en Celaya, sino que nos conocen en un 50% de la república mexicana. Hemos tenido problemas de índole fiscal, por el mismo crecimiento a veces también la falta de información de nosotros mismos, porque ahora sí que crecimos sin ningún orden, empezamos a vender y le echamos ganas, y esas mismas ganas nos provocaron desorientación y nos desubicamos, pero actualmente tenemos gente administrativa estamos trabajando ya en orden. (Entrevista 411) (Pequeña) (Refacciones automotrices, 38 personas, 12 años).

Capital social: se inicia la empresa hace 12 años con 4 personas y sólo se dedica a la compra venta y fabricación de refacciones automotrices.

Capital tecnológico: se realiza una innovación tecnológica para poder llevar acabo la producción de refacciones.

Capital simbólico: se expande el mercado y se dan a conocer en el norte y centro de la república.

Capital cultural: la falta de información lleva a la empresa a tener algunos problemas de índole fiscal, por lo cual se contrata a un grupo especialista para administrar y se logra un mayor orden.

Comenzó a finales del año 1999 fundada por el Sr. Andrés Ceferino Camacho. Empezó siendo un negocio familiar con unas pocas herramientas como un torno revolver paralelo, tarraja, esmeril, maquinaria un tanto vieja. Por lo tanto, lo primero que producía eran bujes y no eran de tanta calidad como la deseada, con el tiempo se cambió la maquinaria, se contrató más personal y ahora cumple con sus objetivos. (Entrevista 412) (Pequeña) (Fabricación de refacciones automotrices, 25 personas, 6 años).

Capital social: inicia como un negocio familiar.

Capital tecnológico: empieza con pocas herramientas, las cuales eran algo antiguas, por lo cual sólo se producían algunos bujes y no eran de calidad. Se invierte en maquinaria, se contrata a más personal y se cumple con todos los objetivos planteados (capital social).

Capital simbólico: se logra en los productos de mejor calidad.

Capital financiero: se va autofinanciando de acuerdo a su crecimiento.

Cuando la empresa fue fundada en 1984 en la Ciudad de Celaya, su principal problema, como todas las empresas que inician, fue conseguir un grupo de personas que pudiera desempeñar lo que en ese tiempo era el ensamble de cajas y los pisos de madera...eeeh...para poder solucionarlo se trajeron de la empresa que estaba ubicada en la ciudad de México, y enseñaran a las personas que se contrataron en la ciudad de Celaya. Como toda empresa también requiere de infraestructura y en ese tiempo en Celaya era muy escasa y tenía problemas de acceso a la empresa; a medida de tener un problema también de estar ubicada en una zona suburbana que las comunicaciones eran igualmente escasas; con el correr del tiempo y de los años eso se fue solucionado; la infraestructura fue puesta, y la empresa tomó obviamente su despegue para hacer lo que el día de hoy es. (Entrevista 320) (Grande)(Automotriz, 1500 personas, 24 años).

En este caso como todas las empresas grandes comenzó con varios conflictos como fueron la falta de personas capacitadas para el trabajo requerido (falta de capital cultural), la falta de infraestructura y problemas de ubicación, ya que se encontraba en una zona suburbana. Dichos problemas no fueron insuperables ya que a base de esfuerzo y mucho trabajo se ha logrado que, aparte de crecer como empresa, ésta siga desempeñando correctamente su función como tal.

Los problemas han sido tantos de calidad como en entrega a tiempo y han salido con la participación de todos y trabajando en equipo. Esta empresa viene de México. (Entrevista 323) (Grande) (Transformación, 400 personas, 12 años)

Capital social: trabajo en equipo y la participación de todos y cada uno de sus miembros ayudó a que la empresa saliera adelante, ayudando a deshacerse de sus problemas como las entregas a tiempo y la calidad.

Industria de partes Automotrices (síntesis)

Aproximadamente, el 40% de las empresas de la industria de las partes automotrices el son pequeñas, mientras que el 60% son grandes. Por lo general son empresas muy articuladas con las fábricas y armadoras de autos, por lo tanto tienen una vinculación directa con referencia a las especificaciones de las piezas y componentes. Son empresas que están tecnologizadas y tienen equipos de ingenieros que asesoran la producción (es decir, con un alto componente capital escolar, al menos en sus cuadros superiores).

Tabla 25 Capital social partes automotrices

Capital social	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Tener articulación con otras empresas	0	1	0	1
Nc	0	1	3	4
Total	0	2	3	5

El tipo de capital social encontrado en las empresas de autopartes se refiere a la articulación con otras empresas (20% de la muestra).

Tabla 26 Capital cultural partes automotrices

Capital cultural	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Experiencia en la actividad en el giro	0	1	0	1
Nc	0	1	3	4
Total	0	2	3	5

En cuanto a capital cultural, existe experiencia en el giro (20% de la muestra), aunque se supone tienen especialización por equipos de trabajo profesionales.

Tabla 27 Capital simbólico partes de automotrices

Capital simbólico	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Proceso de posicionamiento en el mercado	0	0	1	1
Actitud y disposición de trabajo	0	0	1	1
Nc	0	2	1	3
Total	0	2	3	5

En cuanto al capital simbólico, existe un proceso de posicionamiento en el mercado (20%), así como actitud y disposición de trabajo (20%).

No hay referencia directa en el discurso sobre capital tecnológico y financiero.

Debido a la crisis se empiezan a cerrar algunas empresas de autopartes.

Bibliografía

- Alba Carlos, Bizberg e Ilán, Riviere Helene (Compiladores). (1998). Las regiones ante la globalización. CEMCA, OSTROM y El Colegio de México. México.
- Achbar Mark, Abbott Jennifer y Bakan Joel (2006) (Documental) La corporación. Distrimax. México.
- Arce Carlos, Cabrero Enrique y Ziccardi Alicia. (Coordinadores). (2005). Ciudades del Siglo XXI: ¿competitividad o cooperación?. Miguel Ángel Porrúa, CIDE, Cámara de diputados LIX Legislatura. México
- Alonso, Luís, Enrique. (1999) Trabajo y Ciudadanía (Estudios sobre la crisis de la sociedad salarial). Editorial Trotta. Madrid.
- Barfield, Thomas (editor) (2000) Diccionario de antropología. Primera edición en español. Siglo XXI. México.
- Bannock Graham, Baxter R.E. y Rees Ray. (1990). Diccionario de economía. 2ª edición, Trillas. México.
- Baurmann, Michael. (1998). El mercado de la virtud. Moral y responsabilidad social en la sociedad liberal. Gedisa. Barcelona, España.
- Bourdieu, Pierre. (1986). El oficio del sociólogo. Presupuestos epistemológicos. 9ª edición. Siglo XXI. México.
- Bourdieu, Pierre (1980). “El capital social. Notas provisionarias.” Actas de investigaciones en ciencias sociales, vol. 31, París, Centro de sociología europeo.
- Bourdieu, Pierre. (2001). Las estructuras sociales de la economía. Editorial Manantial. Argentina.
- Boltvinik, Julio (sección) “Economía moral”, periódico La Jornada, México.
- Brunet, Ignasi y Morell, Antonio. (1998) Clases, educación y trabajo. Trotta. España.
- Castells, Manuel. (1997). La era de la información. Economía, sociedad y cultura. La sociedad red. Vol.I. Siglo XXI. México.
- Contreras, Ricardo. (2001). Pre-tensión de ciencia (censurada desde la razón instrumental). Reflexión crítica sobre los obstáculos epistemológicos en las denominadas “ciencias administrativas”. Universidad de Guanajuato. México.

- Contreras, Ricardo. (2007). "Plataforma para la planeación estratégica hacia las sociedades de conocimiento. Estrategia para las empresas regionales". <http://www.eumed.net/tecsistecat/index.htm>.
- Contreras, Ricardo. (Coordinador) (2007) "Informe de Necesidades Sociales en Guanajuato". ISBN: 978-84-690-5283-9 En formato virtual EUMED NET de la Universidad de Málaga. <http://www.eumed.net/libros/2007a/246/index.htm>
- Contreras, Ricardo. (Coordinador) (2007). "Esbozo de la crisis de eficiencia y la emergencia de otros modelos de gestión" Publica la Gaceta Ideas de CONCYTEG en su número "Tendencias en la gestión empresarial". En el número 23 del 2007, con fecha del 30 del 07 del 2007. http://octi.guanajuato.gob.mx/gaceta/Gacetaideas/Archivos/23032007_ESBOZO_CRISIS_PARADIGMA_EFICIENCIA_EMERGENCIA_OTROS_MODELOS_GESTION.pdf
- Contreras Ricardo y López Alejandra. (2009). "Diagnóstico de las necesidades de las empresas manufactureras en Celaya". Libro electrónico de la Universidad de Málaga. España. www.eumed.net/libros/2009a/493/ ISBN-13: 978-84-692-1414-5 el depósito legal en la Biblioteca Nacional de España que ha recibido el número de registro: 09/29496
- Contreras Soto y Regalado Hernández: (2008) *Potencialidades y problemas en empresas de participación familiar en las Mipymes (Estudio local en Celaya Guanajuato)*, Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2008c/437/ ISBN-13: 978-84-691-7211-7 N° Registro: 08/95671
- Contreras Ricardo y López Alejandra. "Exploración sobre el capital cultural (escolar) del microempresario en México y algunas reflexiones sobre su importancia en la competitividad". También coordinando la mesa de MT6 "Producción y gestión de la innovación". Participación en el 3er Congreso Estatal, 2º Nacional y 3º Internacional de Sistemas de Innovación para la competitividad 2008. Convocado por el Consejo de Ciencia y Tecnología del Estado de Guanajuato, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y la Universidad Iberoamericana León. Realizado en la Ciudad de León los días 27 al 29 de agosto. Registro de la memoria ISBN 978- 607- 95030- 1-7 Folio no. 00000409
- Durston, John y López, Eduardo. (Diciembre 2006) "Capital social y gestión participativa en la cuenca de Pátzcuaro". Revista de la CEPAL 90. Artículo encontrado en Internet.
- De la Garza, Enrique (Compilador) (1999). Los retos teóricos de los estudios de trabajo hacia el siglo XXI. Coedición Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Universidad Autónoma de Aguascalientes y Agencia Sueca de Desarrollo Internacional.
- Geertz, Clifford. (1973) La interpretación de las culturas. Gedisa. España.
- Giménez, Gilberto.(2005). La Teoría y el Análisis de la Cultura. CONACULTA conjuntamente con IC@CULT. México.
- Giménez, Gilberto. (2004) La cultura popular: problemática y líneas de investigación. Revista Diálogos en la acción, primera etapa, 2004. Dirección General de Culturas Populares e Indígenas.

- Godelier, Mauricio. (1979). Racionalidad e irracionalidad en economía. Novena edición. Siglo XXI. México.
- Jiménez Isabel. (Coordinadora). (2005). Ensayos sobre Pierre Bourdieu y su obra. Coedición Universidad Autónoma de México UNAM y Plaza y Valdez. México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (2006) Resumen General. Censos Económicos 2004 . México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (2005) Sistema Automatizado de Información Censal 5.0 Censo económico de México 2004. México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (2006) Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Estratificación de los Establecimientos. . México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (2003) Encuesta Nacional de Micronegocios. ENAMIN 2002. México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (1999) Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte. (1997). México.
- Martínez, Ana Teresa (2007). Pierre Bourdieu. Razones y lecciones de una práctica sociológica. Editorial Manantial. Argentina.
- O'Sullivan, Tim y otros. (1995) Conceptos claves en comunicación y estudios culturales. Amorrortu editores. Buenos Aires. Primera Edición en Inglés.
- Payne, Michael. (Comp.) (2002) Diccionario de Teoría Crítica y Estudios Culturales. Paidós. Argentina.
- Plattner, Stuart. (1991). Antropología económica. Coedición Patria y CONACULTA. México.
- Regalado, Regalado. (Coordinador) (2007). Las MIPYMES en Latinoamérica . Organización Latinoamericana de Administración OLA, Universidad de Guanajuato Facultad de Ciencias Administrativas y Red Latinoamericana de Investigadores en Administración.
- Rosales Torres y Contreras Soto: (2008) En torno a las Universidades Emprendedoras: Educación, Vinculación, Desarrollo y Reformulaciones, Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2008c/466/
- Taylor, Peter J. (1994) Geografía política. Economía-mundo, estado-nación y localidad. Primera edición en español, Edit. Trama, España Traducción Adela Despujol Ruiz-Jiménez y Heriberto Cairo Carou.
- Kliksberg, Bernardo y Tomassini Luciano. (Compiladores). (2000). Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo. Coedición: BID, Fundación Felipe Herrera, Universidad de Maryland y Fondo de Cultura Económica. Argentina.
- Kliksberg, Bernardo (Junio-2000). Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo. Banco Interamericano de Desarrollo. Departamento de Integración y Programas Regionales. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe-INTAL. ISBN 950-738-093-0
- Wallerstein, Immanuel. (coordinador) (1997) Abrir las ciencias sociales. 2ª coedición. Siglo XXI y UNAM. México.

Wallerstein Immanuel (1998). Impensar las ciencias sociales. Siglo XXI-UNAM México 1998.

Wallerstein Immanuel (2006) Análisis de sistemas – mundo. Una introducción. 2ª edición. Siglo XXI.