



Abril 2009



Tzompantli: Investigadores vinculados a la sociedad

**ANÁLISIS SOBRE CAPITAL SOCIAL, CULTURAL Y SIMBÓLICO
EN LAS EMPRESAS TRADICIONALES DE CELAYA: FABRICA
DE CAJETA Y DULCES**

Alejandra López Salazar

alejandra_lopezsalazar@yahoo.com.mx

Ricardo Contreras Soto

riconsoto@gmail.com

Universidad de Guanajuato

Campus Celaya – Salvatierra

División de Ciencias Sociales y Administrativas

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

López Salazar y Contreras Soto: *Análisis sobre capital social, cultural y simbólico en las empresas tradicionales de Celaya: Fabrica de cajeta y dulces*, en Contribuciones a las Ciencias Sociales, abril 2009. www.eumed.net/rev/cccss/04/lscs.htm

Empresas de cajetas

Iniciamos con las llamadas empresas tradicionales¹ que predominan en la mayoría las formas artesanales de producción, como son las empresas cajeteras. Es importante señalar que no forzosamente por estar altamente industrializadas son mejores, precisamente en muchas de las fábricas de elaboración es importante no perder su sabor tradicional por procesos masificados o estandarizados, que al contrario pierden de vista la cualidad del producto o servicio.

Realmente problemas no tuvimos, pero si su origen fue por necesidad, me quede sin trabajo y trate de..., siempre he sido una persona de iniciativa, y no me gustaría trabajar con patrones, entonces se inicio por familia, también por la misma familia y porque toda la vida e estado trabajando en este giro. La historia esta muy triste, por que me enferme casi a nivel de fallecer, y un hermano me propuso que invirtiera y dejarme a mi a cargo la empresa, rentando pero finalmente no ha remontado como yo quisiera, aun bajando precios haciendo promociones, bajando costo, no he levantado pero se mantiene... (Entrevista 19) (Micro) (Elaboración de Cajeta, 10 personas, 6 años).

Trama – drama quedarse sin trabajo. Capital social. Este negocio familiar se da mediante el apoyo económico de un hermano, quien apoya a otro al dejarlo a cargo del negocio, para que pudiera salir adelante debido a que tenía una familia que mantener y se estaba recuperando de una enfermedad. Resaltan los ánimos por salir adelante a pesar de que perdió su empleo y estuvo a punto de fallecer, su responsabilidad por mantener a su familia. Capital cultural la persona entrevistada siempre ha trabajado en ese giro, por lo cual cuenta con los conocimientos necesarios para hacer el producto, como operar la maquinaria o lo que requiera el negocio. Capital simbólico en este caso prácticamente es inexistente porque no ha logrado conseguir un reconocimiento por parte del cliente, ya que ni con promociones y bajando los costos ha logrado levantar su negocio como el hubiera querido.

¹ Este estudio forma parte de una investigación más amplia denominada “Con la pequeña ayuda de mis amigos. Análisis de las formas de capital social en la emprendeduría de empresas en Celaya”. 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. Solo se presenta parte de dicha investigación.

Pues se empezó haciendo de poquito y vendiendo de casa en casa, y ya después se distribuyó a locales de venta. (Entrevista 20) (Micro)(Dulcería y fábrica de cajeta, 5 personas, 15 años)

Trama experimenta la elaboración de un producto y se hace un negocio.

Capital comercial se puede inferir como va influyendo la confianza de los clientes, para que su negocio pudiera levantar, ya que, empezó a vender de casa en casa tuvo que empezar con sus vecinos, familiares, para irse dando a conocer. Capital cultural se supone que la entrevistada tenía el conocimiento de cómo era el proceso de la elaboración de los dulces. Capital social aunque de inicio se ve que no contaba con mucho capital, pero también tenía una idea de cómo comenzar su negocio hasta ganar la confianza de sus clientes. El capital simbólico se da en el reconocimiento de la gente hacia su producto, si no lo tuviera, no hubiera podido vender las cantidades que vende y tampoco tener un local de su negocio, se habría ido a la quiebra, hubiera perdido dinero, así como la necesidad de buscar otra manera de ganar dinero.

Pues todo empezó, trabajando en una fábrica de cajetas, yo empecé a trabajar desde muy joven, por cuestiones económicas, y así con el tiempo y uno ahorraditos que hice llegué a poner esta pequeña empresa, que me da sustento para mi sola, porque no tengo familia. Y con el tiempo fue creciendo gracias a la calidad y servicio que ofrecemos... (Entrevista 21) (Pequeña) (Fabricadora de Cajeta, 11 personas, 25 años)

Trama – drama ganas de independizarse de su trabajo. En este caso el capital cultural se fue dando con el tiempo de experiencia ya que empezó siendo trabajadora en una fábrica de cajeta donde adquirió los conocimientos necesarios para iniciar un negocio por su cuenta. A partir del sueldo que recibía fue haciendo un ahorro para tener capital económico para comprar lo necesario para comprar lo necesario para iniciar su propio negocio. Capital simbólico esta empresa supuestamente tiene prestigio por la buena calidad y servicio que ofrecen

El problema como todos, empezó por falta de dinero y falta de lugar y falta de personal, para empezar los solucionamos con un préstamo en la caja de \$70,000., de ahí empezamos... (Entrevista 22) (Pequeña) (Fabricación de Cajeta, 21 personas, 3.2 años)

Trama: iniciar un negocio propio. Capital social la entrevista nos indica que hubo cierto nivel de compromiso por parte de la familia, confianza, solidaridad entre varias personas de tener un negocio propio, porque ya de inicio lo tenían que echar a andar para pagar el préstamo que pidieron para poder iniciar operaciones.

Yo antes trabajaba en Celanese y un día llego a mis manos un librito de procesos en el que venia como hacer cajeta, y empecé a hacerla así como hobby, después ya la empecé a vender y cuando me salí de trabajar de Celanese comencé este negocio, pero no tuve problemas de ningún tipo al iniciar. (Entrevista 24) (Micro) (Fabricación de cajeta, 1 personas, 25 años).

Trama – Inicia como pasatiempo la elaboración del producto en sus ratos libres, sin dejar de trabajar en alguna fabrica, mas no como para poder obtener de ahí su sustento.

Capital cultural se instruyo en un manual y fue adquiriendo experiencia, comenzó a venderla y ahora de eso vive.

Bueno los problemas desde que inicio, inició mi mamá y mi papá, él se jubila de cajetas Mexcer y pone su propio negocio, entonces él inició con un cazo y una hornilla, y pues ahora ya está la hornilla con sus 3 cazos y, pues los problemas muchas veces es económicamente, hay veces que como esto es por temporadas, hay veces que cuando no es la temporada buena pues es cuando uno empieza a batallar, es económicamente, pero en sí poco a poco hemos ido saliendo. (Entrevista 25) (Micro) (Elaboración de Cajetas, 10 personas, 35 años)

Trama – drama inicia el negocio por haberse jubilado. Capital social aquí este negocio comenzó con los padres del entrevistado, y ahora el también forma parte del negocio, por lo que se nota la colaboración y apoyo por parte de la familia dentro de la empresa, de ahí que han ido creciendo poco a poco a base de esfuerzo y perseverancia

Capital cultural: el papa se jubila de una empresa cajetera de donde obtuvo los conocimientos para poder comenzar su propio negocio, y a partir de ahí se da la transferencia de conocimiento de una generación a otra, del papa al hijo. Problemas por temporada mala en ventas, necesita capital financiero.

Mira, lo que pasa es que horita...bueno, aquí la empresa inició vendiendo cajeta en una ventanita, en una puerta de metal y entonces ya poco a poco... las comenzó a estar vendiendo. Esta empresa abrió un localito y después al ver que la cajeta se estaba vendiendo muy bien, empezó a meterse dulces típicos de la región que es lo que tenemos principalmente aquí en la empresa para darle mejor servicio a la clientela. (Entrevista 26) (Pequeña) (Elaboración de cajeta, 20 personas, 20 años)

Capital cultural En este caso se infiere que la persona tiene cierto conocimiento del mercado, porque aunque su producto principal era la cajeta, comenzaron a introducir dulces típicos que amplían su mercado sin salirse del giro.

Capital Simbólico La empresa generó una buena reputación de calidad gradualmente por sus productos, lo cual le derivó en una demanda que llevó al negocio informal a formalizarlo. Capital comercial: Formalizó mercado y amplió y diversificó productos.

Pues realmente yo no tuve problemas porque en 1917 vinieron unas señoritas Aguilar de Salvatierra y ellas la pusieron aquí en Celaya, entonces en 1953 mi papá el Antonio Pantoja se los compró a ellas y desde entonces hemos nosotros trabajado, así es que yo ya recibí ya la empresa, el mayor problema para mí es que me traigan la leche buena, la leche de cabra porque tiene que ser de cabra, que me la entreguen buena que no tenga agua, que no sea fría porque es mi principal preocupación... (Entrevista 27) (Micro) (Fabricación de cajeta, 5 personas, 89 años)

Trama comprar un negocio que ya estaba establecido. Capital Social, a partir de que el padre adquirió el negocio, porque se hace mención que desde entonces están trabajando, y después el padre tuvo la confianza de dejar el negocio en manos de su hijo. Capital comercial: Hay una larga trayectoria del negocio (89 años), posicionamiento de marca.

Capital cultural se adquiere la empresa y se aprende de las señoritas que pusieron la empresa, pasando después por la experiencia del papá para seguirse con el hijo que también ya conoce todos los aspectos del negocio, y que sabe que la selección de calidad de la materia prima es importante para el producto. Capital simbólico Para que esta empresa haya logrado mantenerse en el mercado por 89 años, debe de contar con una buena reputación en el gusto de la gente, ya sea por su producto o su buen servicio.

Se retomo a la tradición familiar lo cual conllevó a tener técnicas antiguas de la elaboración de la cajeta y por lo tanto como todo negocio se tiende a la experiencia de la calidad deseada de la cajeta. Con los familiares se asociaron para empezar a producir ya que el local ya estaba. (Entrevista 28) (Micro) (Cajeta y dulces, 2 personas, 30 años).

El capital social se da debido a que los familiares se asociaron para que el negocio empezara a producir, de ahí se da la tradición en la cooperación, la solidaridad, la confianza, así como el establecimiento de acuerdos entre los socios. Capital cultural: Se menciona que ellos retomaron las técnicas antiguas en la elaboración de la cajeta, lo que quiere decir que conocían bien este proceso y la calidad de cajeta que se obtenía o que sabor adquiriría con esta técnica

Mi padre la inicio después de que dejó de trabajar, hora si que en un negocio de cajetas, y poco a poco toda la familia se involucró en esto y aquí estamos. (Entrevista 29) (Micro) (Elaboración de Cajetas, 8 personas, 36 años)

Trama- drama una persona deja de trabajar e inicia un negocio, de manera en que poco a poco se involucra la familia. Capital social el negocio se ve el apoyo de la familia, aunque no fue de manera inmediata sino que el padre comenzó al dejar de trabajar en una empresa del mismo giro por lo cual solo el conocía el producto. Capital cultural: Los conocimientos en un principio solo los tenía el papa debido a que había estado trabajando en una empresa cafetera, pero conforme la familia fue integrándose al negocio el padre les enseñó todo lo que sabía

Desde que inicié uno de mis principales problemas fue el capital ya que es lo esencial para abrir un negocio, por lo cual me vi en la necesidad de solicitar un préstamo en el banco, en un principio el negocio no dejaba ganancias, ya que lo poco que se vendía era para pagarle al banco, otro problema que tuve fue dar a conocer el producto, ya que cuando uno empieza a entrar en el mercado tiene que dar a conocer su producto para así ir creciendo poco a poco. Yo comencé elaborando la cajeta, pero al paso del tiempo le dejé este negocio a mi hija Concepción que ahora ella es la que se dedica a la elaboración de las mismas, yo ya solo me dedico por el momento a vender cajetas. . (Entrevista 80) (Pequeña) (Venta de cajetas, 27 personas, 8 años)

Trama: el negocio familiar continúa. Pide préstamo al banco (capital económico).

El negocio pasa a manos de su hija (capital social), aunque el antiguo dueño colabora con la empresa familiar en las ventas. Capital comercial: irse posesionando en el mercado.

Lo que me platicaban era pues que mi suegro trabajaba en lo mismo de hacer cajeta en la estación de Cortazar, un señor de aquí empezó a fabricarla, mi suegro y otras personas eran trabajadores de él, entonces ellos se enseñaron a hacerla, después el señor falleció y las personas que trabajaban con él ya no siguieron trabajando, ni sus hijos tampoco siguieron con la empresa, y fue ya cuando él empezó a elaborar todo lo que es la cajeta y ya de ahí la familia empezó a trabajar en esto. Para empezar no tenían lo que es un cazo, ni cilindros de gas, ni quien le vendiera la leche, ni quien le hiciera entregas. (Entrevista 86) (Pequeña) (Dulces y Cajeta, 12 personas, 35 años)

Trama: Continúan con una empresa familiar. Un señor hace cajeta y los trabajadores se enseñan a hacerla (capital cultural). Esto sirvió para que uno de sus trabajadores iniciara con el negocio, junto con su familia (capital social). Drama al fallecer el dueño original, la retoma otro miembro familiar que tenía el conocimiento de cómo prepararla y continúa con la tradición de hacer la cajeta sin muchos recursos nuevamente en su empresa familiar.

Pues es un negocio familiar y empezó con la generación de mis tatarabuelos, luego siguieron mis abuelos y padres y actualmente el negocio se encuentra en la 3er generación y la elaboración de la cajeta se hace tal vez de una manera muy rudimentaria, todavía se hace de manera artesanal. (Entrevista 93) (Micro) (Elaboración de Cajeta, 3 personas, 90 años).

Trama continua una empresa familiar, que fue comenzada por los tatarabuelos. Tres generaciones atrás, y así mismo va pasando el conocimiento de generaron en generación (capital cultural). Se supone que goza de un capital simbólico con sus clientes y de cierto posicionamiento (capital comercial). Capital tecnológico muy rudimentario.

La historia de la empresa es que empezamos un grupo de ocho personas hace aproximadamente... esta cumpliendo ocho años ahorita, y ya después pues unas no... no siguieron por problemas, de ahí de su casa que no las dejaban trabajar porque pensaban que la empresa no iba crecer más arriba, que se iba estancar, que aquí la gente de hecho en la comunidad no le gustaba, no nos compraba el producto, decían que no servía y pues ahora si que rogándoles a ellas que lo compraran les fue gustando el producto, y ya fue cuando empezaron a comprar. El problema, pues no hubo problemas en la empresa, ellas se salieron porque, pues no podían seguir aquí con el grupo. Se salieron seis, nada mas quedamos dos. (Entrevista 116) (Pequeña) (Elaboración de cajeta, 11 personas, 8 años).

Trama – drama: Era una empresa colectiva y pasa a ser familiar. Capital Social: Colaboración familiar. Capital comercial: ganar confianza con los vecinos. Capital simbólico proceso de posicionamiento en el mercado.

Bueno, mira eh, mi papá y mis tíos comenzaron con la idea, mi padre fue el fundador de “Cajetas Mexcel”, nada más que ya después, él se jubiló y posteriormente puso su propia fábrica: “Cajetas la Reyna” y a raíz de ahí fue como él inicio como empresario, y en cuanto a problemáticas pues ... no muchos, en cuanto a las ventas él inició con clientes que él ya había hecho, poco a poco se fueron añadiendo más y más clientes y ya fue creciendo. Luego él ya falleció y ya nos quedamos los hermanos al frente del negocio. . (Entrevista 118) (Micro)(Fabrica de cajeta, 6 personas, 37 años)

Trama drama: Inicia negocio por jubilación y después es heredado a los hijos. Capital comercial: en este caso comienza la empresa con el papa el cual fue consiguiendo clientes. Capital cultural hay experiencia familiar en la actividad.

Mira la fabrica se inicio en 1917, la tenían las señoritas Aguilar pero ellos en 1954 se la vendieron a mi abuelita porque ya no la podían trabajar eran mujeres ya grandes, eran no estaban casadas, este y ellas ya no querían

trabajarlas, se la vendieron a mi abuelita y luego mi abuelito ya falleció y se le quedo a mi mama, fue generación. . (Entrevista 119) (Micro)(Dulcería, 5 personas, 62 años)

Trama: Continúa una empresa familiar. Capital Social: Herencia. Capital cultural: hay conocimientos en la elaboración de cajeta. Capital simbólico y comercial, podemos deducir que la empresa esta posesionada en el mercado.

Mi abuelo fue el que comenzó o sea creo que fue así, no... algo que él ya sabía, así como que experimentando. Y este, y un tiempo estuvo trabajando en una fábrica de cajetas, y ya de ahí pues él se salió, y él aparte hizo así como que su receta, porque no es copia o algo así de otra cafetería, y este pues él fue el que comenzó, pero así igual como aquí en la casa nada más nunca ha sido una empresa grande y este se le quedó a mi mamá, o sea mi abuelo fue el que comenzó con todo eso, y mi mamá continuó con la fábrica. (Entrevista 165) (Micro) (Fabricación de cajeta, 3 personas, 25 años)

El fundador familiar adquirió conocimiento y experiencia (capital cultural) cuando trabajaba en una fábrica de cajeta. En el giro de empresas regionales. Inició su empresa comenzando a experimentar e innovar en sabores del producto y fue así como logro salir adelante. (Innovación en la tradición). Después dejó su negocio a su hija, quien ahora es la que continúa con la tradición de las cajetas. (Capital social de relación familiar).

Mi esposo comenzó a trabajar con un casito de cobre para trabajar, porque él, no llevaba la contabilidad, no es contador, pero llevaba la administración de una fabrica de cajetas como es la MEXI y ahí duro muchos años, igual estuvo trabajando en la Coca Cola y después se vio en la necesidad de poner su propio negocio, y comenzó a hacer cajeta, aunque pues no sabia ya que él trabajaba en las oficinas, y entonces él comenzó por la misma necesidad pues que ya no tenía trabajo. Comenzó a elaborar cajeta con un casito de cobre, y así comenzó poco a poco, y ahorita pues ya somos unas cuatro casas que todavía se elabora en casos de cobre, y ahorita pues estamos en Girasoles cuando gusten. Los problemas se solucionaron con mucho sacrificio; tenía que trabajar en otro lado para seguir también trabajando los fines de semana, pues para tener dinero verdad. Para seguir trabajando la cajeta, él salía a ofrecerla, y la salía a vender, para que de ahí le salieran los demás gastos la azúcar, la leche, lo que lleva verdad. (Entrevista 171) (Micro) (Dulces y cajeta, 10 personas, 29 años)

El dueño de esta empresa supo aprovechar todos sus conocimientos administrativos que adquirió de trabajos anteriores para poder poner su propio negocio (capital cultural específico). Hay transferencia de capital cultural específico de un giro de empresa a otro (de la industria refresquera a la cajetera). Tuvo que aprender otros saberes del

producto y habilidades de la parte de la operativa en la realización de la cajeta. Es importante resaltar que en empresas tradicionales locales hay ciertas posibilidades de producir y vender en pequeña escala, ya que la ciudad se distingue, en la memoria colectiva, por ese producto. Destaca la utilización de método paralelo en el doble trabajo para poder capitalizar su negocio. Esta estrategia es recurrente en los empresarios con limitados recursos, y con cierto capital cultural (profesional) que puede ser demandado en otros trabajos. Hay una limitante de tiempo y esfuerzo en las personas. La jornada de trabajo de su negocio se ampliaba en el “tiempo libre” del trabajo. Otra de las estrategias de trabajo fue ampliar sus actividades de producción y distribución. También es más desgastante, pero pudo posiblemente conocer a sus clientes (su opinión sobre el producto) y también ganar cierto capital simbólico con sus clientes.

Un día decidí renunciar a la empresa donde trabajaba, y con un dinero que tenía ahorrado y con un préstamo que conseguí pude comprar maquinaria, y como local de mi negocio use una parte de mi casa. (Entrevista 172) (Micro) (Fabricación de cajeta., 1 personas, 18 años)

De un trabajo externo se ahorra para obtener recursos para poner una empresa, (capital financiero). Gracias a esto se adquiere maquinaria para la producción, (capital tecnológico). Se usa como local un lugar compartido por una familia, (mamá, papá e hijos), lo que nos hace creer que se cuenta con el apoyo y soporte de los integrantes para sobrellevar el negocio (capital social).

....el negocio ha pasado de generación en generación, es una de las tiendas más antiguas de Celaya en las que se vende y fabrica cajeta. Los principales problemas con los que nos enfrentamos fueron como la mayoría de las veces para iniciar un negocio, pues los recursos porque en ese entonces era muy difícil, poner un negocio pues costaba mucho, ahora sigue costando, pero como que ya es un poco más fácil...y como se solucionó...pues se buscó la manera de comenzar a hacer dulces y cajeta en muy poca cantidad, porque no se tenían los elementos necesarios, era muy casera y cada vez fue creciendo más y más la producción. . (Entrevista 174) (Pequeña)(Fabrica de cajetas, 12 personas, 65 años)

El negocio tiene muchos años en el mercado, y ha pasado de generación en generación en la familia (capital social), también se van transmitiendo los conocimientos acerca de cómo hacer el producto, y las cuestiones entorno al negocio a través de los años (capital cultural). Una de las estrategias que se siguió fue diversificar el producto (dulces) y producir poco, (se supone) para que los costos de producción reduzcan y no se tenga en

stock la mercancía “parada”, sino de acuerdo a la demanda se va produciendo. Por otro lado, se logra cierto prestigio obtenido (capital simbólico) de la marca en el mercado (capital comercial), que ha permitido que la empresa permanezca en un periodo de años.

La historia de la empresa trata de 1860, y hace aproximadamente 15 años, dos personas celayenses compraron la empresa y desde ese entonces ha ido creciendo más, básicamente ha sido eso. (Entrevista 175) (Pequeña) (Elaboración de cajeta, 20 personas, 146 años)

Trama: Se adquiere un negocio por otras personas (nuevos dueños). Esta empresa tiene más de 100 años de estar en el mercado (capital simbólico y comercial).

Talleres de dulces

Casi paralelamente o de manera complementaria a la industria cajetera se desarrolló la industria de los dulces tradicionales en Celaya con predominio en dulces de leche.

Bueno esta empresa existía como, nosotros compramos las maquinas nada más, pero no teníamos idea de cómo se hacía un dulce ni nada, hay nos engatusaron con las maquinas y empezamos a trabajar con lo dulces caseros de la abuelita, de sus recetas y eso, pues obviamente cuando no tienes el conocimiento previo, por ejemplo haber estudiado tecnología de alimentos o algo así por el estilo, ni tampoco administración, los dueños somos dos hermanos, somos ingenieros: él es agrónomo y yo soy ingeniero mecánico, entonces había una cooperativa que ya no funcionaba, nos vendieron la maquinaria y empezamos hacer poco a poquito. Los problemas más graves es conseguir mercado, no hay dinero en el país, no compran, todo se les hace caro. (Entrevista 61) (Micro) (Dulces regionales, 8 personas, 22 años)

El capital cultural aunque eran inexpertos en la elaboración de los dulces, las dos personas eran profesionistas, consultaron y recataron las recetas de su abuela, no sabían, ni de dulces, ni de administración pero poco a poco fueron aprendiendo a través de la experiencia. El capital social es una empresa familiar, donde dos hermanos participan en ella. El trama – drama de la empresa es que no hay dinero en el país, y eso afecta su mercado.

Tratar de independizarme para ser mi propio patrón, el problema es la falta de capital por lo que pedí un préstamo financiero. (Entrevista 23) (Micro) (Elaboración dulce de leche, 6 personas, 1 años)

Trama – drama independizarse para ser su propio patrón. Se apoyó en un préstamo financiero.

Pues básicamente mi mamá fue la que inicio con este negocio, y pues al morir ella decidimos seguir con la tradición. (Entrevista 79) (Micro) (Fabricación de dulces tradicionales, 4 personas, 50 años)

La dueña original heredó el negocio a sus hijos (capital social). Trama continuar con el negocio. Bajo la tradición (conocimiento) que comenzó su mamá (capital cultural).

Pues como todo negocio siempre existen problemas, Por ejemplo batallamos mucho para obtener el permiso y la licencia para el establecimiento, de hecho tuvimos que contar con asesoría de un licenciado para que nos echara la mano, ya que era muy difícil estar haciendo colas para los tramites, sobre todo ahora por el cambio de gobierno.. (Entrevista 81) (Pequeña) (Elaboración y comercialización de dulces, 20-25 personas, 25 años)

Trama: Inicio de un negocio. El problema principal para poder comenzar a funcionar de esta empresa era el papeleo burocrático para poder comenzar funciones. Los asesora un profesional con los trámites de los negocios (capital cultural).

Quien comenzó ha hacer los rollos de guayaba fue mi cuñada Esther, por eso la empresa lleva su nombre en honor a ella, pero ella la receta original la saco de un recetario y comenzó a hacerlos al principio, la gente no los aceptaba bien, pero poco a poco fueron haciéndose más conocidos en Jaral, primeramente ya después la gente que venia de otros lugares, los fueron conociendo y nos fueron recomendando, y gracias a Dios en este momento nos hay ido bien, incluso con la mucha competencia que hay en el lugar, y algo muy interesante es que la competencia es la misma gente que se enseñó ha hacer el rollo de guayaba con nosotros . (Entrevista 83) (Micro) (Fabricación de rollo de guayaba, 8 personas, 44 años)

Trama: Inicia un negocio familiar. El capital social es el apoyo familiar en la organización. La cuñada aprendió por medio de una receta a hacer rollos de guayaba (capital cultural). La competencia es la misma gente que ella enseñó en el trabajo (capital cultural).

Esta comenzó a partir de que decían que los postres le salían muy bien, por lo cual la convencieron junto con su hermano para poder, iniciar vendiendo dulces típicos en- caramelizados en la calle y para los vecinos, hasta que aprendieron la técnica del prensado y enchilado y el ate, así como los dulces típicos de cajeta, emprendieron la posibilidad de establecerse en un local para producir en cantidad y para dulcerías del centro. Hace como 8 años. (Entrevista 82) (Micro) (Dulces tradicionales, 8 personas, 9 años).

Trama: Inicia empresa familiar, se convencieron de abrir su propio negocio ya que los dulces le quedaban muy bien (capital simbólico). Aprendieron ciertas técnicas para mejorar el producto (capital cultural). Están viendo la posibilidad de establecerse en un local (capital económico), de acuerdo a sus posibilidades. Se apoyó en los vecinos (capital social) los cuales le recomendaron.

Ha pues mi abuelita empezó a hacer los dulces pero nada más para ella, de postre, pero la gente los empezó a conocer, y ya así fue como se empezaron a vender los productos y todo eso, y ya después la empezaron a llamar, y ya de ahí en adelante los problemas que hemos tenido pues así como por ejemplo cuando no hay ventas antes cuando no éramos conocidos pues casi no hay ventas, y ahí es cuando teníamos problemas. (Entrevista 84) (Micro) (Elaboración de dulces, 8 personas, 36 años)

Trama drama: Inicio de actividad por gusto, que después se volvió negocio familiar.

Capital simbólico: Las personas conocieron los postres y reconocieron que era buen producto, fue teniendo clientes (capital comercial), ya que los llamaban para encargos y pedidos (capital económico), y fueron creciendo poco a poco.

Desde que empezamos hemos estado aquí, primero empezaron mis papás y luego yo, y en un tiempo paramos porque no se vendía nada, hasta que después empezamos otra vez. (Entrevista 85) (Pequeña) (Dulces, 25 personas, 12 años)

Trama: La empresa comienza con los padres. Capital social: Es una empresa de colaboración familiar. Pasa después a manos de uno de sus hijos. No se vendía mucho por lo cual se tuvo que detener y cerrar, hasta que decidieron volver a empezar otra vez.

No hemos tenido ninguno por que así como solicitamos el permiso no lo dieron, empezó por Jovi.. (Entrevista 89) (Micro)(Dulce, 5 personas, 5 años)

Trama: Para comenzar su empresa no tuvieron ningún problema y lo hicieron por "hobby". Negocio propio. En este caso la empresa no tuvo ninguna dificultad para comenzar operaciones además de que se inicio por mero pasatiempo, se les dio el permiso.

Pues es una empresa familiar y ha ido pasando de generación en generación, no recuerdo haber tenido algún problema. (Entrevista 117) (Pequeña) (Fabricación de dulces tradicionales de Celaya, 30 personas, 35 años)

Trama: La empresa pasa de generación en generación (capital social, económico). Capital cultural: Tienen experiencia en el negocio (30 años). Capital social: Herencia familiar.

Iniciamos en el año 1996 con un ahorro que teníamos, yo me enseñe hacer los dulces gracias a mi padre que elaboraba para consumo solo familiar, y cuando el falleció yo comencé a elaborarlos en mi casa, y después empezamos a vender. (Entrevista 122) (Micro) (Elaboración de Dulces de leche, 8 personas, 10 años)

Trama: Inicio de negocio de empresa familiar. Capital cultural: Con las enseñanzas de su padre, que le impartió conocimientos prácticos para la fabricación de dulces de leche, que en ese entonces solo se producían para consumo personal, y de ahí nace la idea de crear un negocio de dichos productos, con la ayuda de un ahorro económico se empezó a realizar producción para la venta. Capital social: Colaboración de la familia y también apoyo económico, contaban con un ahorro (capital económico).

Empezamos con algunas maquinas que me regalo mi padre, y tuvimos muchos problemas pero todo fue mejorando. (Entrevista 158) (Micro) (Dulces regionales, 8 personas, 40 años)

Trama: Inicio de un negocio, con la gratificación de su padre de una maquina para la elaboración del producto (capital social). Esta empresa cuanta con bastantes años en el mercado esto le da prestigio ante los clientes y la sociedad (capital simbólico).

Realmente todo esto lo inició mi mamá que hacia este tipo de dulce desde hace más de 25 años, y lo que yo hice nada más fue aprender el proceso, comprar maquinaria para hacer más producto en menos tiempo, y por supuesto contratar personal, entrenarlo y supervisar todo, desde la leche, fruta, azúcar, todo lo necesario, así como el proceso y por último el producto ya terminado. (Entrevista 168) (Micro) (Dulces regionales, 6 personas, 10 años)

Trama: Se retoma un negocio de empresas de relación familiar con un saber (capital cultural acumulado) en la elaboración de dulces. El valor agregado se da en el proceso productivo (más industrializado), implementación de maquinaria (capital tecnológico), incorporando trabajo asalariado, capacitando en tareas específicas, supervisando fases del proceso (capital tecnológico), y tratando los insumos de manera analítica (empresa de corte tayloriano). Esto modificó el saber tradicional con un saber de procedimiento sistemático orientado a rendimientos económicos.

Pues nosotros venimos de Veracruz y ahí nuestros padres hacían estos Barquillitos (churros de azúcar) y pues antes vivíamos en galeana y ahí empezamos a hacerlos para comer porque no teníamos dinero, y pues necesitábamos para comer. Entonces nos pusimos a hacer y a salir a los alrededores a vender. Después mis hermanos se vinieron a vivir para acá y ahora todos hacemos cada quien por su cuenta y nos repartimos las zonas de Celaya, y anda cada quien por la calle todo el día. Y pos problemas sólo

tuvimos al principio porque como que no los conocían y decían: ¿qué era eso?, pero poco a poco los fueron conociendo. (Entrevista 221) (Micro) (Churritos de harina, 5 personas, 25 años)

Este testimonio nos permite hacer cierto seguimiento de distintos procesos sociales:

1. Una familia inmigrante interna (veracruzana), inicia un negocio en una localidad receptora (Celaya), ante la necesidad de resolver problemas económicos familiares de subsistencia (trama - drama).
2. Contaban con conocimiento heredado por sus familias (capital cultural) para fabricar un dulce propio de su lugar de origen (Veracruz). Es importante señalar que el producto tiene una identidad local con cierta tradición, perseverando también la identidad de los miembros de esa región y a su vez tomado posiciones de hacer la verdadera receta regional del dulce (los oriundos).
3. Distribuyendo ellos mismos el producto, empezaron su mercado en cierta área de afluencia. Se inserta un producto tradicional como “nuevo” en otro mercado.
4. El problema es al principio dar a conocer el producto (capital simbólico), para buscar ser aceptado (del gusto de la gente) y generar clientela.
5. Se amplió la venta y la fabricación con más participantes familiares (capital social). Los hermanos son “competidores” y colaboradores, ya que esto permite dar a conocer (capital simbólico) con mayor cobertura el producto que no es común y poco conocido en la localidad receptora.
6. Los miembros de la familia se pone de acuerdo en la distribución del producto (capital comercial). De esta manera trabajan relativamente en cooperación como equipo, aún cuando cada miembro de la familia tenga su negocio.
7. En este caso el capital cultural se representa en varias formas primero la tradición de hacer lo que sus padres les enseñaron, luego el apoyo de su familia para distribuirlos y venderlos, aunado con la perseverancia y la dedicación que tuvieron estas familias.

Toda una familia emigrante, inicia con la elaboración de un postre de su lugar de origen, elaborándolo y distribuyendo es como comienzan el negocio, dándose a conocer y trabajando en equipo.

Pues mira la empresa nació en Estados Unidos y pus porque el dueño es de allá, y problemas no creo ahorita por el momento me viene ninguno a la mente. . (Entrevista 201) (Pequeña)(Dulcería, 20 personas, 1 años)

En este caso: Presupone un buena liquidez dado que el capital proviene del extranjero (capital financiero). Puede pensarse que la familia o allegados del dueño vienen a ser el capital social al administrar y cuidar el negocio.

Empresas de cajeta y dulces regionales (síntesis)

Las empresas cajeteras y de los dulces regionales están conformadas aproximadamente por el 67% micros y el 32% son pequeñas empresas. Tienen una media de edad las empresas de 21 a 25 años, es decir que son unas de las empresas de mayor edad en la localidad, la moda en cuanto a edad de las empresas es de 31 a 50 años (10 casos), tiene (3 casos) de empresas de 51 a 100 años y (1 caso) de más de 100 años. Hay pocas empresas de reciente creación: menores a un año (1 caso), de 3 a 5 años (3 casos). Son empresas conocidas (capital simbólico) y establecidas (capital comercial), sin embargo, aún no han aprovechado su potencial social y cultural.

También hemos observado que es un gremio que entre ellos no se tiene mucha confianza en sí, en una plática nos señalaban que la asociación de cajeteros se hizo con la finalidad de apoyarse y que el puesto de representación se ha utilizado más de manera ventajista por parte de algún responsable en turno en un momento dado, con su empresa. Por ejemplo, en las ferias donde han sido invitados para promover la cajeta de Celaya, se promueve más el producto del representante que equitativamente la del gremio. Este ejemplo nos indica como se merma la confianza entre ellos y se opaca la proyección potencial que se pueden tener. Otro ejemplo, es que tenemos entendido que hace tiempo les pidieron de algún país de Europa un volumen grande de cajeta, que no podían abastecerlo de manera individual, se requería de unirse para completar el pedido, pero no se pudieron poner de acuerdo, perdiéndose así la oportunidad de exportar.

Ojala se restablezca pronto la confianza y las ganas de colaboración conjunta (capital social gremial) en la cultura gerencial.

En cuanto al comportamiento de colaboración al interno de las empresas observamos de acuerdo a los datos de la siguiente tabla

Tabla 1 Capital social en la elaboración y venta de Cajeta y Dulces Tradicionales

Capital social	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Total
Colaboración familiar	15	1	16
Apoyo económico familiar	1	1	2
Ganar confianza con sus clientes	1	0	1
Herencia familiar	8	0	8
Nc	4	3	7
Total	29	5	34

El 47% de las empresas cajeteras en general hay colaboración familiar, muy importante.

Su fuerza de la cooperación familiar permite sobrevivencia a los negocios y a las familias que dependen de ellos. Hay solidaridad entre familiares, apoyo,

correspondencia, responsabilidad y fraternidad. 5.88% se ha apoyado económicamente por la vía familiar. 23.52% de los negocios han sido heredados.

Las empresas de relación familiar representan 85.29% y las empresas de único dueño representan solo el 14.70%.

Tabla 2 Capital cultural de cajetas y dulces

Capital cultural	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Total
Experiencia en la actividad en el giro	23	3	26
Asesoría de un profesional	1	0	1
Estudios	1	0	1
Adquisición de conocimiento en manual	0	1	1
Ensayo- error	1	0	1
Capacitación	1	0	1
Nc	2	1	3
Total	29	5	34

Tienen un capital cultural basado principalmente en la experiencia artesanal de los procedimientos en general con el 76.47%, este saber se ha dado de generación en generación. La transferencia de conocimientos se da en la práctica de los procesos, por eso vemos que algunos de los extrabajadores pusieron su taller de cajetas. Por lo tanto, hay un celo en el conocimiento del proceso. En menor medida hay otras formas de conocimiento y experiencia obtenida como la capacitación, la adquisición del conocimiento por medio de manual, ensayo – error, asesoría de un profesional y estudios, representan cada uno el 2.94%.

Tabla 3 Capital simbólico de cajetas y dulces

Capital simbólico	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Total
Gusto del cliente por el producto	1	0	1
Reconocimiento del producto	1	0	1
Prestigio por calidad y servicio	5	1	6
Proceso de posicionamiento en el mercado	3	0	3
Actitud y disposición de trabajo	1	0	1
Nc	18	4	22
Total	29	5	34

En cuanto a capital simbólico en general encontramos que hay cierto prestigio por calidad y servicio el 17.64%, proceso de posicionamiento en el mercado 8.82%, mientras gusto del cliente por el producto, reconocimiento del producto, actitud y disposición por el trabajo es del 2.94% cada uno.

Tabla 4 capital comercial de cajeta y dulces

Capital comercial	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Total
Recomendación	2	0	2

Servicios afines y diversificación de productos	1	0	1
Trabajo de ganar confianza con clientes (vecinos)	3	0	3
Posicionamiento por permanencia en el mercado	5	0	5
Nc	18	5	23
Total	29	5	34

Dentro de las estrategias de capital comercial en general, destaca en primer lugar el posicionamiento por permanencia en el mercado con el 14.70%, le sigue ganar confianza con los clientes 8.82%, recomendación 5.88%, y servicios afines y diversificación del producto 2.94%.