

ANÁLISIS SOBRE CAPITAL SOCIAL, CULTURAL Y SIMBÓLICO EN LAS EMPRESAS DE CELAYA: OTRAS INDUSTRIAS DE LA TRANSFORMACIÓN

Alejandra López Salazar

alejandra_lopezsalazar@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 otras industrias de la transformación.

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	
Omissiones	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.

Otras industrias de transformación

Otras industrias de transformación, no es propiamente un gremio. Se reagrupa por cuestiones de operatividad. No las clasificamos en clase o gremio porque son diferentes las actividades económicas, solamente los agrupamos para su análisis.

Es una empresa de herencia; me la heredaron mis padres, pero como todos tuve el problema de la envidia de los hermanos, y muchas trabas que me pusieron. (Entrevista 105) (Mediana) (Empaques de todo tipo, 122 personas, 3 años).

Trama-drama: hereda una empresa familiar, tiene problemas con algunos de sus hermanos (capital social).

Sí, mira, mi empresa empezó con, con pues con un proyecto que lo iniciamos de no mas se va hacer y no teníamos ningún proyecto; nosotros veníamos de Estados Unidos, y pensando en hacer un negocio aquí se presento ese y con ese seguimos; y empezamos con la herrería, y de allí le seguimos con la carpintería y ya tenemos todo lo que necesita una casa, puertas, ventanas, metal, de madera, de aluminio, vidrios, cristales, vea. (Entrevista 13) (Pequeña) (Transformación de materiales, 12 personas, 30 años).

Trama: se iniciaba un negocio propio, aunque en un principio no se tenía una idea clara.

Capital social: es una familia que, como migrante de retorno, trae recursos económicos e invierten conjuntamente para establecer un negocio.

Capital cultural: fue derivando productos y servicios relacionados.

En el año de 1980 los dueños decidieron instalar una planta de hielo en esta ciudad por el desabasto que existía de este producto, durando un año en construcción. En el año de 1981 se puso en funcionamiento la empresa, dando servicio al municipio de Celaya, expandiéndose luego a la ciudad de S.M.A., Cortázar, Villagrán, Juventino Rosas, y Dolores Hidalgo y a partir del año 1990 a la ciudad de Querétaro. El primer y más fuerte problema con lo que nos encontraron para poder poner esta empresa fue el abasto del agua ya que nuestra principal materia prima es el agua, por lo que se estuvo dando vueltas y vueltas a las autoridades municipales encontrando siempre la misma respuesta, de que el municipio no tenía la capacidad de proporcionarnos la cantidad de agua requerida, por lo que se estuvo buscando con ayuda de legisladores de esa época un permiso para perforar un pozo propio, lo que se logro en el año de 1982 y se tiene hasta la actualidad. (Entrevista 146) (Mediana) (Fabrica de Hielo, 80 personas, 25 años)

Trama-Drama: con el propósito de instalar una planta de hielo, los dueños de la empresa querían entrar al mercado del estado de Querétaro ya que distribuían a otros, aunque había falta de recursos para obtener agua.

Capital social: gracias a la ayuda de los legisladores, en ese momento, se ejecutó el proyecto de realizar un pozo que hasta ahora sigue vigente.

Capital cultural: la experiencia de los dueños facilitó el desarrollo del proyecto.

Capital simbólico: por la constante producción y calidad en el producto se logra la expansión de la empresa a varias ciudades en el estado de Guanajuato, lo que nos lleva a decir que se cuenta con la experiencia y preferencia en el ámbito comercial.

Pues esta es una empresa que es familiar que se ha ido heredando de generación en generación. Pertenecía a la familia de mi esposo y ya, y los problemas que se han tenido es que es difícil conseguir la materia prima, ese es mi único problema muy grave que tenemos, y las soluciones son trasladarse a lugares donde se pueda conseguir, aunque también a veces se nos hace muy.... (Entrevista 120) (Micro) (Industrial, 4 personas, 55 años).

Trama: continúa empresa familiar.

Capital social: herencia familiar.

Capital Cultural: experiencia en la actividad económica; problema de abastecimiento de materia prima.

Los problemas que tuve fue encontrar asesoría y proveedores. Lo solucioné buscando en Internet. (Entrevista 2) (Micro) (Purificadora de agua, 3 personas, 1 año).

Capital social: el Internet ha facilitado los vínculos y las relaciones sociales a distancia entre las personas, también entre clientes y proveedores.

Este, la historia, pus ya, como van 17 años de que empezó esta empresa, y este, pues sí tuvimos muchos problemas, en cuanto a darnos a conocer más que nada, este, ¿Cómo lo solucionamos?, este, por medio de un, de un, de fuentes allegadas a nosotros que nos promovieron para, para poder hacer nuestro trabajo. (Entrevista 156) (Micro) (Reparación y producción de gatos hidráulicos, 3 personas, 17 años)

Capital simbólico: con la ayuda de las amistades y conocidos se pudieron dar a conocer y les ayudó a que se vendiera su producto y tuviera más demanda con la gente que no sabía de la existencia de su negocio.

Capital social: gracias al apoyo de los allegados que dieron a conocer el negocio, se logró la subsistencia y el avance de la empresa.

Empezamos con un local pequeño en el que exhibíamos el material. Posteriormente los clientes nos solicitaban también diseños e instalaciones de riego para sus parcelas. Viendo la situación empezamos a contratar gente, (un ingeniero, y obreros) para llevar a cabo el trabajo. Los problemas fueron el capital, la preparación.. capacitación de la gente, la obtención de créditos para comprar equipo de trabajo. Para solucionarlo tuvimos que pedir adelantos y créditos, endeudarnos pero con trabajo pudimos salir adelante. (Entrevista 352) (Pequeña) (Diseño de sistemas de riego pvc., 35 personas, 12 años)

Capital simbólico: este negocio creció gracias al apoyo de los clientes, quienes pudieron ser personas que compartían un vínculo amistoso o un territorio con los dueños de la empresa, ya que solicitaban diferentes productos. Esto originó que la demanda incrementara y también motivó a los dueños del negocio a innovar en su empresa, puesto que empezaron a contratar más gente para atender la demanda de los que requerían de los servicios que se proporcionan.

Todo empezó cuando me casé y dejé de ejercer mi carrera por mis hijos, y me dedique a atender el negocio y aquí estoy (cabe mencionar que la señora es licenciada en el análisis de sistemas). (Entrevista 416) (Micro) (Vidrio y Aluminio, 1 personas, 10 años)

Testimonio que nos dará la opción de observar algunos de los muchos procesos sociales: Empieza cuando se casa y deja de ejercer su carrera por la necesidad de cuidar y atender a sus hijos. (Trama). El no solo dedicarse a cuidar a sus hijos y tener la iniciativa de crear y atender un negocio hace ver que se puede salir adelante (capital cultural).

Ok, mira la empresa comenzó, realmente es una empresa familiar y viene desde el papá, no, el papá actualmente ahorita de nuestra empresa, en nuestra empresa es el director general, pero él la inició hace como 40 años vendiendo puras lonas para camión; anteriormente se llamaba “Lonas Atlas del bajío”. En el 96 él decide irse a vivir a Guadalajara y se los deja a sus hijos; sus hijos le cambian el nombre y se llama “Versaflex, S.A de C.V., entonces ahora ya no es tanto nada más la venta de lonas, ahora se adicionaron varios productos como cortinas para trailer, carpas para circo, este econobodegas (las econobodegas son bodegas de estructuras cubiertas de lona, de lona muy gruesa que tienen durabilidad de 10 a 15 años), sombrillas, anuncios espectaculares, anuncios luminosos, impresión digital; también ya se adicionó y hora sí que manejamos ya muchos productos, juegos inflables. Pero el principal, los problemas con los

que nos hemos topado así graves es que no teníamos en realidad una estructura, un organigrama, entonces aquí no teníamos bien establecidas nuestras responsabilidades, no había autoridades diseñadas, son unos problemas que hemos tenido este a raíz del 2003. Este.. del 2003 para acá este se contrató un, cómo se puede decir, un ingeniero que fue el que nos diseñó, nos especificó, nos asignó los puestos y a raíz de acá ya hemos trabajado mucho mejor. Esos problemas se han eliminado pero todavía seguimos con el problemita que te comentaba desde el principio que es el disciplina en la dirección general, principalmente. (Entrevista 413) (Mediana) (Fabricación de lonas de plástico, 81 personas, 9 años).

Capital social: la empresa inicia con el padre; después le deja la empresa a los hijos.

Capital simbólico: cuando empieza tiene el nombre de Lonas Atlas del Bajío pero al dejárselas a los hijos ellos cambian el nombre por el de Versaflex S.A de C.V. El problema principal es que no se tenía una estructura en la empresa, no se sabía las responsabilidades de cada trabajador, contratándose a una tercera persona, dándole la estabilidad necesaria para salir adelante.

Capital tecnológico y comercial: inicia vendiendo solamente lonas para camión; después al comprar nueva maquinaria se expande el mercado y empiezan a producir otros artículos.

Nació alrededor del año 1989, como un negocio familiar. Unos familiares se han dedicado por años a la venta de vidrio, ahí fue donde aprendí a manejarlo y por lo cual se me hizo practico instalar mi propia vidriera. (Entrevista 415) (Micro) (Venta y maquila de cristal, 1 personas, 17 años)

Capital social: empieza como un negocio familiar.

Capital simbólico: sus familiares se han dedicado por muchos años a este negocio y esta persona de ahí lo aprende, pudiendo decir que es cuestión de herencia.

Capital comercial: al tener estos conocimientos se establecen y empieza a ofrecer sus productos y por el tiempo que lleva en el mercado se aprecia que ha mejorado.

Nos dimos cuenta de las propiedades que tiene la miel y decidimos tomar un curso de cómo trabajar con este producto para elaborar cremas, shampoo etc. Los problemas eran para ir a los cursos, por problemas de tiempo pero por fin los terminamos. (Entrevista 327) (Micro) (Elaboración de productos naturales, 4 personas, 3 años).

Trama: el problema presentado fue la falta de trabajadores y de la organización de tiempos tanto de los pocos trabajadores que había en ese momento, como de la empresa. Una solución podría haber sido la contratación de más personal, para dividir el tiempo.

Pues esta empresa se inició con mi abuelo, y problemas siempre ha habido, la falta del producto, en este caso la madera a veces se nos complica conseguirla. (Entrevista 33) (Micro) (Fabricación de carbón, 4 personas, 60 años)

Capital social: lleva una fuerte relación entre familiares de distintas generaciones, el abuelo y el nieto, que se apoyan mutuamente para poder sacar adelante el negocio. El problema de fondo es el deterioro del medio ambiente y el agotamiento de este recurso, al no tener espacios, ni prácticas de reforestación.

Capital cultural: la transmisión de conocimientos se da entre generaciones, muy raquítica y elemental, el nieto aprende del abuelo todo lo que éste sabe, y de sus experiencias.

No pues cuando mi papá empezó él tuvo muchos problemas, porque casi no había dinero, y tenía que hacer poco zapato, pero con el tiempo lo solucionó. (Entrevista 30) (Mediana) (Fabricación de calzado, 82 personas, 25 años)

Trama–Drama: problemas económicos de la persona que emprende el negocio.

Capital social: es una empresa familiar.

Capital cultural: el padre sabía fabricar los zapatos, aunque no contaba con el capital económico suficiente para producir (se supone que de acuerdo a sus posibilidades).

Cuando yo me casé con mi esposa me fui para Morelia y allá empezó a trabajar con un señor que hacía huaraches, y así me fui enseñando, hasta que me vine para acá otra vez, y ya aquí puse mi negocio y hasta ahorita aquí estamos. (Entrevista 148) (Micro) (Fabricación de calzado, 3 personas, 18 años)

Capital social: con el apoyo de su esposa iniciaron su negocio.

Capital cultural: el señor aprendió de la esposa; ayuda de un señor que conocieron y que les enseñó cómo hacer el producto.

Esta es una empresa netamente familiar, todo comenzó aproximadamente hace unos 40 años, cuando el Sr. Zarate, ellos eran costureros y como era un trabajo muy rudimentario, su hijo decidió darle un cambio muy radical, de hacer cortinas a fabricas persianas. Los problemas que se tenían era que no se contaba con el capital suficiente para adquirir un local y adquirir maquinaria, y sobre todo adquirir el factor humano. (Entrevista 3) (Mediana) (Fabricante de persianas y cortinas, 100 personas, 40 años).

Capital social: es una empresa familiar.

Capital cultural: se dedicaban a la costura; los miembros tienen conocimiento y experiencia, pero un miembro (hijo) le da un giro, de fabricación de cortinas a fabricación de persianas (esto implica, trabajar ya no de manera artesanal, sino como taller). El reto es la transformación de empresa, ya que requería infraestructura: local y maquinaria.

Empezó vendiendo tortas, y ya después, poco a poco fue metiendo lo que fue regalos, y ya después los estuvo vendiendo a crédito, y ya con un préstamo de una tía de una cantidad que recibió su tía con eso fue, aportó más productos, y ya fue cuando empezó a darlos a crédito y así poco a poco fue creciendo. (Entrevista 63) (Pequeña) (A venta de muebles y zapatos, 13 personas, 40 años).

Trama: inicia un negocio que fue transitando de vender tortas, a venta de zapatos a crédito y muebles.

Capital social: pide un préstamo a una tía para abastecer su negocio.

Capital cultural: tiene habilidades para los negocios.

Capital comercial: se inserta en un servicio poco común que es la venta con opción de crédito; esta opción es importante en lugares donde no hay tanto dinero disponible.

La empresa comenzó, con el fin de los tecnológicos realmente tenían que pagar cuando se les descomponían alguno de sus equipos y tenían que pagar a compañías de fuera y es una mano de obra muy cara; aparte de que no muy fácilmente hay compañías o personas que no dan el servicio que los tecnológicos requieren; tenemos el caso de Zihuatanejo que es muy difícil encontrar alguien que dé servicio de Maquinas y Herramientas para fabricar alguna pieza o algo, y de ahí nació la empresa. Empezamos trabajando alrededor de 10 gentes. Se empezó a maquilar en México en la dirección general, para darle mantenimiento a los tecnológicos. Tenemos alrededor de 86 tecnológicos en el país a los que damos servicio; fabricamos prototipos; actualmente estamos trabajando en un banco de prueba de hidráulica y neumática, estamos trabajando en 16 pedidos de mesas hexagonales para los laboratorios de estudios o movimiento de ingeniería industrial. Así comenzamos, se comenzó a abrir el apoyo de la dirección general, empezamos trabajando aquí en el tecnológico de Celaya, en una bodega dentro de las instalaciones de la institución y poco a poco se fue incrementando la platilla del personal hasta llegar actualmente a 120 personas. (Entrevista 70) (Mediana) (Empresa pública: Fabricación de equipos y piezas para laboratorios, 120 personas, 26 años).

Trama: inicia una empresa pública prestadora de servicios.

Capital cultural: equipos de trabajo especializados. Innovación y capital tecnológico amplio.

Capital social: incorporado a una institución pública.

Sociedad anónima, por medio de una familia de empresas donde los dueños actuales son lo de T-Fal. (Entrevista 134) (Grande) (Electrodomésticos, 300 personas, 50 años).

Trama: se realiza una empresa que cuenta con capital económico.

Capital social: está agrupada en una serie de empresas.

Pues empezó simplemente con un anuncio que decía (se compra chatarra). Era un terreno más pequeño y sólo contaba con una báscula de 500Kg. y una unidad pequeña en la que transportaba el material. Los problemas fueron el capital para comprar todo el metal que me llevaban a vender, así que tuve que pedir respaldo a la gente a la cual le vendía yo el material; como eran conocidos y les estaba cumpliendo surtiéndoles material, me apoyaron. (Entrevista 196) (Pequeña) (Compra-Venta de materiales reciclados, 12 personas, 5 años)

Capital social: inicia comprando chatarra; tuvo que pedir apoyo de sus clientes ante los problemas financieros, quienes lo apoyaron ya que les cumplía con distribuir el material que le vendían, y gracias a esto pudo poner su negocio en forma, y así poder comprar el material. En este caso vemos como el capital social opera en doble sentido. Por un lado se otorga, y por el otro se recibe en términos sociales a la par de los intercambios materiales y económicos; hay una reciprocidad moral de apoyo y responsabilidad.

Capital comercial: la mayoría de las pequeñas empresas comienza con poco, y es difícil hacerla crecer cuando no se tienen los recursos suficientes para hacerlo, en esta empresa podemos observar que el dueño de la misma supo resolver el problema de la mejor manera, pero para llevar a cabo la resolución necesitó el apoyo de personas cuyo único lazo era de cliente a proveedor. Tuvo que tener mucha confianza para que estas personas le brindaran el capital económico a la empresa.

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 O CRISIS PARADIGMA EFICIENCIA EMERGENCIA OTROS MODELOS GESTION.pdf](http://octi.guanajuato.gob.mx/gaceta/Gacetaideas/Archivos/23032007_ESBOZO_O 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.