



Tzompantli: Investigadores vinculados a la sociedad

ANÁLISIS SOBRE CAPITAL SOCIAL, CULTURAL Y SIMBÓLICO EN LAS EMPRESAS DE CELAYA: TORTILLERÍAS

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 de las Tortillerías. 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.

Tortillerías

Las tortillas es uno de los alimentos principales de los mexicanos. Las tortillerías podemos decir que se dividen en tres tipos: las más numerosas son las tortillerías de maíz que son las más comunes en Celaya, estas tienen un proceso semiindustrializado, generalmente tienen una maquinaria muy elemental, les siguen las tortillerías de harina de trigo (cuya tradición es del norte, pero que ha ganado presencia en esta zona) y las llamadas tortillas de mano es decir con un mínimo de tecnología (pero siguen siendo demandadas por su sabor). En Celaya es la segunda industria manufacturera con mayor unidades económicas de acuerdo a INEGI (2005) se plantea que la elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal hay 221 establecimientos.

Bueno esta empresa tiene ya 15 años, pues problemas no tiene, más bien ha sido mas o menos estable, lo que se hace es trabajar, pararse temprano y acostarse tarde, algo de trabajo nada mas, pero así problemas, ahorita últimamente la problemática que se está presentando ya hoy en día es la competencia, y esa todavía no la resuelvo. (Entrevista 96) (Pequeña) (Producción de masa y tortilla, 21 personas, 15 años).

Trama: Continua una empresa familiar. Tienen tiempo en el mercado y trabajan mucho para mantenerla (capital social). Tienen 15 años de experiencia (capital cultural). La actitud y la disposición valorativa como capital simbólico ante la adversidad (sin saber que es de todo).

Mis papas tenían una tortillería de maíz. Les ayudaba y ahí aprendí, pero no me gustaba eso, o no quería vivir solo de eso. Así que me puse a estudiar y cuando estaba en 7° semestre de ingeniería me casé, y pos tuve que empezar a trabajar, y entré a una empresa en la que trabajé 20 años, pero después me dieron cuello (lo despidieron). Y para que lo de la liquidación no se perdiera compré un terreno, y construí estos tres locales y los rento. Y en una de esas me lo rentó una señora que quiso empezar a hacer tortillas de harina, pero ella se quejaba mucho de la maquina, de las ventas y me dijo que mejor iba a cerrar y yo le dije que se la compraba. Y pedí un préstamo a la caja y se la compré, y cuando empecé con los conocimientos que adquirí cuando trabajaba pude darme cuenta que la señora sólo trabajaba con el 40% de la maquina, y yo le hice unas modificaciones y pos ahora trabaja mejor la

maquina y me saca la producción diaria. (Entrevista 375) (Micro) (Alimentos, 3 personas, 6 meses).

En la historia de los negocios se entretajan, en el gran entramado social, la trama y drama de las personas. Adquirió su tortillería y pudo mejorar el rendimiento, motivada por el conocimiento (capital cultural) que ya tenía del negocio, ya que de niña sus padres tenían un negocio similar y fueron ellos quienes la enseñaron. Actualmente aunque renta locales, el conocimiento que le dieron sus padres la ha ayudado a sacar adelante su tortillería.

Los problemas principales fueron sobre todo cuando empezamos. El hecho de que aquí por ejemplo, el producto que nosotros elaboramos es de Sonora, es sonoreño, entonces, el problema era de que aquí la gente no sabe hacerlas. Pero afortunadamente encontré muchachas que se capacitaron, bueno, las capacitó yo, y a la fecha tengo bastantes que me han echado la mano y me han ayudado y la gente sí ha tenido disponibilidad. (Entrevista 376) (Micro) (Tortillería de harina, 6 personas, 4 años).

Trama: El negocio se genera a partir del tratamiento específico que se le da a un producto regional (de la tortilla sonoreña).

1. Si bien se conoce la tortilla en general en Celaya, se requiere de conocer la tortilla sonoreña (capital simbólico en el mercado).
2. Se apoyó en sus empleadas a quienes capacitó (capital cultural).
3. El personal ha ayudado (capital social). Siendo trabajadoras han colaborado adecuadamente, existiendo disposición para “echarle la mano” (sin verse forzadas).

Esta entrevista nos hace ver como sus empleadas han seguido en el negocio, como las ha capacitado (capital cultural), manifiesta también el apoyo que recibe por parte de las mismas y el buen recibimiento que los clientes han dado a su empresa (capital simbólico).

Hemos estado avanzando poco a poco, primero rentábamos un local y ahora tenemos este. No tuve problemas.. (Entrevista 395) (Micro) (Tortillería, 5 personas, 2.5 años)

En este caso también se está hablando de varias personas que se apoyaron para poder sacar adelante su negocio ya sea con la renta de locales o de el nuevo negocio que empezaron y que lo han sabido administrar bien puesto que dicen que no han tenido ningún problema o al menos ninguno que les pueda costar mucho trabajo solucionarlo.

Cuando yo me casé, me tuve que ir con mi marido a la frontera porque mi marido es de allá, y en la frontera se come mucho la tortilla de harina, y pues

mi marido quería que le hiciera tortillas de harina y yo no sabía. Así que mi suegra y mis cuñadas me enseñaron a hacerlas, entonces mi marido consiguió un trabajo mejor en Celaya, nos regresamos para acá, y para ayudarlo a mi marido en los gastos de la casa, me puse a vender tortillas de harina hechas a mano. Después de rato, en la empresa que trabajaba mi marido lo despidió y lo liquidaron, y para que no se perdiera el dinero lo invertimos en este negocio y fue así como nació esto. (Entrevista 380) (Micro) (Tortillería de harina, 2 personas, 3.5 años).

Trama- drama: La señora decide apoyar económicamente a su marido y comienza su pequeño negocio, cuando su marido es despedido decide apoyar económicamente el negocio de su esposa, con el dinero de su liquidación (capital social de la familia).

La tortilla de harina de trigo se come mucho en la región del norte, mientras en el bajío se come la tortilla de maíz. (Consumos culturales). La capacitación (capital cultural) a la dueña la recibió de su familia política (suegra y cuñadas). Posteriormente, la señora decide apoyar económicamente a su marido y comienza su pequeño negocio. Cuando su marido es despedido decide apoyar económicamente el negocio de su esposa con la liquidación que recibe del trabajo. Es decir, se genera una transferencia de capitales a una empresa de relación familiar. Este matrimonio inicio su negocio por la necesidad de la esposa de satisfacer el gusto de su esposo por las tortillas de harina, su suegra y cuñadas la apoyaron ya que fueron ellas quienes le enseñaron como hacerlas (capital cultural), posteriormente.

Mis papás tenían una tortillería mas antes entos (entonces) yo les ayudaba. Con el tiempo me casé con mi viejo y pues el me animó a que mientras él ahorra un dinerillo en el norte pues yo vendiera cena y pues cosillas para poder abrir nuestra propia tortillería. Ahorita ya esta aquí la tortillería pero fíjese que todavía tenemos deudillas por aquí y por allá. (Entrevista 381) (Micro) (Tortillería, 3 personas, 2 años).

Trama: Es la mujer es quien conoce el negocio, ya que sus papas le enseñaron cuando era soltera (capital cultural). Su esposo la anima a vender cena mientras él emigra para trabajar y ahorrar dinero con al intención de abrir una tortillería los dos juntos. Claramente vemos el apoyo familiar (capital social).

Mira, la empresa surgió con la idea de que estamos en una comunidad rural y no, no teníamos este tipo de servicios, que es la producción de tortillas. Surgió por la idea de dar un mejor servicio a la comunidad que no existía, y aparte del servicio, hacer la generación de empleos y traer un poco el progreso a esta comunidad, y hasta donde estuviera a nuestro alcance. Esa fue la idea principal. Problemas sí tuvimos, muchos porque no teníamos el

conocimiento necesario ni el equipo. Comenzamos con una maquina vieja, que nos generaba bastantes problemas en la producción y en lo que se refiere a conocimiento, pues nada mas sabíamos que la tortilla se comía, porque no teníamos en absoluto nada de conocimiento y cuando nosotros comenzamos todavía no se empezaba a generar el desarrollo aquí en esta comunidad, entonces no contábamos con asesores técnicos, mecánicos, no contábamos con información entonces por lo mismo que era una máquina usada, su funcionamiento no era el mas eficiente. Entonces lo que hicimos fue primero hacer una investigación acerca del personal necesario para darle mantenimiento. Una vez que lo encontramos lo traje y empezamos a diagnosticar el estado actual de los equipos. Enseguida compramos refacciones y dimos mantenimiento. (Entrevista 390) (Micro) (Alimenticio, 5 personas, 7 años).

Trama: Inició la tortillería en una comunidad rural con recursos muy limitados y con cierta idea de “traer progreso” (aunque no explica cómo, supone en parte en dar el mejor servicio). A tras de ello hay toda una idea del contexto con referencia al negocio. Se adquirió una maquinaria usada (capital tecnológico reciclado). Se carecía del capital cultural y tecnológico en cuanto a que no tenían conocimiento de la maquinaria, mantenimiento de refacciones, su uso, etcétera. Buscó apoyo técnico externo para diagnosticar y corregir las fallas mecánicas. En este negocio podemos constatar lo difícil que es comenzar un negocio y hacer que este prospere. Lo que podemos notar a grandes rasgos, surgió de una idea de alguien que se dio cuenta que de verdad hacia falta algo en esa localidad; En la localidad donde se encontraban no contaban con el servicio de la producción de tortillas (alimento básico cultural) y con ello los motivo a poner algún local dedicándose a la producción de las mismas. Aparte de que ellos veían que esa era una buena idea para generar ingresos también pensaron en la comunidad (capital social), ya que ellos pensaban en generar empleos para los mismos de la comunidad y con ello contribuir de alguna manera en el desarrollo de la comunidad. Buscaron apoyo de asesores técnicos para solucionar el problema de la maquina, ya que tenían los técnicos para poder tener una mayor producción les dieron mantenimiento a la maquinaria y con ello aumentaron la producción (mejoraron la capacidad instalada). Con esto podemos decir que el capital comercial ya lo tenían desde el primer momento que empezaron el negocio ya que era una pequeña comunidad, donde las personas requerían el servicio y no se necesitaba mucha publicidad.

Este negocio no estaba planeado, yo trabajaba en la empresa Bimbo, trabaje durante 10 años, pero hubo un recorte de personal y con lo que me dieron de

mi liquidación, con eso fue con lo que puse este localito, y lo puse también porque yo en Bimbo trabajaba en el área de tortillería y también fue por eso que me decidí a poner este local, y gracias a Dios hemos estado avanzando poco a poquito. . (Entrevista 387) (Micro)(Tortillería de harina, 4 personas, 4 años).

Esta persona trabajaba en la empresa Bimbo durante 10 años, pero se realiza un recorte de personal en el cual el se ve afectado (trama-drama). Ya con los conocimientos (capital cultural) establece una tortillería de harina de la cual se a logrado mantener y como el lo dice poco a poco a logrado avanzar.

Pues cuando empezó la colonia no, o sea problemas de que vaya acientando la tortillería. (Entrevista 388) (Micro) (Tortillería, 3 personas, 12 años).

Pues como se puede observar no existe mucho testimonio al cual podamos analizar por lo que solo podremos decir que, el único problema que nos dice es el ir acientando la tortillería.

Pues yo antes no tenia que trabajar pues tenia a mi esposo, pero pos ya sabes empiezan los problemas y uno se tiene que separar, entonces yo pelie (pelee), una pien... pensión y pos no sabia que hacer, no me alcanzaba y pues empecé a ahorrar de poquito en poquito, y decidí comprar una maquina, mi apa (papá) me dio un poco de ayuda, y pos así empecé mis hijas me ayudaban a atender y entre mi apa (papá) y yo, después se me empezó a vender y mi viejito pos ya esta grande así que decidí contratar a un muchacho. (Entrevista 389) (Micro) (Tortillería, 4 personas, 5 años).

Trama – drama: Divorcio e inicio de un negocio. El pelear una pensión para sus hijas, ahorro y el apoyo de su papá para establecer su negocio (capital financiero). Aquí se ve que muchas veces para iniciar un negocio es muy necesario el apoyo de los familiares, como en este caso gracias al apoyo que recibió la señora de su papa logro comprar una maquina (capital social). Cuando ya ella no quiere que su padre trabaje por la edad contrata a un muchacho para que le ayude y así a logrado mantener un negocio que inicia después de algunos problemas de su vida personal y con la necesidad de sacar adelante a sus hijas.

Ya tenia pensado poner mi negocio, pero no me podía ponerlo porque estaba otro, un problema fue la luz trifásica lo solucione a base de mordida. (Entrevista 392) (Micro) (Tortillería, 3 personas).

Una complicación o problema que se le presento y que es muy común, es la competencia y otro de los problemas fue lo de la luz eléctrica, que dice que tiene algo

que ver con la luz trifásica y que por un medio u otro busco la forma de solucionarlo (en la corrupción) para poder seguir adelante.

Problemas ahorita no hemos tenido gracias a Dios. Pues con un capitalito que compramos primero una maquina de tortillas y así sucesivamente fuimos comprando lo demás. (Entrevista 393) (Micro) (Tortillería, 4 personas, 10 años).

Podemos suponer que al hablar en plural, hace referencia a la familia por lo general, si es que es el caso se le puede llamar capital social. También habla de un capital económico (ahorrado) que lo menciona como un “capitalito” que lo supo invertir en una maquina para poder generar ingresos a largo plazo y con eso poder invertirlo en más maquinas y con eso ya tener en forma el negocio.

Pues nosotros vivimos aquí arriba y siempre hemos tenido el local y antes era una caseta telefónica y ya después este no nos funciona y pusimos una copiadora, varias copiadoras, pero pues como que tampoco nos fue bien, y un día a mi marido le ofrecieron unas maquinas para hacer las tortillas y pues pensamos que porque no intentarlo, así que vendimos las copiadoras para tener dinero y nos compramos unas maquinas de hecho ahora ya no son las mismas, porque se han descompuesto y daban muchos problemas y teníamos la oportunidad de cambiarlas y así le hicimos, y ahora hemos agarrado nuestros clientes y nos vienen a comprar y nos ha ido muy bien gracias a Dios. (Entrevista 394) (Micro)(Tortillería, 6 personas, 5 años).

En este caso si es un notable ejemplo del trabajo de la familia y de las ganas de ser emprendedores (capital social). Otra cosa que debemos de resaltar es la gran variedad de esfuerzos que fueron casos fallidos: una caseta telefónica, una copiadora hasta varias copiadoras, hasta experimentar con la tortillería. Para el capital financiero tuvieron que vender algunas de las maquinas copiadoras y con el dinero que recaudaron lo invirtieron en una maquina para hacer tortillas y empezar el negocio. Gracias a los ingresos y buena administración que han tenido desde el principio del negocio tuvieron la economía para poder renovar la maquina. Ha tenido lograron tener un buen capital simbólico ya que nos platica que hasta se hizo de una buena clientela que no le falla hasta el día de hoy.

Yo tengo como 4 años aquí, porque nosotros tenemos más negocios en Jalisco y el que comenzó fue un primo y el me dijo que estaba bien este trabajo, porque pues esta uno en su casa, comes a tus horas, y aquí todo es de contado lo poquito que se de es de diario, la primera que tuvimos se llama tortillería el Rosario. (Entrevista 398) (Micro) (Tortillería, 7 personas, 25 años).

En este caso notamos que el negocio empezó desde la idea de un primo según comenta desde hace 4 años de experiencia (capital cultural). Tuvo la visión de darse cuenta que es muy buen negocio así que se decidió a emprenderlo y mas por que estaba comfortable ya que no se mal pasaba y tenia dinero todos los días o según las ventas.

La tortillería eran de mis padres y ahí siguen funcionando y problemas con los hermanos, ya ves te dejan la tortillería y los hermanos se pelean que esta es mía pues un problema, se soluciono platicando las cosas y se llego a un trato de que no se al mes las ventas del mes se repartieron entre los hermanos que somos. .(Entrevista 399) (Micro)(Tortillería, 7 personas, 18 años).

Trama: Continuar con un negocio familiar que fue heredado. El apoyo familiar es el capital social. En un momento tuvieron problemas, pero, supieron ponerse de acuerdo con las ganancias de la tortillería.

A grandes rasgos; la empresa la comenzó mi papá José Sánchez por ahí del 93, aquí en Apaseo el alto, primero solo era un local que mi papá rentaba frente al jardín, el negocio lo empezó con 1000 pesos de los de entonces que había pedido prestado, ya después le fue bien y compro aquí en madero 324, cuando el murió se la quedó mi hermano Ramiro, pero no la supo manejar y me la cedió a mi (Jaime Sánchez) y desde entonces yo me hago cargo de ella. El problema mas fuerte fue cuando se quemó el local y las máquinas en el 2003 y como mi hermano la había dejado endeudada nos costo que pedir prestado a la caja Alianza, y decirle a los acreedores que nos esperaran para pagarles lo que se les debía, afortunadamente aceptaron y pues ya esta la tortillería saliendo aunque todavía se debe dinero, pero estamos saliendo adelante. (Entrevista 400) (Micro) (Tortillería, 5 personas, 9 años).

Trama: Continuar con una empresa familiar. El negocio fue heredado a alguno de sus hijos el negocio (capital social). Drama: El primer problema que se le presento fue que pasaron por una desgracia un incendio que no sabemos el porque sucedió, se estaba pagando un préstamo (capital financiero), llegando a un acuerdo se pacto que los acreedores lo iban a apoyar el las deudas que tuviera. El capital social nos enseña los valores que llegan a tener las personas como es la solidaridad que se da entre las personas de la entrevista.

Pues una vez vi que vendían una maquina bien barata, así que me dije ¿y por que no? así que la compre, mi tía tenia un localito que no utilizaba así que me lo rento a muy buen precio, y así comencé pero a los dos meses de comenzar la pinche maquina se me descompuso, y las piezas de la maquina son bien difíciles de conseguir, y compre piezas que no eran porque el que me las

vendió dijo que las iba a necesitar, pero luego encontré a alguien de confianza y hasta ahora el me ayuda con los problemas de la maquinaria, una vez se metieron a robar y se quisieron robar la maquina, pero la madre (la cosa) esa pesa un buen y no pudieron, así que los ojetes solo la rayaron con sus pinches (desgraciados) rafiquis (graffiti). (Entrevista 401) (Micro) (Fabricación y distribución de tortillería, 3 personas, 5 años).

Trama: Inicia el negocio con un costo de oportunidad en la compra de una maquinaria. Sin embargo podemos encontrar en las personas de esta entrevista que hay gente que le ayuda su tía le renta a precio barato (capital social), también consiguió a alguien de confianza para arreglar la maquina. La confianza jugó un papel importante en la realización de este negocio.

Empezamos con una maquina usada y un local pequeño, pero después el negocio se pago y nos esta yendo muy bien. (Entrevista 402) (Micro) (Tortillería, 6 personas, 6 años).

En este caso podemos pensar en que el negocio para impulsarlo se requirió de una maquina usada, un local pequeño - barato y la ayuda de la familia para comenzar el negocio. Para iniciar un negocio, personas de bajos recursos busca oportunidades en costos bajos y en conjuntar esfuerzo quien apoya es la familia (cuando habló de nos).

Pues cuando empezamos con todo el relajo de los papeles, pero poco a poco que fue trascurriendo el tiempo fuimos solucionando los papeles, al juntarlos, al llevarlos a tiempo al, a sus lugares y los trabajadores en segundo, porque el problema era que no encontrábamos quien nos ayudara, pero con el tiempo y con la paciencia fuimos encontrando personas que nos echaran la mano y así salimos adelante. (Entrevista 403) (Micro) (Tortillería, 3 personas, 1 años).

Este relato nos muestra la perseverancia de las personas ante las distintas gestiones necesarias para abrir un negocio, el apoyo fue en cuanto (asesoría) (capital cultural) y apoyo en esfuerzo - trabajo (capital social).

Esta colonia es muy grande y no había tortillería y abrí una, no tuve ningún problema grave. (Entrevista 404) (Micro) (Tortillería, 5 personas, 12 años).

Cuando esta persona tiene la necesidad de comprar tortillas ve que en su colonia siendo tan grande no existe una sola (tortillería) así que tiene la visión para establecer una (tortillería) que pueda satisfacer las necesidades de los colonos (capital comercial).

Es familiar, de descendencia. (Entrevista 405) (Micro)(Tortillería, 1 personas, 16 años).

Es una empresa familiar (capital social) y que la han manejado distintas generaciones de familiares en sus 16 años de existencia del negocio.

Nosotros compramos la tortillería, era una empresita pequeña ahora hemos crecido notablemente y contamos ya con 5 tortillerías establecidas estratégicamente en el municipio. . (Entrevista 406) (Micro) (Tortillería, 10 personas, 20 años).

Trama: La familia inicia un negocio que era pequeño (capital social), posteriormente creció el negocio en 20 años y tienen otras 5 tortillerías en distintos puntos clave de la localidad, en ese tiempo se supone que se ha ampliado el conocimiento de ese negocio (capital cultura), ya que nos señala que “estratégicamente” se ubican en los mercados que atiende.

El negocio se formó cuando el gobierno creo un programa de ayuda en las comunidades, que era para ayudarnos con dinero, de forma en que trabajáramos en lo que nosotros sabíamos hacer, y como todas nosotras sabíamos hacer tortillas de casa, pues hicimos una tortillería. (Entrevista 407) (Micro) (Tortillería, 6 personas, 5 años).

Inicia un negocio con un apoyo del gobierno (capital financiero). Este tipo de programas han benefició a las personas de esta comunidades rurales. Se invierte en parte para evitar que la gente trabajadora emigre a otras localidades o países. Al parecer es una especie de cooperativa³ de mujeres (como una forma de capital social). Ya tenía las conocimientos sobre el producto que iba a vender (capital cultural) por lo cual supo como hacer en conjunto con las demás personas la estrategia para salir adelante, nada de esto se lograría si no hubieran trabajado en equipo.

Surgió la necesidad de poner un negocio, y como yo trabajaba en una empresa donde más o menos sabia como era este negocio, pues mi papá eligió este, y era de toda la familia ahora ya es mío. Tuvo problemas cuando empezamos que a veces se vendía y luego no salían las ventas, y no se sabia que se hacia en dinero, no nos podíamos organizar bien por lo mismo que era pura familia, se encargó uno de mis hermanos, pero no la supo administrar bien, y ya hasta que me quede yo ya la administre bien, porque me encargue de traer todo lo que se necesitaba. (Entrevista 408) (Micro) (Tortillería, 3 personas, 13 años).

Trama: Inicia un negocio familiar. Pero muestra que un negocio familiar no es automáticamente exitoso. Que se requiere de organización, claridad en las reglas, compromiso y control (porque no se sabía que se hacía con el dinero). Esta experiencia

³ Curiosamente las cooperativas fueron desmanteladas en México desde el gobierno de Salinas de Gortari (neoliberal) cuando ellas son un potencial social importante. Se trataba de estigmatizarlas como empresas improductivas, tradicionales, que no trabajan con la lógica del máximo beneficio individual, por mantener intereses colectivos.

muestra la transición de una empresa de relación familiar a una empresa de relación familiar de un responsable. Estaba dispuesto a trabajar y tiene conocimiento, quizá esa fue la diferencia con la gestión de su hermano.

Eh... primero fue un molino, y ya poco a poquito se fue haciendo de la maquina, y luego ya se cambio de una grande a una mas practica , ahorita ya namas (nada mas) una persona la puede trabajar, y cuando empezaron no, cuando empezaron eran como 6 personas en la tortillería... echando la masa.. (Entrevista 409) (Micro) (Tortillería, 3 personas, 50 años).

Este negocio como casi todos inicia operaciones con la compra de maquinaria muy rustica, se transita de un molino, pero con el pasa del tiempo se va invirtiendo en maquinaria (capital tecnológico), hasta donde se simplifica los procesos de trabajo en medida que se automatiza.

Pues ha habido muchos problemas principalmente porqué el gobierno ha quitado muchos subsidios a las tortillerías. Hay una competencia muy férrea no... Ya que es una competencia desleal y que el gobierno la permite. Pero más que nada los problemas son de organización y de algunos reglamentos que puede existir en el gobierno. (Entrevista 345) (Micro) (Tortillería, 2 personas, 30 años).

Los problemas que se plantean tienen que ver con el subsidio que antes daba el gobierno, mismo que influye en las tortillerías, al abrir todo el mercado sin control, se prestó a abusos de los que manejan la materia prima (especuladores), empresas trasnacionales que quieren vender su materia prima con subsidios, empresas nacionales que abusan de que es un alimento cultural importante, así como la competencia salvaje o bárbara de un mercado (y un gobierno) que no cuida el tejido social de la economía.

Me fui al otro lado, ahorre un dinerito, allá trabaje en una tienda donde las hacían y ahí aprendí, cuando regrese, yo vi que era buen negocio, y así comenzamos. (Entrevista 374) (Micro) (Elaboración de tortillas de harina, 4 personas, 5 años)

Adquirió sus conocimientos (capital cultural) cuando emigro a Estados Unidos. Suponemos que esta persona inicio su negocio en conjunto con su familia (capital social), ya que menciona “comenzamos”. Una de las formas de financiar los negocios de las clase subalternas es el recurso de la migración laboral.

Este, pues, en un principio pues se pensó en esto y se hizo, este... pues empezamos primero poco a poco, los problemas, pues como todo fue primero aclientarse, mmm... este el empezar a elaborar bien el producto este... que saliera pues de buena calidad este ahí... mezclando ingredientes viendo la

materia prima cual era la más adecuada y pues nada más. (Entrevista 377)
(Micro) (Fabricación y venta de tortillas de harina, 3 personas, 2.5 años)

Inicia: Empresa familiar. Suponemos que este negocio también es resultado del trabajo en conjunto (capital grupal) ya que así lo manifiesta la persona entrevistada, en este caso se menciona la importancia de tener clientes, lo anterior surge como resultado de tener un buen Capital Simbólico.

¡Aaaah! Pues antes hacia las tortillas a mano y pues lo solucione con las herramientas que ahora tengo. (Entrevista 378) (Micro) (Tortillería de Harina de trigo, 2 personas, 3.5 años)

Este negocio mejoro su forma de trabajar, ya que antes las tortillas se hacían a mano, y decidió implementar diversas herramientas, lo que conocemos como capital Tecnológico.

Pues vi que era una buena idea, ya que pus aquí es la única de trigo y eso, pues es, es bueno. (Entrevista 379) (Micro) (Tortillería de harina de trigo, 10 personas, +3 años)

Trama: Inicia un negocio que no tiene competencia en su espacio, ya que son tortillas de trigo (no de maíz que son las más comunes en esta localidad), al parecer le esta bien el negocio.

Empezamos en el año de 1999, y todo comenzó cuando quería poner, bueno un vecino me vendió la tortillería y la compre al principio me costo mucho trabajo incluso el primer mes como yo no sabia como trabajar como llevar a cabo la administración ni nada de eso, surgió la necesidad de venderla porque realmente no había manera, realmente se me hizo muy complicado, pero a afortunadamente, pues nadie nace aprendiendo y con la experiencia, pues ahí esta hay la tenemos. (Entrevista 382) (Micro) (Comercial, 5 personas, 7 años)

Trama: Inicia el negocio era de la vecina de esta persona hasta que decide venderla, en este caso se manifiestan complicaciones en la administración, lo que fue mejorando con el paso de l tiempo y la adquisición de experiencia.

Mis papas tenían una tortillería de maíz y les ayudaba y ahí aprendí, pero no me gustaba eso, o no quería vivir solo de eso, y pues decidí emigrar a Estados Unidos para sacar para poner mi propia tortillería y luego me case y pos tuve que empezar a trabajar y decidí poner este pequeño negocio, y pues acabamos de empezar no hace mucho, y pues hasta ahora no puedo decir que me va muy bien, pero pues hay poco a poco nos vamos levantando, al principio sufrí un accidente con la maquina de tortillas ya que a la hora de poner la masa de las tortillas para que empezara a trabajar la maquina me agarro la mano y pues nada mas me alcanzo a raspar la palma de la mano y

pues como ve pues a horita todavía estoy convaleciente de mi mano, y pues a horita no puedo yo entrarle tanto al trabajo de la tortillería, y tengo a 3 personas trabajando en ella, pero como no hay mas que atender uno su propio negocio, pues estas personas no le echan muchas ganas y pues no nos va ni bien, pero tampoco mal hay mas o menos.. (Entrevista 383) (Micro) (Alimentos, 3 personas, 4 meses).

Este es otro caso en el que los padres enseñan a sus hijos a trabajar el negocio de tortillerías (capital cultural), después esta persona emigra para trabajar y ahorrar dinero (capital financiero) e iniciar su negocio, manifiesta el poco apoyo por parte de sus empleadas.

Bueno pues yo creo que como todos, el primer problema fue el dinero, pero en realidad yo no me dedicaba a esto, sino que más bien yo me ponía vender vacas en otra ciudad para ayudarle a mis tíos, pero tuvimos problemas familiares, y decidí salir de la ciudad para dedicarme al comercio, y un amigo me ofreció una tortillería con todo y equipo de mantenimiento, así que me convenció y aquí estoy, no fue fácil adaptarme a esto pero me comenzó a gustar y fue así como lo solucioné. (Entrevista 386) (Micro) (Tortillería, 4 personas, 16 años),

Un comerciante inmigrante interno (no se sabe procedencia) inicia un negocio en la ciudad receptora (Celaya) ante un problema financiero que vivan en ese momento hace que el negocio del cual se mantenían tenga problemas. (trama-drama). Dejar las costumbres, dejar a la familia, dejar los recuerdos son algunas de las cosas que deben pasar para tener un éxito.(capital cultural). Un factor muy importante fue la amistad (capital social) ya que sin ella no se hubiera podido llevar a cabo el negocio. Clasificamos como conocimiento raquíutico en capital cultural.

Tortillerías (síntesis)

El tamaño de las tortillerías aproximadamente el 94.8% son micros, el 2.56 % son pequeñas empresas y 2.56% son medianas.

Las tortillerías tienen una edad promedio de 6 a 9 años, la moda se da en el período de 3 a 5 años con 12 casos. En la muestra no hubo tortillerías de más de 31 años.

Las tortillerías son 56.41% empresas de relación familiar, 23% de un solo dueño y una de varios socios en este caso cooperativa de 2.56%.

Fundamentalmente para hacer una tortillería (de productos de maíz que es la mayoría en la localidad), se requiere mínimamente como requerimientos materiales: un local y una

maquinaria, un lugar donde haya demanda, una persona que tenga los conocimientos y habilidades para realizar la tarea.

Tabla 4 Capital social de las tortillerías

Capital social	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Colaboración familiar	19	0	0	19
Apoyo y orientación de gobierno	0	0	1	1
Apoyo económico familiar	1	0	0	1
Apoyo de conocidos	2	1	0	3
Herencia familiar	1	1	0	2
Nc	6	7	0	13
Total	29	9	1	39

La utilización del capital social en las tortillerías es del 66.66% en general, donde primeramente se da por la colaboración familiar 48.71% (consideramos que es muy difícil trabajar una tortillería con los niveles de ingreso y de organización, sino es por medio de la relación familiar), el apoyo de conocidos el 7.69%, la herencia familiar 5.12%, así como apoyo económico familiar y apoyo – orientación del gobierno con 2.56%. A la vista un componente social que difícilmente ve el Management.

Tabla 5 Capital cultural de las tortillerías

Capital cultural	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Experiencia en la actividad en el giro	10	3	1	14
Asesoría de un conocido	1	0	0	1
Experiencia en la actividad afín	2	0	0	2
Estudios	0	1	0	1
Experimentación	3	1	0	4
Experiencia raquítica	1	0	0	1
Capacitación	1	0	0	1
Nc	11	4	0	15
Total	29	9	1	39

En cuanto a capital cultural a formas de presencia en general es de 61.53%, primeramente esta la experiencia en la actividad en el giro con 35.89% alguna de ella por tradición familiar, experimentación 10.25% estos por lo general no tenían conocimientos pero fueron aproximándose de manera más deliberada, asesoría de un conocido 2.56%, experiencia en la actividad afín 5.12% esta forma es cuando había cambios de actividad económica parecida, estudios se refiere a quien cursó un programa, experiencia raquítica y capacitación 5.12%.

Tabla 6 Capital simbólico en las tortillerías

Capital simbólico	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Prestigio por calidad y servicio	2	0	0	2
Proceso de posicionamiento en el mercado	2	0	0	2
Actitud y disposición de trabajo	1	0	0	1
Nc	24	9	1	34
Total	29	9	1	39

De acuerdo a los testimonios se habla muy poco indirectamente de ello 12.82%, se da el prestigio por calidad y servicio y proceso de posicionamiento en el mercado el 5.12% así como la actitud y disposición de trabajo 2.56%.

Tabla 7 capital comercial en las tortillerías

Capital comercial	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Trabajo de ganar confianza con clientes (vecinos)	1	0	0	1
Posicionamiento por permanencia en el mercado	1	0	0	1
Nc	27	9	1	37
Total	29	9	1	39

Se habla muy poco de la percepción de su clientela, pero alcanza a ser referencia en cuanto a trabajo de ganar confianza con clientes (vecinos) y posicionamiento por permanencia en el mercado se dan en 2.56%.

Tabla 8 Capital tecnológico

Capital Tecnológico	Empresa de relación familiar	Empresa de dueño único	Empresa de varios socios	Total
Maquinaria rústica	8	3	0	11
Nc	21	6	1	28
Total	29	9	1	39

Como una de las condiciones para poner una tortillería es la maquinaria, el 28.20% hacer referencia a la maquinaria rustica que compró.

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
- 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.