

ESTUDIO LOCAL DEL DESARROLLO DE INCUBADORA DE REDES SOLIDARIAS PARA EL EMPRENDIMIENTO DE NEGOCIOS FAMILIARES EN LOS MUNICIPIOS DE SALAMANCA Y VALLE DE SANTIAGO, GUANAJUATO, CON LA PARTICIPACIÓN DE PRODUCTORES, ORGANIZACIONES, AYUNTAMIENTOS E INSTITUCIONES COMO RESPUESTA A LAS CONDICIONES DE LIMITACIONES ECONÓMICAS DE LA CADENA DE VALOR

Díaz Martínez Jaanai Amisadai (1), Alvarado Méndez Ma. Concepción (2)

¹ [Licenciatura en Gestión Empresarial, Universidad de Guanajuato] | Dirección de correo electrónico: [ayalav@ugto.mx]

² [Departamento de Arte y Empresa, División de Ingenierías, Campus Irapuato-Salamanca, Universidad de Guanajuato] | Dirección de correo electrónico: [cp.manuelgarcia@gmail.com]

Resumen

Se analizaron las condiciones productivas y las limitantes de comercialización a través de investigación participativa, para fortalecer a las Unidades de Producción Familiar (UPF), bajo el concepto de la Incubación de Redes Solidarias, como la red de proximidad y mercantiles, en los Municipios de Salamanca y Valle de Santiago, Guanajuato. Para ello, se aplicaron 80 cuestionarios a Unidades de Producción Familiar, 40 en el municipio de Valle de Santiago y 40 en el municipio de Salamanca, durante el mes de junio del 2018, así como entrevistas a informantes clave y capacitaciones piloto a Unidades Familiares. Del total de la muestra, el 85% de Unidades se encuentran en condiciones productivas y comerciales de baja competitividad, además la totalidad de ellas no tiene acceso a capacitación y crédito. El contexto económico de la pequeña unidad de producción, se autoabastece de fuerza laboral familiar y recurre a mecanismos de multi y pluriactividad para sostener a su negocio.

Abstract

Production conditions and marketing limitants were analyzed through participatory research, to strengthen FAMILY PRODUCTION UNITS (UPF), under the concept of the incubation of solidarity networks, as the proximity and commercial network, in the municipalities of Salamanca and Valle de Santiago, Guanajuato. For this, 80 questionnaires to family production units applied, 40 in the municipality of valle de santiago and 40 in the municipality of Salamanca, during the month of june of 2018, as well as interviews to key informants and pilot training to Family Units. Of the total of the sample, 85% of units are in low competitiveness production and commercial conditions, in addition the complexity of them does not have access to training and credit. The economic context of the small unit of production, selfished from family labor force and receives multi and pluriactivity mechanisms to sustain your business.

Palabras clave

Micro Empresa; Fuerza Laboral Familiar; Redes Mercantiles.

INTRODUCCIÓN

Una de las características básicas de la estructura empresarial en México, es el predominio claro de las micro, pequeñas y medianas empresas. Dentro de las Pymes, podemos asegurar que las empresas familiares constituyen la gran mayoría de este colectivo y son esenciales en la creación de riqueza y empleo, como principal motor de las economías regionales y, especialmente, en las regiones más desfavorecidas [1]. No se puede subestimar la importancia que para México tienen sus PYME. Alrededor de 99 % de los negocios que conforman el sector privado -formal e informal- mexicano corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas: más de 650 000 PYME y 3.7 millones de microempresas generan arriba de 80% del empleo en México y producen 50% del producto interno bruto (PIB) del país [2]. El desarrollo de unidades de producción familiar ha sido una estrategia adaptativa ante los cambios constantes del mercado laboral. La reproducción económica de la unidad productiva familiar se ha replegado a la multiactividad, pluriactividad [3], y unidades productivas familiares o pequeños negocios, que se enfrentan a una alta competencia con grandes cadenas comerciales o de mayor capacidad productiva, bajo ciclo de vida del pequeño negocio, baja capacidad productiva y cuellos de botella en la comercialización como parte de la cadena de valor, por las características del mercado que incentivan al comercio a gran escala.

Un antecedente de tales estrategias en México, se encuentran en el proceso de reestructuración laboral, entre 1982 a 1992, con cambios en la participación en el mercado de trabajo de hombres y mujeres [4]. Posteriormente, hubo un proceso de terciarización de la economía, con flexibilización del trabajo, contratos temporales, disminución del precio de la fuerza laboral en hombres y en mujeres. Generando la organización de unidades productivas, apoyadas por organizaciones e instituciones, para dotar de competencias, conocimientos y habilidades, contribuyendo a un desarrollo integral [5]. Un enfoque de fomento económico, y de nuevas formas de interacción social en lo laboral, fue la economía solidaria o economía social [6], que es un tipo de emprendimiento popular, incluyendo actividades informales, de auto-gestión, asociaciones, entre otros [7].

El contexto internacional, se agrava por el funcionamiento del capitalismo en su fase global y neoliberal, que incrementa la reestructuración productiva, en países como México [8]. Ante ello, la incubación de emprendimientos solidarios es un instrumento para la inclusión socio-productiva con estrategias diferenciadas, detectando vacíos en la cadena de valor, por ejemplo, en competitividad se promueve diferenciación de productos, en comercialización y distribución se construyen redes que establecen alianzas con organizaciones del mercado (compradores privados) y relaciones con el poder público (programas de compras gubernamentales), así como con compradores (encomiendas), participación en ferias, entre otros [7]. El concepto de incubadoras de redes solidarias promueve una metodología similar, con sus particularidades, determinadas por las condiciones de cada país, por ejemplo: i) La participación de las personas activa y auto-gestiva, son la base de la incubación, ii) La formación participativa continua, iii) La interacción horizontal entre emprendimientos y equipos de incubación, donde la producción y el intercambio de conocimientos están en el centro de esa relación [9]. Y una parte importante es la vinculación académica con la población, es decir la investigación participativa. También son pocas las aportaciones que se centran en la microeconomía de las empresas, en particular de las unidades productivas familiares, para prestar atención a aspectos importantes que conciernen a las mismas, y tener un panorama mucho más preciso de los factores y las fuerzas que afectan su desarrollo y sustentabilidad [10].

El presente trabajo tuvo como objetivo, conocer las condiciones de las Unidades Familiares, dotar de capacidades productivas y comerciales, para empoderar al pequeño negocio familiar con estrategias diferenciales, ante las limitantes de la cadena de valor a las que se enfrentan. Así como, conocer a las Unidades Productivas, su situación actual, las características adquiridas, su caracterización (en tanto organización o unidad empresarial) [11]. Los criterios de ordenación son muy variados [12]. Por ello, analizamos las características de las Unidades de Producción Familiar, sin englobarlas como tal, en el término “empresa”. Y se retoman algunos criterios empresariales como número de trabajadores, tamaño de la producción, volumen de las ventas, origen de capital, organización del trabajo, destino de los productos, redes de producción, uso de tecnología, tipo de gestión, giro de actividad, impacto en la economía, régimen jurídico, entre otros.

MATERIALES Y MÉTODOS

El proceso metodológico de investigación participativa, constó de las siguientes fases: 1. Diagnóstico territorial, 2. Conformación de bases de datos, 3. Enlace institucional, 4. Jornada de Empoderamiento de la UPF, 5. Presentación del Taller “Instrumentos de Gestión y Organización del pequeño negocio familiar”.

El trabajo de campo se centró en: a) entrevistas abiertas y semi-estructuradas a informantes clave, b) aplicación de cuestionarios, c) sistematización de datos. Para poder realizar la fase de información específica de las Unidades de producción, se realizó trabajo de campo y se aplicó un instrumento (cuestionario) en una muestra de población representativa del total de unidades productivas al por menor registradas por el INEGI [13] en el ámbito municipal. El marco de muestreo tuvo como referencia la totalidad de unidades productivas al por menor [13] en los municipios de Salamanca (3941) y Valle de Santiago (3339). La técnica utilizada será la aplicación de cuestionarios. A través de un muestreo aleatorio, con un error del $\pm 10\%$ y una confiabilidad del 95%, dio como resultado la aplicación de 94 cuestionarios. Para fines del momento del estudio, se aplicaron 80 cuestionarios, ya que el proceso aún se está realizando.

Las variables a tratar, se agruparon en tres ámbitos: 1. Social, 2. Productivo, 3. Comercialización y competitividad.

La fase de trabajo con grupos focales de intervención tuvo como objetivo obtener resultados enfocados a validar el concepto de redes solidarias en la incubación y fortalecimiento de unidades productivas familiares. Realizándose convocatorias para conformar a grupos de beneficiarios, uno por municipio, de 3 responsables de negocios.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Las características de la Unidad Productiva Familiar, las constituyen el tamaño de la familia, que definen su capacidad productiva, así como edad y escolaridad de los responsables de la unidad productiva. Se encontró que la media de edad oscila en 43 años, con una escolaridad media de preparatoria o bachillerato. La capacidad productiva, definida por el número de integrantes de la familia, fue de 4 integrantes, en ello, radica la organización productiva, y al menos 2 integrantes de la familia están inmersos en las actividades del negocio o apoyan en las labores productivas y comerciales. De estos integrantes que participan en las labores de negocio, el 45% de las unidades tienen a la jefa de familia como segunda responsable, el 35% tiene la participación de un hijo o hija, apoyando de manera parcial en el negocio y el 10% se encuentra como responsable único.

Un dato interesante, fue el de la escolaridad de los hijos e hijas que apoyan en las labores, en ello, al menos el 25% tiene estudios terminados de licenciatura, 40% continúa sus estudios, 35% no estudia o truncó sus estudios. Viendo en el pequeño negocio, una forma de auto-emplearse, aun cuando la totalidad de los integrantes de las unidades, no poseen prestaciones, servicio médico u otras formas de auto-protección laboral, propio del funcionamiento de la unidad familiar [14].

En cuanto a la fuerza laboral contratada, en promedio tienen a 3 personas que trabajan para sus establecimientos, ninguna tiene salario base o empleados fijos, siendo el auto-empleo de la fuerza laboral la principal característica productiva. Explicado en gran medida por el vínculo que existe en la familia, como el incremento de la participación de la esposa en las actividades económicas, la desocupación, el ingreso insuficiente, que permiten tener una plataforma continua de acervo de fuerza laboral [15]. Existe un tipo de emprendimiento individual, el cual se queda como un aporte auto-gestivo en solitario, que no permite que la Unidad Familiar tenga alianzas, redes comerciales, o bien en algunos casos tienen redes productivas y comerciales no sistematizadas, y por tanto no les permite fortalecer la cadena de valor. Al respecto, existe una relación alta entre la falta de alianzas mercantiles, la pérdida de proveedores y fuga de clientes. El 75% de las unidades, presenta esta característica y el 25% suma otro elemento, que es la minimización de beneficios en un 15% en promedio, en un periodo de un año.

La debilidad de redes mercantiles, en la cual se encuentra el proveedor como una figura central, en la capacidad productiva del pequeño negocio, determina su acervo de insumos, y la baja capacidad productiva. Se derivan dos grupos con rangos distintos: la UPF, tiene redes de proximidad y mercantil, en el primer caso contemplamos aquellas unidades que poseen alianzas informales y por tanto débiles con familiares, amistades y conocidos

que proveen servicios al pequeño negocio, en el segundo grupo se encuentran aquéllos sin alianzas, pero con presencia de proveedores, principalmente.

Tabla 1: Tipo de red de las Unidades Productivas Familiares, Municipios de Salamanca y Valle de Santiago, 2018

Tipo de red	Capacidad productiva y comercial		
	Valor de acervo de insumos (pesos/semana)	Valor de ventas (pesos/semana)	Acceso a crédito (%)
Red de proximidad	2500	1500	35
Red mercantil	2000	1200	15

Fuente: elaboración propia con base en informe de campo, 2018

Observamos que el valor del acervo de insumos de ambas unidades, es decir con redes de proximidad y mercantiles, no tiene un rango alto de diferencia, así como tampoco con el valor de ventas, lo peculiar radica en el hecho de que la red de proximidad, mayoritariamente compuesta por amistades, familiares y conocidos sirven de plataforma para la capacidad crediticia informal que poseen las unidades familiares, pues es el 35% de las unidades que reciben apoyo por esta vía. En el caso de la red mercantil, se refiere a actores más especializados de proveeduría en este caso, que gravitan al pequeño negocio familiar. En este contexto, la capacitación para la Unidad Productiva, implica empoderar la capacidad organizativa, para que disminuya la desarticulación intra e intersectorial. En ello, el elemento de la innovación, se propone como un articulador del mercado con la elasticidad y simplicidad del pequeño negocio familiar [16].

Al registrar conocimientos de salida en instrumentos de gestión y organización del pequeño negocio familiar, las tres unidades mostraron capacidades en los siguientes componentes funcionales: i) sistematización de información del mercado, ii) sistematización de la organización de recursos y capacidades funcionales, iii) ejecución auto-gestiva. Precisamente, el acceso a información basada en la coordinación interfuncional, competencia y orientación al cliente, fortalecen el proceso de permanencia y ciclo de vida del negocio familiar, integrando, recursos, capacidades e información [17].

CONCLUSIONES

El análisis realizado, muestra que existe una alta relación entre el auto-empleo y la fuerza laboral familiar, proveniente de las propias esposas e hijos. El caso de la fuerza laboral joven, se apoya en la condición de falta de acceso al empleo formal, aun en casos en los que tienen una escolaridad de nivel profesional. La necesidad imperativa de fortalecer a la célula más pequeña de la estructura empresarial, como lo es la Unidad Familiar, radica en el fortalecimiento del mercado interno, ya que generan 1 de cada 3 empleos en la región, además de auto-emplear a la familia.

Las unidades familiares pueden empoderarse, a través de la cultura organizacional, con la vertiente de la implementación de un proceso auto-gestivo, basado en redes solidarias, fundamentadas en la participación de tres actores económicos: instituciones, autoridades municipales, y unidades familiares. Aun contemplando la naturaleza de funcionamiento propia de la Unidad Productiva Familiar, es posible sistematizar sus competencias inter-funcionales, ya que las tres unidades productivas presentaron una evaluación positiva, aplicando la rúbrica de la carta descriptiva del Taller de capacitación.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a las Secretarías de Desarrollo Económico de los municipios de Salamanca y Valle de Santiago, por su colaboración.

REFERENCIAS

- [1] EMPRESA FAMILIAR Y RACIONAMIENTO DE CRÉDITO Manuel Larrán Jorge (Universidad de Cádiz), Amalia García-Borbolla Fernández (Universidad de Cádiz) y Yolanda Giner Manso (Universidad de Cádiz)
- [2] Efectos del TLCAN en la competitividad de la pequeña empresas en México 1 JERRY HAAR * [Traducción del inglés de Jacqueline Fortson.] 502 COMERCIO EXTERIOR, VOL. 54, NÚM. 6, JUNIO DE 2004 CATHERINE LEROY-BELTRÁN ÓSCAR BELTRÁN*
- [3] Chong González, E. G., Herrera Tapia, F., Chávez Mejía, C., & Sánchez Plata, F. (2015) Mercado de trabajo rural y precarización: nuevas condiciones socioeconómicas en el sur del Estado de México. *Región y Sociedad*, 27(63), 155-179.
- [4] García, B., & de Oliveira, O. (2001). Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998. *Estudios sociológicos*, 653-689.
- [5] Vázquez Barquero, A. (2008): "Desarrollo local: diversidad y complejidad de las estrategias y políticas de desarrollo", Universidad Católica de Uruguay, *Revista PRISMA*, número 22, pp. 35-58.
- [6] Fraisse, L. (2004): "Economía Solidaria y Democratización de La Economía", en LAVILLE, J.L. (org), *Economía social y solidaria: una visión europea*, Buenos Aires: Universidad Nacional General Sarmiento, Fundación OSDE, Editorial Altamira, pp 237-249.
- [7] Oliveira, J. (2003): "Teoría económica y sistema cooperativo" en Vuotto, M. (org.), *Economía social: Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*, Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento, Fundación OSDE y Editorial Altamira, pp-67-78.
- [8] Dabat, A., Leal, P. y Romo, S. (2012). "Crisis mundial, agotamiento del neoliberalismo y de la hegemonía norteamericana: contexto internacional y consecuencias para México" en *Norteamérica*, año 7 (2), pp. 75-110.
- [9] Coraggio, J. L. (2016) La economía social y solidaria (ESS): niveles y alcances de acción de sus actores. El papel de las universidades. En *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*, Coordinador Carlos Puig, Editorial Hegoa, Universidad del País Vasco, España, pp. 189
- [10] UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA A LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LAS EMPRESAS FAMILIARES Laura Rienda García Eva María Pertusa Ortega Universidad de Alicante
- [11] Ayuzabet de la Rosa Alburquerque* * Candidato a doctor por la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa, en el Plan Integral de Maestría y Doctorado en Estudios Organizacionales.
- [12] Tunal Santiago, Gerardo El Problema de Clasificación de las Microempresas *Actualidad Contable Faces*, vol. 6, núm. 7, julio-diciembre, 2003, pp. 78-91 Universidad de los Andes Merida, Venezuela.
- [13] INEGI (2015) Encuesta Intercensal, búsqueda interactiva por municipios.
- [14] Valdés D. V. & Sánchez S. G. (2012). Las Mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México. *Iberoforum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, VII (14), 126-156.
- [15] Román-R. P., Padrón-I. M., & Ramírez-G. T. (2012). Trabajo y familia: ¿cómo se articula esta frágil relación? *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, 19 (60), 229-253.
- [16] Mendoza, J., Hernández, M. y Salazar, B. (2010). Empresas familiares y no familiares, ¿Empresas diferentes? Ponencia presentada al XXIV Congreso Anual y XIX Hispano Francés de la Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM), Santiago de Compostela, España: ESIC. Recuperado de <https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/3753/3072018>
- [17] Steckerl G. V. (2006). Modelo explicativo de una empresa familiar que relaciona valores del fundador, cultura organizacional y orientación al mercado. *Pensamiento & Gestión*, (20), 194-215.