

# Microempresas y formación de patrimonio en los hogares rurales

Un Acercamiento a partir de las agroindustrias en Tlaxcala

Alfonso Pérez Sánchez

J. Reyes Altamirano Cárdenas



# **Microempresas y formación de patrimonio en los hogares rurales**

**Un acercamiento a partir de las agroindustrias en Tlaxcala**



## **UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO**

Dr. Aureliano Peña Lomelí

*Rector*

Dr. Marcos Portillo Vázquez

*Director General Académico*

Dr. Héctor Lozoya Saldaña

*Director General de Investigación y Posgrado*

Dr. Jesús Ma. Garza López

*Director General de Administración*

M.C. Ignacio Miranda Velázquez

*Director General del Patronato Universitario*

M.I. Martín Soto Escobar

*Director General de Difusión Cultural y Servicio*



## **CIESTAAM**

Dr. J. Reyes Altamirano Cárdenas

*Director del CIESTAAM*

M.C. Ofelia Hernández Ordóñez

*Subdirectora de Difusión Cultural y Servicio*



## **EL COLEGIO DE TLAXCALA, A. C.**

Mtro. Raúl Jiménez Guillén

*Presidente*

Dra. María de Lourdes Sánchez Gómez

*Secretaria General*

Mtro. Bertoldo Sánchez Muñoz

*Director General Académico*

Mtro. Guillermo Aragón Loranca

*Coordinador Editorial*



# **Microempresas y formación de patrimonio en los hogares rurales**

## **Un acercamiento a partir de las agroindustrias en Tlaxcala**

Alfonso Pérez Sánchez  
J. Reyes Altamirano Cárdenas



307.72 Pérez Sánchez Alfonso  
P9449 Microempresas y formación de patrimonio en los hogares rurales: Un acercamiento a partir de las agroindustrias en Tlaxcala/Alfonso Pérez Sánchez, J. Reyes Altamirano Cárdenas.- Tlaxcala, México: El Colegio de Tlaxcala, A. C., CIESTAAM, Universidad Autónoma de Chapingo; 2009  
180p.: cuadros, esquemas y mapas

ISBN 978-607-7376-08-8

1. Comunidades rurales-Desarrollo  
2. Medio rural-Microempresas

© Universidad Autónoma Chapingo  
Km. 38.5 carretera México-Texcoco  
C.P. 56230, Chapingo, Estado de México

© El Colegio de Tlaxcala, A.C.  
Melchor Ocampo No. 28  
C.P. 90600, San Pablo Apetatitlán, Tlaxcala.  
Tel: (01246) 46 4 58 74, 46 4 77 25, 46 4 77 26, etx. 202  
Correo electrónico: [el\\_colegio@coltlax.com.mx](mailto:el_colegio@coltlax.com.mx)  
<http://www.coltlax.edu.mx>

Primera edición: 2009

ISBN: 978-607-7376-08-8

Derechos reservados conforme a la ley.  
Se prohíbe la reproducción parcial o total del contenido de la presente obra, sin la autorización expresa y por escrito de los autores.

Impreso en México/*Printed in Mexico*

<b>Presentación</b>	9
<b>Introducción</b>	13
<b>Capítulo 1. Microempresas, patrimonio y bienestar en el medio rural: una revisión teórica conceptual</b>	19
Empresa, empresa social y microempresa	19
La teoría del bienestar y la formación de patrimonio	25
El ahorro familiar	29
Capital humano	30
Capital social	31
El territorio rural y el enfoque de la nueva ruralidad	33
Activos de los hogares y microempresas	38
<b>Capítulo 2. Panorama general del medio rural de Tlaxcala y México</b>	45
El tamaño de la ruralidad en Tlaxcala según criterios demográficos	45
La población en condiciones de pobreza de ingresos en la República Mexicana y Tlaxcala	48
Criterios de la Secretaría de Desarrollo Social para medir pobreza	48
Las estimaciones de pobreza de ingresos en la República Mexicana	49
Las estimaciones de pobreza de ingresos en el estado de Tlaxcala	53

Aspectos relevantes de las actividades agropecuarias en el estado de Tlaxcala	58
Importancia de las microempresas en México y Tlaxcala	60
Nivel Nacional	60
Nivel Estatal	63
Microempresas rurales no agrícolas	66
Las instituciones y programas gubernamentales de apoyo a las empresas rurales	69
<b>Capítulo 3. Microempresas agroindustriales y formación de patrimonio: la evidencia empírica</b>	75
Características generales de los entrevistados	75
Características generales de las microempresas estudiadas	76
Formación de capital económico en los hogares	88
La generación de trabajo de las microempresas activas	88
Complementariedad de fuentes de ingresos de los hogares	89
El incremento de infraestructura productiva	94
Generación de ingresos monetarios	94
Microempresas y formación del capital humano	98
Las microempresas como fuentes de aprendizaje	98
Acceso a asesoría y capacitación	100
Microempresas y formación de capital social	102
La organización interna de las empresas y su membresía a organizaciones de segundo nivel	102
Mecanismos de compra de insumos y materias primas	104
Comercialización de productos	105
Características de los productos y controles administrativos	106
Las redes de las microempresas activas	108
Mapa de redes entre microempresas e instituciones gubernamentales	111
Mapa de redes entre microempresas y prestadores de servicios profesionales	111
Mapa de redes entre microempresas, clientes y proveedores	113

Mapa de redes entre microempresas, organizaciones de segundo nivel y otros microempresarios	114
La percepción de los entrevistados en torno a los principales beneficios obtenidos por las microempresas	115
<b>Capítulo 4. Factores principales que limitan la operación de las microempresas</b>	123
La percepción de los entrevistados	123
Acceso a financiamiento	125
Variables clave que determinan la situación y el estatus operativo de las empresas	128
La situación de las microempresas explicada con variables independientes numéricas	128
La situación de las microempresas explicada con variables independientes categóricas	130
El estatus de las microempresas explicado con variables numéricas	132
Percepción de funcionarios de instituciones gubernamentales sobre el funcionamiento de las microempresas	134
Percepción de los prestadores de servicios profesionales sobre el funcionamiento de las microempresas	136
<b>Capítulo 5. Conclusiones</b>	141
<b>Bibliografía</b>	149
<b>Anexo 1</b>	157
<b>Anexo 2</b>	161
<b>Anexo 3</b>	165
<b>Anexo 4</b>	175





Estudiar las microempresas, sobre todo en el medio rural, es enfrentarse a diferentes planteamientos polémicos y contrastantes. Hay quienes afirman que son poco competitivas, no rentables, con uso de baja tecnología; que en realidad no son empresas sino la mayoría son unidades productivas de sobrevivencia de la población, e incluso se duda del concepto de microempresa. En contraparte se afirma que el utilizar el término microempresa es peyorativo, que las microempresas pueden ser iniciativas de desarrollo local, que son fuente de creación de activos en los hogares, entre otros argumentos.

Los anteriores planteamientos aunados a los hechos de que en la República Mexicana de cada 100 unidades económicas, 97 tienen máximo 10 trabajadores (denominándolas microempresas), y de los crecientes niveles de pobreza de la población rural y las transformaciones del medio rural en los últimos 30 años, fueron los motivos para que los autores estudiaran con mayor detalle las microempresas en el medio rural, particularmente las que se dedican a la agroindustria, con el objetivo primordial de dar respuesta a la pregunta: ¿Qué papel desempeña la microempresa en la formación de patrimonio de las familias rurales?

Se decidió realizar el estudio en el territorio tlaxcalteca, cuyo medio rural se caracteriza por tener productores agropecuarios mayoritariamente minifundistas (con menos de 3 hectáreas), con una agricultura con suma incertidumbre porque la mayoría es de temporal, basada fundamentalmente en la producción de cereales (maíz, trigo, cebada); situación que es propicia para que la población rural genere alternativas para mejorar su bienestar. Dentro de estas alternativas, sin duda está la gestación de microempresas, particularmente las agroindustrias que permiten vincular estrechamente las actividades del sector primario y la industria a través del procesamiento de productos obtenidos en la agricultura, la ganadería, la silvicultura y la pesca.

Derivado de lo anterior, el lector encontrará en este libro tanto aspectos teóricos como empíricos, acerca de las posibilidades de las microempresas para formar patrimonio (ingresos, conocimientos, relaciones, acceso a alimentación, entre otros bienes) en los hogares rurales del territorio tlaxcalteca.

El libro contiene un apartado introductorio, cinco capítulos, la bibliografía revisada y cuatro anexos. En la Introducción se presenta información que coadyuva a aclarar la importancia de las microempresas en la República Mexicana; se reflexiona sobre los altos porcentajes de población rural en pobreza, algunas de las alternativas instrumentadas por la población para mitigar la pobreza y se dan varios datos sobre los cambios que ha sufrido el medio rural, tales como la diversificación de actividades y, por ende, el cambio de las fuentes de ingreso de las familias rurales.

El capítulo 1 contiene un debate teórico-conceptual sobre cuatro ejes temáticos: la microempresa y la empresa familiar, la teoría del bienestar, el enfoque de la nueva ruralidad y la interrelación entre la formación de activos de los hogares y las microempresas, con la finalidad de aclarar el sustento teórico y conceptual a partir del cual los autores analizan el fenómeno de estudio señalado. Cabe destacar que el estudio procuró ir más allá del enfoque económico que caracteriza a las investigaciones sobre microempresas, por lo cual se ahondó en la revisión de autores que comparten la idea que el dinero no es el único medio para que la población tenga un mejor nivel de bienestar, sino la educación, la salud, el establecimiento de redes sociales, entre otros, son aspectos fundamentales complementarios al ingreso para mejorar el bienestar de la población.

En el capítulo 2, se presenta un panorama general del medio físico y socioeconómico del medio rural de la República Mexicana y el estado de Tlaxcala, a partir de una revisión documental. Se profundiza en los aspectos demográficos y agropecuarios, la pobreza de ingresos de la población, la relevancia de las microempresas, las particularidades de las llamadas microempresas rurales no agrícolas y un esbozo de las instituciones y programas gubernamentales de apoyo a las empresas rurales.

A partir de información obtenida en trabajo de campo, el capítulo 3 contiene evidencias empíricas acerca de cómo las microempresas agroindustriales contribuyen a la formación de patrimonio en los hogares rurales. Esta información tuvo como base el análisis de la información obtenida de 47 representantes del mismo número de unidades económicas cuya actividad era la agroindustria, las cuales se ubicaban en el territorio tlaxcalteca. La información se obtuvo en el año 2007 a través de las técnicas e instrumentos que se describen de manera sucinta en el anexo 3.

El capítulo 4 presenta los principales factores que limitan la operación de las 47 microempresas estudiadas. La información también se obtuvo en el mismo período y con los mismos instrumentos y técnicas descritos en el anexo 3.

El capítulo 5 contiene las conclusiones y reflexiones más importantes, dando énfasis a dar respuesta a la pregunta señalada en el segundo párrafo de este apartado, procurando vincular los elementos teóricos con las evidencias empíricas ob-

tenidas. La finalidad de este capítulo es poner en la mesa de discusión a la micro-empresa rural como una alternativa de mitigación de la pobreza de la población, bajo la premisa de que bajo ciertas circunstancias sí es una alternativa viable, pero en muchos casos no es la única, y tampoco la más importante para que la población rural escape de la pobreza.

Al final el libro contiene la bibliografía revisada y cuatro anexos que coadyuvan al lector a aclarar dudas sobre el contexto del área de estudio, las siglas utilizadas, el diseño metodológico y el análisis de los datos empíricos.

Por último es justo reconocer y agradecer a las autoridades de El Colegio de Tlaxcala, A. C., la Universidad Autónoma Chapingo y el Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM), el interés y el apoyo para lograr esta publicación.

Los autores



El medio rural mexicano ha sufrido cambios importantes en los últimos treinta años. Destaca el descenso de la importancia de la agricultura como fuente generadora de ingresos, provocado, entre otros factores, por la reducción de los precios reales de los productos agropecuarios (fenómeno que se revirtió a partir del año 2007 con la crisis alimentaria mundial), pero han aumentado los niveles de pobreza y la migración de cientos de miles de personas con la finalidad de encontrar un empleo mejor remunerado.

Para el año 2004 se estimó que 28% de los habitantes en zonas rurales de la República Mexicana se encontraba en pobreza extrema y 57% en pobreza moderada<sup>1</sup>, lo cual representa 7.2 y 14.8 millones de personas, respectivamente. Esto implica que del total de la población en condiciones de pobreza extrema que vive en México, 60.7% se ubica en el medio rural (Banco Mundial, 2005).

Ante este panorama, la población rural ha buscado y generado otras alternativas de fuentes de trabajo, de tal manera que en la actualidad los hogares rurales realizan diversas actividades económicas, tanto agropecuarias como no agropecuarias, para obtener ingresos que le permitan la manutención. A este fenómeno se le ha llamado pluriactividad económica y es una realidad en el medio rural. Una evidencia de esta pluriactividad económica, es el cambio de la composición del ingreso de los hogares, en comparación con la de finales de los años ochenta e inicios de los noventa. El Banco Mundial afirma que en el año 1992, los ingresos de los hogares rurales derivados de la agricultura independiente representaban el 38.5%

---

<sup>1</sup>Según los criterios de la Secretaría de Desarrollo Social, el término *pobreza extrema* se refiere a aquellas personas cuyo gasto en consumo es inferior a la línea de pobreza alimentaria. La pobreza moderada abarca a aquellas personas con gasto en consumo menor a la línea de pobreza de patrimonio.



del total, mientras que para el año 2002 apenas alcanzó el 12.6%. En contraparte, en el mismo período de tiempo, la contribución al ingreso del trabajo asalariado no agrícola se incrementó de 20.4% a 36.1% (*ibíd.*).

Otras actividades que se han incrementado en los hogares rurales en extrema pobreza, son las actividades no agrícolas independientes, es decir, los pequeños negocios propios que se dedican a la industria, el comercio y los servicios. En el período de 1992 a 2002, la contribución promedio de este tipo de actividades al ingreso de los hogares rurales pasó de 4.8 a 6.8% (*ibíd.*).

Es muy probable que el aumento del ingreso derivado tanto del trabajo asalariado no agrícola y de actividades no agrícolas independientes, así como el aumento de las transferencias públicas y privadas (subsidios y remesas), expliquen la afirmación que hace el SIAP y la SAGARPA de que la pobreza rural en México se había reducido durante el período 1992-2004 (Ruiz, 2005). Es muy aventurado afirmar que sólo los programas de desarrollo agrícola y rural son los que han logrado reducir la pobreza de la población; decir lo contrario, que no han contribuido, también es impreciso.

La pobreza de la población no sólo implica la falta de ingreso, también involucra carencias en salud y en educación, lo que pone en severas desventajas a los habitantes rurales, ya que además de no poseer ingresos mínimos para satisfacer sus necesidades básicas de alimentación, el acceso a la educación –escolarizada y no escolarizada– es escasa o nula, y la mala alimentación acarrea severos problemas de salud que limitan el acceso de la población rural a fuentes de empleo mejor remuneradas.

Una alternativa viable para contribuir a combatir la pobreza, en la cual diversos investigadores como Skertchly y Barrón (2000), Pérez-Rul y Morales (2001), han coincidido, es la “microempresa”; es decir, pequeños negocios que se dedican a la industria, el comercio o los servicios, los cuales, en su gran mayoría, emplean mano de obra familiar, se convierten en una fuente complementaria de ingresos de otras actividades económicas y permite a quienes trabajan allí, desarrollar nuevos conocimientos, habilidades y destrezas.

Las actividades productivas de las microempresas pueden repercutir de diferente manera en la población. Según lo descrito por Skertchly y Barrón (2000), la microempresa puede cumplir cuatro tareas trascendentales:

I. Es un instrumento efectivo para aumentar el ingreso de las familias y el mejoramiento de su calidad de vida, de tal manera que en la microempresa existe el espacio para realizar actividades económicas que constituyen, en muchos casos, el sueño de la familia.

II. Al generar estos nuevos espacios, la microempresa contribuye a la dignidad humana, sobretodo en las familias pobres y en los llamados grupos vulnerables (mujeres, discapacitados, ancianos).

III. Resulta más barato crear empleos en una microempresa que en la mediana o grande empresa.

IV. La microempresa como fuente de trabajo también se convierte en fuente de prosperidad, ya que potencia las demás inversiones de desarrollo social (educación, salud, alimentación).

Las microempresas también enfrentan severos problemas como la falta de canales adecuados de comercialización de sus productos, deficiente organización, uso de tecnología tradicional, entre otros, a tal grado que casi la mitad desaparece antes de los cinco años de su creación y sólo un tercio vive más de diez años y se transforma en pequeña empresa (Rueda, 2001). No obstante, los censos económicos realizados en 1999 y en el año 2004 en México, confirman que 97 unidades económicas de cada 100, son microempresas y que éstas generan uno de cada dos empleos.

No existe información detallada suficiente para caracterizar el desempeño de las microempresas en el medio rural (situación que limita significativamente la elaboración de políticas, estrategias e instrumentos institucionales que favorezcan su desarrollo); sin embargo, varios estudios han arrojado indicadores que dan la pauta para establecer que las características de éstas son semejantes a las de las microempresas ubicadas en áreas urbanas. Al menos en los estudios de investigadores como Parra (2001), Simoni (2000), Pérez *et al.* (2005), Hogervost y Van Lindert (2004) y en las encuestas realizadas por el INEGI durante los censos económicos de 1999 y 2004, se confirman aspectos como las aportaciones de empleo por unidad económica, el uso de tecnología tradicional, deficientes canales de comercialización, empleo de mano de obra familiar, entre otros.

La industria manufacturera rural es la que aporta el mayor número de empleos por unidad económica, por encima de las unidades económicas que se dedican al comercio y los servicios. Se destaca este hecho porque forma parte de la justificación técnica de la selección de microempresas rurales agroindustriales como unidad de análisis para realizar esta investigación. Además de esta cualidad, la agroindustria da valor agregado a los productos primarios que se generan en la agricultura, con lo cual se establece una estrecha relación entre agricultura-industria, cuyo proceso de transformación permite a los productores rurales desarrollar conocimientos y habilidades diferentes a los que cotidianamente realizan en el campo.

Con base en las circunstancias señaladas en el último párrafo, las microempresas rurales agroindustriales tienen alto potencial para formar patrimonio en las familias rurales en condiciones de pobreza, de ahí la pertinencia de profundizar en su estudio y en proponer estrategias que coadyuven a su incubación y desarrollo apropiado; sobretodo en el estado de Tlaxcala, donde la agricultura no es muy diversificada, la mayoría de la producción se hace en condiciones de temporal, predomina el minifundio y existe una amplia tradición del trabajo familiar.

Asimismo, en los últimos diez años, en el estado de Tlaxcala se han establecido interesantes procesos de integración agricultura-industria, tales como la producción de derivados lácteos (queso, yogurt, crema), la producción de derivados de miel de abeja, la producción de pulque, el envasado y transformación de durazno,

el procesamiento de carne de conejo y ovino, la producción de derivados de maíz (hojas de tamal, elaboración de tamales, elaboración de artesanías), elaboración de dulces de amaranto, entre otros, lo que ofrece un medio conveniente para lograr los objetivos de este estudio.

Ante estos hechos, el objetivo de la investigación fue analizar la contribución de las microempresas agroindustriales a la formación de patrimonio de las familias rurales de Tlaxcala, con la finalidad de documentar su importancia en el combate a la pobreza rural y ofrecer elementos que coadyuven a la mejor toma de decisiones para instrumentar programas de fomento a empresas rurales.

**Microempresas, patrimonio  
y bienestar en el medio rural:  
una revisión teórica conceptual**

---

*Capítulo 1*



## Microempresas, patrimonio y bienestar en el medio rural: una revisión teórica conceptual

---

### Empresa, empresa social y microempresa

No hay una definición única de empresa, ni tampoco existe un concepto universalmente aceptado de empresa social. Esta revisión no pretende llegar a un concepto único, sino llevar a la mesa de discusión diversos conceptos vinculados con el tema de esta investigación.

La unidad económica de producción encargada de combinar los factores o recursos productivos, trabajo, capital y recursos naturales, para producir bienes y servicios, que después se venden en el mercado para obtener un lucro o una ganancia, es el concepto más frecuentemente utilizado para referirse a empresa. De hecho, Samuelson y Nordhaus (1996), afirman que la organización de la producción es la razón más importante por la cual surgen las empresas, debido a que la eficiencia normalmente obliga a producir en gran escala, a agrupar una gran cantidad de recursos externos y a gestionar y supervisar las actividades diarias.

En cualquier economía de mercado, señalan los mismos autores, se genera una amplia gama de empresas de diversos tamaños y diferentes tipos de propiedad, las cuales producen la mayoría de los bienes y servicios en las economías modernas. Sobre los tipos de propiedad, se identifican tres: empresas de propiedad individual, sociedades colectivas y sociedades anónimas. Cada tipo de empresa tiene ventajas y desventajas, aunque las empresas de propiedad individual normalmente son pequeñas, flexibles, no pueden acumular grandes montos de capital, a diferencia de las sociedades anónimas (*ibíd.*).

Es evidente que esta apreciación de empresa tiene estrictamente el enfoque del capitalismo moderno, sin embargo esto ha cambiado significativamente. Al menos Touraine (2002), en su crítica a la modernidad, señala que durante el auge de la industria estadounidense (período posterior a la segunda guerra mundial y hasta la década de los 60), la empresa se concebía como una expresión de la moderni-



zación, en donde existía una constante lucha de clases entre el sector obrero y el empresarial. Ahora, la empresa se percibe como un actor económico autónomo, deja de ser considerada como la expresión del capitalismo, de tal manera que cada vez se le ve más como una unidad estratégica en un mercado internacional competitivo y como un agente de utilización de nuevas tecnologías.

El mismo autor destaca que “el choque” de los ejércitos industriales estadounidenses y japoneses, y la victoria de éstos últimos, aceleró el cambio en la imagen de la empresa, ya que propició dejar de hablar de reglas generales de racionalización para utilizar el término estrategia empresarial. Este término lo utiliza la empresa japonesa e implica priorizar la definición de objetivos para, a partir de allí, movilizar sus recursos técnicos y humanos para alcanzarlos. A partir de este momento, concluye Touraine (*ibíd.*), se comenzó a ver a la empresa como un actor fundamental de la vida social, y los análisis no pueden resumirse a entenderla como la unidad básica del sistema capitalista, propiciando una disertación entre una macroeconomía muy formalizada y una microeconomía vinculada a los estudios de gestión y, por lo tanto, a un enfoque sociológico.

Al inicio de la década de los 80, se registró un crecimiento significativo de la economía social (también reconocido como el tercer sector), la cual integra iniciativas socioeconómicas que no pertenecen ni al sector privado convencional ni al sector público, sino que son iniciativas voluntarias de un grupo de personas con demandas insatisfechas, ocasionadas por las externalidades negativas de una crisis económica, las cuales no son lucrativas, e intentan emprender la actividad para intentar satisfacer la demanda insatisfecha (Vidal y Claver, 2003).

Dentro del sector de la economía social, en la vertiente productiva, se ubican las empresas sociales, cuyo origen ha sido motivo de varias opiniones divergentes. La OCDE (2001), después de hacer una revisión de diversos autores, afirma que el origen y crecimiento de las empresas sociales ha sido impulsado por: a) cambios en el Estado del Bienestar; b) fallas del mercado en algunas actividades; c) nuevos esquemas de incentivos para el empleo y la cooperación entre actores económicos y sociales; y, d) mayor demanda de servicios sociales y comunitarios.

Al inicio las empresas sociales eran identificadas como esfuerzos comprometidos en una dinámica empresarial, que utilizaban recursos del mercado y ajenos al mercado para reincorporar laboralmente a trabajadores con bajo nivel de calificación (*ibíd.*). No obstante, el concepto ha evolucionado paulatinamente y en la actualidad se reconoce como empresa social cualquier actividad privada llevada a cabo en el interés público, organizada con una estrategia empresarial, pero cuyo propósito fundamental no es la maximización del beneficio, sino la consecución de ciertos objetivos sociales y económicos, con capacidad para adaptar soluciones innovadoras a los problemas de la exclusión social y el desempleo OCDE (2001).

Muhammad Yunus<sup>2</sup> en una entrevista que le realizó Andrés Oppenheimer (Péridico Reforma del 26 de marzo de 2007), con el pragmatismo que lo caracteriza, afirmó que la empresa social es la que se dedica a hacer el bien a la gente; aquélla que no tiene pérdidas, pero tampoco tiene utilidades, ejemplificando el caso del Banco Grameen como una empresa que antepone el beneficio social al lucro.

Vidal y Claver (2003), señalan que las empresas sociales cumplen total o parcialmente dos tipos de características: económicas y sociales. En cuanto a las características económicas, las autoras destacan cinco que le dan identidad a su dinámica empresarial: 1) la actividad económica de bienes y servicios es continua, 2) tienen un elevado nivel de autonomía, 3) tienen un significativo nivel de riesgo, 4) son empresas que orientan su actividad al mercado y 5) poseen un mínimo de trabajadores.

En cuanto a las características sociales también señalan cinco: 1) tienen un objetivo explícito de beneficios a la comunidad, 2) son una iniciativa procedente de un grupo de ciudadanos, 3) el poder no se basa en la propiedad del capital, 4) los grupos de personas involucrados tienen alta participación y 5) la distribución de los beneficios es limitada.

En síntesis, las empresas sociales pueden asumir distintas formas legales de acuerdo al país, aunque tal como ya se indicó, comparten preocupaciones tales como la reintegración de grupos de población en desventaja al mercado de trabajo, mediante la dotación de bienes y servicios para satisfacer necesidades sociales no cubiertas. No obstante, este tipo de empresas y en general de la economía social, aún no tienen el suficiente reconocimiento institucional en los países (incluido México), sobretodo en materia legal especializada y, por ende, en la política gubernamental de fomento.

Si se quisiera encontrar un sustento teórico del concepto de microempresa, difícilmente se encontraría, ya que la división de las empresas en micro, pequeñas, medianas y grandes, obedece a criterios de gestión y administrativos. Al menos eso fue lo que se encontró, tanto a nivel de la República Mexicana, como en otros ámbitos geográficos.

No obstante, la mayoría de las microempresas comparten las características de las llamadas empresas sociales, es decir, anteponen el beneficio social al lucro, son una respuesta de la población a las externalidades negativas de la economía, para reincorporar al trabajo a grupos con severas desventajas tales como mujeres, jóvenes y en general población con bajos niveles de calificación laboral y de los estratos económicos más bajos.

---

<sup>2</sup> Muhammad Yunus obtuvo el premio nobel de la paz en el año 2006 por sus esfuerzos para crear desarrollo económico desde lo local. Fue el inventor del sistema de microcréditos, y en 1983 creó el Grameen Bank, el cual ha prestado más de dos mil millones de euros a aproximadamente 3.5 millones de personas en condiciones de pobreza.

Esto no quiere decir que el concepto de microempresa sea igual al de empresa social, pero los criterios que más adelante se describirán para definir a la microempresa, ofrecen elementos más prácticos para, por un lado, diferenciar al tipo de empresa de interés, y por el otro, lograr los objetivos de esta investigación.

A continuación se explican de manera detallada los criterios que se han seguido para definir la microempresa en varios países, incluido por supuesto México.

#### *a). Los criterios de la legislación federal mexicana*

Desde 1990 a la fecha, los criterios que se han utilizado en México para definir la micro, pequeña, mediana y grande empresa, han sufrido cinco modificaciones. Desde mayo de 1990 y hasta marzo del año 1999 los criterios generales que se tomaron en cuenta fueron, el número de trabajadores y las ventas anuales. De conformidad con este criterio, del 3 de diciembre de 1993 al 30 de marzo de 1999, se definió a la microempresa como aquella unidad económica que tenía de 1 a 15 trabajadores sin contar al dueño, y ventas anuales hasta por 900,000 pesos (véase cuadro 1).

Estos últimos criterios sirvieron de base para realizar los censos económicos del año 1999 (con información de 1998) y diversas investigaciones han tomado como referencia esta información. Sin embargo, para el 30 de marzo de 1999, la legislación cambió, tomando como referencia el número de empleos y el sector productivo. Con este cambio, la microindustria se definió como aquella unidad económica que tenía de 0 a 30 trabajadores, mientras que las microempresas con actividades comerciales se definieron como aquéllas que tenían de 0 a 5 trabajadores y las microempresas de servicios, se identificaron como aquéllas que tenían de 0 a 20 trabajadores (véase cuadro 1).

El 30 de diciembre del año 2002 nuevamente la legislación sufrió modificaciones importantes. El Diario Oficial de la Federación (DOF) publicó la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en la cual también se tomaron como criterios el número de empleos y el sector productivo, definiendo que una unidad económica que se considerara microempresa debería tener de 0 a 10 trabajadores para los tres sectores de la producción (véase cuadro 1)<sup>3</sup>.

Algunos investigadores como Rueda (2001), afirman que las microempresas que cuentan con un máximo de dos personas ocupadas (que es el segmento que

---

3 Las pequeñas empresas de la industria y servicios son aquéllas que tienen entre 11 a 50 empleados; las pequeñas empresas que se dedican al comercio son las que tienen entre 11 a 30 trabajadores; las medianas empresas de la industria, son las que tienen entre 51 a 250 trabajadores; las medianas empresas que se dedican al comercio son las que tienen entre 31 a 100 trabajadores; las medianas empresas de servicios son las que tienen entre 51 a 100 trabajadores; las grandes empresas que se dedican al comercio y los servicios son las que tienen más de 100 trabajadores y las grandes empresas que se dedican a la industria son las que tienen más de 250 trabajadores.

más ha crecido) generalmente no son “verdaderas empresas”; ya que su objetivo no es la acumulación de capital, sino la subsistencia de las personas involucradas en la actividad económica.

**Cuadro 1. Criterios de clasificación para las microempresas**

Fecha de publicación del DOF	Criterios generales	Características para definir a las microempresas
18 de mayo de 1990	Número de trabajadores Ventas anuales	Hasta 15 trabajadores Hasta 110 salarios mínimos
11 de abril de 1991	Número de trabajadores Ventas anuales	Hasta 15 trabajadores El monto era determinado por la SECOFI.
3 de diciembre de 1993	Número de trabajadores Ventas anuales	Hasta 15 trabajadores Hasta \$900,000.00
30 de marzo de 1999	Número de trabajadores por sector de actividad	Industria: 0 a 30 trabajadores Comercio: 0 a 5 trabajadores Servicios: 0 a 20 trabajadores
30 de diciembre de 2002	Número de trabajadores por sector de actividad	Industria: 0 a 10 trabajadores Comercio: 0 a 10 trabajadores Servicios: 0 a 10 trabajadores

Fuente: elaboración propia con información de los Diarios Oficiales de la Federación (DOF) de las fechas señaladas.

Los cambios de los criterios para definir a las microempresas han generado inconsistencia de las bases de datos de los censos económicos, lo que limita significativamente las comparaciones entre diferentes períodos de tiempo. Los censos económicos que se realizaron en el año 2004, tomaron como referencia los cambios publicados en el DOF del 30 de diciembre de 2002, por lo que seguramente se reducirá la participación de las microempresas, ya que el criterio del número de empleos disminuyó para el sector industrial y de servicios.

Es conveniente señalar que, de acuerdo con la metodología usada para realizar los últimos dos censos económicos en México, se ha definido que las microempresas rurales y urbanas conservan los mismos criterios del número de trabajadores, pero el INEGI (1999) define como áreas urbanas las cabeceras municipales, localidades de 2500 habitantes y más, así como los corredores y parques industriales, sin importar el número de habitantes y algunas localidades que no cumplen con

estos parámetros, pero donde existe actividad económica significativa. Al resto del territorio lo comprende como área rural (*ibíd.*).

*b). Criterios de diversos organismos internacionales*

El BID define a la microempresa como una unidad de producción que emplea a diez trabajadores o menos, con activos inferiores a 20,000.00 dólares estadounidenses. No obstante, las investigaciones en los hogares no proporcionaron datos suficientes sobre los activos de las microempresas, por lo que la definición se basó únicamente en el número de empleados (Orlando y Pollack, 2000). Se aclara que los datos usados por el BID en el año 1998, comprenden negocios con cinco trabajadores o menos, sin embargo los resultados son similares a los estudios realizados comprendiendo 10 trabajadores, porque la gran mayoría de microempresas en Latinoamérica tienen cinco trabajadores o menos.

La CEPAL considera a la microempresa como aquella unidad productiva con menos de 10 trabajadores, incluyendo al dueño de la unidad. Los microempresarios son incluidos en este sector sólo si su ocupación no es de nivel profesional, ya que se argumenta que si son profesionistas tienen normalmente niveles más altos de activos y capital humano, lo cual distorsiona las comparaciones en estudios de pobreza (*ibíd.*).

La Unión Europea define a las microempresas como aquellas unidades económicas con 0 a 9 trabajadores, con un volumen de ventas anuales de máximo de euros y un balance anual máximo también de 2,000,000.00 de euros (OECD, 2004).

En estudios realizados para el IICA, Parra (2000), define a la microempresa rural como aquella unidad permanente de producción de bienes y servicios en el sector rural, en la que el empresario y su familia son a la vez trabajadores de la empresa, existe una escasa división técnica del trabajo y se labora en pequeña escala para el mercado moderno, introduciendo sistemas y equipos modernos de producción.

Simoni (2000), realizó investigaciones para el IICA y considera que son microempresas rurales todas las actividades económicas que involucren actividades manufactureras de producción y de transformación, o actividades de servicios, realizadas en forma individual, familiar o asociativa, en las cuales prevalezca la utilización de mano de obra, respecto a los otros factores de la producción. Estas actividades económicas son realizadas por población clasificada como rural, y por beneficiarios que responden a la caracterización del grupo objetivo del proyecto. Normalmente el capital fijo invertido, salvo inmuebles, no supera los 15,000.00 dólares estadounidenses por microempresa individual, y un número de asalariados en relación de tres a uno respecto al número de microempresarios. Las figuras asociativas podrán ser todas las admitidas por la Ley; además los límites de inversión y capital de trabajo no excederían los techos de crédito por beneficiarios definidos por los reglamentos de crédito de los proyectos, con un techo máximo individual de alrededor de 5 mil dólares estadounidenses.

Las posiciones de los diversos autores citados, evidencian diferencias en la definición del concepto de microempresa. No obstante, hay un criterio en donde coinciden la gran mayoría: el número de empleados que normalmente no pasa de 10, aunque para la Unión Europea se reduce a 9.

Por otra parte, para definir la microempresa rural, se utiliza el mismo criterio del número de trabajadores y la ubicación en el medio rural, pero el IICA incorpora otros criterios de carácter socioeconómico con la finalidad de rescatar la importancia del “capital social” de las microempresas.

En este trabajo se considera que una unidad económica es microempresa bajo los criterios establecidos en el Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 2002; por lo tanto, el concepto de microempresa se refiere a unidades económicas de los tres sectores de la producción (primario, secundario y terciario) que tienen de 0 a 10 trabajadores y al dueño de la unidad económica no se le considera como trabajador.

### **La teoría del bienestar y la formación de patrimonio**

El paradigma de que “*el aumento en el ingreso es el único medio para mitigar la pobreza y mejorar el bienestar de los individuos*” ha sido cuestionado y superado. El concepto de bienestar social que consideraba la suma total de utilidades individuales, y cada utilidad individual se consideraba una función del ingreso de cada individuo, se ha abandonado por un concepto más amplio que incluye el desarrollo de capacidades de los individuos.

Sin duda, los aportes más destacados en torno a estos nuevos planteamientos son los de Amartya Sen, quien planteó que las características físicas y sociales de los individuos los convierten en seres muy diferentes en edad, sexo, salud física y mental, destreza corporal, capacidad intelectual, circunstancias climáticas, vulnerabilidad epidemiológica, entorno social y muchos otros aspectos, con lo cual, las capacidades de cada uno son diferentes, aunque tengan el mismo ingreso (Sen, 1995). Agraga que la desigualdad real de oportunidades afrontadas por las personas no pueden deducirse inmediatamente a partir de la desigualdad de ingresos, ya que lo que los individuos pueden hacer o no hacer no depende únicamente del ingreso, sino también de la diversidad de características físicas y sociales que repercuten en sus vidas y los convierten en lo que son (*ibid.*).

Por ejemplo, las capacidades de una persona disminuida físicamente con respecto a otras, no pueden ser determinadas adecuadamente observando sus ingresos, porque esta persona puede tener muchas desventajas para que su ingreso le permita realizar lo que verdaderamente valora. Sin embargo, se reconoce que puede resultar difícil incorporar de manera apropiada estas diversidades en el marco normal de evaluación de calificación de la desigualdad. De hecho, señala que en los estudios sobre la medida de desigualdad en economía, no se suelen tratar estos temas, de allí que critique la estimación de índices de desigualdad basados en la pérdida social del ingreso equivalente iniciada por Atkinson en 1970, porque no



se puede reducir a estimar el bienestar a partir de sólo evaluar los ingresos, dejando fuera las libertades que pueden resultar de una distribución igual de ingresos (*ibíd.*).

Esta postura deja entrever al bienestar social como una expansión de las libertades individuales, pero el incremento del ingreso personal es insuficiente para ello, ya que también depende de otros factores como la educación, la salud, la justicia, los derechos humanos, entre otros.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), retoma los planteamientos de Amartya Sen y destaca que el crecimiento económico es sólo un medio para ampliar las oportunidades de los seres humanos, no es el único, y reconoce que también es necesario el desarrollo de las capacidades humanas, es decir, lo que la gente quiere ser o hacer en la vida (PNUD, 2001).

Schreiner y Sherraden (2007), también afirman que tradicionalmente se ha explicado al desarrollo y bienestar más en términos de ingreso que de activos. Este enfoque, sin embargo, da énfasis al consumo en vez de las capacidades de los individuos, lo cual se ve muy limitado, al grado que erróneamente, a menudo, el ingreso se equipara con bienestar, aunque reconocen que en términos de valoración, los activos son más difíciles de medir que el ingreso. Por ejemplo, mientras el ingreso puede ser medido cada año a través de los impuestos, los activos no financieros (capital humano y social) que construyen la mayoría de riqueza de la gente, son raramente indicados en el mercado.

La confusión de equiparar erróneamente el ingreso con el bienestar, se debe primordialmente a dos razones: primero, la mayoría de la gente consume la mayor parte de su ingreso actual, entonces el consumo generalmente tiende a aumentar y disminuir conforme a los incrementos o caídas del ingreso. Segundo, los modelos económicos tradicionales asumen que el bienestar deriva sólo del consumo y no también de la producción, contemplación, participación, existencia a través del tiempo, y la presencia de una amplia gama de opciones de vida (*ibíd.*).

El consumo, ingreso y activos, son diferentes pero están a la vez interrelacionados; es decir bienestar no es lo mismo que consumo; el bienestar requiere algo de consumo; el ingreso no es lo mismo que consumo, el ingreso provee recursos que pueden ser consumidos; y además los activos no son ingreso, el uso de activos produce ingreso (*ibíd.*).

En el juego de palabras de estos dos autores, se deduce que el ingreso y el consumo son insuficientes para mejorar el bienestar de los individuos, por lo tanto es pertinente incluir la posesión de activos, debido a los efectos directos que tienen sobre el ingreso y el consumo. Por ende, lejos de que el patrimonio de los hogares esté integrado por bienes o activos aislados entre sí, éstos tienen una estrecha interrelación y complementariedad que contribuyen en la reducción de la pobreza, aunque la valoración de los mismos es difícil por la escasa información que existe.

En la búsqueda de alternativas para mitigar la pobreza, varios autores reconocen las acciones encaminadas a la formación de patrimonio en los hogares como

un instrumento de política antipobreza, el cual tiene varios enfoques. Sherraden (1991), lo vincula con el pensamiento del bienestar social, donde destaca que el bienestar está excesivamente centrado en el ingreso y el consumo, por lo que sugiere un enfoque más objetivo e integrado, a través de una “teoría dinámica del bienestar que incorpore los efectos de la acumulación de patrimonio.” El mismo autor señala que esta teoría tiene dos paradigmas principales: el primero afirma que en las propuestas de mitigación de la pobreza no se debe excluir el subsidio al ingreso, pero sugiere incluir los efectos de los activos como una parte importante del bienestar; la segunda, considera que el bienestar de la familia implica mucho más que el ingreso y el consumo por sí solos, argumentando que la posesión de activos generan efectos adicionales al consumo diferido (*ibíd.*).

Según Sherraden (*ibíd.*), los efectos adicionales del patrimonio sobre el consumo son nueve, dentro de los cuales es pertinente resaltar la repercusión que tienen los activos en la mejora de la estabilidad económica de las familias, la construcción de posibilidades futuras y el desarrollo de capital humano. En otras palabras, si la población dispone de activos (ahorro, infraestructura productiva, salud, etcétera), éstos pueden dar lugar a rendimientos que pueden usarse para crear nuevos activos, tales como la inversión en educación y adiestramiento, y prepararse para el futuro.

Siegel y Alwang (1999), aseveran que la formación de patrimonio en los hogares, implica la generación y posesión de activos o bienes de diferente índole para generar bienestar. Los “activos o bienes” no se refieren estrictamente a la infraestructura, tierra u otros bienes físicos; el concepto va más allá, de tal manera que los bienes de los hogares los clasifican en tangibles e intangibles. Los bienes tangibles incluyen los recursos naturales (tierra, agua, bosques), el trabajo, el dinero, el capital humano, entre otros. Dentro de los bienes intangibles se incorpora al capital social y las instituciones, entre otros. En otras palabras, los autores afirman que el patrimonio de los hogares no sólo está integrado por dinero, sino por otro tipo de bienes a los que llamaron intangibles.

Las posiciones ideológicas de Sherraden, Siegel y Alwang, coinciden con el pensamiento filosófico desarrollado por Amartya Sen, en torno a que la pobreza no sólo implica el no tener dinero, sino que debe ser entendida como una falta de capacidades de base para alcanzar ciertos niveles de vida mínimos, de tal manera que los individuos puedan comer bien, tener buena salud, ser parte de la vida de su comunidad, entre otros aspectos (Sen, 1992).

Boltvinik y Hernández (1999), también han comulgado con el pensamiento de Amartya Sen y afirman que “por primera vez en la historia humana, el desarrollo de capacidades humanas se ha ido convirtiendo en el requisito fundamental del desarrollo económico”. Las sociedades capitalistas se han visto obligadas a desarrollar formas de atención ajenas al mercado, contrarias a su lógica, para tratar de mitigar la pobreza, para lo cual requieren fortalecer el nuevo factor estratégico de la competitividad: las capacidades humanas.

Con base en estas premisas, no sólo hay que dotar de dinero a los individuos para reducir la pobreza, sino también de capacidades que les permitan estar mejor preparados para realizar sus actividades, de tal manera que ambos bienes no son excluyentes, sino todo lo contrario, son complementarios y son la base de la formación de patrimonio de las familias. Por esto, el concepto de patrimonio en esta investigación se refiere a los bienes o activos que disponen los integrantes de las familias, como infraestructura y equipo, dinero en efectivo, capital humano, capital social, entre otros.

La formación de patrimonio ha llevado a planteamientos concretos para mitigar la pobreza, sobretodo en las áreas rurales en donde existe población con activos muy precarios (como la baja calidad y cantidad de la tierra agrícola disponible, o el bajo nivel de escolaridad), a tal grado que Siegel (2005) plantea que los bienes de los hogares son los conductores del crecimiento sustentable y de reducción de la pobreza rural. El autor concluye que la cantidad y calidad de los activos, y su complementariedad determinan el bienestar de los hogares y el potencial de crecimiento en un contexto dado.

Es importante destacar el concepto de complementariedad de activos, ya que algunos son efectivos sólo si se combinan con otros, como puede ser el caso de la disponibilidad de tierra agrícola e infraestructura de riego, o los conocimientos empíricos y la aplicación de innovaciones tecnológicas en los procesos de producción. De allí que no basta con disponer de activos en los hogares, sino que también es básico su complementariedad y su productividad.

Otro de los efectos de la formación de patrimonio sobre el bienestar social, es el hecho de que los activos proporcionan una base para la toma de riesgos (Sherraden, 1991). Dentro de esta "base" se cita al espíritu emprendedor, traducido en muchos casos en el establecimiento de pequeños negocios, los cuales pueden representar una fuente de empleo adicional para las familias que les permita por un lado incrementar sus ingresos monetarios y, por el otro, arraigarse en su localidad o cuando menos posponer su salida. No obstante, no es garantía de que al establecer pequeños negocios, los integrantes de la familia no emigren, sobretodo en las áreas rurales en donde es muy difícil que los micronegocios que se abren se mantengan en el largo plazo.

La efectividad aparente que tiene la formación de patrimonio en el aumento del bienestar familiar, han hecho que autores como Sherraden y Youngdahl (2005) y Boshara (2003), afirmen que combatir la pobreza a través de apoyos al ingreso (compensaciones, becas, etcétera) tienen un efecto muy limitado en la reducción de la misma. Sherraden (2001) no negó la necesidad y los beneficios de los apoyos al ingreso, ni tampoco señaló que debían desaparecer, pero afirmó que son insuficientes, de tal manera que la formación de patrimonio y el apoyo al ingreso son complementarios y de ninguna manera son sustitutos. Boshara (*ibíd.*) puntualizó que con el apoyo al ingreso, en lugar de aumentar la posesión de activos en las familias, lo que se promueve en realidad es el aumento paulatino de la desigualdad de posesión de éstos y la reducción de la desigualdad en el ingreso.

De los bienes o activos que integran el patrimonio de los hogares y con la finalidad de profundizar en los conceptos de aquellos bienes diferentes al ingreso, a continuación se hace una revisión conceptual del ahorro familiar, el capital humano y el capital social. De ninguna manera se agota la discusión de estos conceptos, el propósito es aclarar y discutir estos términos, para lo cual se aluden a los planteamientos de varios autores, que los han abordado desde trabajos empíricos y teóricos.

### *El ahorro familiar*

En esta investigación se coincide con la premisa de que uno de los activos básicos para la reducción de la pobreza, es el ahorro familiar, el cual representa un mecanismo de prevención e inversión de mediano y largo plazo. En el sentido estricto, el ahorro es parte de la renta (ingreso) que no se consume, y el ahorro privado (el de los hogares) es la cantidad de renta que les queda a los hogares una vez pagados sus impuestos y su consumo (Mankiw, 2004).

La OCDE (2002) afirma que los pequeños ahorros en las familias pobres les permiten acumular un fondo para amortiguar los cambios de ingresos de subsistencia o, en su caso, financiar emergencias de salud, con lo cual el ahorro constituye el elemento clave en la formación de patrimonio.

No obstante, el ahorro de la población en condiciones de pobreza implica un esfuerzo mayúsculo; por un lado equivale a un alto porcentaje de su ingreso y por el otro existe un alto grado de incertidumbre para obtenerlo. A pesar de ello, este tipo de población ha logrado altos índices de ahorro, a tal grado que en todo el mundo (sobre todo en los llamados países en desarrollo), han surgido diversos organismos no gubernamentales que incentivan el ahorro a través de atractivos planes de rendimientos, préstamos según el importe ahorrado, o hasta premios por la perseverancia en el ahorro. Otros programas gubernamentales estimulan el ahorro a través de capacitación para crear entidades de ahorro, préstamos sin intereses para financiar los gastos administrativos iniciales, entre otros. Cuando es bien capitalizado, el ahorro puede ser detonador de procesos de desarrollo locales, a través de su aplicación en proyectos productivos y sociales, de allí que la formación de patrimonio de las familias se sustente en éste, ya que también se puede invertir en la salud y educación (capital humano).

Conde (2000), identifica al ahorro como una alternativa al consumo; contiene un aspecto voluntario, sujeto a la decisión del actor, y uno involuntario, relacionado con factores externos tales como la inflación, los impuestos y el sistema de seguridad social. Argumenta que los individuos tienen varios motivos para ahorrar:

- a) Seguridad contra incapacidad, enfermedad, retiro y otras contingencias.
- b) Protección ante ingresos inconsistentes.
- c) Acumulación de riqueza para financiar acciones a largo plazo.
- d) Ahorro para inversión futura.

De esta manera, el destino del ahorro depende de los motivos por los cuales los individuos ahorran y, en caso de que las facilidades de ahorro institucional no sean apropiadas, los individuos mantienen sus ahorros en especie o con intermediarios financieros informales (*ibíd.*).

Estas afirmaciones de Carola Conde enfatizan que el ahorro familiar no se logra únicamente en dinero en efectivo, sobretodo en los hogares pobres del medio rural en donde el ahorro es muy frecuentemente realizarlo en especie a través del almacenaje de la cosecha agrícola del año anterior para autoconsumo o para venderla posteriormente a un mejor precio en el mercado, o también en la compra de ganado al cual normalmente se alimenta con los productos agrícolas obtenidos de la propia unidad de producción. Esto obliga a reflexionar en la estrecha vinculación entre ahorro-consumo en los hogares pobres, porque desde nuestro punto de vista el motivo más importante para ahorrar, es para protegerse ante la incertidumbre de sus ingresos, lo cual conlleva a que la mayoría de ellos tengan una planeación de corto plazo que dificulta lo que Carola Conde llama acumulación de riqueza para financiar acciones a largo plazo.

### *Capital humano*

El concepto de capital humano no es nuevo, a pesar de que existen numerosos estudios empíricos y teóricos no hay una definición generalmente aceptada y, según Giménez (2005), desde el año 1776 Adam Smith fue quien dejó entrever la relevancia de las habilidades personales para la riqueza de los individuos y las naciones. No obstante, fue hasta la década de 1960 cuando el concepto de capital humano fue construido formalmente con los trabajos de Schultz (1961) y Becker (1964) citados por Giménez (2005).

Ambos autores relacionaron el concepto de capital humano con la productividad y fue *definido como: la suma de las inversiones en educación, formación en el trabajo, emigración o salud que tienen como consecuencia un aumento en la productividad de los trabajadores.*

Es evidente que con estos dos trabajos se concibió la formación de los individuos como un proceso de inversión, de tal manera que a mayor capacitación se generaría mayor productividad y, por ende mejores salarios. La denominación de capital humano a este proceso de formación de individuos originó una gran polémica entre los economistas de la época, pero a pesar de las críticas iniciales, el capital humano se convirtió en uno de los conceptos económicos más relevantes de la segunda mitad del siglo XX (Giménez, 2005).

Las definiciones señaladas dan pauta a destacar que el capital humano no es igual a la educación académica de los individuos; de manera inicial así se concibió, pero en la medida que la investigación económica ha evolucionado, se han incorporado otros aspectos tales como los conocimientos laborales, las habilidades innatas ya sea en actividades económicas remuneradas y no remuneradas.

Siegel y Alwang (1999) en un estudio para construir propuestas de manejo del riesgo de los hogares pobres, señalan que los hogares disponen de diversos activos que en conjunto integran el patrimonio de los hogares. Dentro de esos activos destacan el capital humano, el cual fue definido como los atributos laborales cualitativos tales como la salud, estatus nutricional, habilidades y conocimientos de los individuos. Estos autores además de coincidir en la incorporación de los conocimientos y habilidades, agregan otros aspectos relacionados con la salud y la nutrición de los individuos.

Giménez (2005) a partir de la revisión de las definiciones de varios autores, considera que el capital humano puede tener un origen innato o adquirido. El capital humano innato comprende aptitudes de tipo físico e intelectual, las cuales pueden modificarse debido a la alimentación y salud de los individuos. El capital humano adquirido se construye a lo largo de la vida de las personas, a través de tres tipos de formación: 1) la educación formal, 2) la educación informal y 3) la experiencia acumulada.

Estos tipos de formación adquirida, argumenta Giménez (2005), condicionan el conocimiento laboral y el sistema de valores de las personas, que repercuten, junto con las aptitudes innatas, sobre su rendimiento en el trabajo.

Esta última definición de capital humano, coincide casi en su totalidad con la de Siegel y Alwang (1999), ya que ambos integran la salud y nutrición de los individuos como aspectos que condicionan de manera determinante el nivel de desarrollo de conocimientos y habilidades de los mismos, situación que no se integró en los inicios del uso del concepto de capital humano.

Con base en lo expuesto, para fines prácticos de esta investigación, capital humano se refiere al conjunto de conocimientos y habilidades (laborales y no laborales) de los individuos, así como la salud y estatus nutricional de los mismos.

### *Capital social*

A pesar de ser relativamente nuevo (para algunos autores en la década de 1980 y para algunos otros, a inicios de la década de 1990 del siglo XX), en la actualidad el concepto de capital social tiene muchos usos y significados, por lo cual en este apartado se hace una revisión sucinta de algunos autores que han profundizado en su estudio. El propósito es poner en la mesa de discusión diferentes planteamientos de expertos y aclarar al lector a qué se hace referencia con *capital social* en este trabajo.

De acuerdo con la bibliografía revisada, el concepto de capital social tiene su origen en la academia estadounidense y fue divulgado por Putnam en 1993 (Bebbington, 2005), aunque ya desde 1985 Pierre Bourdieu había incursionado en la definición de este concepto.

En opinión de Bebbington (2005) el concepto de capital social ha sido objeto de críticas debido al uso que se le ha dado por diversas instituciones y los intereses sociopolíticos con que ha sido identificado, a tal grado que se desconfía del

rigor científico del concepto. No obstante, el mismo autor reconoce que esas críticas ha contribuido a la popularidad del concepto, debido probablemente a que éste pone en el debate un conjunto de temas vueltos invisibles por las políticas y teorías dominantes, y sugiere explícitamente que la dimensión social de la existencia humana puede ser tan importante como las dimensiones económicas; que lo social subyace a cualquier otra acción económica o política y que constituye una dimensión de la calidad de vida tan importante como la económica.

Tal como se señaló anteriormente, uno de los precursores del concepto de capital social es Pierre Bourdieu, quien lo definió como la suma de los recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red duradera de relaciones de reconocimiento mutuo más o menos institucionalizadas (Bourdieu, 1985, citado por Durston, 2002). Con la visión sociológica por su propia formación profesional, Bourdieu (2001) afirma que el capital social tiene múltiples dimensiones, formas y propietarios, de allí que la interacción entre lo individual y lo colectivo o institucional puede producir sinergias o conflictos. Las formas más comunes de capital social son aquellos grupos y asociaciones que han logrado vincularse y cooperar para competir con otros. No obstante, expresa que los diversos tipos de capital social no son buenos para todo el mundo, sino para aquellos que lo poseen, con lo cual lo más común es la utilización del capital social individual y colectivo para promover los intereses de ciertas familias, grupos y clases.

A pesar de la desconfianza en torno al concepto de capital social, autores como Durston (2002) opina que el capital social ofrece un marco especialmente adecuado para estudiar la sociedad rural, debido a que la confianza, la reciprocidad y la cooperación (elementos clave del capital social) son recursos tradicionales de la sociedad campesina.

Hay diversas definiciones de capital social, sin embargo por los vínculos con la sociedad rural y el tema de este trabajo es pertinente profundizar en la definición que maneja Durston (2002), quien considera como capital social a las relaciones y estructuras sociales, es decir, las actitudes de confianza que se dan en combinación con conductas de reciprocidad y cooperación, lo cual implica que es posible que proporcione mayores beneficios a quienes establecen este tipo de relaciones con efectos acumulativos.

Esta definición es con la que más coincide esta investigación, por lo cual se retoma para dar el sustento conceptual, aunque es pertinente realizar algunas reflexiones para enriquecer la discusión. En su propia definición el capital social evidencia que es excluyente, es decir la pertenencia exclusiva a un grupo o asociación de personas lleva consigo la exclusión de aquellos grupos o asociaciones rivales, sobre todo cuando se trata por tener el control de los recursos naturales y económicos de un territorio, por lo cual el capital social es un activo que es bueno para quien pertenece, pero puede ser malo para otros grupos sociales. Además, el capital social no es el mismo en todos los grupos sociales debido a que los individuos o personas tienen aptitudes y comportamiento diferentes derivado de los propios intereses y necesidades por las cuales decidieron agruparse.



La vinculación de los hechos empíricos y el debate teórico ha propiciado que Durston (2002), entre otros, postule la existencia de 6 tipos de capital social: 1) Capital social individual: contratos diádicos y redes egocentradas; 2) Capital social grupal; 3) Capital social comunitario; 4) Capital social puente: alianzas regionales; 5) Capital social de escalera: reciprocidad con control asimétrico; 6) Capital social societal.

En los seis tipos de capital social prevalecen aspectos afectivos y de poder, cuya diferencia primordial es el número de individuos que intervienen, la colectividad de las relaciones sociales, el grado de control del líder sobre el resto de los integrantes y el acercamiento geográfico de los integrantes. Por la temática de este trabajo, a continuación se profundizará en la descripción de dos tipos de capital social.

En el capital social individual existen relaciones entre dos personas, las cuales se extienden a través de las llamadas redes egocentradas (cada individuo tiene su propia red cuyos beneficios y manejo le pertenecen).

El capital social grupal se integra por personas que tienen mucha confianza entre sí, porque han acumulado diversas experiencias de reciprocidad, normalmente tienen un solo líder, quien es la persona de mayor prestigio y recursos económicos o políticos, estableciendo sobre el resto de los integrantes relaciones desiguales de poder y algún grado de control. Según Durston (2002) este tipo de capital es el campo más fértil para iniciativas empresariales orientadas a generar ingresos en los sectores pobres de la población.

Con base en los planteamientos de John Durston, tal parece que el capital social es un elemento clave en la puesta en marcha de emprendimientos productivos en los sectores rurales de la población, sobretodo en aquéllos en condiciones de pobreza. Sin embargo, a partir de la reflexión que hace Cleaver (2005), parece que "no basta con describir casos ejemplares en donde y como puede fructificar el capital social, ya que éste no se crea en automático a partir de la mayor integración de asociaciones; la confianza no emerge de manera espontánea por las interacciones repetidas de los individuos, y la representación de los más pobres es difícil asegurar aún a través de estructuras institucionales descentralizadas". Por lo tanto, sugiere el autor, es mejor dirigir el análisis a entender con mayor profundidad las relaciones entre lo social y lo político en las cuales el capital social opera, así como el rol de los individuos y grupos en transformar estructuras e instituciones sociales desiguales que limitan el acceso a los recursos.

## **El territorio rural y el enfoque de la nueva ruralidad**

Hasta la década de los setentas, lo rural se analizaba frecuentemente a partir de las características de la dispersión o concentración de la población. Otras perspectivas lo abordaban como formas de organización y estilos de vida sustentados o asociados a actividades que, por la naturaleza de los procesos biológicos en que se basan, por su localización o por las condiciones económicas, sociales y de técnicas productivas usadas, impiden la complementación espacial, o bien generan des-



ventajas para ella y, por tanto, para la concentración en el espacio de actividades y población (CEPAL, 1979).

Esta perspectiva de lo rural estaba asociada a actividades agrícolas, ganaderas, forestales, pesqueras, artesanales y algunas actividades turísticas a pequeña escala, en donde la mayoría de ellas obliga a buena parte de los trabajadores y sus familias a residir en forma dispersa o en pequeñas agrupaciones, determinando, a su vez, que actividades de servicio, transporte o recreación adopten características propias. Bajo esta forma de asumir lo urbano y lo rural, se identificaba a lo urbano como lo moderno y a lo rural como lo tradicional.

Los criterios más frecuentes para definir una población rural y urbana se han establecido en términos de una serie de indicadores en donde se incluye al volumen de la población como único elemento u otros de tipo económico y social, expresados a partir de los servicios e infraestructura de comunicaciones. El primero de estos indicadores ha sido usado, en el caso de México, por los distintos censos nacionales levantados cada diez años y se han sumando a éste otros en clasificaciones usadas por Unikel *et al.* (1978) para definir los espacios urbanos y rurales.

Bajo el criterio de población, las localidades rurales son aquéllas que tienen menos de 2500 habitantes y las localidades urbanas son aquéllas que tienen 2500 o más habitantes. Con los criterios de Unikel *et al.* (*ibíd.*) la clasificación contiene cuatro denominaciones: rural, mixta rural, mixta urbana y urbana. En el primer caso se ubican las localidades menores a cinco mil habitantes, las localidades mixtas incluyen los límites entre cinco y 15 mil habitantes y las urbanas las constituyen localidades mayores a 15 mil habitantes. Sin embargo, Baigorri (1995) afirma que las diferencias entre lo urbano y lo rural han sido, y son expresiones arbitrarias, ya que desde que la sociedad industrial se definió como un proceso civilizatorio se asoció directamente con la urbanización y lo rural se concibió como lo que aún no es urbano.

El mismo autor asevera que “lo rural y lo urbano” se han planteado como una dicotomía polarizada y opuesta, o también se han entendido como sucesión histórica de etapas jerárquicas, siendo lo rural un nivel jerárquico inferior a lo urbano, en otras palabras “la urbanización conllevaba el progreso social”.

En las últimas tres décadas el territorio rural ha adquirido nuevas características por sus recursos humanos, ambientales y por una creciente diversificación de las actividades productivas. Lejos de desaparecer, lo rural ha adquirido nuevas especificidades, las cuales no implican la desaparición de viejas formas, pero si se consolida la existencia de nuevos elementos que permiten confirmar la posible presencia de un nuevo orden rural que se opone al anterior.

Con la finalidad de explicar las transformaciones del medio rural en América Latina, diversos sociólogos rurales han debatido profundamente si en realidad ha emergido una nueva ruralidad o bien sólo es un enfoque distinto de apreciación de lo rural. A continuación se hace una revisión de los planteamientos de diversos autores que coinciden en que ha emergido una nueva ruralidad en América Latina.

Más adelante también se hace referencia a quienes no están de acuerdo con esta posición.

El concepto de nueva ruralidad se afianza en América Latina a finales de la década de 1980, primero en varios países del sur como Colombia y Bolivia, y más adelante en México. Esta nueva concepción deja la visión tradicional de la producción del campo, las visiones sectorizadas de lo rural y también las tradicionales formas de medición en términos de población, población económicamente activa de ocupación sectorial o de escasa dinámica geoeconómica.

El modelo de desarrollo global ha impactado significativamente en la estructura de la sociedad rural y su entorno, de tal manera que no se puede concebir lo rural con la visión de hace 20 o 30 años, en la que se pensaba que el desarrollo económico iba de lo rural hacia lo urbano, de lo agrícola a lo industrial, de lo atrasado a lo moderno. Por el contrario, el resultado de este modelo, señala Llambí (1996) retomando una manifestación de la Comunidad Económica Europea (CEE) en la Ronda de Uruguay, es un medio rural más diferenciado y no más homogéneo como hubiera supuesto el enfoque globalizador, el cual se caracteriza por: 1) espacios vinculados con los grandes complejos agroindustriales, 2) espacios que se están reestructurando en función de intereses turísticos y ambientales de la población; y 3) espacios que han sido redefinidos como áreas deprimidas, marginales o sin uso económico potencial.

Lo rural supera a lo agropecuario, manteniendo estrechas relaciones de intercambio con lo urbano, en la provisión de alimentos, en la oferta y cuidado de recursos naturales, en los espacios para el descanso y esparcimiento, y en las aportaciones a la conservación y desarrollo de la cultura (Pérez, 2001).

Estos hechos ocurren en todo el mundo, con consecuencias muy diversas por región y por país. Para Ceña, 1993 citado por Pérez (2001), existen tres grandes cambios en el medio rural:

1. Demográficos: como resultado del éxodo en los años sesenta y setenta, tanto en Europa como en América, y el fenómeno de la “contra-urbanización” en algunos países de Europa en la década de los setentas.

2. Económicos: originados por el declive de la agricultura y la diversificación productiva del medio rural.

3. Institucionales: debido a la descentralización política que pretende dar mayor poder a lo local y lo regional.

Con base en estas circunstancias, las nuevas definiciones sobre la ruralidad ya no se derivan de la tenencia de la tierra, el empleo agrícola y la producción agropecuaria. Para la Unión Europea (UE), la noción del espacio rural implica no sólo una simple delimitación geográfica, sino que se refiere a todo un tejido económico y social que comprende un conjunto de actividades muy diversas: agricultura, artesanía, pequeña y mediana industria, comercio y servicios (García, 1996).

Escalante y Rello (2001) coinciden con las apreciaciones de los autores anteriores, al citar a varios ponentes del Seminario Internacional llamado “La Nueva Rura-

alidad en América Latina” celebrado en Colombia en el año 2000. La cita concluye que existe la tesis de que ha surgido una nueva ruralidad en América Latina, la cual se caracteriza por:

1. Las actividades agropecuarias son fundamentales, pero no son exclusivas de la multifuncionalidad del espacio rural, por lo que además de proveer alimentos para la población, el espacio rural ha adquirido otras funciones como la de esparcimiento, descanso y el de proveer servicios ambientales, entre otras.

2. Aumento de descentralización de funciones y recursos a localidades, subregiones y regiones.

3. Existen transformaciones importantes en la estructura productiva orientadas a la producción de bienes exportables.

4. Persiste heterogeneidad económica y social que requiere de políticas diferenciadas, pues sólo así se podrían resolver los variados requerimientos de los agentes y de los procesos económicos.

La definición de Pérez (2001) y Gómez (2002) coinciden de manera significativa en cómo perciben al medio rural, ya que señalan que es un conjunto de territorios cuya población desarrolla diversas actividades o se desempeña en distintos sectores, como la agricultura, la artesanía, las industrias pequeñas y medianas, el comercio, los servicios, la ganadería, la pesca, la minería, la extracción de recursos naturales, el turismo e incluso el deporte.

Los cambios en el medio rural también han traído limitaciones para la metodología de investigación del enfoque de la “nueva ruralidad”; ya que según Llambí (1996) este enfoque puede caer en dos extremos opuestos: 1) hacer hincapié en las especificidades locales pero olvidando su inserción en los procesos globales; y 2) dar atributos exagerados a la actuación de los actores locales, cuando en realidad tienen reducidos “márgenes de maniobra”. El mismo autor señala que por lo tanto es necesario diseñar un nuevo enfoque que permita analizar los mecanismos globales que inciden directa e indirectamente en los cambios nacionales y regionales; a la vez que se analice la capacidad que tienen los agentes locales de incidir en estos procesos de transformación.

Para Echeverri y Ribero (2002) la nueva ruralidad implica un cambio en los conceptos sobre la visión territorial del desarrollo rural, así como su redireccionamiento de enfoques y estrategias en la política sectorial. Su propuesta comprende tres ejes: de diferenciación, de complemento y de reforma profunda a las políticas predominantes en la actualidad. El primer eje se relaciona con una redefinición del ámbito de acción de la política rural, el segundo se vincula con la necesidad de revisar a fondo la economía rural y el tercero se refiere a proponer una nueva institucionalidad rural.

También De Grammont (2004) afirma la existencia de una nueva ruralidad, la cual es una *“nueva relación campo-ciudad en donde los límites entre estos dos ámbitos de la sociedad se desdibujan, sus interconexiones se multiplican, se confunden y se complejizan”*. Reconoce la existencia de dos enfoques para estudiar la nueva ruralidad: el enfoque que estudia las transformaciones económicas, sociales y políticas

de la sociedad; y el que estudia cuáles deben ser las políticas públicas para que el campo cumpla con las funciones que en la actualidad se le atribuyen.

En respuesta a los cuestionamientos de quienes afirman que no existe una nueva ruralidad, De Grammont (2004) señala que efectivamente no todo es nuevo en el medio rural actual, pero destaca que se “han construido nuevos actores sociales, nuevas relaciones sociales e incluso nuevos territorios, que han conllevado a una nueva sociabilidad en el campo y a una nueva relación con la ciudad. La dificultad, señala el mismo autor, es entender cuáles son las características comunes y divergentes de la nueva ruralidad para los países de América Latina, así como las semejanzas y diferencias con los países desarrollados”.

En síntesis, parece que quienes comparten la idea de que existe una nueva ruralidad en América Latina, parten de una redefinición de los procesos sociales y las políticas que coexisten en un territorio rural, el cual es construido a partir del uso y apropiación de los recursos naturales donde se generan procesos productivos, culturales, sociales y políticos, e involucra a una amplia gama de ramas económicas interdependientes.

En contraparte, existen autores que cuestionan la existencia de una nueva ruralidad en América Latina. Uno de ellos es Romero (2006) quien afirma que la nueva ruralidad es más bien “una mirada distinta sobre la vieja ruralidad latinoamericana. El término nuevo no parece significar la emergencia de transformaciones amplias y profundas, sino más bien nos muestra algunas facetas de la realidad social rural que quedaron ocultas por los enfoques agraristas. Las evidencias empíricas indican que este concepto es una forma distinta de percibir los espacios rurales y sus problemas contemporáneos, y no necesariamente la emergencia de nuevos fenómenos”. Con él coincide Gómez (2002) quien afirma que la mayoría de las características de la nueva ruralidad ya estaban presentes con anterioridad al neoliberalismo y, lo que en realidad ha sucedido, es la agudización o desaparición de éstas como consecuencia del modelo económico.

En el mismo orden de ideas, Kay (2007) señala que la nueva ruralidad tiene una visión diferente de lo rural, pero esto no quiere decir que éste haya cambiado. Tal vez lo nuevo es que ahora se mira una realidad que antes se ignoraba y por lo tanto se confunde vieja tradición *versus* nuevas formas de ver la realidad rural con cambio de paradigma, aunque en general quienes realizan estudios con este enfoque no pretenden generar una nueva teoría, pero sí indican un cambio de visión que se sintetiza en el concepto de la nueva ruralidad.

El debate en torno a la nueva ruralidad no está terminado y, como ya se señaló, es tema de posiciones encontradas, sobretodo por el vacío teórico que varios autores afirman tiene este concepto. Arias (2006) señala que es muy riesgoso el uso de este concepto como una herramienta heurística para abarcar y explicar las transformaciones de los espacios rurales, dejando de lado (por ejemplo) responder si estos cambios obedecen a una estrategia de resistencia de la sociedad rural y/o han sido únicamente una transición de una coherencia estructural pasada a una nueva coherencia estructural dentro de un nuevo orden económico hegemónico,

lo cual conlleva a utilizar este concepto con un exceso de pragmatismo por quienes diseñan políticas de desarrollo rural.

Con base en los planteamientos referidos, se considera que las transformaciones en el medio rural se agudizaron con el neoliberalismo, pero éstas no se han generalizado en todos los territorios rurales, de tal manera que en la actualidad se tienen territorios rurales sumamente heterogéneos. Unos en donde la pluriactividad económica y plurifuncionalidad son característicos, pero en contraparte, existen otros muchos más en donde sigue predominando la agricultura para producir y proveer de alimentos a la población.

La nueva ruralidad no es una teoría (al menos con la revisión bibliográfica de este capítulo), es un concepto el cual tiene un nuevo enfoque de análisis de lo rural, haciendo énfasis en la visión territorial que se caracteriza por incluir las dinámicas sociales y la producción agrícola que se desarrollan en el territorio, pero sin hacer de ellas el eje exclusivo de análisis.

Los planteamientos de la nueva ruralidad dan mayores instrumentos para analizar y explicar el fenómeno de estudio de esta investigación. Ahora más que nunca la aparición de diferentes emprendimientos productivos en el medio rural, diferentes a la agricultura, están presentes, sobretodo los emprendimientos de baja escala a nivel familiar (microempresas), cuyos actores mantienen estrechas relaciones con sus propias familias, o con la población de la misma localidad o de otras localidades urbanas y rurales, ya sea a través de la compra de insumos o materia prima, o bien para la comercialización de productos, o para la contratación de empleados, entre otras.

La visión territorial de la nueva ruralidad permite analizar de manera más integral a las microempresas y las interrelaciones que establecen con otras microempresas, o con otros actores del mismo territorio o de territorios diferentes aledaños.

No obstante, a pesar de la riqueza del debate para explicar las transformaciones del medio rural, lo cierto es que aún no se genera información suficiente para construir indicadores para identificar y diferenciar a los espacios rurales con este enfoque territorial. Por ejemplo, en la República Mexicana desde el año 1991 no se había realizado un Censo Agropecuario, fue hasta el año 2007 que se volvió a realizar y hasta finales del año 2008 aún no se publicaban los resultados. Por lo pronto, hasta ahora los criterios demográficos se siguen utilizando para dividir lo urbano de lo rural, tal como lo hace el INEGI y otras instituciones gubernamentales.

### **Activos de los hogares y microempresas**

La generación de una microempresa no es fácil, requiere diversos activos, de los cuales la mayoría de los hogares pobres carecen o bien no los tienen en suficiente calidad y cantidad. Schreiner (2004), en un estudio realizado en Estados Unidos señala que el autoempleo requiere activos en la forma de capital humano (experiencia, educación, habilidades, cultura empresarial, entre otros), capital financiero (préstamos o ahorros) y capital social (redes sociales).

Estos requerimientos, más la alta competencia que se suscita en el mercado, limita que cualquier familia pueda emprender de manera exitosa una microempresa para tener su propia fuente de trabajo, lo cual conlleva a que en crisis económicas la población prefiere acceder a trabajos asalariados, aún cuando dispongan de activos para emprender un negocio.

Esta afirmación de Schreiner no coincide totalmente con lo que sucede en la realidad mexicana. Los bajos sueldos de los trabajos asalariados que ofrecen la mayoría de las empresas han contribuido a que la población de bajos ingresos opte por emprender su propia microempresa o bien emigre hacia Estados Unidos para tener un trabajo mucho mejor remunerado. La apertura de la microempresa normalmente se da sin tener los activos suficientes (experiencia, conocimientos, dinero, entre otros) y en la economía informal, de tal manera que la incertidumbre operativa es muy alta, pero en ese momento representa una opción de ingresos para la familia mientras se consigue algo mejor.

De manera particular, en investigaciones realizadas en los hogares rurales mexicanos, Taylor *et al.* (2004), a partir de la Encuesta Nacional a Hogares Rurales de México realizada en el año 2003 por el PRECESAM de El Colegio de México, concluyó que los activos más importantes para los hogares rurales de México son la migración y el capital humano (la escolaridad), los cuales están induciendo a estos hogares a realizar actividades económicas no agrícolas en lugar de la agricultura lo cual se traduce en el aumento de ingresos. No obstante, reconocen diferencias significativas de región a región estudiada en la República Mexicana, a tal grado que en la región sur-sureste en donde se ubican los hogares rurales más pobres (con activos más precarios) la producción agrícola, las transferencias gubernamentales y la migración interna son las variables más relacionadas con los ingresos de las familias.

Los resultados de Taylor *et al.*, (2004) coinciden significativamente con los obtenidos por el Banco Mundial (2005). En apariencia la reducción de la pobreza está asociada cada vez más a la presencia de un negocio no agrícola en las familias rurales y no a la posesión de tierra para la producción agrícola. Al menos el estudio realizado por esta institución en el año 2004 y publicado en el año 2005, arroja resultados que evidencian un cambio significativo en la composición del ingreso de las familias rurales en el período 1992-2002. Las tendencias más sobresalientes resultaron: a) un aumento sustancial del ingreso salarial (agrícola y no agrícola) con relación al autoempleo y los ingresos empresariales; b) un incremento significativo de las transferencias públicas y privadas (remesas); y c) un crecimiento notable en la importancia de las ocupaciones no agrícolas de alto rendimiento como fuente de ingresos.

Sobre la misma temática de la relación de los activos de los hogares y las microempresas, otros autores como Hogervarst y Van Lindert (2004), se han inclinado por estudiar la relevancia del capital social como activo detonador de microempresas urbanas. En la ciudad de Tarija, Bolivia estudiaron la vinculación del capital social con el funcionamiento de las microempresas. Afirman que el alcance y efi-

caja de las relaciones comunitarias y sociales modifican la restitución del capital financiero y humano. En otras palabras, las redes sociales de la familia extendida o las relaciones comunitarias son apropiadas para ampliar los efectos de la educación, experiencia y capital financiero. Argumentan que hay evidencias de que en ambientes seguros, las redes sociales informales juegan un papel más importante que las formales, en el establecimiento y crecimiento de la empresa. Por lo tanto, el capital social puede proveer importantes recursos y puede ser de importancia singular en ambientes de información incompleta y mercados económicos frágiles, tales como los que existen en los países en desarrollo.

Asimismo, con la peculiaridad de que la mayoría de las microempresas son eminentemente familiares y están integradas estrechamente a los hogares; las microempresas pueden acceder a activos de los hogares tales como la mano de obra, cuya disponibilidad se convierte en uno de los activos más importantes y es el instrumento más importante para competir (*ibíd.*). Esta situación implica un flujo de bienes en ambas direcciones, es decir, tanto la microempresa dispone de los diversos bienes que existen en los hogares, como provee de otros más (dinero por ejemplo) a los hogares, de tal manera que las relaciones hogares-microempresas son diversas y estrechas.

Por otro lado, hay que recordar que dentro de los cambios ocurridos en el medio rural están, el aumento de las actividades no agrícolas como generadoras de empleo e ingresos para la población rural y la creciente integración social de los espacios urbanos y rurales. Se destacan estos cambios porque a partir de ellos, las microempresas no agrícolas tienen un área de oportunidad relevante debido a tres razones: 1) la mayoría comprende un proceso de transformación de productos primarios de la agricultura y por lo tanto genera valor agregado (mayor ganancia por cada unidad producida); 2) la diversidad de actividades productivas que caracteriza hoy día al medio rural, permite que la microempresa pueda articular a varias de ellas; 3) el creciente interés de la población por áreas de entretenimiento y descanso lejos de las "bulliciosas" ciudades, ha hecho que haya buenas posibilidades para desarrollar en el medio rural actividades económicas hasta hoy incipientes como el turismo ecológico, las actividades cinegéticas, la práctica de deportes extremos u otros servicios.

Esta emergencia de actividades en el medio rural, ha llevado a que investigadores como Parra (2001), señale que en Latinoamérica existen cuatro tipos de microempresas rurales que en los inicios del tercer milenio están generando empleo e ingresos a la población: 1) microempresas de transformación agroindustrial; 2) microempresas de producción agropecuaria tecnificada para el mercado moderno; 3) microempresas de comercialización de insumos y/o productos agropecuarios; 4) microempresas de producción de bienes y servicios no agropecuarios.

Desde el punto de vista de los autores de este libro, las microempresas agroindustriales son las que tienen mayores oportunidades de articular varias actividades económicas, tanto dentro como fuera de la unidad familiar. Por un lado, la agricultura provee productos para ser utilizados por la industria, como materia prima



o insumos de otros productos de mayor elaboración, o en su defecto, para la producción de otro tipo de alimentos o bienes utilizados de manera inmediata por las mismas familias rurales.

En opinión de Parra (2001), a raíz de la globalización económica, se ha ido creando un ambiente de creciente competitividad en los lugares más apartados del mundo, situación que no es ajena a la microempresa rural, la cual (señala el autor) sólo podrá sobrevivir si es capaz de competir con un número creciente de agentes en el mercado, pequeñas, medianas y aun grandes empresas, que en la lucha de competencia, cada día aumentan su radio de acción buscando penetrar en nichos de mercado que antes ignoraban en sus estrategias de venta de sus productos.

Estas condicionantes llevan a reflexionar sobre los retos que deben superar las microempresas para sobrevivir. El mismo autor ha dividido los retos en dos grandes grupos: a) aquéllos relacionados con el bien que ofrecen y b) aquéllos relacionados con el mercadeo y la comercialización.

Dentro del primer grupo, destaca que las microempresas rurales deben garantizar la calidad de los productos tal como la ofrecen los competidores, lo cual implica la utilización de insumos de buena calidad, la aplicación de las técnicas más modernas en el proceso productivo, la realización eficiente de actividades de post-cosecha como la selección y el empaque. Además implica estrategias de acopio de cierta cantidad de bienes o productos que demanda el mercado, y una total sincronización de acciones para cumplir con los plazos de entrega exigidos. Todo ello demanda capacitación apropiada y organización de los microempresarios.

Respecto a los retos relacionados con el mercadeo y la comercialización, las microempresas deben comprometerse con clientes que aseguren la compra de la producción a precios de mercado y con condiciones favorables de pago, así como utilizar los canales más eficientes de comercialización, a cambio de asegurar la calidad, cantidad y oportunidad de entrega de los productos. Esto también implica la necesidad de asegurar el financiamiento de la compra de la producción mientras se obtiene el pago, demandando a su vez gran capacidad de gestión y un buen nivel de formación empresarial de los dueños y trabajadores de los micronegocios.

El éxito en la aplicación de estas estrategias de competitividad se ve dificultado por dos factores que hacen la competencia especialmente difícil para la microempresa: el primero consiste en las ventajas que le dan a la mediana y gran empresa el tamaño de sus operaciones y la disponibilidad de recursos que le hacen posible adquirir tecnología de punta, inaccesible a la microempresa. El segundo consiste en la competencia desleal que realizan estas empresas aprovechando su posición de monopolio y los privilegios de origen político que logran gracias a sus contactos personales y a la presión de sus poderosos gremios (*ibíd.*).

Los planteamientos de Parra no coinciden totalmente con los autores de este libro. Si bien es cierto que la globalización económica ha llevado a un ambiente más competitivo en el medio rural, también es cierto que lejos de lo que se esperaba, la globalización también ha generado espacios rurales heterogéneos, en donde coexisten productores con actividades productivas estrictamente mercantiles, quie-



nes en efecto, deben innovar continuamente para competir de manera adecuada en el mercado. En contraparte, también existen productores de bajos ingresos que producen bienes y servicios para la población rural y urbana de bajos ingresos, quienes no demandan productos de alta calidad porque su poder adquisitivo es bajo. Es decir, así como existen consumidores que exigen una marca, empaques, códigos de barras, certificaciones, etc. de los productos que demandan; en el extremo opuesto también existen consumidores que con tal de no pagar más sólo exigen productos limpios y sanos, aunque no tengan marca propia o el código de barras.

En otras palabras, no siempre garantizar la calidad de los productos es cumplir con los requisitos que solicitan, por ejemplo las tiendas de autoservicio, por el contrario, hay un sector de la población en condiciones de pobreza que produce para los consumidores locales también en condiciones de pobreza y es donde las microempresas rurales tienen un nicho de mercado amplio y diverso. Esto no quiere decir que los microempresarios no deben innovar, por el contrario hacia allá se deben orientar los esfuerzos tanto de ellos como de quien los asesore o capacite, pero no dejar como una constante el mercado de las tiendas de autoservicio.

Esto último conlleva a reflexionar en que los activos de los hogares necesarios para emprender microempresas no son siempre los mismos, ni tampoco con el mismo nivel de exigencia, aunque se reconoce la necesidad de disponer de activos tales como experiencia en la actividad productiva, infraestructura productiva, dinero, entre otros, con la finalidad de reducir el riesgo de la operación de la microempresa y para que ésta tenga mayores posibilidades de generar nuevos activos o aumentar los ya poseídos por los hogares.

**Panorama general del medio rural  
de Tlaxcala y México**

---

*Capítulo 2*



## Panorama general del medio rural de Tlaxcala y México

---

### El tamaño de la ruralidad en Tlaxcala según criterios demográficos

El II Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2005 por el INEGI, señala que el 21.7% de la población tlaxcalteca (232,631 habitantes) se ubica en 1,138 localidades con menos de 2,500 habitantes (INEGI, 2005), lo cual equivale a la población rural (cuadro 2). Esta población es superior en términos nominales y porcentuales a la registrada por el Censo de Población y Vivienda del año 2000 el cual señala que el 21.5% de la población tlaxcalteca (207,383 habitantes) se ubicaba en localidades con menos de 2,500 habitantes (cuadro 2).

**Cuadro 2.** Población del estado de Tlaxcala según tamaño de localidad (2000-2005)

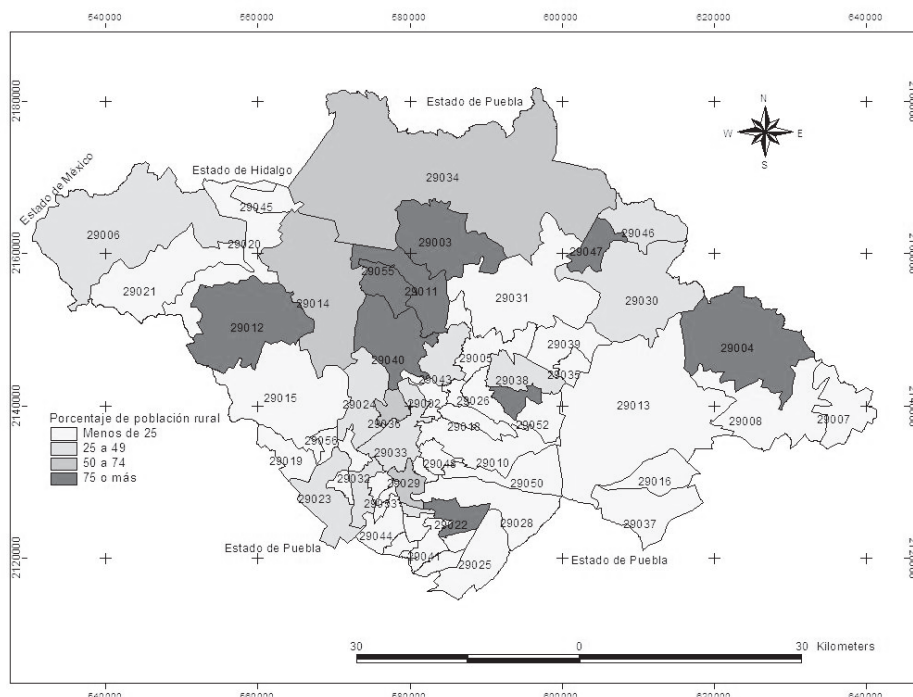
Tamaño de localidad (habitantes)	Censo 2000		Censo 2005	
	Población (habitantes)	Número de localidades	Población (habitantes)	Número de localidades
< de 100	12,027	915	12,311	875
100 a 2,499	195,356	249	220,320	263
<i>Subtotal</i>	<i>207,383</i>	<i>1,164</i>	<i>232,631</i>	<i>1,138</i>
2500 a 4999	147,654	42	188,978	54
5,000 a 9,999	142,216	21	174,944	27
10,000 a 14,999	93,882	8	108,005	9
15,000 y más	371,511	10	363,649	11
T o t a l	962,646	1,245	1,068,207	1,239

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo de Población y Vivienda del año 2000 (INEGI, 2000) y del II Censo de Población y Vivienda 2005 (INEGI, 2005).

Es preciso destacar la dispersión de la población rural en el estado de Tlaxcala, ya que en el año 2005 se registraron 875 localidades con menos de 100 habitantes en donde vivían poco más de 12 mil habitantes, lo que implica que el 70.6% del total de las localidades existentes en la entidad concentran tan solo el 1.2% de la población total (cuadro 2).

La población considerada como rural se concentra en aquellos municipios con mayor extensión geográfica, de manera particular en los municipios del oriente y norte del estado (mapa 1), en donde también se presentan los mayores niveles de marginación en la entidad.

**Mapa 1. Porcentaje de la población a nivel municipal que vive en localidades con menos de 2,500 habitantes en el estado de Tlaxcala (año 2005)**



Fuente: elaboración propia con base en información obtenida del II Censo de Población y Vivienda 2005 (INEGI, 2005).

En los municipios de Atlangatepec, Cuaxomulco, Muñoz de Domingo Arenas, Españita, Acuamanala de Miguel Hidalgo, Xaltocan, Lázaro Cárdenas y San Lucas Teopilco (ocho en total), el 100% de la población vive en localidades con menos de

2,500 habitantes y concentran 40,582 habitantes, el equivalente al 17.4% de la población considerada como rural. Para mayor detalle de la información ver anexo 1.

Existen ocho municipios que concentran el 40.6% de la población tlaxcalteca considerada como rural, destacando los municipios de Altzayanca, Hueyotlipan, Tlaxco y Totolac, los cuales son eminentemente rurales ya que más de la mitad de su población vive en localidades con menos de 2500 habitantes y sus actividades económicas primordiales son la agricultura y la ganadería (cuadro 3).

**Cuadro 3. Población total y rural en 8 de los 60 municipios de Tlaxcala (año 2005)**

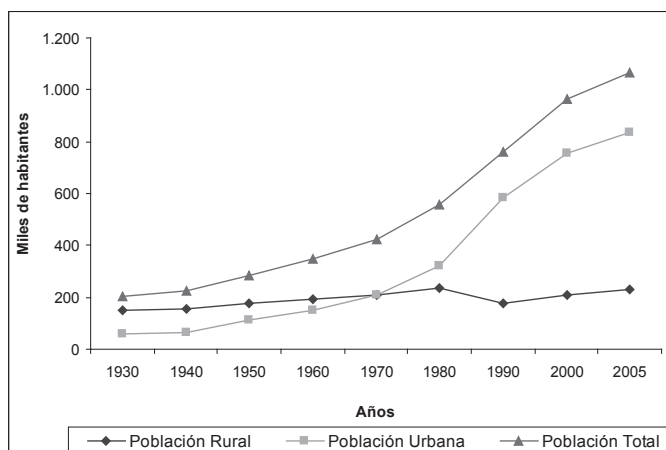
Municipio	Población total	Población rural	
		Número	% municipal
Altzayanca	14,333	10,897	76.0
Calpulalpan	40,790	10,786	26.4
Huamantla	77,076	14,258	18.5
Hueyotlipan	12,705	8,297	65.3
Ixtacuixtla	32,574	9,733	29.9
Panotla	22,368	9,474	42.4
Tlaxco	36,506	20,408	55.9
Totolac	19,606	10,539	53.8
Subtotal	261,445	99,879	38.2
Total estatal	1,068,207	232,631	21.7

Fuente: Elaboración propia con datos del II Censo de Población y Vivienda 2005 (INEGI, 2005).

Con estos mismos criterios de separación de población rural y urbana según tamaño de localidad, al hacer una comparación durante los últimos 70 años del comportamiento de la población en Tlaxcala, las evidencias muestran que ha habido un significativo aumento de la población urbana durante el periodo 1930-2000, sobre todo en los últimos 30 años ya que en 1970 representaba el 49.7% de la población total y en el año 2005 representó el 78.3%.

Por el contrario, en términos nominales la población rural no ha tenido aumentos significativos en el mismo período, e incluso en términos porcentuales ha pasado de representar el 50.3% de la población total en 1970 a sólo el 21.7% en el año 2005, por lo que se ha revertido la situación que se tenía hace 70 años cuando la población rural representaba el 72% del total estatal y la población urbana apenas alcanzaba el 28% (gráfica 1).

**Gráfica 1. Población total, rural y urbana en el estado de Tlaxcala durante el período 1930-2005**



Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos de Población y Vivienda durante 1930-2000 y del II Censo de Población y Vivienda 2005.

A nivel nacional, el porcentaje de población rural del estado de Tlaxcala es inferior a la media. El Censo de Población 2005, registra que el 23.5% de la población mexicana vive en localidades con menos de 2,500 habitantes, existiendo casos extremos como el del estado de Nuevo León en donde vive apenas el 5.6% de la población o, en contraparte, el caso del estado de Chiapas en donde el 52.3% de la población es considerada como rural (INEGI, 2005).

### **La población en condiciones de pobreza de ingresos en la República Mexicana y Tlaxcala**

#### *Criterios de la Secretaría de Desarrollo Social para medir la pobreza*

La Secretaría de Desarrollo Social utiliza el método de Líneas de Pobreza para medir la incidencia de la pobreza en la población. Bajo este método la población puede presentar 3 tipos de pobreza: alimentaria, de capacidades y de patrimonio.

La población en pobreza alimentaria es aquella que cuenta con un ingreso *per cápita* insuficiente para adquirir una alimentación mínima aceptable. A precios del año 2004, el ingreso mensual de referencia para cubrir estos requerimientos era de 739.60 y 548.17 pesos por persona para zonas urbanas y rurales, respectivamente (Székely, 2005).

La población en pobreza de capacidades se refiere a aquella que puede cubrir sus necesidades mínimas de alimentación (equivalentes a la línea de pobreza alimentaria), pero no dispone de un ingreso *per cápita* suficiente para realizar las

inversiones mínimas aceptables en la educación y la salud de los miembros del hogar. A precios del año 2004, el ingreso mensual para obtener los requerimientos alimentarios, de educación y de salud era de 909.71 y 651.77 pesos por persona para zonas urbanas y rurales, respectivamente (*ibíd.*).

La población en pobreza de patrimonio es la que puede satisfacer sus necesidades mínimas de alimentación, educación y salud (equivalentes a la línea de pobreza de capacidades), pero no cuenta con ingreso *per cápita* suficiente para adquirir mínimos indispensables de vivienda, vestido, calzado y transporte, para los miembros del hogar. A precios del año 2004, el ingreso mensual para cubrir estos requerimientos, incluyendo los alimentarios, de educación y de salud era de 1,487.34 y 1,000.40 pesos por persona para zonas urbanas y rurales, respectivamente (*ibíd.*).

Para estimar el ingreso *per cápita* total por persona, la metodología de la SESE-DOL incluye los ingresos monetarios y no-monetarios como indicador de bienestar, a partir de las Encuestas Nacionales de Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) realizadas por el INEGI. Con ello se supone una escala de adulto equivalente con valor de 1, y que no existen economías a escala en el consumo dentro del hogar. No se realizan ajustes a cuentas nacionales, se toma los ingresos cero como tales y no se hacen adecuaciones a los datos en los casos de no respuesta (*ibíd.*).

#### *Las estimaciones de pobreza de ingresos en la República Mexicana*

Este apartado contiene datos de dos fuentes de información: del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) y del Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP). En ambos casos se da énfasis a la pobreza rural que es tema relacionado con el objeto de estudio de esta investigación.

El CONEVAL tomó como referencia los cálculos de niveles de pobreza de ingresos de la población en la República Mexicana para el año 2005. Se estimó que en promedio el 47% de la población total del país (casi 48.6 millones de personas) presentaba pobreza patrimonial, aunque 17 estados registraron mayores porcentajes que el promedio nacional.

De estos 17 estados, destacaban 10 con más del 54% de la población en pobreza patrimonial, presentándose los casos extremos de Chiapas, Guerrero y Oaxaca que tuvieron 75.7%, 70.2% y 68%, respectivamente (cuadro 4). Cabe destacar que estos tres estados tenían también niveles altos de población en condiciones de pobreza alimentaria (pobreza extrema), todos con valores superiores al 38% que representaban alrededor de 4.67 millones de personas, el equivalente a 24.9% del total de la población mexicana en pobreza alimentaria.

En contraparte, los estados con menor porcentaje de población en condiciones de pobreza fueron Baja California, Baja California Sur, Nuevo León y el Distrito Federal con 9.2%, 23.5%, 27.5% y 31.8%, respectivamente.



**Cuadro 4. Los 10 estados de la República Mexicana con mayores porcentajes de población en condiciones de pobreza (año 2005)**

Estado	Población Total	% Población en Pobreza Alimentaria	% Población en Pobreza de Capacidades	% Población en Pobreza de Patrimonio
Chiapas	4,293,459	47.0	55.9	75.7
Guerrero	3,115,202	42.0	50.2	70.2
Oaxaca	3,506,821	38.1	46.9	68.0
Durango	1,509,117	24.4	33.7	59.4
Tabasco	1,989,969	28.5	36.6	59.4
Veracruz	7,110,214	28.0	36.3	59.3
Puebla	5,383,133	26.7	35.3	59.0
San Luis Potosí	2,410,414	25.7	33.3	55.5
Michoacán	3,966,073	23.3	30.8	54.5
Hidalgo	2,345,514	25.7	33.0	54.2
<b>República Mexicana</b>	<b>103,263,388</b>	<b>18.2</b>	<b>24.7</b>	<b>47.0</b>

Fuente: CONEVAL, 2006.

La población en condiciones de pobreza se concentra en los estados del centro y sur de la República Mexicana. Según el CONEVAL, de los 48.5 millones de pobres que había en el año 2005, casi 24.7 millones de personas (alrededor del 50.1%) se ubicaban en 8 estados del centro-sur: Chiapas, Guerrero, Hidalgo, México, Oaxaca, Puebla, Tabasco y Veracruz (CONEVAL, 2006).

En 1996, después de la fuerte crisis económica de nuestro país desde finales de 1994 y 1995, había casi 69 millones de personas en pobreza patrimonial (cerca del 69% de la población mexicana), para el año 2006 esta cifra alcanzó casi 44.7 millones de personas, casi 42.6% de la población total (cuadro 5).

El CONEVAL también estimó el comportamiento de la pobreza en los ámbitos urbano y rural. Al respecto, bajo el criterio de población rural igual a aquella que vive en localidades con menos de 15,000 habitantes, en el año 2005 calculó que el 61.8% de la población rural (alrededor de 23.5 millones de personas) vivía en condiciones de pobreza patrimonial, mientras que el 38.3% de la población urbana (casi 25.1 millones de personas) vivía en pobreza patrimonial (cuadro 5).

Es conveniente destacar el comportamiento de la pobreza rural, ya que el CONEVAL estimó en el año 1992 que el 66.5% de la población rural (casi 23 millones de personas) se encontraba en pobreza patrimonial (cuadro 5). La tendencia fue permanentemente a la baja hasta el año 2004 cuando se calculó que el 57.4% de la población rural (22.1 millones de personas) se encontraba en pobreza patrimonial.

Sin embargo, del año 2004 al año 2005 la pobreza rural de patrimonio aumentó de 57.4% a 61.8% de la población (en términos absolutos, esto representó un incremento de 1.7 millones de personas). Para el año 2006, aparentemente la pobreza

rural patrimonial disminuyó a 54.7% de la población, al pasar de 23.8 millones a 21 millones de personas, una reducción de casi 1.8 millones de personas (CONEVAL, 2007).

**Cuadro 5. Porcentaje de población mexicana según tipo de pobreza de ingresos que presentan (período 1992-2006)**

Año	Porcentajes de Población en Pobreza		
	Alimentaria	Capacidades	Patrimonio
<b>Nacional</b>			
1992	21.4	29.7	53.1
1994	21.2	30.0	52.4
1996	37.4	46.9	69.0
1998	33.3	41.7	63.7
2000	24.1	31.8	53.6
2002	20.0	26.9	50.0
2004	17.4	24.7	47.2
2005	18.2	24.7	47.0
2006	13.8	20.7	42.6
<b>Rural</b>			
1992	34.0	44.1	66.5
1994	37.0	47.5	69.3
1996	53.5	62.6	80.7
1998	51.7	59.0	75.9
2000	42.4	49.9	69.2
2002	34.0	42.6	64.3
2004	28.0	36.2	57.4
2005	32.3	39.8	61.8
2006	24.5	32.7	54.7
<b>Urbano</b>			
1992	13.0	20.1	44.3
1994	10.7	18.3	41.2
1996	27.0	36.8	61.5
1998	21.4	30.6	55.9
2000	12.5	20.2	43.7
2002	11.3	17.2	41.1
2004	11.0	17.8	41.1
2005	9.9	15.8	38.3
2006	7.5	13.6	35.6

Fuente: CONEVAL, 2007.

Otras instituciones más se han avocado a medir la pobreza rural en México. Entre éstas se encuentra el estudio realizado por el SIAP en el año 2005, en donde a partir de las ENIGH de los años 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004, se estimó la incidencia de la pobreza absoluta y relativa de la población rural, bajo los siguientes criterios:

1) La pobreza absoluta se refiere al número de personas cuyos ingresos se encuentran por debajo de las líneas de pobreza alimentaria, mientras que la pobreza relativa es la población con ingresos superiores a las líneas de pobreza alimentaria, pero inferiores a la línea de pobreza de patrimonio.

2) Los criterios para definir al sector rural fueron semejantes a los utilizados por el CONEVAL: 1) localidades con menos de 2,500 habitantes y 2) localidades entre 2,500 a 14,999 habitantes.

Dentro de los resultados obtenidos, el SIAP estimó un aumento de la pobreza absoluta y relativa en el medio rural durante el período 1996-1998. La pobreza absoluta incidió en el 52% del total de la población rural y la pobreza relativa fue de 60%. De 1998 a 2000 la pobreza absoluta disminuyó a 43% y la pobreza relativa se incrementó a casi 64% (Ruiz, 2005a).

De manera opuesta, durante 2000 a 2004 la pobreza relativa y absoluta disminuyeron en el medio rural mexicano, aunque en el 2004, alrededor del 52% de la población rural se encontraba en pobreza relativa y el 30% en pobreza absoluta (*ibíd.*).

Otros resultados generados por el estudio del SIAP, son los relacionados con las fuentes de ingreso de los hogares rurales. Al respecto, en el mismo período de estudio 1992-2004, para los hogares de localidades con menos de 2,500 habitantes se reportó lo siguiente:

a) Un aumento permanente de los ingresos derivados de trabajos asalariados no agrícolas, a tal grado que en 1992 generaban el 20% del ingreso total de los hogares rurales y para el año 2004 alcanzaron el 35%.

b) Una caída permanente de los ingresos derivados de la agricultura independiente, ya que en 1992 representaban el 32% de los ingresos totales de los hogares y para el año 2004 apenas fueron del 10%.

c) Incremento de los ingresos derivados de las transferencias públicas. En 1992 representaban aproximadamente el 2% del total de ingresos de los hogares y para el año 2004 fueron cercanos al 8%.

d) Durante 1992-2002 se registró un aumento permanente de los ingresos generados por las transferencias privadas (primordialmente remesas), pero de 2002 a 2004 éstas disminuyeron de 15% a 9% del total de ingresos de los hogares.

Si estos resultados son correctos, es posible que la disminución de la pobreza rural se deba a que la población ha incursionado en otras actividades económicas no agropecuarias, las cuales con seguridad generan mejores remuneraciones, y a las transferencias privadas (remesas), aunque esto conlleve a un paulatino abandono de la agricultura y la ganadería.

Sin descalificar la información hasta ahora revisada, los cambios bruscos de un año a otro en las estimaciones de pobreza, rural es posible que se deba a la fragilidad de los indicadores y de las fuentes de información. El SIAP reconoce la calidad de la información generada a través de las ENIGH que son la fuente básica de información, pero dentro de sus recomendaciones destacan que es necesario mejorar el método del levantamiento de las ENIGH a través del incremento del tamaño de muestra y la utilización de métodos hedónicos<sup>4</sup> para imputar un alquiler a las viviendas en regímenes de tenencia distintos del arrendamiento, así como la comparación entre tales alquileres y los que figuran en las ENIGH procedentes de las imputaciones que realizan los propios ocupantes de esas viviendas (Ruiz, 2005a).

### *Las estimaciones de pobreza de ingresos en el estado de Tlaxcala*

De la misma manera que se hizo a nivel nacional, para el caso del estado de Tlaxcala, se revisarán las estimaciones de pobreza realizadas por el CONEVAL y el SIAP, destacando en ambos casos la pobreza rural.

Según el CONEVAL, la población en condiciones de pobreza en el año 2005 en el estado de Tlaxcala era superior al promedio nacional, el 51.4% de la población se encontraba en pobreza de patrimonio (aproximadamente 549 mil personas), mientras que el promedio nacional era de 47% (cuadro 6).

**Cuadro 6. Los 10 municipios de Tlaxcala con mayores porcentajes de población en pobreza de ingresos (año 2005)**

Municipio	Población total	% Población en pobreza alimentaria	% Población en pobreza de capacidades	% Población en pobreza de patrimonio	% Población en localidades con menos de 2500 hab.
Altzayanca	14,333	35.5	46.0	71.6	76.0
Emiliano Zapata	3,791	33.5	44.3	71.2	31.9
Atlangatepec	5,487	34.7	44.7	70.1	100
Espanita	8,019	30.3	41.4	69.4	100
Lázaro Cárdenas	2,548	32.3	42.5	68.7	100
El Carmen Tequexquilita	13,926	32.9	43.1	68.5	7.4
La Magdalena Tlaltetlulco	15,046	23.4	35.7	68.1	0
Contla de Juan Cuamatzi	31,341	25.0	37.1	67.6	21.3
Terrenate	12,629	30.8	40.8	67.2	40.4
San José Teacalco	5,118	30.5	40.5	67.1	3.7
<b>Estado de Tlaxcala</b>	<b>1,068,207</b>	<b>17.9</b>	<b>26.2</b>	<b>51.4</b>	<b>21.8</b>
<b>República Mexicana</b>	<b>103,263,388</b>	<b>18.2</b>	<b>24.7</b>	<b>47.0</b>	<b>23.5</b>

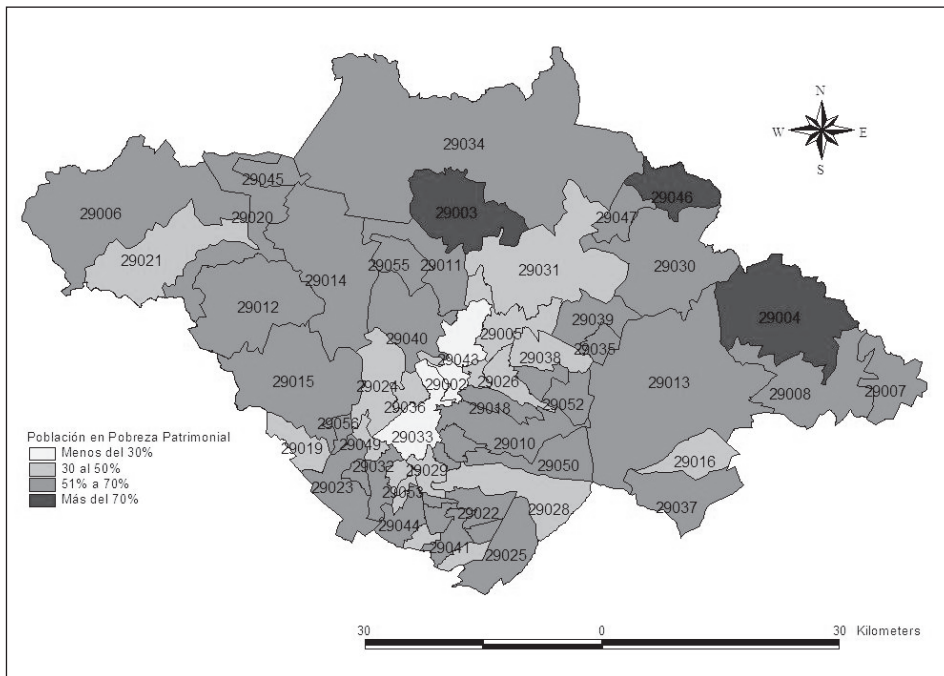
Fuente: CONEVAL (2006) y II Censo de Población y Vivienda 2005 (INEGI, 2005).

4 Los métodos hedónicos utilizan información de los cambios en las características de los productos, para descomponer las variaciones en los precios, entre la parte atribuible a las modificaciones en las características, y entre las que tienen lugar para características dadas. En períodos de innovación intensa se puede esperar que el primer componente aumente y que, por tanto, sea especialmente relevante la elaboración de índices de precios netos de cambios en la calidad (Bover e Izquierdo, 2001).

La población en pobreza alimentaria era 17.9% del total (poco más de 191 mil personas) y la población en pobreza de capacidades ascendía a 26.2% del total (casi 280 mil personas).

Los municipios con mayores porcentajes de población con pobreza de patrimonio, se ubican en el oriente y el norte del estado. De hecho 38 municipios tenían porcentajes de población en pobreza de patrimonio superiores al promedio estatal. De éstos, Altzayanca, Emiliano Zapata y Atlangatepec tenían los valores más altos con más del 70% de su población en pobreza de patrimonio (cuadro 6 y mapa 2).

**Mapa 2. Municipios del estado de Tlaxcala según población en condiciones de pobreza patrimonial (año 2005)**



Fuente: elaboración propia con datos del CONEVAL, 2006.

En contraparte, los municipios con menores porcentajes de población en pobreza resultaron ser, Tlaxcala, Yauhquemecan y San Pablo Apetatitlán, con 25.6%, 26% y 27.6%, respectivamente (mapa 2).

De forma paradójica, casi 36% de la población en condiciones de pobreza se concentraba en seis municipios, los más urbanizados y con mayor población: Huamantla, San Pablo del Monte, Calpulalpan, Apizaco, Tlaxcala y Chiautempan. En éstos se reportaron un total de 197,307 personas en pobreza patrimonial, lo cual conlleva a una primera conclusión de que la pobreza en Tlaxcala no se concentra mayorita-

riamente en las áreas rurales. De hecho, en el cuadro 6 se aprecia que dentro de los 10 municipios con porcentajes de población en pobreza, superiores al promedio estatal, se encuentran varios como La Magdalena Tlaltelulco, San José Teacalco y El Carmen Tequexquitla, cuya población en localidades con menos de 2,500 habitantes es muy reducida y aún así presentan altos porcentajes de pobreza.

La anterior aseveración se confirma con el cálculo de coeficientes de correlación entre el porcentaje de la población municipal en localidades con menos de 2,500 habitantes y el porcentaje de población municipal en condiciones de pobreza alimentaria, de capacidades y patrimonial. En los tres casos, los coeficientes son bajos, aunque los dos primeros de ellos resultaron significativos al .05 (cuadro 7). Con ello se puede afirmar que existe asociación entre la población rural y pobreza alimentaria y de capacidades, no así entre la población rural y la pobreza de patrimonio.

**Cuadro 7. Correlación entre pobreza y población rural e índices de rezago social**

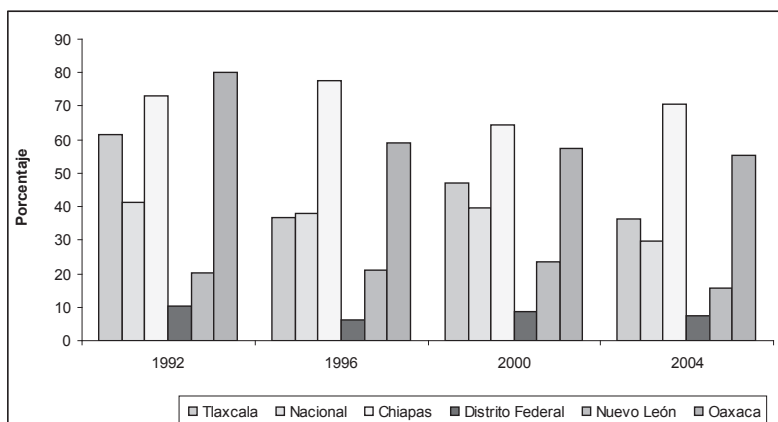
Variables	% de población municipal en localidades con menos de 2,500 habitantes	Índices de rezago social municipal
% de población municipal en pobreza alimentaria	0.319*	0.822**
% de población municipal en pobreza de capacidades	0.298*	0.824**
% de población municipal en pobreza de patrimonio	0.253	0.802**

Fuente: elaboración propia a partir de datos del CONEVAL (2006). \*Significativo al .05, \*\* significativo al .01.

La información consultada en los reportes del estudio del SIAP, confirma que durante el período 1992-2004 el porcentaje de población tlaxcalteca que vive en condiciones de pobreza, es superior al promedio nacional. Con algunos altibajos, paulatinamente en Tlaxcala se ha ido reduciendo la pobreza, pero no ha podido mantenerse por debajo del promedio nacional (gráfica 2).

En el año 1992, el porcentaje de población en condiciones de pobreza relativa en Tlaxcala era de 61.6%; para el año 1996 disminuyó a 36.7%, en el año 2000 aumentó a 47.1% y en el año 2004 bajó a 36.2%. En el mismo período, el promedio nacional tuvo el mismo comportamiento, aunque con menores porcentajes de población en condiciones de pobreza. Otros estados de la República Mexicana, como el Distrito Federal y Nuevo León, también mostraron la misma tendencia.

**Gráfica 2. Población en condiciones de pobreza relativa, según el promedio nacional y 5 estados de la República Mexicana, durante 1992-2004**



Fuente: elaboración propia con datos de la base de datos elaborada por el SIAP (2004).

Es conveniente destacar que con el criterio adoptado por el SIAP para definir a la población rural y urbana, el estado de Tlaxcala registró menores niveles de pobreza en las áreas rurales que otros estados de la república, ya que el porcentaje de la población rural con pobreza relativa es semejante al registrado en estados como Nuevo León y Sonora, y es inferior al promedio nacional. Con la población urbana sucede lo contrario: los porcentajes son más altos que el promedio nacional, e incluso superó los porcentajes de pobreza del estado de Oaxaca en los años 2000 y 2004.

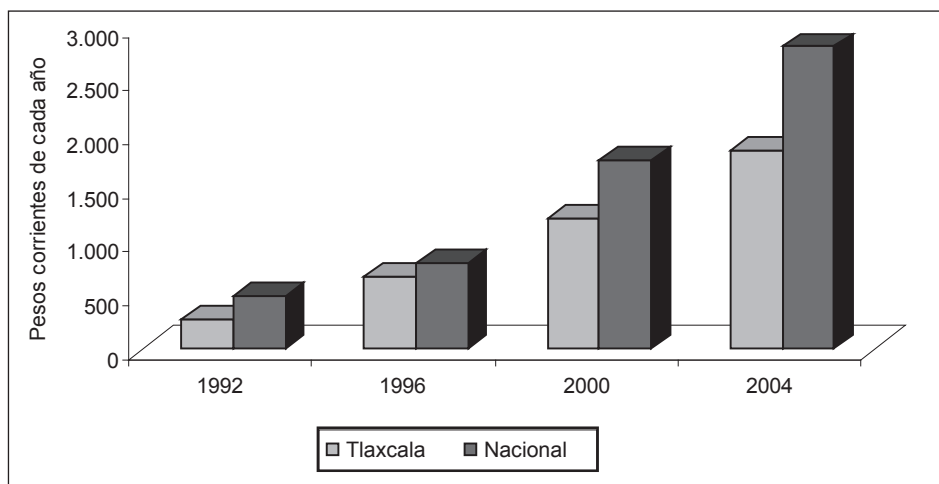
Situación especial en Tlaxcala es la que acontece en el ingreso promedio mensual *per cápita*. Durante el período 1992-2004 el ingreso de la población tlaxcalteca fue significativamente inferior y no creció en la misma proporción en comparación con el promedio nacional. En el año 1992 equivalió al 57%, en el año 1996 correspondió al 83.4%, en el año 2000 representó el 68.6% y en el año 2004 descendió a 65.4% del ingreso promedio nacional (gráfica 3).

La comparación de la variable de ingreso *per cápita* con el de la población de otros estados de la República Mexicana, cuyos niveles de pobreza son inferiores al promedio nacional, muestra altos niveles de diferencia, a tal grado que por ejemplo en el año 2004 el ingreso *per cápita* de la población tlaxcalteca equivalía al 51% del ingreso de la población del estado de Nuevo León y al 38.2% del ingreso de la población del Distrito Federal.

En contraparte, el ingreso *per cápita* de la población tlaxcalteca fue superior al obtenido por la población de los estados con mayores niveles de pobreza. Aunque en el año 2000, se registraron niveles de ingreso promedio inferiores a los obtenidos en los estados de Chiapas y Oaxaca, para el año 2004 el ingreso *per cápita*

en Tlaxcala equivalió al 163% y al 130% del obtenido en los estados de Chiapas y Oaxaca, respectivamente.

**Gráfica 3. Comparación del ingreso promedio mensual per cápita de la población tlaxcalteca respecto al promedio nacional (período 1992-2004)**



Fuente: elaboración propia con información de la base de datos creada por el SIAP, 2004.

Los datos analizados de manera separada entre la población rural y urbana, mostraron diferencias significativas. El ingreso promedio de la población rural tlaxcalteca fue superior al promedio nacional de la población rural, aunque está por debajo de los ingresos de la población rural de los estados del norte del país, como Sonora y Nuevo León, entre otros. Sucede lo contrario con el ingreso promedio de la población urbana del estado de Tlaxcala, el cual se mantuvo en todo el período de estudio por abajo del promedio nacional e incluso fue inferior al ingreso de la población urbana de estados como Oaxaca y Chiapas, que tienen mayores grados de pobreza.

Con base en la información expuesta, se pueden destacar tres aspectos en el estado de Tlaxcala:

I. La pobreza urbana y rural disminuyó en el estado de Tlaxcala durante 2000-2004.

II. No es determinante la presencia de mayor población en el medio rural para que se incremente significativamente la pobreza, (sobre todo la pobreza patrimonial), al menos eso es lo que se obtuvo con el cálculo de correlaciones entre estas variables.

III. El ingreso de la población tlaxcalteca es significativamente más bajo que el promedio nacional y no ha crecido en la misma proporción, de tal manera que es



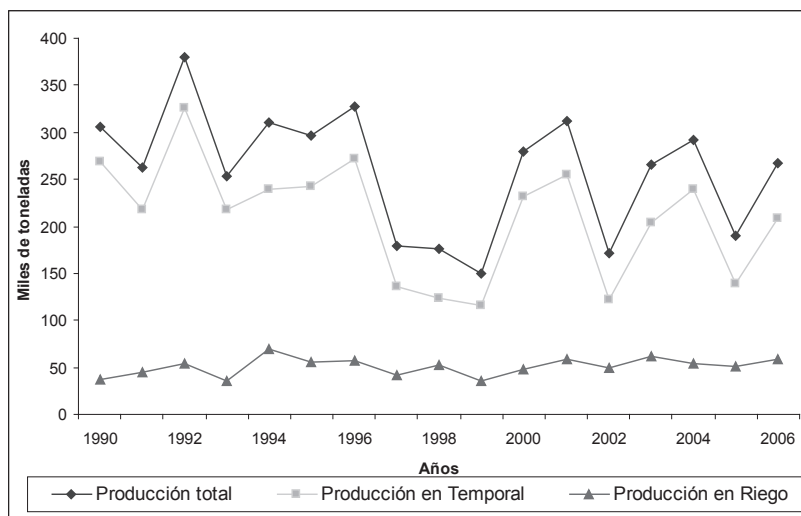
muy posible que la disminución de la pobreza se deba al aumento de servicios públicos disponibles para la población, tales como drenaje, agua potable, educación, energía eléctrica, entre otros, y no al aumento del ingreso de los hogares, de lo cual da evidencia la alta correlación entre el porcentaje de la población en condiciones de pobreza y el índice de rezago social.

### Aspectos relevantes de las actividades agropecuarias en el estado de Tlaxcala

La agricultura de temporal es la que prevalece en Tlaxcala, el 90% de la superficie agrícola se siembra en estas condiciones y el 10% se siembra con sistemas de riego. Dentro de los principales cultivos sembrados destacan los cereales: maíz, trigo, cebada, así como frijol, papa y algunos cultivos forrajeros, como alfalfa y maíz forrajero.

A pesar de ser el alimento básico de la población, la producción y siembra de maíz-grano ha ido a la baja en los últimos diez años. En 1996 se produjeron alrededor de 328 mil toneladas y para el año 2006 se alcanzaron 267 mil toneladas, mostrando altibajos en la producción, debido a que la mayoría de la superficie se siembra en condiciones de temporal y es para el autoconsumo de las familias rurales (gráfica 4).

**Gráfica 4. Producción de maíz-grano en el estado de Tlaxcala durante el período 1990-2006**



Fuente: elaboración propia con datos del Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta (SIACON), SIAP, 2007.

Otros cultivos han mostrado una tendencia al alza. La superficie y la producción de trigo y cebada han tenido este comportamiento, aunque también con altibajos en la producción, debido a que la superficie mayoritaria se siembra en temporal. A partir del año 2000, surgieron innovaciones tecnológicas que han propiciado el impulso de la agricultura protegida, de tal manera que se han puesto en marcha decenas de invernaderos con producción de hortalizas, tales como jitomate y algunas especies de flores como crisantemo y rosa. En la región oriente la producción de durazno ha recobrado nueva vitalidad con la incorporación de riego por microgoteo. No obstante, es un hecho que la agricultura tlaxcalteca no es diversificada: en el año 2006 se sembró alrededor del 86% de la superficie agrícola con cuatro cultivos: maíz, cebada, trigo y frijol (SIAP, 2007). Además prevalece el uso de tecnología tradicional, con productores en su mayoría minifundistas y que producen para el autoconsumo, lo cual se refleja en la alta migración que existe en el medio rural tlaxcalteca.

Un dato para confirmar la alta migración existente en el medio rural, es el que ofrece el Programa de Trabajadores Agrícolas Estacionales México-Canadá (PTAT), el cual reportó que en el año 2006 el estado de Tlaxcala fue el segundo a nivel nacional (sólo atrás del estado de México), en mandar trabajadores agropecuarios a Canadá, a pesar de ser la entidad más pequeña de la República Mexicana (Coordinación Estatal de Empleo, 2007).

En el rubro ganadero predominan los bovinos y caprinos para leche; los bovinos, porcinos y aviar para carne. Cabe destacar el importante aumento del inventario del ganado ovino y de las colmenas.

En el período 1990-2006, las fuentes de información reportan una caída de la producción de leche de vaca a partir del año 2003, opuesto a lo que venía aconteciendo en el período 1995-2002. El inventario ganadero de bovinos de leche también descendió durante 2003-2006, y ambos hechos se contraponen a lo que ha ocurrido a nivel nacional en donde tanto la producción como los inventarios de esta especie han aumentado.

Con base en lo expuesto anteriormente, destacan dos elementos: el descenso de la producción de maíz y de leche de vaca, ambos alimentos básicos de la población, cuya demanda se está apostando a satisfacerla a través de importaciones, las cuales a partir del año 2008 se dan sin ninguna restricción con los miembros del TLCAN, (Estados Unidos y Canadá). Esa situación no es nueva, de hecho la República Mexicana viene aumentando la importación de estos productos desde la firma del TLCAN, lo que ha propiciado una alta dependencia alimentaria del exterior. Seguir por este camino no es nada atractivo, sobretodo por los aumentos recientes del precio internacional del maíz (y en general de diversos alimentos básicos).

## **Importancia de las microempresas en México y Tlaxcala**

Tal como se explicó con anterioridad, los criterios para definir a la micro, pequeña, mediana y grande empresa cambiaron en el año 2002<sup>5</sup>, y ello limita la comparación entre los resultados de los Censos Económicos 2004 con los Censos Económicos del año 1999. Además, los Censos Económicos dejan fuera al sector empresarial que no tiene un lugar fijo abierto al público, a los servicios gubernamentales y a la gran mayoría de los establecimientos económicos del medio rural.

Por otro lado los términos empresa, unidades económicas, establecimiento económico y negocios, se utilizarán de manera equivalente, tal como lo hacen los Censos Económicos realizados por el INEGI.

Con estas aclaraciones, a continuación se hace una revisión sobre el número de microempresas y la contribución de las mismas al personal ocupado y el valor de la producción, tanto en el ámbito nacional como a nivel del estado de Tlaxcala durante 1998 y 2003.

### *Nivel nacional*

Los Censos Económicos realizados en el año 1999, reportaron para el año 1998 la existencia de poco más de 2.8 millones de unidades económicas censadas, las cuales generaban empleo a 13.8 millones de personas. De éstas, casi el 96% eran microempresas que generaban cerca del 47% del número total de empleos (INEGI, 2001).

Los Censos Económicos 2004, señalaron que en el año 2003 se censaron poco más de 3 millones de unidades económicas, las cuales daban trabajo a 16.2 millones de personas y generaban 3.2 billones de pesos como valor agregado censal bruto (cuadro 8). De éstas, el 94.9% eran microempresas, las cuales ocupaban a 6.2 millones de personas, lo que representó el 38.3% del total del personal ocupado y el valor agregado censal bruto ascendió a casi 465 mil millones de pesos, el 14.4% del total nacional (cuadro 8).

Tal como se indicó con anterioridad, no es razonable comparar las cifras entre ambos períodos por los diferentes criterios tomados para definir a la micro, pequeña, mediana y grande empresa. En una publicación del INEGI en el año 2006, en la cual se genera la estratificación de las unidades económicas censadas en el año 2004, algunos de los datos de los Censos Económicos 1999 como el número de

---

5 Hasta el año 1999, se entendía por microempresa aquel establecimiento económico que tenía de 0 a 10 trabajadores para el caso de la industria, o de 0 a 5 trabajadores para los comercios, o de 0 a 20 trabajadores cuando se trataba de la prestación de servicios. A partir del 30 de diciembre de 2002, según el Diario Oficial de la Federación de esa fecha, se considera microempresa a aquel establecimiento económico de cualquier actividad que tiene de 0 a 10 trabajadores.

unidades económicas, personal ocupado, entre otros, se ajustaron a los criterios de estratificación de empresas del año 2002.

**Cuadro 8. Unidades económicas en la República Mexicana según número de trabajadores por establecimiento (año 2003)**

Tamaño del establecimiento (número de trabajadores)	Número de Unidades Económicas	Personal Ocupado	Valor Agregado Censal Bruto (miles de \$)
Máximo 10	2,853,291	6,224,965	464,589,155
11 a 50	118,085	2,478,964	363,441,141
51 a 250	27,073	2,828,306	500,643,566
Más de 250	6,708	4,707,301	1,888,616,142
<b>Total</b>	<b>3,005,157</b>	<b>16,239,536</b>	<b>3,217,290,004</b>

Fuente: elaboración propia a partir de los Censos Económicos 2004 (INEGI, 2005a).

A partir de las cifras ajustadas y considerando sólo a la industria manufacturera, el comercio y el sector servicios privados, en el cuadro 9 se muestra el número de unidades económicas y el personal ocupado para los años 1998 y 2003. Es evidente el aumento del número de microempresas en valores absolutos, aunque en términos relativos disminuyó. Para el año 1998 las microempresas representaban el 95.9% del total y para el año 2003 alcanzaron el 95.5%.

**Cuadro 9. Unidades económicas y personal ocupado según estrato de empresas en la República Mexicana (año 1998 y 2003)**

Estrato de empresas	Unidades Económicas		Personal Ocupado	
	1998	2003	1998	2003
Micro	2,614,861	2,792,678	5,180,369	6,061,731
Pequeña	83,825	96,620	1,657,122	1,888,456
Mediana	19,246	22,390	1,545,912	1,686,797
Grande	8,434	11,360	3,554,388	4,774,769
<b>Total</b>	<b>2,726,366</b>	<b>2,923,048</b>	<b>11,937,791</b>	<b>14,411,753</b>

Fuente: elaboración propia a partir del INEGI, 2006. Nota: los criterios de clasificación de empresas son los del año 2002, y sólo se incluyen las cifras de la industria manufacturera, comercio y servicios.

En el año 2003, las microempresas ocuparon a 6 millones de personas, casi 327 mil personas más que en el año 1998. En términos relativos, los valores también disminuyeron, ya que en 1998 el personal ocupado por las microempresas fue del 43.4% del total, y para el año 2003 fue de 42.1% (cuadro 9).

La tendencia de las grandes empresas fue opuesta a las microempresas. Tanto en número como en personal ocupado se registraron aumentos en términos absolutos y en términos relativos. En 1998 las grandes empresas eran el 3.1% del total censado y para el año 2003 alcanzaron el 3.9%, mientras que el personal ocupado por éstas en el año 1998 era el 29.8% y para el año 2003 ocuparon al 33.1% del personal (INEGI, 2006).

Estas cifras no corresponden totalmente a la realidad, ya que no hay que olvidar que los Censos Económicos excluyen a las unidades económicas sin un lugar fijo abierto al público; en otras palabras, los negocios ambulantes y en general el llamado sector informal no se encuentra registrado en estas estadísticas y la gran mayoría de este tipo de negocios son microempresas.

No obstante, a pesar de las aclaraciones señaladas, los Censos Económicos 2004 documentaron que 95 de cada 100 empresas censadas eran microempresas y éstas ocupan a 42 de cada 100 trabajadores, lo cual evidencia su relevancia en el sector económico mexicano.

La industria manufacturera merece una revisión adicional, ya que en este sector se ubica a la agroindustria. Sobre el particular, con los criterios de estratificación de empresas del año 2002, en el año 1998 se reportaron alrededor de 344 mil industrias manufactureras las cuales ocuparon a 4.2 millones de personas. En el año 2003 se censaron 328,718 empresas que ocuparon a casi 4.2 millones de personas, (*ibíd.*).

Dentro de la industria manufacturera, las microempresas también desempeñaron un papel protagónico. Alrededor de 90 de cada 100 industrias era microempresas y contribuían con aproximadamente el 18.1% del personal ocupado (*ibíd.*).

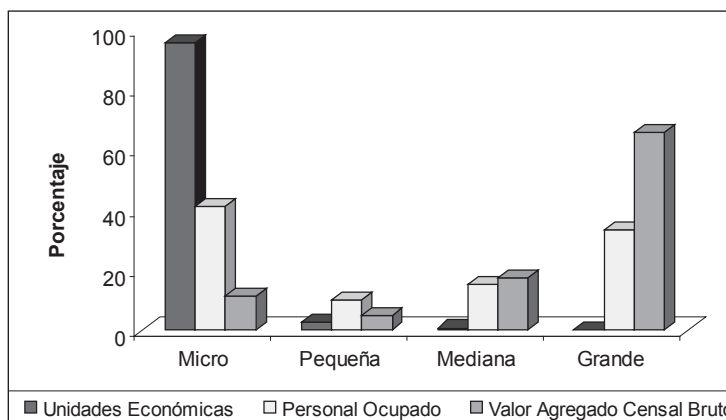
De los diferentes subsectores que integran la industria manufacturera, la industria alimentaria fue la más destacada, ya que el 35.4% de las unidades económicas se dedicaban a esta actividad, aportaban el 16.6% del personal ocupado y generaban poco más de 122 mil millones de pesos, lo que equivalía al 13.2% del valor agregado censal bruto de la industria manufacturera (*ibíd.*).

El 95.9% de las empresas de la industria alimentaria eran microempresas, las cuales ocupaban a cerca de 288 mil personas (el 41.4% del sector manufacturero), y generaron 14,138 millones de pesos de valor agregado censal bruto, el 11.6% del sector (figura 6). Las panaderías, tortillerías y la elaboración de productos lácteos fueron los más destacados entre las microempresas de la industria alimentaria (INEGI, 2006).

En contraparte, con apenas el 0.3% de las unidades económicas, la gran empresa ocupó a casi 232 mil personas (el 33.3% del sector manufacturero) y generó casi 81 mil millones de pesos del valor agregado censal bruto; el 66.1% del sector ma-

nufacturero (gráfica 5). Las actividades de producción de azúcar, chocolates, dulces y similares, así como la producción de lácteos son las más destacadas.

**Gráfica 5. Características de la industria alimentaria según estrato de empresas en México, año 2003**



Fuente: elaboración propia con base en los Censos Económicos 2004 (INEGI, 2006).

Las desigualdades y contrastes entre la micro y la gran empresa de la industria alimentaria, son significativas. Lo destacado es que las microempresas son las que aportan el mayor número de personal ocupado y prácticamente 95 de cada 100 industrias alimentarias son microempresas, situación que evidencia la pertinencia de que el Estado dirija sus esfuerzos para fomentar la consolidación de este tipo de negocios.

#### *Nivel estatal*

En el estado de Tlaxcala, el comportamiento de las microempresas es muy semejante a lo ocurrido a nivel nacional. Los Censos Económicos de 1999 (INEGI, 1999), reportaron que el 97% de los establecimientos económicos eran microempresas (casi 35,000) y aportaban casi el 53% del personal ocupado.

Del total de microempresas que se reportaron para Tlaxcala, más del 50% se dedicaba al comercio, ocupando al 42% del personal. En segundo lugar, destacaban las microempresas de servicios con alrededor del 45% de estas unidades económicas y generando el 29% de empleos. En tercer sitio se encuentran los micronegocios manufactureros con el 12% de unidades económicas y una aportación de empleos del 21% (INEGI, 1999).

Los Censos Económicos 2004 señalaron que en el año 2003 el 97.7% de los establecimientos económicos eran microempresas, ocupaban a casi 68 mil personas

(54.3% del total) y generaron 2,822 millones de pesos de valor agregado censal bruto, equivalente al 18.6% del total (cuadro 10). En otras palabras, 977 de cada mil unidades económicas eran microempresas y 1 de cada 2 personas se empleaban en las mismas.

**Cuadro 10. Características de las unidades económicas en Tlaxcala según número de trabajadores (año 2003)**

Tamaño del establecimiento (número de trabajadores)	Número de Unidades Económicas	Personal Ocupado	Valor Agregado Censal Bruto (miles de \$)
Máximo 10	37,450	67,938	2,822,391
11 a 50	668	13,888	1,897,573
51 a 250	156	16,979	4,271,218
Más de 250	41	26,203	6,152,562
Total	38,315	125,008	15,143,744

Fuente: elaboración propia con base en datos obtenidos de los Censos Económicos 2004 (INEGI, 2005a).

Los Censos Económicos de 1999 y 2004 ajustados a los criterios de estratificación de empresas del año 2002, muestran que en términos porcentuales las microempresas disminuyeron en comparación al total censado. En 1998 representaron el 98.1% del total de unidades económicas censadas, para el año 2003 este porcentaje se redujo a 97.9% (cuadro 11), situación semejante a lo ocurrido a nivel nacional.

El personal ocupado en 1998 por las microempresas fue de 58,604 personas (53.6% del total), y en el año 2003 este porcentaje aumentó a 55.6%, lo que representó casi 66,500 personas (cuadro 11), situación opuesta a lo ocurrido en el ámbito nacional.

En el año 1998, las grandes empresas no alcanzaron el 0.1% del total de unidades económicas censadas, para el año 2003 el porcentaje aumentó a 0.15%. En el mismo período, el personal ocupado pasó de 14.7% a 23.2% y aunque aumentó, está por abajo del promedio nacional del año 2003 (33.1%), lo que implica una relevancia más alta de las microempresas como soporte de la economía tlaxcalteca. Sin embargo, tal como se muestra en el cuadro 11, sólo 55 grandes empresas ocupaban a casi 28 mil personas (aproximadamente 505 trabajadores por empresa), mientras que las microempresas apenas alcanzaban en promedio 1.8 trabajadores por unidad.

**Cuadro 11. Unidades económicas y personal ocupado según estrato de empresas en el estado de Tlaxcala (año 1998 y 2003)**

Estrato de empresas	Unidades Económicas		Personal Ocupado	
	1998	2003	1998	2003
Micro	32,639	36,834	58,604	66,495
Pequeña	430	564	9,875	11,355
Mediana	159	147	24,912	13,938
Grande	28	55	16,035	27,765
Total	33,256	37,600	109,426	119,553

Fuente: elaboración propia a partir del INEGI, 2006. Nota: los criterios de clasificación de empresas son los del año 2002 y sólo se incluyen las cifras de la industria manufacturera, comercio y servicios.

Debido a que es de interés particular la agroindustria, es pertinente revisar con mayor detenimiento la industria manufacturera y su estratificación empresarial. Sobre el particular, los Censos Económicos 1999 censaron 5,589 establecimientos económicos, los cuales ocupaban alrededor de 56 mil personas. Para el año 2003, los Censos Económicos 2004 censaron 5,525 unidades económicas, las cuales ocuparon aproximadamente 50 mil personas, cifra igual al 40% del total de trabajadores de las unidades económicas censadas en el año 2003 (INEGI, 2005).

De las 5,525 empresas de la industria manufacturera censadas en el año 2003, el 94.6% eran microempresas (5,224), de las cuales cuando menos 2,779 se dedicaban a la agroindustria, lo que implicó el 53.2% del total de microempresas de la industria manufacturera (cuadro 12). La inmensa mayoría de las microempresas agroindustriales (2,740 equivalentes al 98.6%) se dedicaban a la producción de alimentos, dentro de las que destacaban la producción de lácteos, tortillerías, panaderías, entre otras.

El personal ocupado y el valor agregado censal bruto de las microempresas agroindustriales tienen una participación más reducida pero destacada. Casi 6,000 trabajadores se ocupan en este tipo de negocios, lo cual equivale al 50.6% del personal ocupado por el total de microempresas manufactureras (cuadro 12). De valor agregado censal bruto, en el año 2003 las microempresas agroindustriales generaron 109 millones de pesos, lo que representó el 37.9% de las microempresas manufactureras (cuadro 12).



**Cuadro 12. Características de las microempresas con actividades agroindustriales en Tlaxcala (año 2003)**

Actividades económicas	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Valor Agregado (miles de \$)	
	Número	% estatal	Número	% estatal	Importe	% estatal
Industria alimentaria	2,740	52.5	5847	49.4	109,055	37.9
Industria de las bebidas	29	0.6	90	0.8	2,791	1.0
Aserrado y conservación de la madera	10	0.2	60	0.5	3,261	1.1
Subtotal	2,779	53.2	5,997	50.6	115,107	40.0
Otras actividades manufactureras	2,445	46.8	5,847	49.4	172,593	60.0
Total microempresas de la industria manufacturera	5,224		11,844		287,700	

Fuente: elaboración propia con base en datos de los Censos Económicos 2004 (INEGI, 2005).

No obstante, si se compara la aportación que hacen las microempresas agroindustriales al total de la industria manufacturera en Tlaxcala, el porcentaje de personal ocupado y el porcentaje del valor agregado censal bruto es reducido. Casi el 12% del personal ocupado de la industria manufacturera se ubicaba en las microempresas agroindustriales y se generaba el 1.1% del valor agregado censal bruto, situación que contrastó con el 97.1% (9,700 millones de pesos) generado por las pequeñas, medianas y grandes empresas de la industria manufacturera (gráfica 6).

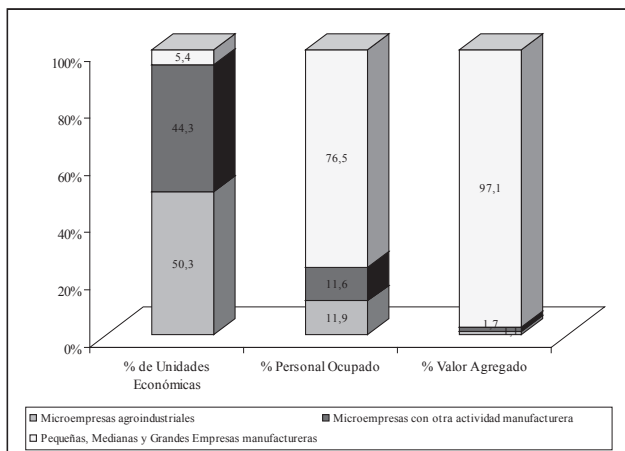
Con base en la información analizada, la agroindustria, y sobretudo la pequeña agroindustria, en el año 2003 tenía una fuerte presencia en Tlaxcala, con pequeños negocios (microempresas) que se dedicaban primordialmente a la producción de alimentos y ocupaban alrededor de 6,000 personas, aunque en términos monetarios no sea relevante su aportación a la industria manufacturera y la economía tlaxcalteca en su conjunto.

### **Microempresas rurales no agrícolas**

La información de las microempresas ubicadas en el medio rural es escasa, tanto a nivel nacional como a nivel estatal. De hecho esto se comprueba con la realización de esta investigación y no es un problema particular de México, ya que la falta de información acontece a nivel de Latinoamérica (Monares, 2003 y Zevallos, 2003). A través de un estudio patrocinado por el Programa de Apoyo a la Microempresa Rural (PROMER), Monares (*ibíd.*) con datos tomados de Zevallos (*ibíd.*) estimó que en el año 2000, en México existían alrededor de 3.8 millones de micro y pequeñas empresas rurales, de las cuales 1.6 millones se dedicaban a actividades no agrícola-

las. No obstante, reconoce que la información generada para las microempresas rurales en toda Latinoamérica es insuficiente y de poca calidad, lo que limita significativamente la instrumentación de políticas a favor de este tipo de establecimientos económicos.

**Gráfica 6. Las microempresas con actividades agroindustriales y su aportación a la industria manufacturera en Tlaxcala (año 2003)**



Fuente: elaboración propia a partir de los Censos Económicos 2004 (INEGI, 2005). Las microempresas agroindustriales incluyen a la industria alimentaria, la industria de bebidas y el aserrado y cuidado de la madera.

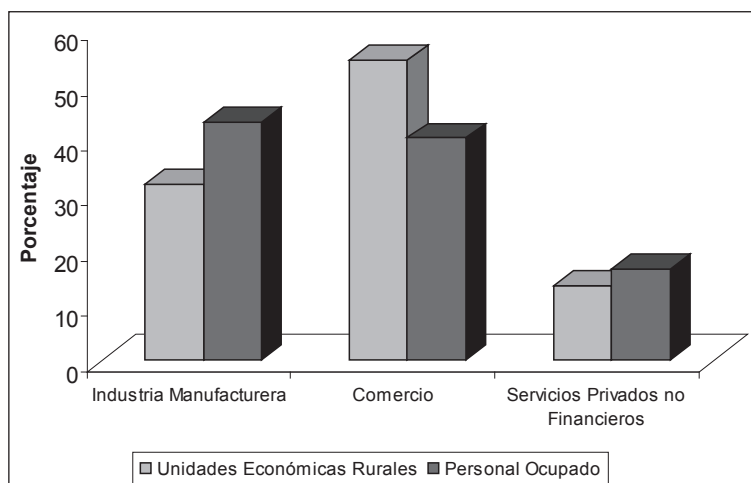
Los Censos Económicos 2004 estudiaron una muestra de casi 474 mil establecimientos económicos ubicados en el medio rural de la República Mexicana, los cuales daban trabajo a 943 mil personas (en promedio dos empleos por negocio). Del total de la muestra estudiada, el 23.3% se dedicaba a la industria manufacturera, el 62.1% eran establecimientos comerciales y el 14.5% se dedicaba a la prestación de servicios privados (INEGI, 2004).

Para el estado de Tlaxcala, en el año 2003 se identificaron 3,832 unidades económicas ubicadas en el medio rural, las cuales ocupaban a 8,267 personas y tenían activos por casi 305 millones de pesos (*ibíd.*).

Para el año 1998, los Censos Económicos 1999 estudiaron una muestra de 3,494 unidades económicas en el estado de Tlaxcala. Estas empresas ocupaban a 6,634 personas, más del 50% se dedicaba al comercio, el 28% era de la industria manufacturera y alrededor del 10% prestaban servicios privados no financieros (figura 8).

A diferencia de lo encontrado en las áreas urbanas, el análisis de la muestra indica que la mayor cantidad de personal ocupado en las áreas rurales se debía a unidades económicas de la industria manufacturera (40%), seguido por el comercio (38%) y los servicios con 12% (gráfica 7).

**Gráfica 7. Unidades económicas y personal ocupado por la industria manufacturera, el comercio y los servicios en el medio rural de Tlaxcala (año 1998)**



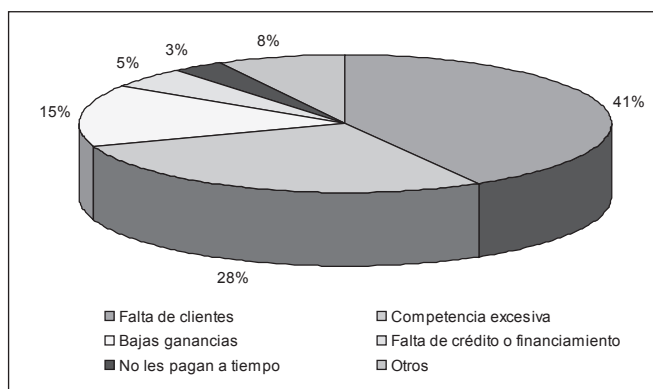
Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Económicos 1999 Tlaxcala. Nota: La información se refiere a una muestra de 3,494 unidades económicas.

Los problemas que aquejan a las microempresas rurales no distan mucho de lo que acontece con las microempresas ubicadas en localidades urbanas. Al menos así lo aseveran varios autores como Parra (2000) y Simoni (2000), quienes reconocen cuatro conjuntos de áreas críticas que enfrentan las microempresas rurales: la formación empresarial y laboral; las áreas financiera, técnica y de mercado; el apoyo por parte de los organismos de desarrollo, y el grado de organización gremial y sectorial.

Esta información coincide significativamente con la que señala Rueda (2001) para las microempresas urbanas, quien afirma que con información de Nacional Financiera (NAFIN) y del INEGI, casi la mitad de las microempresas desaparece antes de los cinco años de su creación y sólo el 30.8% vive más de diez años y se transforma a pequeña. Esta situación se atribuye a la deficiente capacitación técnica y administrativa que tienen, siendo muchas ocasiones un refugio de personas desempleadas de las pequeñas, medianas y grandes empresas.

La Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN 2002) realizada por el INEGI en el año 2002, reporta que el principal problema del funcionamiento de este tipo de unidades económicas es la falta de clientes, la competencia excesiva y las bajas ganancias (gráfica 8). Nada nuevo, si tomamos en cuenta que el libre mercado ha incrementado el cierre de muchos negocios y cada vez más se concentra el mercado en menos empresas, regularmente de mucho mayor tamaño y con alcance nacional e internacional.

**Gráfica 8. Problemas más frecuentes que presenta el funcionamiento de las microempresas**



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, 2002a.

En un estudio realizado en el estado de Tlaxcala y a partir de la realización de talleres participativos con microempresarios de localidades rurales, Pérez *et al.* (2005) reportaron que los principales problemas enfrentados por las microempresas fueron la falta de organización de los socios, la falta de adecuados canales de comercialización para sus productos, problemas técnicos durante el proceso de producción, entre otros. De singular importancia fue la falta de organización de los socios que, según los microempresarios estudiados, se ha traducido en desacuerdos en la toma de decisiones, en la distribución del trabajo y en la ausencia de una estrategia conjunta para enfrentar los problemas en forma integral. A pesar de estos problemas, los microempresarios concluyeron que la creación de su negocio fue un acierto y ha impactado positivamente en sus capacidades y por supuesto en sus ingresos.

### **Las instituciones y programas gubernamentales de apoyo a las empresas rurales**

El Capítulo VII de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable en sus artículos 86 al 90, se refiere al incremento de la productividad y la formación y consolidación de empresas rurales, para lo cual se señala la necesidad de invertir recursos económicos en 4 grandes rubros:

- 1) Consolidación de la infraestructura productiva.
- 2) Apoyo al uso de tecnología que aumente su capacidad productiva.
- 3) Fomento de la organización de productores.
- 4) Formación empresarial de los productores a través de asesoría y capacitación.

Para realizar estas acciones, la Ley propone la participación del gobierno federal, los gobiernos de los estados y los municipios. El instrumento de apoyo a las empresas rurales creado en el contexto de esta ley fue la Alianza para el Campo (a partir del año 2003 llamado Alianza Contigo) a través del Programa de Desarrollo Rural que integraba el PAPIR, el PROFEMOR y el PRODESCA.

Con el cambio de la administración del Gobierno Federal, a partir del año 2008 la Alianza para el Campo dejó de existir o cuando menos cambió de nombre. La SAGARPA publicó en el Diario Oficial de la Federación del 31 de diciembre de 2007 las Reglas de Operación de los Programas y en éstas se contemplan 8 grandes programas, dentro de los cuales se encuentra el Programa para la Adquisición de Activos Productivos (lo que era Alianza para el Campo) que incluye los componentes de agricultura, ganadería, pesca y desarrollo rural (DOF, 2007). Los tipos de apoyos que se contemplan en este programa son para la adquisición de maquinaria y equipo, la compra de material vegetativo, especies zootécnicas y acuícolas, y la adquisición y/o mantenimiento de infraestructura. Para el año 2008 a nivel nacional el presupuesto autorizado para este programa fue de 12,943 millones de pesos (SAGARPA, 2008).

Los otros siete programas de la SAGARPA son el PROCAMPO, el Programa de Inducción y Desarrollo del Financiamiento al Medio Rural, el Programa de Uso Sustentable de Recursos Naturales para la Producción Primaria, el Programa de Atención a Problemas Estructurales (apoyos compensatorios), el Programa de Soporte, el Programa de Atención a Contingencias Climatológicas y el Programa de Apoyo a la Participación de Actores para el Desarrollo Rural (Fomento a la Organización Rural).

La SAGARPA no es la única institución gubernamental con programas de financiamiento a empresas rurales, en el entendido que financiamiento abarca tanto al crédito, como al subsidio. Para el caso particular del estado de Tlaxcala, hasta el año 2007 se identificaron cuando menos 13 instituciones gubernamentales con treinta programas de financiamiento dirigidos a este tipo de unidades económicas (cuadro 13).

Dentro del Gobierno Federal se encuentran: el FONAES, la SRA, la SAGARPA, el FOCIR, la Financiera Rural, la SEDESOL, el FIRCO, los FIRA, NAFIN y la Secretaría de Economía. Del Gobierno Estatal se encuentran el FOMTLAX, la SEFOA y el SEPUEDA.

Este número de programas gubernamentales no es nada despreciable si se buscan fuentes de financiamiento para emprender alguna microempresa. En general cada uno de los programas indicados tienen sus propias reglas de operación, sus propios tiempos de ejecución y esto complica la posible coordinación y/o mezcla de recursos económicos entre éstos. Por otro lado, varios de los programas aquí señalados tienen programas de financiamiento dirigidos a la misma población.

Un ejemplo de esta situación es lo que acontece con los programas dirigidos a grupos de mujeres. En el año 2007 la SRA, el FONAES, la SEDESOL, la Secretaría de Economía, el FOMTLAX, tenían un programa de financiamiento exclusivo para gru-

pos de mujeres con iniciativas productivas. El PROMUSAG, el Impulso Productivo de la Mujer, el Crédito Productivo para Mujeres, el FOMMUR, el FIDIME, son algunos de ellos, los cuales en la práctica lejos de complementarse, duplican y compiten por financiar a los grupos sociales.

**Cuadro 13. Principales instituciones gubernamentales con programas de financiamiento a proyectos y empresas rurales en Tlaxcala (año 2007)**

Institución	Número de Programas	Principales Programas
SAGARPA	5	PAPIR, PROFEMOR y PRODESCA de la Alianza para el Campo*
SRA	2	FAPPA y PROMUSAG
FOCIR	2	Cuasicapital y Deuda Convertible
Financiera Rural	1	Programa de Créditos Preautorizados
SEDESOL	2	Opciones Productivas: Crédito Social y Crédito Productivo para Mujeres
FIRCO	2	Programa Nacional de Microcuencas y FOMAGRO
FIRA	1	Programa del Crédito por Administración (PROCREA)
NAFIN	1	Crédito PYME
Secretaría de Economía	3	Fondo PYME, FOMMUR y PRONAFIM
FONAES	3	Capital Social de Riesgo, Impulso Productivo de la Mujer, ADE y ACCIS
FOMTLAX	2	FIDIME y FIDASEM
SEFOA	5	Opera los mismos que SAGARPA
SEPUEDE	1	Fondo SEPUEDE

\*A partir del año 2008 la Alianza para el Campo se convierte en el Programa para la Adquisición de Activos Productivos.

Fuente: elaboración propia con base en datos obtenidos en Pérez *et al.* (2005), trabajo de campo realizado en agosto de 2007 y del Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República Mexicana (2002).

También la creación de intermediarios financieros es una estrategia de moda en varias instituciones gubernamentales. El FONAES, la SAGARPA, la Secretaría de Economía, la Financiera Rural y FIRA, operan programas que promueven la creación de intermediarios financieros, con algunas particularidades pero en esencia integran organizaciones dispersoras de ahorro y crédito en las áreas rurales y urbanas. El programa de Cajas Solidarias, el PATMIR, entre otros, son ejemplos de ellos.



**Microempresas agroindustriales  
y formación de patrimonio:  
la evidencia empírica**

---

*Capítulo 3*





## Microempresas agroindustriales y formación de patrimonio: la evidencia empírica

---

Este capítulo contiene los hallazgos más relevantes de la investigación de campo, los cuales contribuyen a la discusión teórica-empírica vinculada al desempeño de las microempresas como posible alternativa para formar patrimonio en las familias rurales. El diseño metodológico de la colecta de información se presenta en el anexo 3.

### Características generales de los entrevistados

En total se encuestaron a 47 personas cuya edad promedio fue de 43 años; la edad mínima registrada fue de 21 años y la mayor fue de 74 años. Casi el 79% resultó ser menor a 50 años, siendo el rango de edad más frecuente entre 40-49 años (cuadro 14).

**Cuadro 14. Edad de la población encuestada**

Rango de edad (años)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<30	5	10.6	10.6
30-39	12	25.5	36.2
40-49	20	42.6	78.7
50-59	5	10.6	89.4
60-69	3	6.4	95.7
70 y más	2	4.3	100.0
Total	47	100.0	

Fuente: elaboración propia con base en datos colectados durante junio-agosto de 2007.

Del total de personas entrevistadas, el 44.7% eran mujeres y el 55.3% eran hombres. La escolaridad promedio fue de 10.1 años de estudios que equivale a primero de preparatoria. No obstante, el 30% tenía 6 años o menos y el 23.4% tenía nivel secundaria (9 años). La escolaridad promedio de las mujeres fue de 8.3 años y la de los hombres fue de 11.5 años existiendo una notable diferencia de casi 3 años a favor de los últimos (cuadro 15).

La correlación de Pearson demuestra una asociación inversa (-.514 significativa al 0.01) entre la edad y los años de escolaridad de los entrevistados, de tal manera que en la medida que la edad de la gente aumenta, hay una tendencia a que los años de escolaridad sean menores.

**Cuadro 15. Población encuestada según sexo, escolaridad y cargo en la microempresa**

Sexo	Número	Escolaridad promedio (años)	Representantes legales y socios (%)	Dueños (%)	Otros cargos (%)
Mujeres	21	8.3	95.2	0	4.8
Hombres	26	11.5	65.4	15.4	19.2
Total	47	10.1	80.9	8.5	10.6

Fuente: elaboración propia con base en datos colectados durante junio-agosto de 2007.

En cuanto a los cargos que desempeñaban los informantes al momento de aplicar el cuestionario, el 80.9% eran representantes legales y socios del grupo o sociedad y el 19.1% restante (9 entrevistados) eran dueños únicos, gerentes o socios con mayores conocimientos de la trayectoria de la microempresa (cuadro 15).

### **Características generales de las microempresas estudiadas**

En cuanto a las microempresas estudiadas, éstas se ubicaban en localidades rurales de 23 municipios de los 60 existentes en la entidad tlaxcalteca. Si bien en dos casos las oficinas y/o domicilios sociales estaban registrados en localidades urbanas, las plantas de producción se ubicaban en áreas rurales aledañas. La mayoría se ubicó en los municipios de la región oriente, norte y poniente, en donde predomina la población rural y las actividades agropecuarias (mapa 3).

En los municipios de Alzayanca (clave 29004), Ixtacuixtla (29015), Nativitas (29023), Apizaco (29005), Huamantla (29013), Tlaxco (29034) y Yauhquemecan (29043) se ubicaron 29 de las 47 microempresas estudiadas (mapa 3).

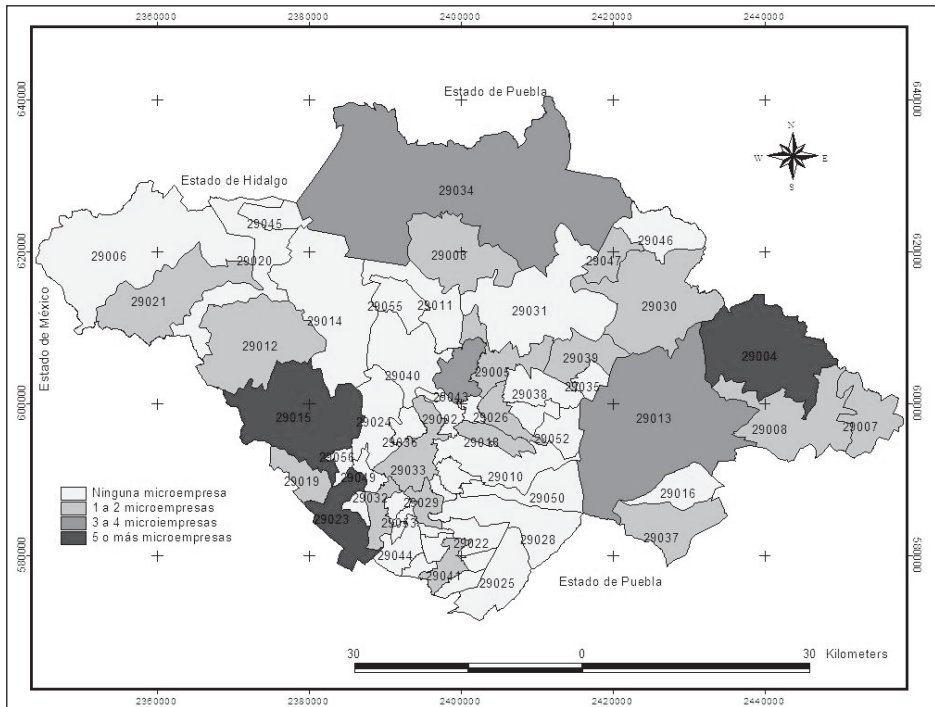
De las 47 microempresas estudiadas, al momento de la encuesta, 33 de ellas (el 70.2%) permanecían operando y 14 (el 29.8%) ya habían cerrado. Con base en estas

circunstancias, las microempresas se clasificaron en activas (las que permanecían operando) y cerradas (las que habían dejado de operar).

De las 33 microempresas activas, sólo 9 disponían de un local abierto al público ubicado en el domicilio social, las 24 restantes (72.7%) no disponían de éste y atendían a los proveedores y clientes al interior de su domicilio social, o en el domicilio de alguno de los socios.

De las 33 microempresas activas, 11 correspondían a los registros de los programas de desarrollo rural de Alianza Contigo, 9 estaban registradas en el padrón de Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial de la SEDECO. Las 13 restantes se encontraban registradas en las otras 7 instituciones (cuadro 16).

**Mapa 3. Distribución geográfica de las microempresas estudiadas**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

De las 14 microempresas cerradas, 7 correspondían a los registros de la SEDECO y las 7 restantes se encontraban registradas en 3 instituciones más (cuadro 16). Cabe aclarar que los resultados de microempresas activas o cerradas por institución son sólo con la finalidad de proveer información de lo encontrado en el trabajo de

campo y, de ninguna manera, son para señalar que institución destaca más por las microempresas que se encuentran activas, ya que hay que recordar que la muestra proviene de varios criterios que así convenían al estudio.

**Cuadro 16. Número de microempresas según su situación operativa y la institución de registro**

Institución de registro	Microempresas Activas		Microempresas Cerradas		Total
	Número	%	Número	%	
SEDECO	9	56.2	7	43.8	16
Alianza Contigo (Programas de Desarrollo Rural)	11	84.6	2	15.4	13
FONAES	2	100	0	0.0	2
SRA	4	100	0	0.0	4
SEPUUDE	2	100	0	0.0	2
SEDESOL	1	25.0	3	75.0	4
FOMTLAX	2	50.0	2	50.0	4
FIRCO	1	100	0	0.0	1
Financiera Rural	1	100	0	0.0	1
<b>T o t a l</b>	<b>33</b>	<b>70.2</b>	<b>14</b>	<b>29.8</b>	<b>47</b>

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

Es pertinente indicar que para el caso de las microempresas cerradas de la SEDECO, se debe probablemente a que esta institución sólo funge como instancia registradora de grupos sociales que decidieron integrar una sociedad (en este caso una S. de R. L. Mi.), sin que necesariamente exista algún financiamiento o asesoría técnica de ésta u otra institución.

El hecho de que las microempresas estuvieran cerradas o activas está asociado con diversas variables tanto nominales como escalares o numéricas.

Por otro lado, el tiempo de operación de las microempresas fue diverso, las activas tenían 7.6 años de vida en promedio, aunque se registraron valores máximos y mínimos de 19 años y 9 meses, respectivamente (cuadro 17). En cuanto a las microempresas cerradas, el tiempo promedio de vida fue de 2.4 años, con un valor máximo de 6 años y mínimo de apenas 1 mes (cuadro 17).

No obstante, al analizar con más detalle el tiempo de operación se encontró lo siguiente:

a) El 87.9% de las microempresas activas tenían más de dos años de vida e incluso el 30.3% tenía más de 10 años (gráfica 9).

b) El 35.7% de las microempresas cerradas dejaron de operar antes del primer año y el 42.8% (6 de 14 casos) cerró sus puertas cuando tenían de 2 a 5 años de operación (gráfica 9). Estos datos nos conducen a afirmar que el cierre de la gran

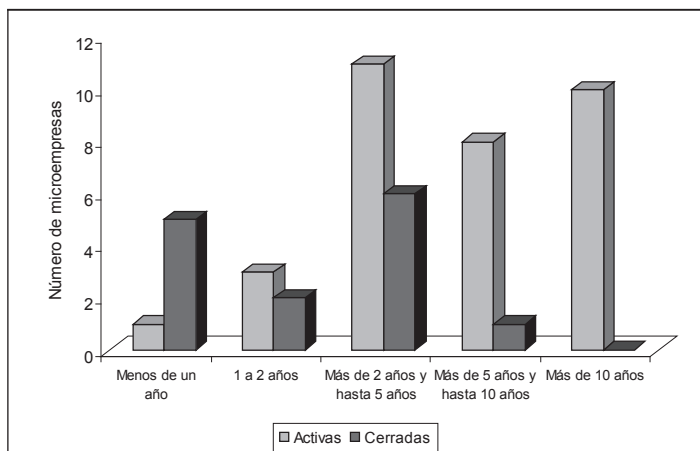
mayoría de las microempresas (78.5%) ocurrió en los primeros cinco años de operación y tuvieron un período crítico desde el primer año de operación. Sólo el 21.5% de las microempresas logró permanecer operando más de 5 años, con lo cual es posible aseverar que la probabilidad de cierre de las microempresas activas es alta hasta antes de cumplir el quinto año de vida.

**Cuadro 17. Tiempo de operación de las microempresas según situación operativa**

Situación operativa de las microempresas	Tiempo de operación (años)		
	Promedio	Máximo	Mínimo
Activas	7.6	19	0.75 (9 meses)
Cerradas	2.4	6	0.1 (1 mes)

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

**Gráfica 9. Distribución de las microempresas según el tiempo de existencia y situación operativa**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

c) Las microempresas con mayor tiempo de vida fueron aquéllas que se dedicaban a la producción y comercialización de leche fresca y fría con 14.5 años, así como aquéllas con producción de miel y derivados con 9.1 años de existencia y las que producen e industrializan conejo con 8.9 años en promedio. Sobre esta situación, es conveniente señalar dos aspectos asociados a explicar por qué este tipo de microempresas tienen el mayor tiempo operando:

❖ Por un lado, el coeficiente de correlación de Pearson entre las variables tiempo de operación y número de cursos o asistencias técnicas recibidas resultó significativo al nivel .05, de allí que se puede aseverar que hay asociación entre estas dos variables, sobretodo porque en términos reales estos grupos y sociedades han tenido acceso recurrente a capacitación y asesoría técnica a partir de aportaciones de recursos de ellos y de instituciones como el FONAES o de programas como el PRODESCA de la Alianza para el Campo.

❖ Por otro lado, los tres tipos de microempresarios (productores de leche, apicultores y cunicultores) han estado involucrados en la integración de organizaciones de segundo nivel, las cuales han facilitado la comercialización de los productos. Los productores de leche incursionaron en la integración de la sociedad Productores de Leche Malintzi, S. A. de C. V., cuya finalidad era acopiar y procesar leche fría para venderla pasteurizada con marca propia. Los productores de miel también han optado por integrar las denominadas Asociaciones Locales de Apicultores y los cunicultores han optado por integrar Toxtlitlax, S. de R. L. de C. V., la cual acopia el conejo, lo procesa y lo vende en canal a tiendas de autoservicio, aunque esta última sufrió un proceso difícil de descapitalización debido a la mala administración a pesar de contar con un rastro TIF. Otros cunicultores han optado por industrializar y comercializar ellos mismos sus productos, ya sea a través de la venta en canal o cocinado en establecimientos comerciales directamente al público.

La mayoría de la integración de las organizaciones de segundo nivel estuvo a la sombra del gobierno federal y estatal, ya que fomentaron e incluso indujeron la integración de éstas a partir de subsidios, capacitación, asesoría, entre otros.

Cabe destacar la existencia de microempresas con más de 15 años de existencia como los 4 casos siguientes:

1) Una empresa productora de miel de abeja y derivados, con envase y marca propia, ubicada en las inmediaciones de la localidad de Papalotla, cuyos productos los vende primordialmente en tiendas de autoservicio, que desde hace 23 años iniciaron actividades.

2) Una tortillería ubicada en la localidad llamada Colonia Morelos del municipio de Apizaco con 19 años de existencia.

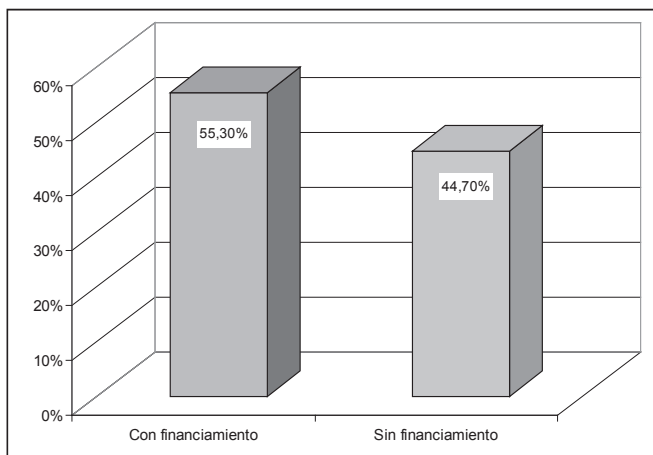
3) Una agroindustria productora de conejo en pie, en canal y cocinado y productos de peletería ubicada en Tecomalucan, Tlaxco con 18 años.

4) Un establo lechero ubicado en la localidad de Carrillo Puerto, Altzayanca, que además de vender la leche fresca de vaca, comercializa leche fría a la sociedad Productores de Leche Malintzi, S. A. de C. V. (de la cual son socios) para envasarla en bolsas de plástico con marca propia.

En cuanto al inicio de operaciones de las microempresas, éste no coincidió necesariamente con el apoyo de alguna institución gubernamental: 21 microempresas, que equivalen al 44.7% del número total estudiado, iniciaron operaciones antes de recibir algún financiamiento gubernamental (subsidio o crédito), a partir de la inversión de sus propios recursos. Este hecho es destacado ya que hay que

recordar que la población de estudio se integró por los registros de instituciones gubernamentales con programas de apoyo y financiamiento. El 55.3% restante inició operaciones a partir de algún financiamiento (ya sea crédito o subsidio) de instituciones gubernamentales (gráfica 10).

**Gráfica 10. Porcentaje de microempresas que iniciaron operaciones con y sin financiamiento de alguna institución gubernamental**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

Los resultados de la prueba de correlación de Kendall demuestran que no existe una relación relevante entre el apoyo o no de alguna institución al momento de inicio de operaciones y el tiempo de operación de las microempresas. La correlación no resultó significativa al nivel 0.05 (-.213) por lo que el apoyo económico al inicio de operaciones de las microempresas, no es determinante para que éstas permanezcan más tiempo operando.

Tampoco resultó significativa la correlación entre la operación o no de la microempresa y el financiamiento o no de alguna institución gubernamental al arranque de la misma, el valor de Rho de Spearman de 0.432 no resultó significativo al nivel 0.05.

Para efecto de conocer con mayor precisión las condiciones operativas de las microempresas activas, se obtuvo información de los 33 casos así reportados preguntando a los entrevistados sobre cómo creían que se encontraba su microempresa (estatus) de acuerdo con 4 categorías: 1) en decrecimiento, 2) estancada, 3) en crecimiento y 4) consolidada. Al respecto, el 48.5% afirmó que estaban creciendo, el 36.4% afirmó que estaban estancadas, el 9.1% señaló que habían decrecido y sólo 2 casos (6%) indicaron que estaban consolidadas (cuadro 18). Estos dos úl-



timos casos son una tortillería y un establo lechero con 19 y 16 años de operación, respectivamente.

**Cuadro 18. Estatus operativo de las microempresas según la percepción de los microempresarios**

Estatus	Número de microempresas	Porcentaje
Está consolidada	2	6.1
Está creciendo	16	48.5
Está estancada	12	36.4
Ha decrecido	3	9.1
Total	33	100.0

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

Es pertinente señalar que el coeficiente de correlación entre el tiempo de operación y la percepción de los microempresarios acerca del estatus operativo de las microempresas no fue significativo. Lo anterior con seguridad porque al momento de la encuesta, la mayoría de los grupos de cunicultores presentaron severos problemas de operación debido a la falta de pago de los compradores y éstos tenían entre 7 a 18 años que iniciaron operaciones.

Sin embargo, el coeficiente de correlación Tau<sub>b</sub> de Kendall demuestra asociación directa (significativa al nivel .01) entre el estatus de la microempresa y el número de trabajadores permanentes, de allí que es revelador que la percepción de los microempresarios en torno al estatus de su negocio, esté asociada al número de trabajadores ocupados y no al tiempo de operación.

Las actividades productivas de las 47 microempresas estudiadas eran diversas. Destacan aquéllas que se dedicaban a la producción e industrialización de conejo, la producción y comercialización de leche de vaca y derivados, las tortillerías y la producción y comercialización de miel de abeja y derivados, entre otras (cuadro 19).

En conjunto, el 44.7% del total de microempresas estudiadas, se dedicaba a las 4 actividades descritas. El resto, desempeñaba otras actividades productivas tales como la industrialización del amaranto, la producción y comercialización de leche fresca y fría, la producción y comercialización de jitomate en invernadero, entre otras (cuadro 19).

Es preciso aclarar que 5 de las 8 microempresas que se dedicaban a la producción de conejo eran socias de Toxtlitlax, Sociedad de Responsabilidad Limitada de Capital Variable, con la finalidad de acopiar, sacrificar, empacar y comercializar la carne de conejo al mayoreo en tiendas de autoservicio. De esta manera, en el domicilio social de estas cinco microempresas sólo se producía conejo en pie y el

procesamiento se realizaba en la planta de Toxtlitlax (al momento de la encuesta con el estatus de rastro frigorífico Tipo Inspección Federal) ubicada en la localidad de Ixtcacuixtla al suroeste del estado.

**Cuadro 19. Actividades productivas, situación operativa y tiempo promedio de vida de las microempresas estudiadas**

Actividad productiva	Número de microempresas	Microempresas activas		Microempresas cerradas	
		Número	Tiempo (años)	Número	Tiempo (años)
Producción e industrialización de conejo	8	7	8.9	1	5
Producción y comercialización de leche de vaca y derivados	5	4	6	1	0.5
Tortillería y molino de nixtamal	4	2	7	2	3.9
Producción y comercialización de miel y derivados	4	4	9.1	0	No Aplica
Producción y comercialización de leche de vaca fresca y fría	3	2	14.5	1	6
Producción y comercialización de jitomate en invernadero	3	2	3.5	1	2
Industrialización de amaranto	2	1	1.8	1	2
Otras	18	11	6.8	7	1.4
Total	47	33	7.6	14	2.4

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

El tipo de actividades productivas de la mayoría de las microempresas ha cambiado desde la puesta en marcha de las mismas: el 84.8% (28 de 33) optó por cambiar de actividad productiva, mientras que el resto ha permanecido con la misma actividad. El cambio de actividades conduce a identificar tres grupos de microempresas:

a) Aquellas microempresas que iniciaron con actividades productivas del sector primario tales como la agricultura y la ganadería. Con el paso del tiempo, éstas incursionaron en la agroindustria para procesar sus productos obtenidos. Algunos ejemplos son los casos de microempresas que iniciaron produciendo leche bronca, para más adelante procesarla y venderla, ya sea como leche fría o a través de la producción de quesos, yogures, entre otros productos. En este grupo se identificaron 14 casos.

b) Microempresas que iniciaron con actividades agroindustriales de manera incipiente y que con el transcurso del tiempo han logrado producir nuevos productos con mayor valor agregado. Un ejemplo de este caso es la microempresa ubicada en las inmediaciones de la localidad de Papalotla, la cual inició produciendo miel envasada y polen (sin marca propia) y que ahora estos mismos productos tienen marca propia, etiqueta con código de barras, y generan otros productos adicionales como gomitas, paletas, propóleos y otros derivados de la miel de abeja, también envasados y con marca propia. En este grupo se identificaron 6 casos.

c) Microempresas que iniciaron con la elaboración de productos primarios, incursionaron en su industrialización, no tuvieron éxito y regresaron a producir los mismos productos primarios. Los productores de jitomate en invernadero, productores de durazno y algunos productores de leche de vaca son ejemplos de este tipo de microempresas. En esta situación se encontraron 5 casos.

En cuanto a las microempresas que no cambiaron la actividad productiva durante su tiempo de vida, se puede decir que iniciaron con la elaboración de productos procesados y hasta la fecha de la encuesta continuaban más o menos con el mismo giro productivo. Algunos ejemplos son las tortillerías, las tamalerías, los productores de dulces de amaranto, entre otros. En este grupo se identificaron 8 casos.

Los 33 entrevistados con microempresas activas señalaron diversos factores por los cuales las pusieron en marcha. Aumentar los ingresos y la falta de empleo fueron los dos factores más destacados; de hecho, el 42% afirmó que el querer aumentar los ingresos fue muy importante para decidirse a emprender su propio negocio. Otro 30% de entrevistados le dio la categoría de importante.

La falta de empleo fue muy importante para el 30.3% de los 33 entrevistados con microempresas activas. Se señalaron otras razones tales como aprovechar la experiencia e infraestructura disponible, la oportunidad de mercado, no emigrar a Estados Unidos de América, entre otras.

Es destacado señalar que en 20 de las 33 microempresas activas (lo que equivale al 60%), más de la mitad de los socios si tenían empleo al momento de iniciar la microempresa, sobretodo en aquellos casos en donde la agricultura estaba presente, lo cual explica el por qué la mayoría de microempresarios afirmaron al aumento de ingresos como el factor más relevante para emprender el negocio.

Derivado de lo anterior, se puede afirmar que las variables que influyeron en los microempresarios para emprender su negocio fueron múltiples. No obstante, al parecer si los emprendedores disponen de bienes tales como infraestructura y

experiencia y carecen de empleo e ingresos suficientes para satisfacer sus necesidades, pero tienen amplias posibilidades de acceder a financiamiento (crédito o subsidio), éstos son más propensos a emprender un negocio, aunque el mercado no sea el más favorable para iniciarlo. Estas circunstancias propician que la apertura de una microempresa sin tomar en cuenta las características del mercado sea muy riesgosa, tal como lo demuestra la ENAMIN 2002 realizada por el INEGI (2002a), en la cual los entrevistados afirmaron que la falta de clientes fue uno de los principales problemas en su negocio.

Los resultados obtenidos también arrojaron un dato adicional que vale la pena destacar. Los microempresarios están dispuestos a emprender un negocio particular para darle valor agregado a sus productos primarios, con la finalidad de aumentar sus ingresos y no emigrar de su territorio. Pero, es evidente que están dispuestos a tomar esa decisión y asumir los riesgos, siempre y cuando dispongan de experiencia e infraestructura productiva mínima.

En cuanto a las capacidades de los microempresarios, la experiencia en la realización de las actividades productivas previa a la puesta en marcha de la microempresa, fue la evidencia para argumentar que si la gente sabe hacer cosas o tiene competencias laborales previas a la puesta en marcha de la microempresa, ésta es más propensa a emprender un pequeño negocio.

Por otro lado, al inicio de operaciones las microempresas estudiadas adoptaron diferentes figuras asociativas, aunque la mayoría (57.6%) optó por integrarse en sociedades formales tales como Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial (S. de R. L. Mi.) y Sociedades de Producción Rural (SPR). Con seguridad los microempresarios decidieron adoptar este tipo de sociedades debido a la exigencia de las instituciones gubernamentales que los financiaron.

Otro 33.3% optó por integrar un grupo de trabajo y la minoría (sólo 3 casos) decidió operar de manera individual como persona física (dueños únicos). No obstante, al momento de la encuesta y después de varios años de operación, 5 de los 11 grupos de trabajo decidieron integrar una figura asociativa formal debido probablemente a la facilidad para acceder a créditos o subsidios gubernamentales y no gubernamentales. Los microempresarios registrados inicialmente como personas físicas no cambiaron su estatus asociativo (cuadro 20).

**Cuadro 20. Figuras asociativas adoptadas por las microempresas activas**

Temporalidad	Personas Físicas (dueño único)	Grupos de Trabajo	Sociedades Formalmente Constituidas	Total
Al inicio de operación	3	11	19	33
Al momento de la encuesta	3	6	24	33

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

Al revisar de manera detallada la integración de las 33 microempresas activas, se encontró que en total estaban constituidas por 182 personas, el equivalente a 5.5 socios en promedio por microempresa, con una edad y escolaridad media de 41 y 9 años, respectivamente (cuadro 21).

**Cuadro 21. Características de las figuras asociativas de las microempresas activas**

Tipo de Figura Asociativa	Número Total de Socios	Número de Socios Promedio	% de Mujeres	Edad Promedio	Escolaridad Promedio
Persona física	3	1	33.3	50	8.0
Grupo de trabajo	45	7.5	91.4	42	9.0
Sociedad	134	5.6	48.5	41	9.3
Total	182	5.5	58.8	41.2	9.2

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

Del total de integrantes, el 73.6% (134 personas) estaban en 24 sociedades, mientras que el 24.7% (45 personas) constituían 6 grupos de trabajo. Fue destacada la presencia de mujeres tanto en las sociedades como en los grupos de trabajo, sobretudo en estos últimos en donde el 91.4% de los integrantes eran del género femenino (cuadro 21).

El alto porcentaje de mujeres como integrantes de los grupos y sociedades se debe primordialmente a que la muestra de estudio se derivó de un número considerable de grupos de mujeres que recibieron financiamiento de las instituciones gubernamentales, a través de programas exclusivos de apoyo a este tipo de grupos para emprender iniciativas productivas.

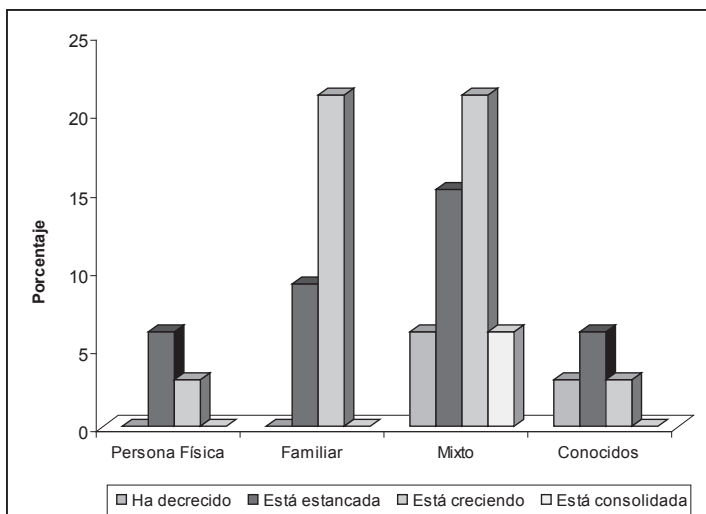
Vale la pena poner especial atención en la escolaridad de los socios. El promedio general rebasa los 9 años de escolaridad, que equivalen al nivel secundaria, lo que para la población rural implica una escolaridad alta si lo comparamos con los niveles promedio de la población rural en general que no alcanzan en muchos casos el nivel primario.

Esto conlleva a afirmar que las personas del medio rural que emprendieron el negocio, en este caso una agroindustria, tienen en la escolaridad una ventaja sustantiva en comparación con el resto de la población rural. No obstante, la escolaridad es insuficiente para garantizar el buen funcionamiento de las microempresas, al menos al asociar la escolaridad promedio de los socios y la categoría operativa de las microempresas (en decrecimiento, estancada, en crecimiento y consolidada), el coeficiente de Spearman no fue significativo al .05 con lo cual la asociación entre ambas variables es baja.

Por otro lado, cuando el análisis se orienta al parentesco de los socios y la categoría operativa de las microempresas, la mayor proporción de microempresas activas en crecimiento y consolidadas coinciden con los grupos familiares y mixtos (aquéllos con integrantes familiares y no familiares), aunque el mayor número de microempresas estancadas coincide con los grupos mixtos (gráfica 11).

Si algo caracteriza a las microempresas es el parentesco cercano de sus socios, situación que con la información obtenida en campo se confirmó. De las 33 microempresas activas, 10 estaban integradas exclusivamente por familiares (hermanos, padres, madres, etcétera), 16 se constituían por familiares y amigos o conocidos (grupos mixtos), 4 estaban integradas por personas conocidas y las 3 restantes eran dueños únicos (gráfica 11).

**Gráfica 11. Parentesco de los socios y categoría de operación de las microempresas activas**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007, n=33.

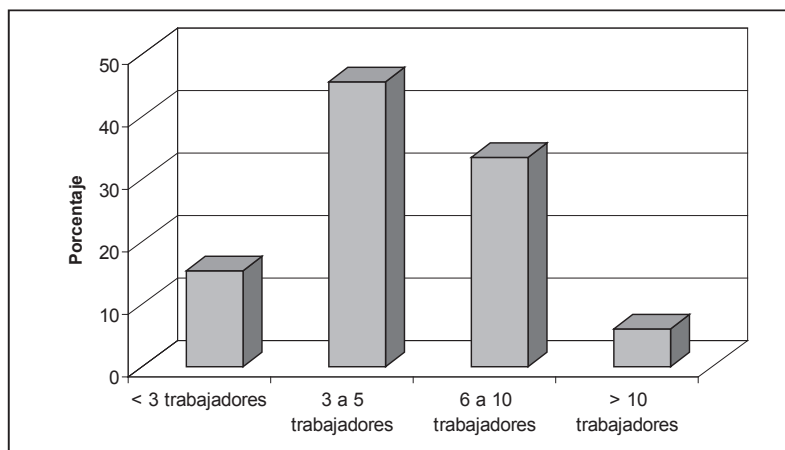
Con base en estos datos, el 78.8% del total de microempresas activas estaban integradas por personas con lazos de parentesco, lo cual en apariencia ofrece ventajas para establecer relaciones de confianza y solidaridad al interior de la microempresa. No obstante, esta estructura de los grupos y sociedades no cambió durante el tiempo de vida, ya que de las 33 microempresas sólo en 12 no se registraron altas o bajas de socios, mientras que en las 21 microempresas restantes hubo cambios, ya sea la salida y entrada de nuevos socios, o bien la permanencia de todos pero si la participación activa en las actividades de la microempresa.

## Formación de capital económico en los hogares

### *La generación de trabajo de las microempresas activas*

Al momento de la encuesta, las 33 microempresas activas ocupaban en promedio 5.4 personas de manera permanente, incluyendo a quienes conducían el negocio. En el 45% de las microempresas trabajaban entre 3 a 5 personas, en el 33% trabajan entre 6 a 10, y se encontraron 2 casos en donde trabajaban más de 10 personas (gráfica 12).

**Gráfica 12. Porcentaje de microempresas activas según el número de trabajadores permanentes**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007, n= 33.

Estas últimas dos empresas eran una agroindustria de cortes finos de carne de cordero y una empresa que se dedicaba a la producción de miel de abeja y derivados. Ambas generaban productos con marca propia, etiqueta, código de barras e iniciaron como microempresas (ocupando a menos de 10 personas) y ya lograron alcanzar el estatus de pequeñas empresas.

Solo se encontraron dos microempresas en donde una persona trabajaba y tres microempresas que ocupaban a 2 personas cada una. Estas cinco microempresas se dedicaban a la producción de miel de abeja y derivados, la producción de dulces de amaranto, la producción de conejo y la producción de derivados lácteos.

A un nivel de significancia del 0.01 la correlación de Pearson (0.502) nos muestra una asociación alta entre el número de empleos permanentes generados y el porcentaje que aportan las microempresas al ingreso monetario de las familias. No obstante, se identificaron casos que contravienen a esta afirmación general, los

cuales a pesar de generar un reducido número de empleos obtienen un alto porcentaje de ingresos monetarios en las familias y viceversa.

Tales son los casos de una agroindustria productora de derivados lácteos como queso, yogurt, etcétera, la cual se ubica en San Lorenzo Soltepec, municipio de Tlaxco, da trabajo a dos personas de manera permanente y genera el 65% de los ingresos de la familia que la conduce. En contraparte, la empresa productora de cortes finos de carne de cordero, da trabajo a 14 personas (incluida la familia que la conduce) y apenas aporta el 30% de ingresos monetarios totales de la familia.

Diversos factores influyen en la situación expuesta en el párrafo anterior. La amplia diversidad de las fuentes de ingreso de los hogares (nuevamente la llamada pluriactividad económica de los hogares), los diferentes niveles de ingresos, el tiempo de dedicarse a la actividad productiva, entre otros.

En 19 de las 33 microempresas activas sólo trabajaban socios o los dueños de las mismas. En 12 agroindustrias trabajaba tanto gente que era socia como no socia. En dos casos sólo trabajaban personas que no pertenecían a las microempresas estudiadas, quienes eran familiares muy cercanos a los socios y eran quienes las conducían.

En total, las 33 microempresas activas daban trabajo de manera permanente a 177 personas, de las cuales el 54% eran mujeres y el 46% restante eran hombres. Sin embargo, sólo 63 personas eran asalariadas y las 114 restantes eran socios o dueños que no recibían un salario diario, pero que obtenían utilidades derivadas de la actividad económica de la microempresa, las cuales se distribuían cada semana, cada mes o incluso cada ciclo productivo como en el caso de algunas microempresas productoras de miel de abeja y derivados.

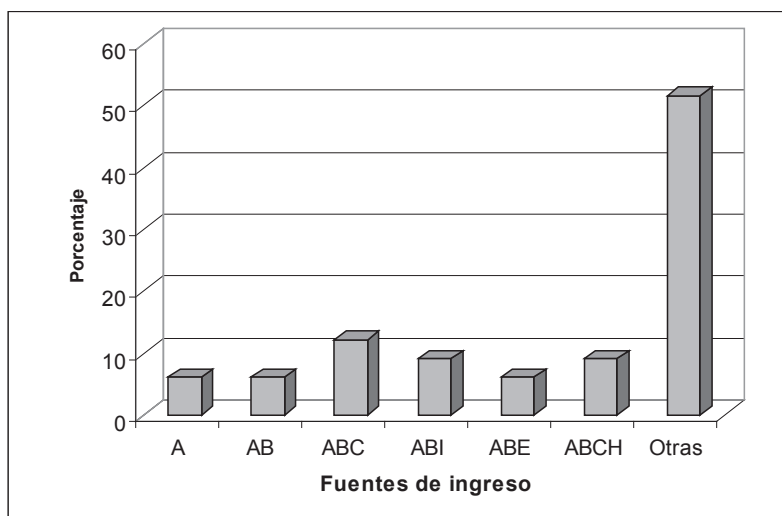
Los sueldos de las personas asalariadas iban de 450 hasta 4500 pesos mensuales y sólo tres casos reportaron prestaciones a los trabajadores tales como el registro en el Instituto Mexicano del Seguro Social y aguinaldos.

### *Complementariedad de fuentes de ingresos de los hogares*

Las ganancias derivadas de las agroindustrias estudiadas no fueron la única fuente de ingresos para las familias de los entrevistados, de hecho la diversidad y complementariedad de las mismas fueron una peculiaridad. De los 33 entrevistados con microempresas activas, sólo 2 manifestaron que el 100% de sus ingresos monetarios se derivaban de las ganancias de estas unidades productivas (gráfica 13). Los 31 entrevistados restantes señalaron que sus ingresos para la manutención familiar se derivaban de la microempresa y otras fuentes complementarias tales como la agricultura, la ganadería, el trabajo asalariado agrícola y no agrícola, otros negocios particulares no agropecuarios, entre otras actividades (gráfica 13).



**Gráfica 13. Fuentes de ingreso para la manutención familiar reportadas por los entrevistados**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007. A= Microempresa de estudio; AB= Microempresa de estudio y la agricultura; ABC= Microempresa de estudio, agricultura y ganadería; ABI= Microempresa de estudio, agricultura y otros negocios particulares no agropecuarios; ABE= Microempresa de estudio, agricultura y trabajo asalariado no agrícola; ABCH= Microempresa de estudio, agricultura, ganadería y otras fuentes.

Es destacada la presencia de la agricultura (incluyendo la ganadería) como fuente de ingresos de las familias, ya que 29 de los entrevistados afirmaron que parte de sus ingresos se complementaban de la siembra de cultivos básicos, la cría y venta de ganado de diversas especies, entre otras actividades (figura 15). Asimismo, las actividades agropecuarias cumplen con el papel de proveer de materia prima e insumos para su uso y transformación en las microempresas agroindustriales estudiadas, lo cual evidencia la estrecha interrelación entre la agricultura y la industria.

Tal como se señaló, una cualidad de los microempresarios fue el tener diversas fuentes de ingresos, lo que con seguridad representa una estrategia para reducir el riesgo en la manutención familiar. El 88% reportó dos o más fuentes de ingreso complementarias y se identificaron 11 casos (33%) en donde había cuatro o cinco fuentes de ingresos (cuadro 22).

Así como las actividades agropecuarias tuvieron una presencia relevante en los casos estudiados, las actividades no agropecuarias también fueron reportadas por 24 de los entrevistados como proveedoras de ingresos. El trabajo asalariado en comercios o establecimientos de servicios y el emprendimiento de otros negocios como pequeñas tiendas o talleres de maquila de vestido en las mismas localidades

o en localidades urbanas cercanas, fueron algunas de las principales actividades reportadas por los entrevistados.

Lo anterior, es una muestra de la pluriactividad económica de los habitantes del medio rural y de las estrechas relaciones con las áreas urbanas, lo cual coincide con los planteamientos de los autores que están discutiendo si existe o no una nueva ruralidad en México y América Latina.

**Cuadro 22. Número de fuentes de ingreso monetario de los hogares que conducían las microempresas activas**

Número de fuentes de ingreso	Número de microempresarios	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	4	12.1	12.1
2	5	15.2	27.3
3	13	39.4	66.7
4	9	27.3	93.9
5	2	6.1	100.0
Total	33		

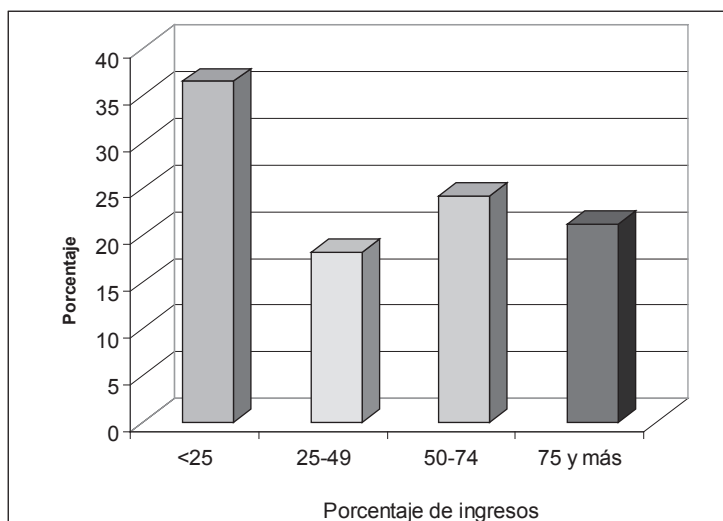
Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

Las microempresas agroindustriales no siempre fueron las de mayor aportación a los ingresos de las familias de los entrevistados. El 36% de los 33 encuestados señaló que estos negocios contribuían con menos del 25% del total de ingresos monetarios, aunque en 15 casos (el 45%) éstos representaron la principal fuente de ingresos, debido a sus aportaciones superiores a la mitad del total de ingresos monetarios (gráfica 14).

Las siete microempresas (21.2% de las 33 microempresas activas) que aportaban el 75% y más de ingresos monetarios eran: 1) una empresa productora de miel de abeja y derivados ubicada en el municipio de Papalotla; 2) un establo lechero que vendía leche fría a la sociedad Malintzi (de la cual es socio), ubicado en Carrillo Puerto, municipio de Altzayanca; 3) un huerto frutícola productor de durazno ubicado en Concepción Hidalgo, municipio de Altzayanca; 4) un huerto de verduras (principalmente nopal) ubicado en Huiznahuac, municipio de Santa Cruz Tlaxcala; 5) una agroindustria que producía amaranto y lo procesaba en dulces ubicada en San Miguel del Milagro, municipio de Nativitas, 6) una agroindustria productora de conejo, la cual ha innovado en la comercialización, de tal manera que también tiene un restaurante que ofrece diversos platillos a base de carne de conejo, ubicada en Tepehitec, una de las pocas localidades rurales del municipio de Tlaxcala; y

7) una agroindustria productora de leche de vaca y derivados tales como quesos, yogures, paletas y otros productos, ubicada en San Lorenzo Soltepec, municipio de Tlaxco.

**Gráfica 14. Contribución de las microempresas activas a los ingresos monetarios de las familias de los entrevistados**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007, n= 33.

Si se quisiera identificar características en común entre estas siete agroindustrias, resulta muy complicado ya que son diversas y en ocasiones contrastan de una a otra. Ni siquiera el acceso a financiamiento es una variable semejante, ya que mientras la agroindustria de quesos al momento de la encuesta había recibido 30 mil pesos de crédito del FONAES, la agroindustria de miel de abeja había recibido 5.9 millones de pesos de créditos y subsidios de la Alianza para el Campo, la Banca Comercial, el FIRCO, entre otras instancias.

No obstante, se pueden destacar cuatro características que comparten la mayoría de las siete microempresas señaladas: 1) a excepción de la microempresa productora de quesos, las seis restantes iniciaron operaciones antes de algún financiamiento gubernamental; 2) seis de los siete representantes tenían cuando menos 10 años de escolaridad, lo cual equivale a primero de preparatoria, nivel muy superior al que normalmente tiene la población rural (primaria); 3) seis de los siete entrevistados manifestaron que tenían experiencia en la actividad productiva antes de emprender la microempresa y 4) a excepción de una microempresa, las seis restantes tenían más de cinco años de operación, registrando valores de hasta 24 años como fue el caso de la agroindustria procesadora de miel de abeja.

Estas cuatro características señaladas dan elementos suficientes para afirmar que la experiencia en la actividad productiva es decisiva para que, por un lado la microempresa permanezca activa, y por el otro, contribuya en mayor porcentaje a los ingresos de las familias rurales.

No se registró asociación significativa entre el número de fuentes de ingreso monetario de las familias y el porcentaje de ingresos que aporta la microempresa, aunque la gran mayoría de los entrevistados (88%) señalaron que, a partir de la puesta en marcha del negocio, los ingresos para la manutención de la familia se incrementaron.

El coeficiente de correlación de Pearson entre el tiempo de operación de la microempresa y su porcentaje de aportación a los ingresos de las familias de los entrevistados, demuestra que existe una asociación directa entre estas dos variables, ya que el valor del coeficiente fue de 0.398 resultando significativo al nivel 0.05 lo cual permite afirmar que en la medida que las microempresas tienen mayor tiempo de operación, éstas contribuyen más a la manutención de las familias que la conducen. En otras palabras, si la gente ve negocio en la actividad productiva, le pone mayor empeño en la conducción de la misma.

Con base en los resultados obtenidos, se confirma que la mayoría de las familias rurales poseen a las microempresas agroindustriales como una alternativa complementaria de ingreso.

Lo anterior no quiere decir que las microempresas jueguen el mismo papel en las familias; por el contrario, al interior de cada grupo familiar, la microempresa cumple con una función un tanto diferente una de otra, debido a la diversidad de actividades productivas que realizan. Salvo dos casos en donde la microempresa activa era la única fuente de ingresos monetarios para la manutención familiar, en los 31 casos restantes las microempresas complementan los ingresos monetarios a través de acciones diferentes.

Si bien el común denominador es procesar los productos primarios obtenidos en su propia unidad de producción, o fuera de ella, tales como leche de vaca, maíz, miel de abeja, amaranto, hortalizas, entre otros, con la finalidad de darles valor agregado, las funciones de una a otra microempresa son diferentes, aunque vale la pena destacar que en la mayoría de los casos la microempresa es donde convergen diversos activos de las familias tales como su experiencia, la infraestructura y equipo disponible, la materia prima o insumos generados en otras actividades, el intercambio de bienes de la microempresa en estudio hacia otras actividades productivas, así como es frecuente que también sea el espacio de convivencia y de estrechar los lazos familiares o de amistad a partir de una fuente de trabajo común, mientras que en otros casos la función más destacada es la obtención de recursos económicos.

Con base en estas circunstancias, la mayoría de las microempresas están integradas a los hogares y a las diversas actividades que realizan, de tal manera que no es posible estudiarlas de manera aislada. Ahora más que nunca la pluriactividad

económica de los hogares obliga a analizar a las microempresas como parte de un todo.

### *El incremento de infraestructura productiva*

La disponibilidad de infraestructura productiva utilizada para la microempresa no ha sido la misma durante el tiempo de existencia de la misma. De hecho ha aumentado de manera importante, al menos el 72.7% de los 33 entrevistados con microempresas activas así lo afirmaron. Este indicador contribuye a confirmar que *"el patrimonio de las familias rurales aumenta con la posesión y conducción de microempresas agroindustriales"*.

El incremento de infraestructura ha sido a partir de la inversión de recursos provenientes de dos fuentes principales: 1) recursos propios derivados de las ganancias de la microempresa estudiada y 2) créditos y subsidios de instituciones gubernamentales. La mayor frecuencia fue la mezcla de ambas fuentes y los recursos se orientaron primordialmente para la adquisición de maquinaria y equipo y en menor medida para la construcción de edificios para albergar los procesos productivos, o bien para la construcción de galeras, corrales, bodegas, entre otros.

Salvo tres casos de las 33 microempresas activas, el resto no reportó créditos de la banca comercial como fuente principal para la adquisición o construcción de infraestructura útil para sus actividades productivas. En contraparte, la presencia de los subsidios de Alianza para el Campo fueron los de mayor frecuencia.

Aún cuando la mayoría de microempresarios reportaron aumento de la infraestructura productiva, al momento de preguntarles por la situación actual de la microempresa, el 45.5% respondió que estaba creciendo, el 36.4% afirmó que estaba estancada, el 6% indicó que estaba consolidada y el 9% contestó que había decrecido.

Con base en los datos expuestos, para los microempresarios el aumento en la disponibilidad de activos económicos tales como construcciones, maquinaria y equipo son insuficientes para explicar el crecimiento o no de su negocio, por lo tanto el disponer de mayor infraestructura productiva no garantiza el éxito de la microempresa, de allí la pertinencia de incluir en el análisis otros elementos como el desarrollo de nuevos conocimientos, la vinculación con otros actores, entre otros, tal como se hizo en esta investigación y que más adelante se abundará.

### *Generación de ingresos monetarios*

La estimación de ingresos derivados de las microempresas no fue fácil realizarla. Sobretudo cuando se acostumbra a expresarlos durante un período de tiempo determinado (normalmente por mes), ya que si algo caracteriza a las microempresas rurales, es la estacionalidad de los niveles de ingreso durante el año. En otras palabras, las ventas de sus productos no se dan siempre en cada mes, ya que el

volumen de la producción no es constante debido, entre otros factores, a las condiciones climáticas.

Por ejemplo, las microempresas que se dedican a la producción y procesamiento de la miel de abeja, concentran la mayoría de sus ingresos en los meses de septiembre a diciembre de cada año, ya que la producción se da en ese período; mientras que los microempresarios que se dedican a la producción de tamales, venden todos los meses del año aunque registran bajas en sus ventas durante el período de febrero a agosto debido al aumento de la temperatura ambiental con la entrada de la primavera y el verano.

Aunado a la inconsistencia de los ingresos de las microempresas, la falta de registros administrativos, la interrelación estrecha entre la agricultura y la agroindustria, la diversidad de actividades económicas que realizan las familias, la falta de voluntad y conocimientos para llevar los registros, fueron algunos de los elementos que limitaron la obtención de la información.

También es pertinente destacar que la encuesta no es el mejor método para obtener datos de ingresos y egresos de las microempresas, debido a que se apuesta a la memoria de los informantes durante la entrevista para recordar algo tan delicado como son los ingresos y costos de producción. Tal vez el mejor método sea el estudio de caso pero a partir de un estudio longitudinal, el cual permita monitorear el comportamiento de los ingresos y costos de producción durante un período mínimo de un año.

Aún así y con las limitantes señaladas, se estimaron los ingresos y costos de producción promedio mensuales de las microempresas activas, los cuales se recomienda tomarlos con mesura.

Antes de pasar a profundizar en el importe de las utilidades, vale la pena destacar que 29 de los 33 entrevistados con microempresas activas (el 87.9%), señalaron que a partir de que pusieron en marcha su negocio, los ingresos para la manutención familiar aumentaron. De manera semejante al aumento de la disponibilidad de infraestructura productiva, el aumento de ingresos derivado de las utilidades de las microempresas, es otro indicador que contribuye a confirmar que *“el patrimonio de las familias rurales aumenta con la posesión y conducción de microempresas agroindustriales”*.

Con la finalidad de profundizar en el análisis de las utilidades, se clasificaron a las microempresas en 4 estratos según el nivel promedio mensual de éstas, tomando como referencia los salarios mínimos mensuales del año 2008 del área geográfica “C” a la cual pertenece el estado de Tlaxcala (49.50 pesos diarios). El primer estrato se integró por las microempresas con utilidades menores a 1 salario mínimo mensual (menos de 1,485 pesos); el segundo estrato agrupó a las microempresas con utilidades entre 1 a 2 salarios mínimos mensuales (1,485 a 2,970 pesos); el tercer estrato abarcó a las microempresas con utilidades de 2 a 5 salarios mínimos mensuales (2,970 a 7,425 pesos) y el cuarto estrato se integró por las microempresas con utilidades superiores a 5 salarios mínimos mensuales (más de 7,425 pesos). Hubo dos casos en que al momento de la encuesta, los entrevistados afirmaron que no

habían tenido ingresos derivados de la microempresa y tampoco informaron con detalle los costos de producción (cuadro 23).

**Cuadro 23. Utilidades promedio mensuales generadas por las microempresas activas en las familias de los entrevistados**

Concepto	Nivel de utilidades (salarios mínimos mensuales expresados en pesos)				
	Menos de 1 salario (< de 1,485)	De 1 a 2 salarios (1,485 a 2,970)	De 2 a 5 salarios (2,970 a 7,425)	Más de 5 salarios (más de 7,425 pesos)	Importe no disponible
Número de microempresas	5	8	11	7	2
% de microempresas	15.1	24.2	33.3	21.2	6
Importe mínimo (\$)	390	1,550	3,500	8,250	No aplica
Importe máximo (\$)	1,350	2,800	7,000	40,800	No aplica
Número de microempresas en decrecimiento	1	1	1	0	0
Número de microempresas estancadas	2	5	2	1	2
Número de microempresas en crecimiento	1	2	7	6	0
Número de microempresas consolidadas	1	0	1	0	0

Fuente: elaboración propia con base en el trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

En el primer estrato se ubicaron cinco microempresas (el 15% de las 33 activas), dentro de las cuales destacaron cuatro grupos de mujeres que se dedicaban a la producción de conejo para su venta a Toxtitlax, S. de R. L. de C.V. Las bajas utilidades reportadas se deben a la falta de pago oportuno de Toxtitlax, lo que ocasionó que varias de estas pequeñas unidades decrecieran o bien se encontraran en situación muy precaria debido a la falta de utilidades, situación que llevó a los entrevistados a afirmar que las microempresas se encontraban estancadas (cuadro 23).

Sorprende que en este primer estrato (con el nivel de utilidades más bajo) la representante de una tortillería afirmara que la microempresa se encontraba consolidada (una tortillería con 19 años de actividad económica), aunque esto probablemente se deba a la amplia gama de fuentes de ingreso que tiene esa familia y

sólo se ve a la tortillería como una fuente residual de ingresos que complementa a los obtenidos por las otras actividades.

En el segundo estrato se agruparon a ocho microempresas (24.2%), dentro de las cuales se encontraron dos agroindustrias productoras de lácteos, dos tortillerías, dos unidades productoras de miel de abeja y derivados, un productor de durazno, un productor de dulces de amaranto, un productor de codorniz y derivados y una productora de conejo. Destaca el hecho que en este estrato se ubicó el mayor número de microempresas estancadas (cinco).

En el tercer estrato se ubicaron 11 microempresas (33.3%): cuatro productoras de leche fría de vaca, un huerto hortícola, un productor de dulces de amaranto, un productor de duraznos, una productora de miel de abeja y derivados, una tortillería, entre otras. De éstas, los entrevistados percibieron que siete microempresas se encontraban en crecimiento, dos estancadas, una consolidada y una en decrecimiento.

En el cuarto estrato, el de mayor nivel de utilidades, se registraron siete casos de diversas actividades económicas (21.2%): una tamalería, una productora de cortes finos de cordero, una productora de miel de abeja y derivados, una agroindustria de lácteos, una productora y procesadora de conejo y una tortillería con su propio molino de nixtamal. De éstas, cuatro aportan más del 75% de los ingresos a las familias de los representantes y seis, según lo manifestado por sus representantes, se encuentran en crecimiento (cuadro 23).

Con base en los datos de las utilidades de cada estrato, es evidente la precariedad de los ingresos monetarios generados por las microempresas en los estratos número 1 y 2, ya que ambos tipos de microempresas no logran alcanzar ni siquiera dos salarios mínimos para la manutención familiar y por esto las familias que conducen este tipo de microempresas son las que mayor número de fuentes de ingresos tienen.

Derivado de lo anterior es congruente que la percepción de los microempresarios respecto a la categoría operativa de su negocio está vinculada con las utilidades que de allí generan. Al menos esto se confirma con el coeficiente de correlación entre estas dos variables, ya que el valor del coeficiente de Spearman fue significativo al nivel .05 (cuadro 24).

Otras variables asociadas con las utilidades de las microempresas son el número de fuentes de ingreso y el porcentaje de ingresos que aporta la microempresa a las familias.

Con el número de fuentes de ingreso, la asociación es negativa y significativa al nivel .05 (cuadro 24), lo que implica que cuando aumentan el número de fuentes de ingresos de las familias, las utilidades de las microempresas (que se convierten en ingresos para las familias) tienden a disminuir y viceversa. Esta conjetura es lógica ya que al tener las familias pocas fuentes de ingreso, entonces la microempresa se convierte en la principal o una de las principales proveedoras de ingresos y viceversa, cuando existen varias fuentes de ingreso el papel de la microempresa se convierte en fuente marginal complementaria de ingresos.



**Cuadro 24. Coeficientes de correlación de variables asociadas con las utilidades generadas por las microempresas**

Variables	Utilidades promedio mensuales generadas por la microempresa en las familias de los entrevistados
Número de fuentes de ingreso monetario de las familias de los entrevistados	-0.385*
Porcentaje de ingresos generados en las familias de los entrevistados derivados de la microempresa	0.486**
Categoría operativa de la microempresa (en decrecimiento, estancada, en crecimiento y consolidada)	0.329*

\*Significativa al nivel .05, \*\*Significativa al nivel .01

Fuente: cálculos propios a partir del análisis de datos de campo con el programa SPSS.

En contraparte, la correlación con el porcentaje de ingresos generado por la microempresa fue positiva y significativa al nivel .01 (cuadro 24), lo que conlleva a afirmar que al aumentar las utilidades generados por la microempresa, éstas aumentan el porcentaje de contribución al ingreso total familiar, lo cual es uno de los sustentos más fuertes para que el microempresario perciba que está o no creciendo su negocio.

## **Microempresas y formación de capital humano**

### *Las microempresas como fuentes de aprendizaje*

Todos los entrevistados con microempresas activas señalaron el aprendizaje de nuevos conocimientos previos y a partir del emprendimiento de la microempresa, los cuales se tradujeron en el desarrollo de capacidades y habilidades (lo que se ha llamado competencias laborales).

En el período previo al emprendimiento de la microempresa, la mayoría afirmó que se vieron obligados a realizar diversos trámites de gestión ante diversas instituciones. El registro ante el Sistema de Administración Tributaria, la integración de expedientes con la institución financiera, el registro del grupo o sociedad ante instancias como la Secretaría de Desarrollo Económico, el Registro Agrario Nacional o el Registro Público de la Propiedad y el Comercio.

Estas actividades previas al arranque no fueron las únicas, los microempresarios también tuvieron que seleccionar con que personas integrarían su grupo o sociedad, debieron hacer un recuento de los bienes que disponían para emprender el negocio, debieron asesorarse para elegir a la o las instituciones financieras adecuadas a sus intereses, participaron en el diseño del proyecto de inversión, eligieron la figura asociativa, entre otras.

Todas estas actividades generaron un aprendizaje a quienes las realizaron, y por lo tanto desarrollaron capacidades de gestión empresarial que se tradujeron en una meta final: emprender la microempresa. Durante este proceso, en la mayoría de los casos, participaron los PSP como asesores en los trámites administrativos, pero en otros casos los propios microempresarios (sobre todo aquéllos que ya venían trabajando de manera conjunta) realizaron los trámites.

Ya durante el proceso de conducción de la microempresa, también se reconoció el aprendizaje de nuevos conocimientos para quienes conducen y/o trabajan en ella. Estos conocimientos también han sido diversos: administrativos, técnico-productivos, comercialización, gestión de apoyos, etcétera, con diferentes niveles de especificidad.

Es destacado que los conocimientos señalados con mayor frecuencia fueron los relacionados con los procesos de producción y con la administración de la microempresa. Los menos frecuentes fueron los vinculados con la comercialización de sus productos o con el establecimiento de relaciones con otros microempresarios, lo cual puede ser letal ya que el mercado es uno de los aspectos más importantes para el éxito o no de las microempresas.

Tal como se indicó, los niveles de especificidad del aprendizaje fue contrastante. Mientras unos microempresarios destacaron el aprendizaje de aspectos tan complejos como la administración del negocio, otros destacaron aspectos tan específicos relacionados con la gastronomía (la preparación de platillos especiales) a partir de carne de conejo o la colocación de abejas reina en las microempresas con actividad apícola. No es fácil medir la relevancia de los conocimientos obtenidos y por ende de las capacidades desarrolladas por los microempresarios, pero es preciso reconocer que las personas que conducen y trabajan en las microempresas han desarrollado nuevas competencias laborales y de gestión que en la actualidad les permite mantener operando las microempresas.

Así como los conocimientos adquiridos fueron diversos, también resultaron heterogéneas las fuentes de aprendizaje. Es decir, los conocimientos obtenidos tuvieron diversos orígenes: sólo 11 de 33 entrevistados reportaron una fuente principal de aprendizaje, el resto reportó cuando menos dos e incluso el 45% (15 entrevistados) reportaron 3 o más fuentes. Las fuentes de aprendizaje más frecuentes fueron: de otro productor o microempresario, de él mismo (normalmente al ensayo y error) y a través de un asesor o consultor privado.

Aquí vale la pena reflexionar sobre los planteamientos de Giménez (2005), señalados en el capítulo 1: los conocimientos adquiridos por los microempresarios se han traducido en competencias laborales, las cuales integran el capital humano adquirido, el cual se construye a lo largo de la vida de las personas, a través de tres tipos de formación: 1) la educación formal, 2) la educación informal y 3) la experiencia acumulada.

Con lo hasta ahora expuesto, los tres tipos de formación de los microempresarios han ocurrido. La mayoría ha acudido a cursos de capacitación formales o a la educación escolarizada; también han podido obtener conocimientos a partir de

encuentros con otros productores y por supuesto de la misma experiencia acumulada durante el proceso de operación de su negocio.

Cabe resaltar la alta asociación que resultó entre el tiempo de experiencia previa de los emprendedores de la microempresa y el cierre o no de la misma al momento de la encuesta. El coeficiente de correlación de Kendall fue de  $-0.366$  y según esta prueba estadística, el valor resultó significativo al nivel  $.01$ , de allí que es posible afirmar que en la medida que los microempresarios tuvieron mayor tiempo de experiencia en las actividades productivas, las posibilidades de cierre de las microempresas disminuyen.

Esto no sucedió así cuando se asoció la escolaridad del entrevistado y el cierre o no de la microempresa, ya que el valor del coeficiente resultó no significativo y por lo tanto el aumento de la escolaridad del entrevistado no está correlacionado con que la microempresa permanezca o no activa.

### *Acceso a asesoría y capacitación*

El acceso a asesoría y/o capacitación al inicio de operaciones de las microempresas juega un papel clave en el cierre o permanencia de las mismas. Tal parece que cuando los grupos o sociedades inician con la puesta en marcha de las actividades productivas, el aprendizaje de conocimientos de los socios en torno a las actividades productivas, apuntalan el arranque y contribuye a que las microempresas se mantengan activas.

La evidencia para sostener estas afirmaciones fue que 24 (72.7%) de las 33 microempresas activas recibieron asesoría y/o capacitación al inicio de operaciones y sólo 9 no tuvieron este tipo de servicios. En contraparte, de las 14 microempresas cerradas, 11 (78.5%) no tuvo asesoría y/o capacitación inicial (gráfica 15).

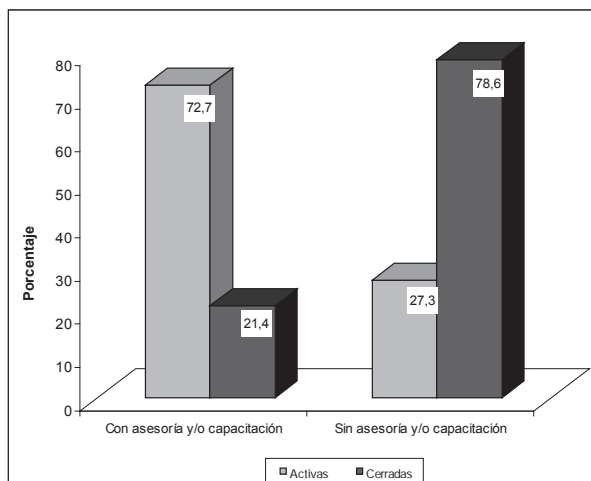
Aunado a lo anterior, el coeficiente de correlación de Spearman entre ambas variables (operación de la microempresa y asesoría y/o capacitación inicial), fue significativo al nivel  $.01$ ; de allí que se puede señalar que existe asociación entre ambas variables, por lo que el hecho de que los microempresarios tengan asesoría o capacitación al arranque de la microempresa, aumenta las posibilidades de que éstas permanezcan activas y viceversa. En otras palabras, la capacitación orientada al desarrollo de competencias laborales apuntala la empresa.

De los microempresarios que tuvieron asesoría y/o capacitación inicial, el 94% afirmó que estos servicios fueron adecuados a las actividades de la microempresa, debido a que contribuyeron a la mejora de las actividades productivas o administrativas y les ayudó a la conducción del negocio.

Durante la existencia de las microempresas, el acceso a cursos o servicios de asesoría relacionados con la actividad productiva que realizan, ha sido muy variada y contrastante. Existe un grupo de microempresas equivalente al 12% del total sin algún curso o servicio de asesoría, mientras que otro grupo que representa el 6%

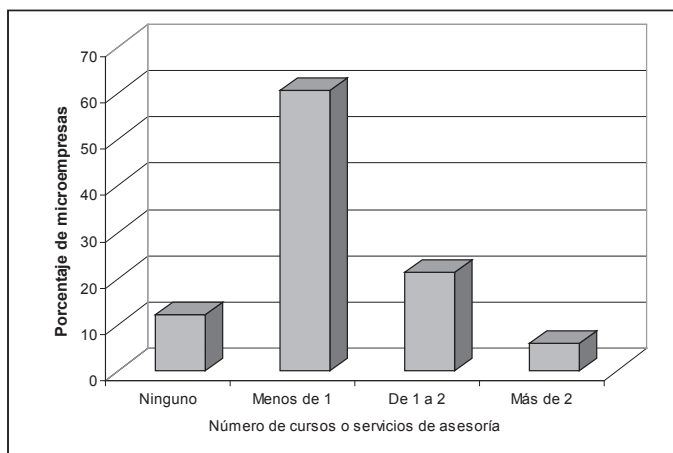
del total había recibido en promedio más de dos cursos o servicios de asesoría por año (gráfica 16).

**Gráfica 15. Situación de las microempresas según acceso a asesoría y/o capacitación al inicio de operaciones**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007, n = 33.

**Gráfica 16. Promedio de cursos de capacitación o servicios de asesoría recibidos por las microempresas activas al año**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007, n = 33.

La mayoría de microempresas (el 60%) había recibido en promedio menos de un curso o servicio de asesoría al año, aclarando que las fuentes que han financiado estos servicios han sido con recursos propios o mezclados con recursos de instituciones gubernamentales a través de programas como el PRODESCA, el Apoyo al Desarrollo Empresarial del FONAES, entre otros.

Los microempresarios que no habían recibido algún curso o asesoría se dedicaban a la apicultura, la industrialización del amaranto y la producción de jitomate en hidroponía. El tiempo de operación de las microempresas va de menos de un año hasta casi 11 años.

Sin tener elementos adicionales para contribuir al análisis de la calidad de los cursos de capacitación o las asesorías que recibieron los microempresarios, es pertinente profundizar en lo sucesivo en esta temática, sobretodo porque hay suficientes evidencias de que la capacitación y/o asesoría al inicio de operaciones de la microempresa favorece que permanezca activa y, por lo tanto, si la capacitación y/o asesoría son oportunas y de calidad se puede aumentar la probabilidad de que la microempresa permanezca activa.

Por otro lado, los microempresarios con mayor número de cursos y/o servicios de asesoría, se dedicaban a la producción e industrialización del conejo y a la producción e industrialización del ganado ovino. El tiempo de operación de las microempresas era de siete y tres años. Es pertinente destacar que aquellas microempresas con actividades no muy frecuentes, tales como la producción de jitomate en invernadero, o la producción e industrialización de amaranto, fueron las que menos cursos de capacitación y/o asesoría obtuvieron. Tal vez esto se debe a la falta de suficientes capacitadores o asesores especializados en el mercado.

## **Microempresas y formación de capital social**

### *La organización interna de las microempresas y su membresía a organizaciones de segundo nivel*

Aún cuando 30 de las 33 microempresas activas eran grupos de trabajo y sociedades formalmente constituidas, únicamente en 20 casos los socios y empleados concurrían a un sólo domicilio para realizar las actividades productivas. Las 13 restantes optaron por tener varias unidades productivas en diferentes domicilios de los socios, de tal manera que la administración, la compra de insumos y cuando menos en 10 casos la comercialización de productos, se hacía de manera separada. En otras palabras, al interior de estos 13 grupos y sociedades se encontraban subgrupos que realizaban sus actividades un tanto independientes unos de otros, es decir, en estos 13 casos en realidad existían más de una microempresa, de allí que para estas 13 microempresas la información obtenida en campo fue de la familia del entrevistado. Esta situación conduce a afirmar que cuando menos 13 microempresas en realidad son conglomerados de productores que en su momento se unieron para acceder al crédito o subsidio de alguna institución gubernamental.

Las actividades a las que se dedicaban estas sociedades y grupos eran la producción de conejos, los establos lecheros, algunos grupos de apicultores, las tamalerías, entre otros, y eran grupos y sociedades normalmente con más de cinco socios.

Aquellas microempresas cuyos socios concurrían a un solo domicilio eran las tortillerías, los productores de quesos, los productores de dulces de amaranto, dos sociedades productoras de conejo, dos sociedades productoras de miel de abeja y derivados, entre otros.

Los representantes de 19 de las 30 sociedades y grupos, afirmaron que se reunían de una a dos veces por mes para tratar asuntos relacionados con la operación de la microempresa, seis señalaron que se reunían más de dos ocasiones mensuales y hubo un grupo de cinco sociedades cuyos representantes indicaron que no se reunían.

En cuanto a la membresía o integración de organizaciones de segundo nivel, sólo 16 de las 33 microempresas activas pertenecían a alguna organización o agrupación relacionada con su actividad productiva. Las 17 restantes no pertenecen a alguna.

El tipo de organizaciones de segundo nivel era diverso, predominaban las comercializadoras, siguiéndole en importancia cámaras empresariales, asociaciones gremiales y hasta agrupaciones políticas.

La Sociedad Toxtlitlax, S. de R. L. de C. V., que integraba a grupos y sociedades productoras de conejo, fue la de mayor frecuencia. No obstante, se señalaron otras organizaciones más, como Productores de Leche Malintzi, las Asociaciones Locales de Apicultores, el Consejo Estatal de Productores de Durazno de Tlaxcala, entre otras.

Los 16 microempresarios afirmaron que realizaron acciones con la organización a la que pertenecen, dentro de las cuales destacaron las reuniones de intercambio de experiencias con otros productores, poner en marcha una empresa comercializadora, gestionar apoyos o financiamiento con alguna institución gubernamental, entre otras.

De singular importancia es el caso de la Sociedad Toxtlitlax, la cual se creó en el año 2003 con la finalidad de acopiar, sacrificar, empacar y distribuir carne de conejo. Cuando se puso en marcha, esta sociedad integraba a 122 productores de conejo de diversas localidades del estado de Tlaxcala, de los cuales aproximadamente el 90% eran mujeres y el 10% eran varones, quienes con el apoyo de la Fundación Produce, el Gobierno Estatal y Federal, pusieron en marcha un rastro Tipo Inspección Federal (TIF) ubicado en Ixtacuixtla, Tlax.

Al momento de la encuesta, en agosto del año 2007, la Sociedad Toxtlitlax iba saliendo de una fuerte crisis financiera y administrativa, ya que durante 2005-2006 esta sociedad tuvo severos problemas como falta de liquidez económica (lo que ocasionó suspender los pagos a sus socios que le proveían de conejo) debido primordialmente a la deficiente administración y corrupción de sus representantes, la falta de pago de sus acreedores, manejo técnico inadecuado del rastro, entre otros.

Nada nuevo, si hacemos un recorrido por los casos de fracaso de una gran cantidad de organizaciones de productores en la República Mexicana.

Estos problemas más el cambio de la administración del Gobierno Estatal en el año 2005, agudizó la situación ya que esta sociedad se creó a la sombra del Gobierno Estatal (con inducción, subsidios, créditos blandos, asesoría, etcétera) y le fue muy complicado continuar operando a tal grado que el rastro estuvo parado varias semanas. Esto repercutió severamente en los productores de conejo de las localidades rurales, ya que hubo muchos casos en donde Toxtlitlax jamás les pagó decenas de conejo en pie, viéndose obligados a disminuir sus inventarios de pie de cría y por lo tanto los productores se descapitalizaron, buscaron otros canales de comercialización y varios de ellos abandonaron la actividad productiva.

Derivado de lo anterior, en el año 2007 con una inversión aproximada de 3.6 millones de pesos de Alianza para el Campo, la Financiera Rural y el SEPUDE, se puso en marcha el proyecto de reactivación de Toxtlitlax. En agosto de 2007, la sociedad ya había reiniciado el acopio y pago de conejo de los pocos productores que sobrevivieron; la empresa funcionaba al 30% de su capacidad instalada (procesaba 600 conejos diarios) y vendían el conejo en canal y trozado a Tiendas Chedraui y Comercial Mexicana.

Es probable que la integración y reactivación de la Sociedad Toxtlitlax no se hubiera dado sin la inducción del Gobierno Estatal y Federal. El reto es que Toxtlitlax deje de estar al cobijo del Gobierno y que los productores asuman totalmente el control y administración de la empresa, situación que en el corto plazo se vislumbra sumamente complicada por la dispersión de los socios, la reducida capacidad productiva de los mismos, pero sobretodo por la tradición productiva familiar que caracteriza a los cunicultores. No obstante, difícilmente los cunicultores podrán sobrevivir si trabajan de manera individual y produciendo únicamente conejo en pie. Los ejemplos encontrados son evidentes: quienes han diversificado y procesado los productos derivados del conejo (pieles curtidas, manualidades con la piel, venta de carne en canal, etc.) se encontraron en mejores condiciones socioeconómicas que aquellos que únicamente producen conejo en pie.

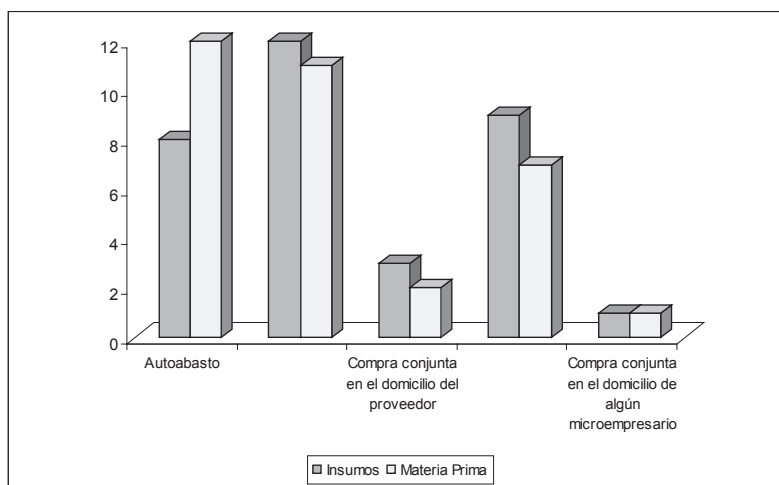
### *Mecanismos de compra de insumos y materias primas*

La forma de adquisición de insumos y materias primas para los procesos de producción por parte de los microempresarios resultó diversa. Si bien un mecanismo de compra prevalece sobre otro, el 67% reportó cuando menos dos mecanismos para comprar sus insumos y materias primas. No obstante, predominaban las compras individuales a pesar de que el 90% eran sociedades o grupos de trabajo con amplias posibilidades de que la compra de insumos y materia prima sea a través de compras en conjunto, lo cual puede traducirse en reducir costos de producción al generar economías de escala.

De manera particular, la adquisición de insumos en su mayoría se hacía a través de compras individuales de los microempresarios en los domicilios de los pro-

veedores, al menos eso contestó el 36.4% de los encuestados. Otros nueve casos (27.3%) reportaron que el mecanismo de compra de insumos más frecuente fue a través de la compra individual en el domicilio de los microempresarios (gráfica 17).

**Gráfica 17. Número de microempresas según principal mecanismo de compra de insumos y materias primas**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

Ocho microempresarios reportaron que la fuente principal de insumos era el autoabasto, a partir de la producción de los mismos en su propia unidad de producción. Sólo cuatro casos (el 12%) afirmaron que de manera conjunta con otros microempresarios se realizaba la compra de insumos.

Lo mismo sucedió con el abasto de materia prima, aunque en este caso destacó el autoabasto como el mecanismo más importante (eso reportó el 36.4%). También prevaleció la adquisición a través de compras individuales y las compras grupales fueron las de menor frecuencia (gráfica 17).

### *Comercialización de productos*

Los productos generados por las microempresas, se vendían de diversa forma, aunque lo más frecuente fue la comercialización de manera individual al menudeo, ya sea en el domicilio social de la microempresa, o en los domicilios de los compradores.

Otros microempresarios optaron por complementar las ventas de sus productos a través de los tianguis semanales realizados en las ciudades cercanas a su do-



micilio social, o bien a través de pedidos previos con los clientes u ocasionalmente en ferias de productos organizados por instituciones gubernamentales como el FONAES, la SAGARPA, la SEMARNAT, entre otras.

Aquellas microempresas que han logrado tener su marca propia, código de barras y un empaque apropiado, han optado por hacer la mayoría de sus ventas en los supermercados como Chedraui y Gigante (ahora Soriana), tal es el caso de los grupos de mujeres productoras de conejo, ya que a través de su empresa comercializadora Toxtlitlax, S. de R. L. de C.V., realizan ventas de carne en canal.

No obstante, la mayoría de microempresas aún no consolidan sus canales de venta. Las estrategias conjuntas de comercialización entre varias microempresas del mismo ramo productivo fueron escasas, de allí que ésta sea una tarea prioritaria en la que tendrán que trabajar los microempresarios, ya que, tal como se demostrará más adelante, la falta de clientes ha sido un problema sumamente complicado en la vida de las microempresas, el cual ha contribuido al cierre de las mismas, pero representa un área de oportunidad para la intervención de los PSP como asesores.

Ahora bien, no siempre la mejor opción para vender los productos es en las grandes tiendas de autoservicio, o en las centrales de abasto. La mayoría de los productos que generan las microempresas activas son alimentos para la población, como leche, quesos, tamales, dulces, yogures, carne, tortillas, entre otros, los cuales van dirigidos a consumidores de bajos y medianos ingresos ubicados en las mismas localidades o en localidades urbanas cercanas a los domicilios sociales de las microempresas, lo cual conlleva a señalar que la estrategia debe orientarse a aprovechar y fortalecer los nichos locales de mercado.

Además, con los requisitos que piden las tiendas de autoservicio (etiquetas, código de barras, empaques, volúmenes mínimos de productos, pago a consignación, etc.) y las condiciones desventajosas de compra típicas de este tipo de tiendas, prácticamente sería imposible que el 80% de las microempresas activas lo pudieran cumplir ya que esta proporción no tiene productos con códigos de barras o marcas propias.

### **Características de los productos y controles administrativos**

La mitad de los microempresarios entrevistados afirmaron que los productos no tenían empaque propio, aunque por ejemplo las tortillerías o los productores de conejo no necesariamente lo requieren (cuadro 25).

Los productos sin etiqueta, sin código de barras y sin marca propia, son los que prevalecían: al menos el 76% de las microempresas reportaron que producían sin estas características y esto refuerza el hecho de que en este momento la mejor opción de venta de productos no es con las tiendas de autoservicio o las grandes centrales de abasto (cuadro 25).

Las microempresas que reportaron al menos un producto con empaque, etiqueta, códigos de barras y marca propia fueron únicamente seis.

La forma de llevar la administración en las microempresas estudiadas es diversa y no se caracterizan por tener controles complejos. Del total de microempresas estudiadas, sólo tres (el 10%) afirmaron llevar los ocho controles administrativos que aparecen en el cuadro 31 y tres más señalaron llevar siete de ellos.

### **Cuadro 25. Características de los productos de las microempresas activas**

Característica	% con esta característica	% sin esta característica
Al menos un producto tiene empaque	51.5	48.5
Al menos un producto tiene etiqueta	24.2	75.8
Al menos un producto tiene condigo de barras	18.2	81.8
Al menos un producto con registro de marca propia	21.2	78.8

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007; n = 33.

Sólo un microempresario entrevistado manifestó que los ocho controles administrativos los llevaba en su agroindustria. Las nóminas de salarios fueron las menos frecuentes ya que sólo en cinco casos se reportaron, mientras que el 90.9% de los microempresarios señalaron que tenían su registro ante el SAT, el cual fue el de mayor frecuencia (cuadro 26).

Cabe destacar que el 57.6% de los microempresarios señalaron que llevaban registros de costos de producción, aunque la mayoría de estos registros se reducía a tener datos escritos a lápiz en papel, sin una estimación constante y con el rigor administrativo que se requiere, de allí que la información sobre costos de producción deba tomarse con cautela, porque con seguridad los registros de varias microempresas no se asemejan a la realidad y por lo tanto son poco útiles para la toma de decisiones.

### **Cuadro 26. Controles administrativos que llevan las microempresas activas**

Controles administrativos	Número de microempresas	Porcentaje
Alta en el Sistema de Administración Tributaria	30	90.9
Registros de ingresos y egresos	25	75.8
Inventarios de productos terminados	22	66.7
Inventarios de insumos y materia prima	20	60.6
Registros de costos de producción	19	57.6
Estados financieros	19	57.6
Lista de precios de productos	9	27.3
Nóminas de salarios	5	15.2

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

Con seguridad la rusticidad con que la mayoría de los microempresarios llevan la administración de su negocio está relacionada a dos factores primordiales: a) la mayoría de los microempresarios no tienen ni la costumbre ni los conocimientos suficientes para llevarlos, y b) las actividades productivas están vinculadas estrechamente con la agricultura y la ganadería, en donde muy pocas veces pueden obtener comprobantes fiscales por la compra de insumos o materias primas.

Respecto a las nóminas de salarios, es recurrente pagar a los empleados cada semana sin un recibo de por medio o sin el registro en nóminas correspondientes, sobretodo porque en muchas ocasiones los trabajadores son socios del mismo negocio y no creen necesario llevar este tipo de controles.

Tal como se indicó líneas arriba, casi el 91% de las microempresas está registrado ante el SAT, de allí que poseen su Registro Federal de Contribuyentes. Este porcentaje tan alto con seguridad se debe a que las instituciones exigieron este registro como requisito para financiarlas y/o registrarlas con una figura asociativa.

El registro ante el SAT también está asociado al alto número de microempresas que señalaron llevar otros controles administrativos tales como registros de ingresos y egresos, inventarios de productos terminados, inventarios de existencias de materia prima e insumos, entre otros, (cuadro 26). No obstante, el registro ante el SAT no es suficiente para afirmar que la mayoría de las microempresas pertenecen a la economía formal, por el contrario si se hiciera una evaluación de varios indicadores tales como la apertura de un local al público, las prestaciones de seguridad social a los trabajadores, entre otros, con seguridad la mayoría de las microempresas se ubicarían en la economía informal, situación que desde mi punto de vista no es mala porque este tipo de negocios son un escape a la precariedad laboral y a la falta de fuentes de empleo que prevalece en la República Mexicana.

### **Las redes de las microempresas activas**

Durante el análisis de las relaciones sociales de las microempresas activas con otros actores se identificaron diversos tipos de relaciones, y cuando menos la presencia de 117 actores los cuales se agruparon en 8 tipos: 1) Instituciones gubernamentales, 2) Instituciones educativas y de investigación, 3) Prestadores de Servicios Profesionales, 4) Proveedores de insumos y materias primas, 5) Compradores (clientes), 6) Otros microempresarios, 7) Organizaciones gremiales o económicas de segundo nivel y 8) Otros actores (cuadro 27).

Para el caso de las 14 microempresas que ya habían cerrado, no se obtuvieron estos datos debido a que varias de ellas ya tenían tiempo de haber suspendido actividades y la información hubiera sido de baja confiabilidad.

Junto con las 33 microempresas activas, se identificaron 150 actores, los cuales establecieron relaciones de tipo técnico, de gestión, comerciales, financieras, políticas y sociales.

A partir de la identificación de los actores y sus relaciones se obtuvo que los grados de entrada (el número de instancias, organismos o personas con las cuales

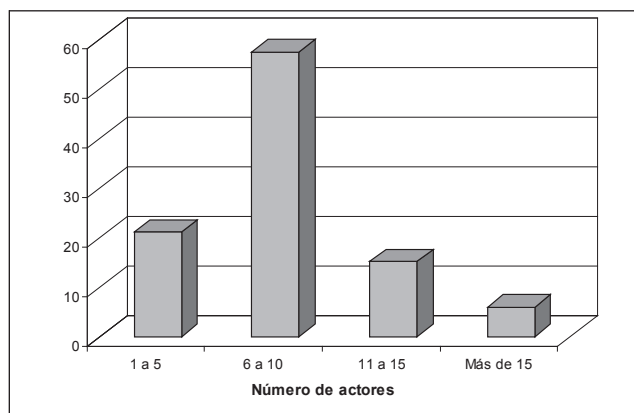
las 33 microempresas activas se relacionaron en el proceso de operación de su negocio), fue de ocho. El 57.6% de las microempresas reportaron de seis a ocho actores o instancias, se registraron siete casos en los cuales las microempresas reportaron cinco o menos y, en contraparte, hubo dos casos que reportaron más de 15 (gráfica 18).

**Cuadro 27. Tipo y número de actores identificados durante el análisis de redes de las microempresas activas**

Tipo de Actores	Número de Actores
ER= Microempresas Rurales	33
IG= Instituciones Gubernamentales	23
IE= Instituciones Educativas y de Investigación	12
AP= Prestadores de Servicios Profesionales	11
P= Proveedores	24
C= Compradores	22
OM= Otros microempresarios	20
OG= Organizaciones gremiales o económicas de segundo nivel	10
OT= Otros	5

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

**Gráfica 18. Porcentaje de microempresas activas según el número de actores con los cuales tuvieron relaciones vinculadas a la actividad productiva**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007, n = 33.

Cabe destacar que la correlación no paramétrica entre el estatus de la microempresa y el número de actores con los que tuvo alguna relación, fue significativa al nivel .05 (el valor del Coeficiente de Kendall fue de .390), lo cual conlleva a afirmar que en la medida que las microempresas tienen un mayor número de relaciones con los actores, los microempresarios perciben una mejora en el estatus operativo de la misma; en otras palabras, si las microempresas tienen mayores relaciones con actores, éstas pueden tender a alcanzar el estatus de consolidada o en crecimiento. No obstante, también es necesario valorar la calidad de las relaciones establecidas con los actores (grados de entrada según el lenguaje de redes), ya que por ejemplo es frecuente encontrar microempresas con diversas relaciones no estratégicas y casos en los que únicamente tienen dos o tres relaciones de alta calidad que les permiten acceder al mercado e información privilegiada.

Este último párrafo da argumentos para confirmar que *la mayor contribución de las microempresas al patrimonio de las familias rurales es en el desarrollo de capacidades y relaciones con otros actores involucrados en el proceso de producción.*

Las instituciones gubernamentales fueron con las que establecieron más frecuentemente relaciones, por encima de las instituciones de enseñanza e investigación, asesores o despachos, proveedores, entre otros.

El número de instituciones gubernamentales registradas fue de 23 y como era de esperarse, las más mencionadas fueron la SAGARPA y la SEFOA (22 microempresarios las mencionaron). Le siguieron la SEDECO con 13 registros y la SEMARNAT con 7 registros. Predominaron las relaciones financieras y de gestión lo cual es lógico ya que el padrón de microempresas se derivó de registros de las propias instituciones.

Los microempresarios señalaron 12 instituciones académicas con las cuales sostuvieron relaciones de tipo técnico (asesoría, capacitación) y de gestión. Las de mayor frecuencia fueron la Universidad Autónoma Chapingo, El Colegio de Tlaxcala y el INIFAP. En general, la frecuencia de relaciones con este tipo de instituciones fue baja, y evidencia la poca vinculación que tienen con el sector productivo, al menos con las microempresas estudiadas no fue muy frecuente.

Tampoco las relaciones entre microempresarios y Prestadores de Servicios Profesionales fueron muy frecuentes, ya que al momento de la encuesta sólo 15 microempresas activas destacaron las relaciones con ellos, aún cuando el 72.7% de microempresas tuvieron asesoría o capacitación al inicio de operaciones. Con seguridad la ausencia de estos servicios durante el tiempo posterior al inicio ha sido determinante para que los microempresarios no reconozcan como relevante a las relaciones que tienen con los PSP. No obstante, los asesores contables fueron los más frecuentes, destacando los despachos privados.

Las relaciones comerciales con proveedores y compradores resultaron muy diversas e inconsistentes, pero insuficientes; es decir, los microempresarios sostuvieron relaciones comerciales con una amplia cantidad de personas, muchas de las cuales fueron efímeras en el transcurso del tiempo, reportándose 25 proveedores y 22 compradores, lo que en promedio da menos de un proveedor y menos de un comprador por microempresa, aunque vale la pena aclarar que hubo varios casos

en los que un proveedor y/o un comprador sostenía relaciones comerciales con varias microempresas (como fue el caso de la sociedad Toxtlitlax, la cual compraba el conejo a varios productores).

A pesar de las limitaciones señaladas, no se puede afirmar que las microempresas sean unidades económicas poco vinculadas; por el contrario, la mayoría establece un amplio número de relaciones sociales con actores ubicados en el medio rural y en las ciudades, lo cual coincide con los postulados de la nueva ruralidad en torno a la existencia de estrechos lazos entre lo urbano y lo rural. Aún así, también es justo reconocer que son insuficientes las redes sociales de la mayoría de los microempresarios, sobretodo con otros microempresarios y con clientes, que les permita tener mejores canales de comercialización de productos.

Como parte complementaria de este apartado se utilizó la metodología de análisis de redes sociales, la cual permite obtener mapas o diagramas de los actores y las relaciones que se establecen entre ellos. Los actores se representan con nodos y las relaciones a través de líneas. A continuación se presentan diagramas de las redes sociales de las microempresas con cuatro actores: 1) con instituciones gubernamentales, 2) con prestadores de servicios profesionales, 3) con clientes y proveedores y 4) con organizaciones de segundo nivel.

#### *Mapa de redes entre microempresas e instituciones gubernamentales*

El mapa de este tipo de relaciones muestra una estructura difusa, en donde destacan las relaciones de tipo técnico y financieras que establecen las microempresas con la SAGARPA y la SEFOA (IG01 e IG02), situación lógica debido a que ambas instituciones operan los programas de desarrollo rural de la extinta Alianza para el Campo en el estado de Tlaxcala (figura1).

Otro conglomerado destacado de relaciones se ubica con la SEDECO (IG13), ya que muchas de las microempresas acudieron a esta institución a gestionar la integración de figuras asociativas como las Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial, por lo tanto las relaciones fueron básicamente de gestión (figura1).

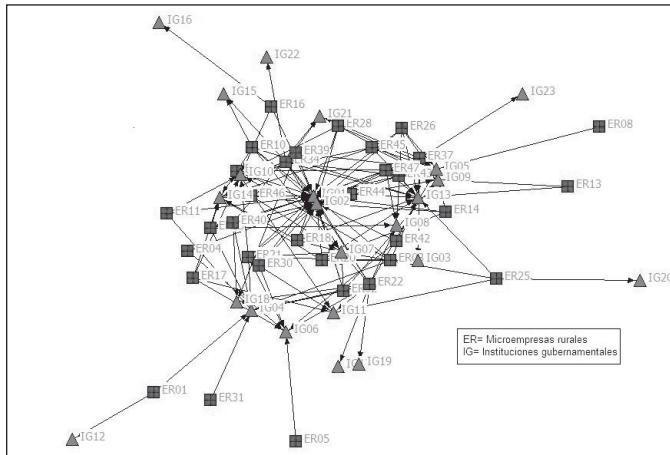
También en el mismo mapa se nota la poca relación que varias microempresas tienen con instituciones (los nodos de los extremos como la ER08, ER05, ER31, entre otras), lo cual es sorpresivo debido a que la población de estudio se derivó de registros de instituciones gubernamentales (figura 1).

#### *Mapa de redes entre microempresas y prestadores de servicios profesionales*

La estructura de las redes entre las microempresas y los PSP también es difusa con muchos nodos aislados (microempresas) sin relaciones sociales. Esto significa que al momento de la encuesta los microempresarios no tenían vínculos estrechos con asesores, capacitadores, consultores, entre otros. Dentro de las pocas relaciones destacan dos conglomerados. El primero el que establecen cuando menos 5

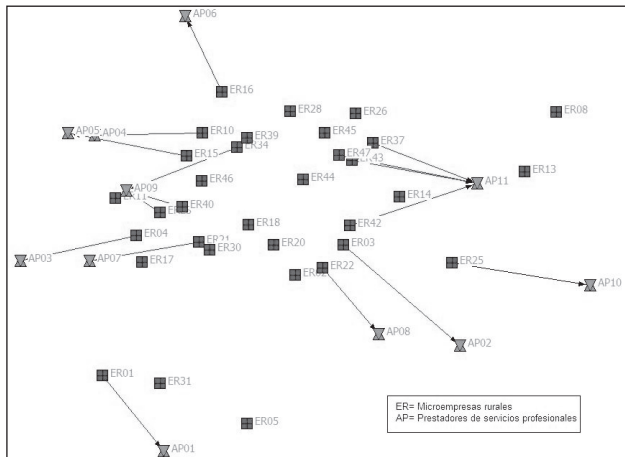
microempresas rurales (ER14, ER37, ER42, ER43 y ER47) con asesores particulares diversos, primordialmente con servicios de asesoría en aspectos administrativos y fiscales (figura 2).

**Figura 1. Redes entre microempresas activas e instituciones gubernamentales**



Fuente: elaboración propia con base en datos de trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007 y el uso del programa Netdraw.

**Figura 2. Redes entre microempresas activas y prestadores de servicios profesionales**



Fuente: elaboración propia con base en datos de trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007 y el uso del programa Netdraw.

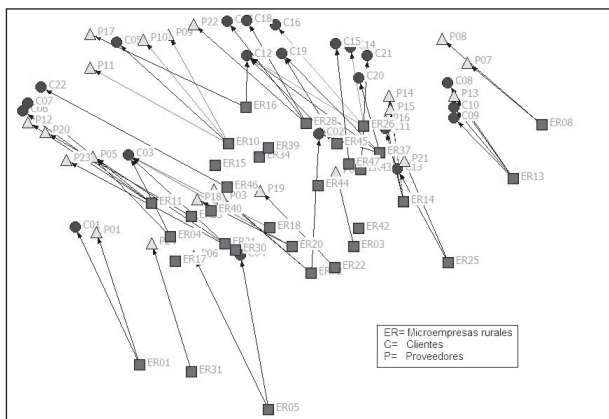
El segundo conglomerado de relaciones es el que establecen varias microempresas con el AP09 (Despacho Tlaxcallan), el cual ha prestado servicios de asesoría y capacitación en aspectos técnico productivos a microempresas relacionadas con la producción de lácteos (ER11, ER40, ER34, ER15). Esto evidencia que la falta de relaciones estrechas entre estos dos actores es un área de oportunidad para mejorar las condiciones de las microempresas activas, ya que esto explica en gran medida el por qué la prestación de servicios profesionales no tiene asociación significativa en el estatus de las microempresas, pero sí es determinante cuando la asesoría o capacitación se realizan al arranque de las mismas.

*Mapa de redes entre microempresas, clientes y proveedores*

Respecto a las relaciones entre los microempresarios, sus clientes y proveedores, la estructura de las redes es difusa con algunos nodos sin relaciones aparentes. En este caso es preciso aclarar que todos tienen proveedores y clientes de sus productos, pero aquellos microempresarios que no tienen relaciones en la figura 3 es porque contestaron que la compra de insumos y materia prima, así como la venta de sus productos la realizaban al menudeo con proveedores y clientes intermitentes o de manera esporádica.

De manera semejante a lo que acontece con las relaciones con los PSP, la estructura de la red evidencia la fragilidad de la cantidad de relaciones de los microempresarios con los proveedores y clientes, no obstante este diagrama no permite destacar las relaciones comerciales más consolidadas debido a que hay una amplia gama de productos que generan las microempresas y éstos son comprados por clientes diferentes.

**Figura 3. Redes entre microempresas activas, clientes y proveedores**



Fuente: elaboración propia con base en datos de trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007 y el uso del programa Netdraw.

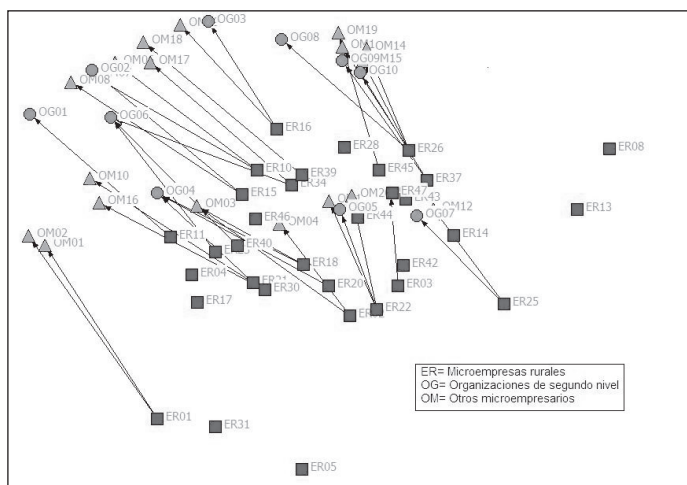


Sí es evidente que dos nodos de clientes sobresalen por la convergencia de varias microempresas rurales. Uno es el C12 (público en general) y el C03 que es Toxtlitlax. Este último recordemos que es una sociedad que acopia y procesa la producción de conejo en pie de varios productores del estado, de allí que destaque como uno de los clientes con más relaciones con los microempresarios (figura 23).

*Mapa de redes entre microempresas, organizaciones de segundo nivel y otros microempresarios*

La estructura de las relaciones sociales entre microempresas y organizaciones de segundo nivel y otros microempresarios es difusa, con varios nodos de microempresas sin tener relaciones (figura 4), lo cual confirma que sólo 16 microempresas pertenecían y tenían relaciones con organizaciones de segundo nivel tales como asociaciones de productores, organizaciones campesinas, empresas integradoras, entre otras.

**Figura 4. Redes entre las microempresas activas, organizaciones de segundo nivel y otros microempresarios**



Fuente: elaboración propia con base en datos de trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007 y el uso del programa Netdraw.

De las relaciones identificadas, destacan dos que conglomeran a varias microempresas con organizaciones de segundo nivel. El primer conglomerado es el que convergen varias microempresas que se dedican a la cunicultura y la organización OG04 (Toxtlitlax), ya que como se mencionó con anterioridad, la sociedad Toxtlitlax integra a grupos y sociedades productoras de conejo. Otro conglomerado que destaca es el de varias microempresas productoras de leche fría y la organización

OG06 (Productores de Leche Malintzi), sociedad que integra también a varias sociedades con fines de acopiar y transformar la leche de vaca.

En cuanto a las relaciones con otros microempresarios, también es evidente la poca interacción entre éstas, situación hasta cierto punto normal porque las microempresas activas realizan diferentes actividades productivas. Los productores de conejo y los productores de leche de vaca son quienes establecen relaciones porque coinciden en una organización de segundo nivel y comparten una misma actividad productiva.

No obstante, el hecho de que se encuentren varios nodos aislados (microempresas), da evidencia de las pocas relaciones que hay entre éstas ya sea para intercambiar información, para establecer relaciones comerciales, para integrar cadenas de producción, entre otras acciones. Esta situación es otra área de oportunidad para la intervención de los PSP, quienes pueden fungir como facilitadores en los procesos de establecimiento de redes entre microempresarios de una misma línea de producción y con otras organizaciones de segundo nivel que puedan unir esfuerzos para lograr mejores canales de comercialización, o para consolidar los procesos de producción o para generar bienes complementarios.

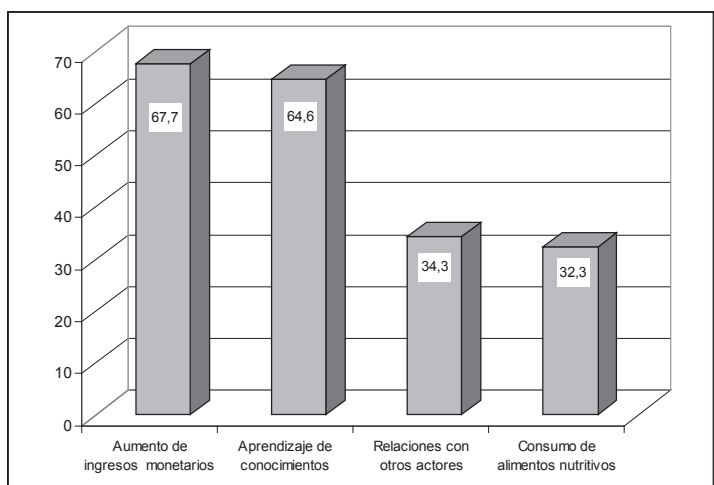
### **La percepción de los entrevistados en torno a los principales beneficios obtenidos por las microempresas**

La información de campo también se obtuvo a través de escalas de Linkert para medir la importancia de los beneficios, en categorías de muy importante, importante, poco importante y sin importancia, dando valores de 3, 2, 1 y 0, respectivamente. A partir de estos datos se construyó un índice de importancia de los principales beneficios señalados por los entrevistados (gráfica 19). Los índices de importancia calculados nos indican que los entrevistados con microempresas activas reconocen al aumento de ingresos y el aprendizaje de nuevos conocimientos, como los beneficios más relevantes que les ha dejado hasta ahora su microempresa. Le siguen en importancia las relaciones que han establecido con otros actores y el acceso a alimentos nutritivos (gráfica 19).

Estos resultados aportan mayores evidencias para confirmar que *“la mayor contribución de las microempresas al patrimonio de las familias rurales es en el desarrollo de capacidades y relaciones sociales”*, traducidas estas últimas en conexiones de diversos tipos con actores relevantes existentes en el territorio.

De singular relevancia es el hecho que los encuestados hayan señalado al consumo de alimentos nutritivos, como uno de los principales beneficios derivados de la microempresa. Es innegable que los microempresarios valoran que ellos y sus familiares puedan consumir yogurt, queso, leche, miel de abeja, carne u otros productos, que de no existir su microempresa es muy probable que no los consumieran o el consumo fuese muy reducido.

**Gráfica 19. Índices de importancia de los principales beneficios que ha dejado la microempresa a quienes la conducen (microempresas activas)**



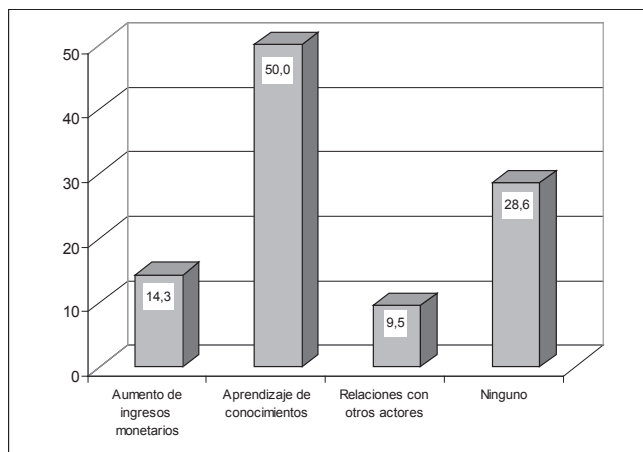
Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007, n = 33.

Al documentar los beneficios obtenidos con aquellos microempresarios que cerraron su microempresa, los resultados cambiaron de manera significativa, ya que el índice de importancia del aprendizaje de nuevos conocimientos superó por mucho a los otros beneficios señalados, a pesar de que se vieron en la necesidad de cerrar la microempresa (gráfica 20). También destacaron las relaciones con otros actores, aunque fue superior el índice de importancia de ningún beneficio.

Los conocimientos aprendidos son valorados por los microempresarios debido principalmente a que éstos pueden aplicarlos más adelante para realizar alguna otra actividad económica, la cual puede representar otra fuente de manutención familiar adicional. Un ejemplo concreto son los casos de los grupos de mujeres que se dedicaban a la cunicultura y que lamentablemente cerraron. Ellas fueron muy enfáticas al afirmar que con los cursos que recibieron para aprender a elaborar diferentes platillos de conejo, ahora se contratan con restaurantes o en las fiestas de los pueblos cercanos y de su comunidad para realizar diversos platillos, lo cual ha repercutido positivamente en sus ingresos.

Sin estos conocimientos, las mujeres micromprensarias tendrían mayores dificultades para generar ingresos para su familia, sobretodo cuando son madres solteras o mujeres abandonadas por su pareja, como fue el caso de dos de ellas.

**Gráfica 20. Índices de importancia de los principales beneficios que generó la microempresa a quienes la conducían (microempresas cerradas)**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007, n = 14.

Para complementar el análisis de la información se optó por aplicar el método de componentes principales a los datos obtenidos en campo de las microempresas activas. Si bien no es la mejor herramienta de análisis de variables nominales, los resultados aportan conjeturas interesantes en torno a la percepción de los microempresarios respecto a los principales beneficios obtenidos por las microempresas. De la aplicación de este método se pueden destacar los siguientes resultados:

1) El valor de la medida de adecuación muestral de Kaiser Meyer Olkin (KMO) fue medio, mientras que la Prueba de Esfericidad de Bartlett nos arrojó un valor de Chi-cuadrado de 54.449, el cual fue significativo al nivel .05 (cuadro 28). Esto da pauta a señalar que las variables seleccionadas para explicar los beneficios de la microempresa fueron apropiadas.

**Cuadro 28. Valores de la medida de adecuación muestral de KMO y Prueba de Bartlett para explicar los beneficios más destacados de las microempresas activas**

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		.548
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	54.449
	Gl	36
	Sig.	.025

Fuente: Elaboración propia a partir del análisis de datos de campo con el programa SPSS (Mayo, 2008).

2) Se identificaron 4 componentes que explicaron el 72.3% de la varianza (anexo 4). El componente 1 (relaciones con otros actores) explicó el 26.3% de la varianza y en éste destacaron las variables relaciones personales y aumento de ingresos monetarios (cuadro 29).

3) El componente 2 denominado empleo, explicó el 18.3% adicional de varianza (anexo 4). En este componente las variables más destacadas fueron la generación de empleo y la superación personal (cuadro 29).

4) El componente 3 llamado competencias laborales, explicó el 15.5% de varianza (anexo 4). En este componente las variables más destacadas fueron el aprendizaje de nuevos conocimientos y el acceso a financiamiento (cuadro 29).

5) El componente 4 (infraestructura productiva) explicó el 12.2% de la varianza (anexo 4). La variables más sobresaliente fue el aumento de infraestructura.

**Cuadro 29. Matriz de componentes de las variables consideradas como las de mayor beneficio para los microempresarios**

Variables	Componente			
	1 (Relaciones con otros actores)	2 (Empleo)	3 (competencias laborales)	4 (Infraes- tructura Productiva)
Aumento de ingresos monetarios	.598	.394	-.318	-.182
Aprendizaje de nuevos conocimientos	.478	-.246	-.697	.012
Relaciones personales	.635	.123	.430	.220
Acceso a financiamiento	.575	.231	.533	.310
Acceso a capacitación y asesoría	.396	.482	.239	-.389
Ninguno	-.447	-.497	.519	-.315
Generación de empleo	-.507	.662	-.091	-.029
Superación personal	-.549	.649	-.015	-.134
Aumento de infraestructura	-.359	.140	-.071	.808

Método de extracción: Análisis de componentes principales. Fuente: elaboración propia con datos de trabajo de campo obtenidos durante junio-agosto de 2007.

Con base en los 5 puntos expuestos, se puede afirmar que los beneficios generados a las familias por las microempresas activas son diversos, destacando las relaciones con otros actores vinculados con la microempresa, el aprendizaje de nuevos conocimientos (competencias laborales), el aumento de ingresos, la generación de empleo y el aumento de infraestructura productiva.

Sobre este último punto, vale la pena recordar que dentro de las variables que influyeron para emprender la microempresa, los microempresarios destacaron el aumentar ingresos, pero ahora cuando ya está operando la microempresa, perciben que los principales beneficios no han sido estrictamente económicos, sino que el establecer redes sociales y desarrollar nuevas capacidades (tanto competencias laborales como capacidades de gestión empresarial) son prioritarios, a tal grado que difícilmente hubieran logrado aumentar los ingresos sin éstos.

Estos resultados conducen a señalar que *la mayor contribución de las microempresas al patrimonio de las familias rurales es en el desarrollo de capacidades y relaciones sociales*. Si bien no es una constante para la totalidad de las microempresas, el modelo de regresión logística, los índices de importancia de las variables, la tabla de frecuencias, la prueba de Chi Cuadrado y el análisis de componentes principales permiten hacer esta aseveración.



**Factores principales que limitan  
la operación de las microempresas**

---

*Capítulo 4*





## Factores principales que limitan la operación de la microempresas

---

### La percepción de los entrevistados

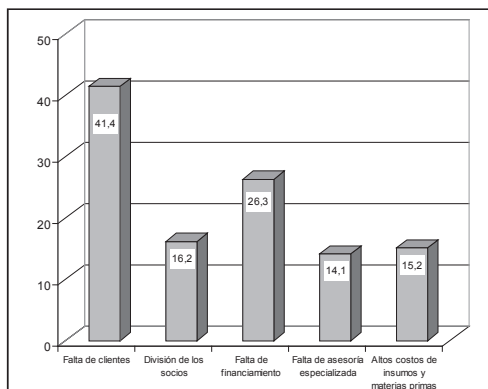
En un primer acercamiento a partir de tablas de frecuencias, destacaron cinco variables que según la percepción de los entrevistados, han limitado la operación de las microempresas activas. La falta de clientes, la división de los integrantes de la microempresa, la falta de financiamiento, la falta de asesoría y/o capacitación especializada y los altos costos de materias primas e insumos, fueron las más frecuentes. Dentro de estas cinco variables, las más sobresalientes fueron la falta de clientes, la falta de financiamiento y la división de los socios (gráfica 21).

La información de campo se obtuvo a través de escalas de Linkert para medir la importancia de los problemas, en categorías de muy importante, importante, poco importante y sin importancia, dando valores de 3, 2, 1 y 0, respectivamente. A partir de estos datos, se construyó un índice de importancia de los principales problemas señalados por los entrevistados (gráfica 21).

El índice de importancia de la falta de clientes fue 41.4%, superior a los registrados por las otras variables. La falta de financiamiento registró un índice del 26.3% y el índice de importancia de la división de los socios fue de 16.2%. Los otros dos problemas registraron índices inferiores (gráfica 21).

Estos índices confirman lo incierto que es para las microempresas el mercado de sus productos y coincide con la literatura revisada. Lo destacado es que a pesar de que la muestra de estudio estuvo integrada por 47 microempresas de las cuales 45 habían recibido financiamiento por alguna institución, el índice de importancia de la falta de financiamiento fue el segundo más alto, debido probablemente a que 10 microempresarios entrevistados afirmaron que sus negocios estaban en crecimiento o consolidados y requerían mayor financiamiento para sostener su crecimiento.

**Gráfica 21. Índices de importancia de los problemas que perciben los microempresarios durante la operación de las microempresas activas**

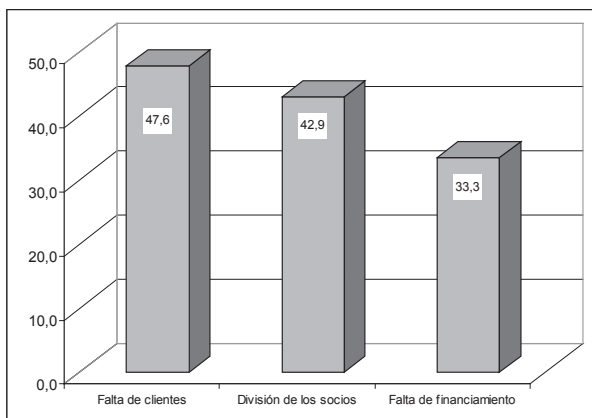


Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007, n = 33.

La división de los socios que implicó la salida de varios de ellos de la sociedad o la repartición de activos para trabajar de manera individual, entre otros aspectos, fue el problema que registró el tercer índice de importancia más alto (gráfica 21).

En cuanto a las 14 microempresas cerradas, los problemas más importantes también fueron la falta de clientes, la división de los socios y la falta de financiamiento (gráfica 22).

**Gráfica 22. Índices de importancia de los problemas que percibieron los entrevistados con microempresas cerradas**



Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007, n = 14.

El índice de importancia de la falta de clientes fue el más alto (47.6%), debido a que 6 de los 14 entrevistados con microempresas cerradas señalaron que este problema era muy importante, y un entrevistado más lo calificó como importante. El segundo índice de importancia más alto fue el de la división de los socios (42.9%) ya que 4 entrevistados dijeron que este problema era muy importante y 3 más lo calificaron como importante. La falta de financiamiento registró el índice de importancia más bajo (33.3%) debido a que sólo dos microempresarios lo señalaron como muy importante y 4 más como un problema importante (gráfica 22).

Hubo otras variables que fueron señaladas con menor frecuencia, dentro de las cuales se encontraron los siniestros (heladas, sequías, granizadas, que sobretodo perjudicaron al autoabasto de insumos y materias primas), la falta de tecnología apropiada, entre otros.

Cabe destacar la coincidencia de los hallazgos sobre la problemática de las microempresas activas y cerradas, aunque en el caso de las segundas, la división de los socios fue de mayor importancia que para el caso de las microempresas activas. Estos resultados concuerdan con la literatura citada en los capítulos del Marco Teórico y el Contexto del Área de Estudio. Parra (2001), Parra (2000), Simoni (2000) y el INEGI (2002) a través de la Encuesta Nacional de Micronegocios, coinciden en que la falta de clientes, el grado de organización, las bajas ganancias y la falta de financiamiento, son cuatro de los principales problemas que enfrentan las microempresas.

Estos resultados abonan al cumplimiento de dos de las hipótesis específicas de la investigación, las cuales aludían a factores internos y externos que limitaban la operación de las microempresas y por lo tanto la contribución de éstas al patrimonio familiar, toda vez que en ambas hipótesis se destacaban la falta de organización interna y la falta de capacidades de los microempresarios, así como la falta de canales adecuados de comercialización y el acceso restrictivo al financiamiento.

Ahora bien, no todas las microempresas activas de este estudio presentan los problemas señalados, pero es evidente que después de haber analizado los ingresos monetarios que generan, la formación de recursos humanos, el entramado relacional presentado y los problemas más apremiantes, conlleva a confirmar la fragilidad e incertidumbre con la que operaban muchas de las microempresas activas (cuando menos el 45% cuyos representantes manifestaron que se encontraban estancadas, o habían decrecido), lo cual obliga a señalar que es muy probable que ahora), varias de las microempresas que en ese momento estaban activas ya cerraron pero, en contraparte, también otras más (la minoría) habrán crecido y son piezas claves en la formación de patrimonio de las familias que las conducen.

### **Acceso a financiamiento**

En cuanto al acceso a financiamiento, dos de las microempresas activas que equivalen al 6.1% del total, no recibieron financiamiento de alguna institución gubernamental o de alguna entidad bancaria y no bancaria, aclarando que dentro del

financiamiento se incluyen diversos servicios tales como créditos, subsidios, apoyos para pago de servicios profesionales, seguros, etc. El 93.9% restante obtuvo cuando menos un financiamiento para aplicarlo en las actividades económicas (cuadro 30).

**Cuadro 30. Cantidad de servicios financieros recibidos por las microempresas activas**

Cantidad de servicios financieros	Número de microempresas	Porcentaje
Ninguno	2	6.1
1	10	30.3
2	10	30.3
3	5	15.2
4	1	3.0
5	2	6.1
6	3	9.1
Total	33	100.0

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

El 30.3% de las microempresas activas recibió un financiamiento, otro tanto reportó que recibieron dos, el 15.2% recibió tres y 6 casos recibieron más de tres financiamientos (cuadro 30).

Los créditos como los que otorgan el FOMTLAX, el FONAES, la Banca Comercial y otras instituciones, fueron los de mayor presencia en las microempresas en operación. Un total de 21 microempresas reportaron que accedieron cuando menos a un crédito de instituciones gubernamentales, de la banca comercial o de entidades no bancarias.

Por otro lado, 25 de los entrevistados señalaron que tuvieron cuando menos un subsidio (como los de Alianza Contigo) que aplicaron en la microempresa. La combinación de subsidios y créditos se presentó en 14 microempresas, destacando la mezcla de los recursos de Alianza Contigo y los créditos de instituciones gubernamentales.

El importe del financiamiento recibido por las microempresas fue diverso y contrastante. El importe promedio fue de alrededor de 709 mil pesos, el importe más bajo fue 10 mil pesos y el valor máximo fue de 5.9 millones de pesos (cuadro 31).

### Cuadro 31. Importe del financiamiento recibido por las microempresas activas de instituciones gubernamentales y entidades bancarias

Importe (miles de \$)	Número de microempresas	Importe Promedio (\$)	Importe Máximo (\$)	Importe Mínimo (\$)
Sin financiamiento	2	0	No aplica	No aplica
Menos de 100	7	50,143	87,000	10,000
De 100 a 199	8	165,160	199,000	128,000
De 200 a 499	7	297,300	405,000	218,888
De 500 a 999	1	600,470	No aplica	No aplica
1,000 y más	5	3,100,000	5,900,000	1,046,375
No recuerda	3	No aplica	No aplica	No aplica
Total	33	709,034	5,900,000	10,000

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

En 15 casos (equivalentes al 54% del total de microempresas con financiamiento), se reportaron montos inferiores a 200 mil pesos y apenas cinco microempresas recibieron más de un millón de pesos (cuadro 31). Estos cinco casos eran microempresas integradas como sociedades, las cuales generaban el mayor número de personal promedio ocupado, aunque eran sociedades con menos de 10 socios (a excepción de la sociedad Productores de Duraznos Selectos de Tlaxcala), que normalmente pertenecían a organizaciones de segundo nivel y generaban productos agroindustriales con mayores procesos de transformación (envasados, etiquetados, etcétera).

No obstante, sí resulta contrastante que mientras una microempresa que recibió 30 mil pesos de financiamiento, haya generado dos puestos de trabajo permanentes y cuando menos dos eventuales; mientras que otra microempresa con más de un millón de pesos recibidos, también haya ocupado al mismo número de personas. Esto da pauta para afirmar que no necesariamente aumentan las fuentes de empleo si se invierten mayores recursos económicos; por lo tanto, queda en entredicho que la gran agroindustria genera mayor número de empleos.

Un total de 13 microempresas activas reportaron que estaban en cartera vencida; cuatro afirmaron que los créditos recibidos se encontraban en cartera vigente; tres ya habían liquidado los préstamos y un entrevistado afirmó que desconocía la situación crediticia de la microempresa.

Las microempresas recibieron financiamiento en diversos períodos de tiempo. Desde el año 1994 y hasta el año 2007 se registraron apoyos para varias microempresas, siendo el año 2002 cuando hubo mayor número de apoyos.

De sumo interés fue que el 100% de las empresas activas señalaron que sí era frecuente el crédito de los proveedores, el cual se caracteriza por pagos en plazos de insumos o materias primas que utilizan en los procesos productivos. Esto

evidencia, por un lado la falta de liquidez inmediata de las microempresas y por el otro, la falta de fuentes de financiamiento ágiles y oportunas a las cuales los microempresarios puedan acceder.

Esta última aseveración se confirmó con las recomendaciones que hicieron 30 de los 33 entrevistados con microempresas activas (el 90%): las fuentes de las cuales obtuvieron financiamiento requieren mayor agilidad en los trámites administrativos y oportunidad en la entrega de los recursos.

En el trabajo de campo de la investigación, se encontraron evidencias en cuando menos 10 de las empresas activas que accedieron a varios subsidios y créditos de diferentes instituciones gubernamentales, lo cual en apariencia fue mezcla de recursos para su consolidación, pero en la mayoría se aplicaron recursos para los mismos conceptos de inversión, fomentando el clientelismo y la inequidad en el acceso al financiamiento.

### **Variables clave que determinan la situación y el estatus operativo de las microempresas**

Para estimar cuáles variables influyen en la situación y el estado operativo de las microempresas, se utilizó la regresión múltiple con variables dependientes binarias (conocida como regresión logística).

Para el caso de la situación operativa de las microempresas (activas o cerradas) se optó por utilizar la regresión logística binaria debido a dos razones: a) la variable dependiente (en este caso la situación de la microempresa) no es métrica, es binaria, es decir sólo tiene dos opciones: activa (representada por el número 1) y cerrada (representada por 0).

Con base en estas aclaraciones se hicieron dos ejercicios: el primero de ellos a partir de variables independientes numéricas, y el segundo con variables independientes nominales, utilizando para ambos el programa SPSS.

#### *La situación de las microempresas explicada con variables independientes numéricas*

En este primer ejercicio, la regresión se integró con la situación de la empresa (cerrada o activa) como variable dependiente, la cual se puso en función de tres variables independientes: la escolaridad del representante de la microempresa expresada en años, el tiempo de operación de la microempresa y el tiempo de experiencia de los microempresarios previa al arranque de la microempresa.

Se seleccionaron estas tres variables porque fueron las que presentaron los coeficientes de correlación más altos respecto al resto de variables. Con base en lo explicado, la fórmula fue la siguiente:

$$y_i = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + e_i$$

En donde:

$y_i$ : variable dependiente binaria (situación de la empresa: activa = 1, cerrada = 0).

$n$ : número de observaciones o tamaño de muestra (47)

$x_1$ : variable independiente 1 (escolaridad del entrevistado expresada en años).

$x_2$ : variable independiente 2 (tiempo de operación de la microempresa expresado en años).

$x_3$ : variable independiente 3 (número de años de experiencia previa del entrevistado).

$b_j$ : estimadores (0= intercepto de la regresión, 1= estimador de  $x_1$ , 2= estimador de  $x_2$ , 3= estimador de  $x_3$ ).

$e_i$ : término error no observado

Los resultados obtenidos demuestran que los valores de Chi Cuadrado son significativos al nivel .01, el Coeficiente de Determinación Múltiple (R cuadrado) es de .398 por el método de Cox y Snell y de .565 por el método de Nagelkerke.

### Pruebas omnibus sobre los coeficientes del modelo

		Chi-cuadrado	Gl	Sig.
Paso 1	Paso	23.851	3	.000
	Bloque	23.851	3	.000
	Modelo	23.851	3	.000

Fuente: cálculos propios con datos de trabajo de campo y el programa SPSS.

### Resumen de los modelos

Paso	-2 log de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	33.400(a)	.398	.565

Fuente: cálculos propios con datos de trabajo de campo y el programa SPSS.

De acuerdo a estos valores del R cuadrado, del 39.8 al 56.5% de variación en la variable dependiente (situación operativa de la microempresa), es explicado por las variables independientes una vez descontado el efecto de la media. Este porcentaje si bien no es alto, sí puede considerarse como moderado, sobretodo cuando se trata del estudio de fenómenos sociales como es el caso.

Las variables independientes de mayor peso en el modelo, fueron el tiempo de operación de la microempresa y el tiempo de experiencia de los emprendedores previa al inicio de ésta. Los estimadores de ambas (b) fueron superiores a 0.5 dando como resultado que fueran significativas a niveles de .01 y .05, respectivamente.



### Variables en la ecuación

		b	E.T.	Wald	GI	Sig.	Exp(B)
Paso 1(a)	Escolaridad del entrevistado	.124	.114	1.180	1	.277	1.132
	Tiempo de operación de la microempresa	.611	.230	7.069	1	.008	1.842
	Tiempo de experiencia previa	.750	.361	4.308	1	.038	2.116
	Constante	-3.593	1.687	4.535	1	.033	.028

a Variable(s) introducida(s) en el paso 1

Fuente: cálculos propios con datos de trabajo de campo y el programa SPSS.

Con base en estos resultados, se puede inferir que en la medida que aumenta el tiempo de operación de la microempresa y el tiempo de experiencia de los emprendedores, previa al arranque de la microempresa, aumenta la probabilidad de que la microempresa permanezca activa. Sin embargo, si bien las variables señaladas mostraron mayor capacidad de predicción, esto no descarta que existan otros aspectos que influyan en el cierre o permanencia de las microempresas.

#### *La situación de las microempresas explicada con variables independientes categóricas*

El segundo ejercicio consistió en integrar la regresión logística a partir de la situación de la empresa (cerrada o activa) como variable dependiente, la cual se puso en función de dos variables independientes dicotómicas: el financiamiento o no de alguna institución gubernamental al inicio de operaciones de la microempresa y la ausencia o presencia de asesoría o capacitación inicial. Se seleccionaron estas dos variables independientes porque fueron las que presentaron los coeficientes de correlación más altos, con lo cual el modelo quedó integrado de la siguiente manera:

$$y_i = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + e_i$$

En donde:

$y_i$ : variable dependiente binaria (situación de la empresa: activa = 1, cerrada = 0).

$n$ : número de observaciones o tamaño de muestra (47)

$x_1$ : variable independiente 1 (financiamiento o no de alguna institución gubernamental al inicio de operaciones de la microempresa expresada como si =1 y no = 0).

$x_2$ : variable independiente 2 (ausencia o presencia de asesoría y capacitación inicial, con valores 0 y 1, respectivamente).

$b_j$ : estimadores (0= intercepto de la regresión, 1= estimador de  $x_1$ , 2= estimador de  $x_2$ ).

$e_i$  : término error no observado.

Los resultados obtenidos demuestran que los valores de Chi Cuadrado son significativos al nivel .01, el Coeficiente de Determinación Múltiple (R cuadrado) es de .234 por el método de Cox y Snell y de .332 por el método de Nagelkerke.

### Pruebas omnibus sobre los coeficientes del modelo

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	12.513	2	.002
	Bloque	12.513	2	.002
	Modelo	12.513	2	.002

Fuente: cálculos propios con datos de trabajo de campo y el programa SPSS.

### Resumen de los modelos

Paso	-2 log de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	44.738(a)	.234	.332

<sup>a</sup>La estimación ha finalizado en el número de iteración 5 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de .001.

Fuente: cálculos propios con datos de trabajo de campo y el programa SPSS.

De acuerdo a los valores del R cuadrado, del 23.4 al 33.2% de variación en la variable dependiente (situación operativa de la microempresa) es explicado por las variables independientes una vez descontado el efecto de la media. Este porcentaje resultó más bajo que el modelo anterior, sin embargo aun estos valores pueden considerarse como moderados en estudios de Ciencias Sociales.

### Variables en la ecuación

		b	E.T.	Wald	Gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1(a)	Financiamiento inicial de alguna institución gubernamental	.965	.780	1.531	1	.216	2.624
	Asesoría o capacitación inicial	2.465	.803	9.420	1	.002	11.759
	Constante	-.695	.618	1.266	1	.261	.499

a Variable(s) introducida(s) en el paso 1

Fuente: cálculos propios con datos de trabajo de campo y el programa SPSS.

La variable independiente de mayor peso en el modelo fue la asesoría y capacitación inicial, ya que el valor de su estimador fue significativo al nivel.01. La variable financiamiento inicial de alguna institución gubernamental no resultó significativa, por lo cual se puede predecir que en la medida que la microempresa recibe asesoría o capacitación al inicio de operaciones, aumenta la probabilidad de que ésta permanezca activa.

Con ambas regresiones logísticas se puede afirmar que el aumento del tiempo de operación de la microempresa, el incremento de tiempo de experiencia previa de los microempresarios y la asesoría y capacitación inicial son variables que aumentan la probabilidad de que las microempresas permanezcan activas. Este resultado es sumamente valioso para quienes quieren emprender un negocio y para quienes toman decisiones en materia de política pública de fomento de empresas rurales, ya que muestra que la improvisación no es el mejor camino para emprender negocios, sino las características de los emprendedores en cuanto a competencias laborales y el acompañamiento inicial con asesoría y capacitación de gente especializada, juegan un papel determinante en el éxito o fracaso de las microempresas.

#### *El estatus de las microempresas explicado con variables numéricas*

En cuanto al estatus de las microempresas, también se utilizó la regresión logística utilizando como variable dependiente el estatus reagrupándolo en dos categorías: 1) la primera con valor 0 que integraba a las microempresas en decrecimiento y estancadas y 2) aquéllas que integraban a las microempresas en crecimiento y consolidadas, a las cuales se les dio el valor de 1.

Las variables independientes utilizadas fueron: 1) el número de trabajadores permanentes de la microempresa, 2) las utilidades derivadas de la microempresa, 3) el número de actores con los cuales los microempresarios tenían relaciones sociales vinculadas a las actividades productivas de su negocio (los grados de entrada en lenguaje de redes) y 4) el importe de los subsidios obtenidos a través de alguna institución gubernamental. Al igual que los dos modelos anteriores, se eligieron estas cuatro variables porque fueron las que presentaron mayores coeficientes de correlación con la variable dependiente.

Con base en lo explicado, la fórmula fue la siguiente:

$$y_i = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + e_i$$

En donde:

$y_i$ : variable dependiente binaria (estatus de la empresa: en crecimiento y consolidadas = 1, estancadas y en decrecimiento = 0).

$n$ : número de observaciones o tamaño de muestra (47)

$x_1$ : variable independiente 1 (número de trabajadores permanentes de la microempresa).

$x_2$ : variable independiente 2 (utilidades derivadas de la microempresa expresadas en pesos).

$x_3$ : variable independiente 3 (número de actores con los cuales los microempresarios tenían relaciones sociales vinculadas a las actividades productivas de su negocio, los grados de entrada en lenguaje de redes).

$x_4$ : variable independiente 4 (importe de los subsidios obtenidos a través de alguna institución gubernamental).

$b_j$ : estimadores (0= intercepto de la regresión, 1= estimador de  $x_1$ , 2= estimador de  $x_2$ , 3= estimador de  $x_3$ , 4= estimador de  $x_4$ ).

$e_i$ : término error no observado

Los resultados obtenidos presentan valores de Chi cuadrado significativos al nivel .01 y valores de R cuadrado superiores a los dos modelos anteriores; sin embargo, sólo el estimador del número de trabajadores de la microempresa fue significativo al nivel .05. Los estimadores de las otras tres variables no fueron significativos, por lo que si bien las cuatro variables están asociadas de manera positiva al estatus de las microempresas, se puede predecir que sólo el aumento del número de trabajadores incrementa la probabilidad de que las microempresas activas mejoren su estatus.

### Pruebas omnibus sobre los coeficientes del modelo

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	19.047	4	.001
	Bloque	19.047	4	.001
	Modelo	19.047	4	.001

Fuente: cálculos propios con datos de trabajo de campo y el programa SPSS.

### Resumen de los modelos

Paso	-2 log de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	19.196(a)	.494	.663

a La estimación ha finalizado en el número de iteración 8 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de .001.

Fuente: cálculos propios con datos de trabajo de campo y el programa SPSS.

### Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	Gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1(a) Número de trabajadores permanentes	.709	.355	3.981	1	.046	2.032
Utilidades derivadas de la microempresa	.000	.000	2.549	1	.110	1.000
Número de actores vinculados con la microempresa	.061	.205	.088	1	.767	1.063
Importe de los subsidios obtenidos de instituciones gubernamentales	.000	.000	1.027	1	.311	1.000
Constante	-6.384	2.619	5.942	1	.015	.002

a Variable(s) introducida(s) en el paso 1:

Fuente: cálculos propios con datos de trabajo de campo y el programa SPSS.

Con base en los resultados de esta última regresión logística, se puede inferir que si bien existe asociación directa entre el estatus de las microempresas y las cuatro variables numéricas señaladas, la única que tiene capacidad de predicción en el mejoramiento del estatus de la microempresa es el número de trabajadores permanentes; en otras palabras, la percepción del microempresario en torno a la mejora del estatus de su microempresa está influenciada por el aumento de las utilidades derivadas de ésta, por el aumento del número de actores con quienes tiene relaciones vinculadas a las actividades productivas del negocio, por el incremento del importe de subsidios obtenidos por las instituciones gubernamentales; pero si hay aumento en el número de trabajadores de la microempresa, aumenta la probabilidad de que ésta crezca o se consolide.

### **Percepción de funcionarios de instituciones gubernamentales sobre el funcionamiento de las microempresas**

Los funcionarios entrevistados fueron cinco, de los cuales dos fueron mujeres y tres hombres. La edad promedio fue de 46 años, con valor mínimo y máximo de 29 y 60 años, respectivamente. Todos tenían cuando menos licenciatura concluida (el equivalente a 17 años de escolaridad) y uno de ellos tenía el grado de doctor (cuadro 32).

**Cuadro 32.** Características generales de los funcionarios entrevistados

Sexo	Número de personas	Edad Promedio	Escolaridad Promedio (años)
Mujeres	2	35	17
Hombres	3	52	19.6
	5	46	18.6

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

Los funcionarios pertenecían a la SEFOA, al FOMTLAX, a la Delegación Estatal del FIRCO, a la Representación Estatal del FONAES y a la Representación Estatal de la SRA, en donde ocupaban cargos medios y superiores y cuya responsabilidad estaba vinculada con la operación de programas de financiamiento de empresas y proyectos productivos.

Dentro de los principales problemas por los cuales las microempresas rurales dejan de operar, los funcionarios destacaron tres:

a) El primero de ellos fue la deficiente organización de los socios, ya que cuatro de los cinco funcionarios lo calificaron como muy importante. Con mayor detalle, esta variable se refiere a que los microempresarios no establecen al interior de su

sociedad los aspectos organizativos suficientes para la administración, la distribución del trabajo, la toma de decisiones y la puesta en marcha de redes con otros microempresarios, proveedores o clientes, lo cual conlleva a que la mayoría de las microempresas operen de manera individual.

b) La falta de conocimientos de los socios para emprender la microempresa fue señalada como otro de los problemas más destacados. En éste se abundó en que la mayoría de las personas que emprenden una microempresa no tienen los conocimientos técnicos, ni la aptitud empresarial suficiente para trabajar y resolver problemas de manera colectiva.

c) La falta de asesoría y capacitación oportuna fue otro de los principales problemas indicados, el cual está muy vinculado al anterior ya que por un lado quienes emprenden el negocio no tienen las suficientes capacidades y, por el otro, si no tienen la atención oportuna a través de cursos o asesorías, los funcionarios opinaron que la probabilidad del cierre de la microempresa es muy alta.

La falta de financiamiento, la falta de clientes y la intervención de organizaciones políticas (como las organizaciones campesinas) en el funcionamiento de las microempresas, fueron otras variables que, según la opinión de los entrevistados, son recurrentes en el cierre de las microempresas.

La mayoría de los problemas señalados por los funcionarios coinciden de manera relevante con los indicados por los microempresarios, aunque estos últimos no reconocieron de manera directa la falta de conocimientos en las actividades productivas de la microempresa, pero sí la falta de asesoría y capacitación para superar estas insuficiencias.

Según los funcionarios entrevistados, las principales necesidades de asesoría y capacitación de los microempresarios rurales son en aspectos técnicos, organizativos y administrativos, aunque dos de los cinco entrevistados también reconocieron que es necesario apuntalar los conocimientos sobre el mercado y mercadotecnia de los productos. Todos coincidieron en que la asesoría y capacitación debe ser desde antes de la puesta en marcha de la microempresa, lo cual concuerda con lo señalado por los microempresarios y que a la postre resultó asociado de manera significativa con el cierre o permanencia de la microempresa.

Lo paradójico de la coincidencia de estas opiniones de microempresarios y funcionarios, es que de las 47 microempresas estudiadas, se reportaron 20 casos en donde los socios no recibieron asesoría o capacitación al inicio de operaciones, a pesar de que la muestra de estudio proviene de los registros de instituciones gubernamentales y de que 45 de las 47 recibieron financiamiento ya sea para emprender la microempresa o para consolidar las actividades de la misma.

Por otro lado, los cinco funcionarios coincidieron en que la institución gubernamental a la que pertenecen, realiza acciones que favorecen la incubación y consolidación de empresas rurales. Dentro de estas acciones destacaron el otorgamiento de subsidios directos, créditos a tasas de interés bajas, el financiamiento compartido de cursos de capacitación y asesoría dirigidos a los microempresarios, entre otras acciones. No obstante, ninguno de los funcionarios reconoció que ellos se

capacitaran en temas relacionados con la promoción y desarrollo de microempresas, con lo cual se deja entrever que la mayoría de los conocimientos sobre estos tópicos se derivan del empirismo y por lo tanto “es difícil enseñar a hacer empresa por quien no tiene conocimientos teórico-empíricos para incubar empresas”.

Es justo reconocer que todos los funcionarios entrevistados mostraron amplio conocimiento sobre los programas y servicios financieros de apoyo a las empresas rurales que ofrecen, tanto la institución de procedencia, como otras instituciones del ámbito estatal y federal.

### **Percepción de los Prestadores de Servicios Profesionales sobre el funcionamiento de las microempresas**

Con la finalidad de explorar la percepción de los PSP acerca del funcionamiento de las microempresas rurales, se encuestó a una muestra dirigida de 10 personas cuyas actividades estaban vinculadas a la capacitación, asesoría, realización de estudios y otros servicios profesionales dirigidos a productores y empresas rurales.

Los encuestados fueron, 5 mujeres y 5 hombres. La edad promedio fue de 39 años con un nivel escolar de 17.6 años, lo que equivale a un poco más del nivel licenciatura, ya que varios también tenían estudios de maestría (cuadro 33).

**Cuadro 33. Características de los PSP entrevistados**

Sexo	Número	Edad Promedio	Escolaridad Promedio (años)
Mujeres	5	37.8	17.4
Hombres	5	40.2	17.8
	10	39.0	17.6

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

La profesión de los entrevistados era diversa: una Bióloga Agropecuaria, una Licenciada en Economía, dos Licenciadas en Administración, tres Médicos Veterinarios y tres Ingenieros Agrónomos, quienes tenían en promedio 11 años dedicándose a la prestación de servicios profesionales.

La mayoría de los PSP opinó que los principales problemas que limitan la operación de las microempresas rurales son la deficiente organización de los socios, la falta de asesoría y capacitación especializada y oportuna, la falta de experiencia de los productores en las actividades productivas y la escasa visión empresarial. En un segundo bloque de problemas, los PSP señalaron la falta de clientes y la falta de financiamiento oportuno (cuadro 34).

Este tipo de problemas coincide casi en su totalidad con los señalados por los funcionarios entrevistados y en buena medida con los indicados por los microempresarios, aunque para estos últimos la falta de clientes fue el más destacado (cuadro 34).

**Cuadro 34. Principales problemas por los cuales dejan de operar las microempresas rurales según la opinión de funcionarios públicos y PSP**

Problemas	Opinión de los Funcionarios (%)		Opinión de los PSP (%)	
	Muy importante	Importante	Muy importante	Importante
Deficiente organización de los socios	60	0	90	10
Falta de asesoría y capacitación especializada y oportuna	80	0	30	40
Falta de experiencia de los productores en las actividades productivas	40	0	40	0
Escasa visión empresarial	20	0	30	0
Falta de clientes	0	60	20	60
Falta de financiamiento oportuno	20	40	0	40

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo realizado durante junio-agosto de 2007.

La coincidencia en la problemática que limita la operación de las microempresas por la mayoría de las opiniones de los tres actores (microempresarios, funcionarios y PSP), obliga a reflexionar que ya “se sabe de que se adolece, pero se hace poco o nada por resolverlo”. Es decir, por un lado la mayoría de los microempresarios se agrupan o asocian por conveniencia para obtener un crédito o subsidio para alguna actividad, con o sin experiencia en ésta; por el otro, las instituciones a sabiendas de que muchos grupos son inexpertos en la actividad productiva a realizar, los financian, pero no garantizan que los emprendedores tengan acceso a capacitación y asesoría inicial y esto conlleva a un arranque incierto y con altas posibilidades de cierre en el corto o mediano plazo.

El 60% de los PSP entrevistados reconocieron que los servicios profesionales que ofrecen a las empresas rurales son inapropiados y, en muchas ocasiones, de mala calidad. Inapropiados porque las necesidades de asesoría y capacitación de las microempresas son diversas (asesoría fiscal, asesoría administrativa, capacitación en procesos de producción, asesoría en la búsqueda de mejores clientes, entre otros), de allí que los servicios profesionales dirigidos hacia los microempresarios deban ser interdisciplinarios, con lo cual es pertinente la integración de PSP en despachos o bien realizar alianzas entre asesores particulares.

Por otro lado, los PSP entrevistados opinan que en ocasiones los servicios profesionales son de mala calidad debido a la falta de actualización profesional de ellos,



lo cual se ve limitado por la escasez de recursos económicos provocada por dos razones principales: a) la mayoría de los productores y microempresarios rurales no tienen la costumbre de pagar los servicios profesionales (lo que llaman la cultura del no pago) y b) cuando las instituciones gubernamentales subsidian el pago de servicios profesionales, el pago normalmente es tardío y con muchos trámites que cumplir. Por lo tanto, no existen los suficientes incentivos para que los PSP contribuyan con mayor capacidad a resolver los problemas de los microempresarios.

Todos los entrevistados mostraron amplios conocimientos sobre los programas e instituciones gubernamentales con programas de financiamiento a empresas rurales. Sólo 3 de los 10 entrevistados señalaron conocer con detalle otras fuentes de financiamiento no gubernamentales como cajas de ahorro o sociedades financieras, las cuales pueden ser otra alternativa de financiamiento para emprendimientos productivos.

En cuanto al papel que desempeñan los PSP durante la operación de la microempresa rural, éstos opinan que sus actividades juegan un papel destacado debido a tres factores principales: a) realizan el trabajo de “acompañamiento” para identificar problemas y aciertos e incluso de hasta donde quieren llegar con la empresa, b) desempeñan el rol de trasmisores de conocimientos y c) colaboran en la toma de decisiones tanto de los microempresarios como de las instituciones gubernamentales.

Estos resultados demuestran que también los PSP desempeñan un papel clave en el proceso de integración y consolidación de microempresas rurales, sobretodo en la formación de capital humano, que tal como se revisó en puntos anteriores, es determinante al arranque de los emprendimientos productivos. Si bien a futuro será pertinente profundizar en las encuestas a funcionarios y PSP, las evaluaciones de los Programas de la Alianza para el Campo, sobretodo de los Programas de Desarrollo Rural, coinciden con varios de los puntos álgidos del funcionamiento de las microempresas (fallas administrativas, poca vinculación con organizaciones de segundo nivel, canales de comercialización endebles, entre otros).

## **Conclusiones**

---

### *Capítulo 5*



## Conclusiones

---

El paradigma de que el aumento en el ingreso es el único medio para mitigar la pobreza y mejorar el bienestar de los individuos ha sido cuestionado y superado, de allí que el subsidio al ingreso por sí solo no es el mejor instrumento para mitigar la pobreza; al menos la discusión teórica realizada en este estudio arroja esta conclusión. Como alternativa complementaria y más eficaz están las acciones encaminadas a la formación de patrimonio de las familias, en el entendido de que el patrimonio (activos disponibles por las familias) incluye tanto bienes tangibles como la infraestructura, el equipo, el ahorro, el capital humano, pero también bienes intangibles como las relaciones con otros actores. Este argumento teórico abonó a analizar la contribución de las microempresas agroindustriales en la formación de patrimonio de las familias rurales, el cual fue el objetivo central de esta investigación.

Con base en esta premisa, las microempresas (en este caso las que se dedican a la agroindustria) son una alternativa para construir activos en los hogares para generar otros más que contribuyen al patrimonio familiar. Derivado de la discusión teórica, la metodología utilizada y la evidencia empírica, se puede afirmar que el patrimonio de las familias rurales aumenta con la posesión y conducción de microempresas. No obstante, el hecho de que las microempresas rurales contribuyan a la formación de patrimonio de los hogares está relacionado estrechamente a dos aspectos: a) las características socioeconómicas del emprendedor, particularmente los conocimientos disponibles (la capacidad de gestionar apoyo, la capacidad para construir redes, las habilidades para administrar el negocio, es decir la capacidad de innovar), la disponibilidad de ahorro ya sea en efectivo (dinero) o en especie (infraestructura productiva). No hubo asociación significativa con la escolaridad de los microempresarios y, por lo tanto, el hecho de que los integrantes de las microempresas tengan mayor número de años de escolaridad no es determinante para que tenga éxito la microempresa y; b) el entorno territorial en el cual los microem-

presarios se desenvuelven, particularmente el clima, la existencia de otros pequeños negocios que compiten con los productos que ofrecen y el marco institucional (programas e instituciones gubernamentales y no gubernamentales que apoyan emprendimientos productivos rurales).

Las características señaladas de los emprendedores juegan un papel estratégico para incursionar en el emprendimiento de pequeños negocios, ya que esta última afirmación se refuerza con los resultados obtenidos en la regresión logística, la cual demuestra que la experiencia previa de los microempresarios, el acceso a capacitación y/o asesoría inicial y el tiempo de operación de la microempresa tienen capacidad de predicción significativa en el cierre o permanencia de las microempresas. En otras palabras, si las personas tienen experiencia en la actividad productiva (capacidades laborales) y al momento del arranque de la microempresa acceden a capacitación o asesoría especializada, las microempresas tienen mayor probabilidad de permanecer operando y crecer.

De un total de 47 microempresas estudiadas, al momento de la encuesta, el 70.2% permanecía operando y el 29.8% ya había cerrado. Los índices de importancia estimados a partir de categorizar los problemas de las microempresas en escala de Likert, proporcionó elementos confiables para afirmar que los principales problemas presentados por las microempresas fueron la falta de clientes, la falta de financiamiento oportuno (parte de lo que llamamos entorno territorial) y la división de los socios. Resulta paradójico que la falta de financiamiento oportuno haya sido uno de los problemas más importantes de las microempresas, sobre todo para las microempresas cerradas, ya que la población de estudio se derivó de un padrón de microempresas registradas por instituciones gubernamentales, las cuales en su mayoría recibieron financiamiento (crédito, subsidio o ambos).

Los índices de importancia de los principales beneficios obtenidos por las familias rurales derivados de las microempresas, estimados a partir de categorizar los problemas de las microempresas con escalas de Likert, proporcionó elementos confiables para afirmar que las microempresas que se dedican a la agroindustria son una fuente complementaria de activos en los hogares rurales, primordialmente en el desarrollo de capacidades laborales, el establecimiento de relaciones con otros actores, el aumento de ingresos y el acceso a alimentos de alto valor nutritivo.

Esta última conclusión se refuerza con la prueba de Chi Cuadrado cuyo valor fue significativo al nivel .01 para afirmar que el aprendizaje de nuevos conocimientos y el aumento de ingresos está relacionada con los principales beneficios que les ha dejado su microempresa. Le siguen en importancia las relaciones sociales que han establecido con otros actores y el acceso a alimentos nutritivos. Estos resultados aportan evidencias para aseverar que "la mayor contribución de las microempresas al patrimonio de las familias rurales es en el desarrollo de capacidades y relaciones sociales".

Los conocimientos adquiridos por los microempresarios son valorados ampliamente por ellos debido principalmente a que éstos pueden aplicarlos más ade-

lante para realizar alguna otra actividad económica, la cual puede representar otra fuente de manutención familiar adicional, sobretodo para aquellas familias con escasez de activos económicos, tales como infraestructura, equipo, maquinaria, dinero, entre otros.

Según la percepción del 45% de los entrevistados de las 33 microempresas activas, éstas aportaban más de la mitad de los ingresos obtenidos por sus familias, con lo cual para estas familias la fuente más importante de ingresos monetarios era la microempresa estudiada. En este rubro destacaron agroindustrias que se dedicaban a la producción de lácteos, la producción y transformación de conejo, la producción y transformación de carne de ovino, la producción y transformación de amaranto y apicultores con una amplia gama de productos. Tres características sobresalieron de estas microempresas: 1) el 87% tenía experiencia previa en las actividades productivas antes de arrancar formalmente la microempresa, 2) la mayoría tuvo acceso a capacitación y asesoría inicial y 3) el período mínimo de operación de estas microempresas era de tres años con un promedio de nueve años.

A pesar de las limitaciones para la estimación de ingresos y costos de producción por la falta de registros precisos por parte de los microempresarios, los datos obtenidos reflejan que la mayoría de las utilidades derivadas de la microempresa son precarias y contrastantes. Un total de 13 microempresas activas (39.3%) registraron utilidades inferiores a dos salarios mínimos y, en contraparte, el 21% obtuvo utilidades mensuales superiores a cinco salarios mínimos. A pesar de esto, el 88% de los entrevistados afirmó que a partir de la puesta en marcha de la microempresa los ingresos de la familia aumentaron.

El 94% de las microempresas activas forman parte de una amplia gama de fuentes de ingreso que tienen las familias rurales, con lo cual el papel básico que cumplen las mismas es el complementar ingresos. Esto evidencia la pluriactividad económica de los hogares rurales que argumenta el concepto de la Nueva Ruralidad, y está correlacionada de manera negativa con los ingresos derivados de la microempresa, es decir que cuando los hogares realizan un mayor número de actividades, el porcentaje que aportan las microempresas a los ingresos de las familias tiende a disminuir, lo cual resulta lógico ya que las familias al realizar pocas actividades económicas, se le apuesta a que la microempresa sea la principal proveedora de recursos monetarios.

Se puede señalar que las microempresas no desempeñan el mismo papel en las familias, por el contrario, al interior de cada grupo familiar la microempresa cumple con una función diferente según el contexto familiar, debido a la diversidad de actividades productivas que realizan. Si bien el común denominador es procesar los productos primarios obtenidos en su propia unidad de producción, o fuera de ella, tales como leche de vaca, maíz, miel de abeja, amaranto, hortalizas, entre otros, con la finalidad de darles valor agregado y de allí obtener mayores ingresos, las funciones de una a otra microempresa son diferentes. Mientras unas son el sustento económico básico de la familia, en otros casos las microempresas son un espacio de convivencia familiar, de intercambio de experiencias, en donde las utilidades

generadas no son la base del sustento económico familiar y esto conlleva a que los integrantes de las microempresas realicen diferentes acciones para administrar, producir y comercializar sus productos.

Vale la pena destacar que en la mayoría de los casos la microempresa es el espacio donde convergen diversos activos de las familias, tales como su experiencia, la infraestructura y equipo disponible; la materia prima o insumos generados en otras actividades, el intercambio de bienes de la microempresa hacia otras actividades productivas, así como es frecuente que también sea el espacio de convivencia y de estrechar los lazos familiares o de amistad a partir de una fuente de trabajo común.

Con base en estas circunstancias, la mayoría de las microempresas están integradas a los hogares y a las diversas actividades que realizan, de tal manera que ahora más que nunca la pluriactividad económica de los hogares rurales obliga a analizar a las microempresas como parte intrínseca de la familia que la conduce.

Existen suficientes evidencias para afirmar que durante la conducción de su negocio, la mayoría de los microempresarios han establecido relaciones con múltiples actores como instituciones gubernamentales, proveedores, clientes, microempresarios, entre otros. Sin embargo, las relaciones sociales con la mayoría de actores son incipientes e inconsistentes. Salvo las relaciones que establecen algunos grupos de productores de conejo con la organización de segundo nivel denominada Toxtlitlax, los productores de leche fría con la sociedad Productores de Leche Malintzi y los vínculos que han establecido algunos grupos de apicultores, el resto de microempresarios operan de manera individual. Además las primeras dos organizaciones fueron creadas a la sombra de los programas gubernamentales y al momento de la encuesta presentaban problemas administrativos y de falta de clientes.

Esto se evidencia con la metodología de análisis de redes empleada. El mapa de relaciones con instituciones gubernamentales demuestra que las estructuras de las redes sociales son difusas, donde destacan las relaciones de los microempresarios con las instituciones gubernamentales, primordialmente con la SAGARPA, la SEFOA y la SEDECO. Para las dos primeras las relaciones han sido de gestión y de financiamiento debido a la gran cantidad de programas que manejan. Para el caso de la SEDECO, las relaciones que prevalecen son las de gestión, primordialmente para tramitar la figura asociativa legal.

Los mapas de redes sociales entre microempresarios con proveedores, clientes, con PSP, con instituciones académicas, con otros microempresarios son incipientes e inconsistentes, de tal manera que la estructura de las redes es difusa, con muchos nodos (actores) aislados sin tener estrechas relaciones con otros actores. Lo paradójico es que los microempresarios perciben que uno de los principales beneficios de la microempresa son precisamente las relaciones sociales.

Por otro lado, la percepción de los microempresarios en torno al estatus de su microempresa (ha decrecido, estancado, ha crecido o consolidado), está asociada de manera directa y significativa al ingreso derivado de ésta, al número de actores

con quienes tiene relaciones vinculadas a las actividades productivas del negocio, al importe de subsidios obtenidos por las instituciones gubernamentales, pero sobretudo al número de trabajadores de la microempresa; al menos esta conclusión se deriva de la interpretación de la regresión logística utilizada para analizar el estatus de las microempresas.

Tal como se indicó en la Presentación de este libro, la investigación surgió con una pregunta inicial ¿Son las microempresas una alternativa viable para mitigar la pobreza rural? Ahora concluida la investigación se puede responder afirmativamente siempre y cuando se tomen en cuenta las siguientes recomendaciones van dirigidas tanto a los funcionarios públicos, como los PSP y los propios microempresarios:

1) Se debe considerar que la mayoría de las microempresas son una de varias fuentes de ingreso de los hogares rurales, no están aisladas del núcleo familiar y su papel como formadora de patrimonio es diferente de familia a familia. Por lo tanto, no se debe olvidar que la microempresa rural es una de tantas acciones de los hogares para proveerse de activos y, en su caso, mitigar la pobreza en la que viven.

2) Propiciar la puesta en marcha de emprendimientos productivos con personas con conocimientos empíricos sobre la actividad económica a realizar y acompañarlos desde el inicio con asesoría y capacitación, aumenta las probabilidades de que la microempresa permanezca operando en el largo plazo. De lo contrario, la improvisación y desconocimiento de la actividad productiva influyen de manera determinante en el cierre de las microempresas.

3) Es necesario fomentar la integración de redes entre microempresarios, ya que aislados tendrán severas dificultades para continuar en el mercado. Es en este rubro es urgente formar capital humano tanto con funcionarios, microempresarios y PSP, con la finalidad de crear las condiciones socioeconómicas necesarias para crear redes de valor.

4) Las condiciones operativas actuales de la mayoría de las microempresas son precarias y heterogéneas, por lo tanto requieren instrumentar estrategias diferenciadas de corto y mediano plazo diferenciadas que fortalezcan su proceso de crecimiento, en el cual el papel de los PSP es preponderante.

5) La investigación arrojó evidencias de que los procesos de capacitación de “productor a productor” son una fuente de aprendizaje destacada para los microempresarios, de allí que se sugiere promover este tipo de procesos de enseñanza-aprendizaje, sobretudo en aquellos microempresarios que tienen actividades económicas semejantes.

6) En algunas microempresas (por ejemplo Lácteos Soltepec, Miel Arcoiris, Corderico, entre otras), se identificaron innovaciones tecnológicas orientadas a conservar el medio ambiente y la biodiversidad. Esta cualidad debe ser obligatoria para cualquier emprendimiento productivo; ahora más que nunca los recursos naturales deben ser sujetos de un manejo sustentable y con tecnologías amigables con el medio ambiente.



Debido a que la población de estudio se deriva de registros de instituciones gubernamentales que proporcionaron financiamiento o facilitaron la gestión de apoyos, no es recomendable generalizar los resultados obtenidos a otros grupos de empresarios rurales ubicados en territorios diferentes, aunque existe la probabilidad de que éstos coincidan de manera significativa.

Es pertinente insistir en el enfoque territorial para emprender no sólo estrategias de fomento de empresas rurales, sino en general de desarrollo rural, al menos quienes señalan el surgimiento de una Nueva Ruralidad, coinciden en ello. Con todas las limitantes que tienen los Consejos Municipales de Desarrollo Rural Sustentable, en la medida que se les de capacidad y transparencia para la toma de decisiones, presupuesto, asesoría especializada y realmente sean incluyentes en su estructura, éstos pueden ser los espacios propicios para emprender acciones de desarrollo desde lo local. Por supuesto que estarán presentes los riesgos de cacizgos locales y corrupción, pero si las decisiones se toman de manera colegiada (como lo indica la Ley de Desarrollo Rural Sustentable), con procesos transparentes y argumentos científicos en la toma de decisiones, de manera paulatina este riesgo puede dirimirse.

En este mismo sentido, los grupos, sociedades y en general los microempresarios rurales, deben tener mayor iniciativa para que en torno a su emprendimiento productivo puedan convencer y sumar a otros actores tales como instituciones gubernamentales, PSP, las Instituciones de Investigación y Educación Superior, otros microempresarios y los propios Consejos Municipales de Desarrollo Rural Sustentable. Esperar lo contrario, que otros actores diferentes se coordinen y se interesen por las microempresas, es difícil y es caer en buenos deseos, al menos la evidencia empírica demostró a actores muy pasivos (como las Instituciones de Investigación y Educación Superior y varias Instituciones Gubernamentales), que difícilmente se involucrarán de manera activa y oportuna en el desarrollo del territorio rural.

## **Bibliografía**

---



## Bibliografía

---

- Arias, Eliézer (2006). Reflexión crítica de la nueva ruralidad en América Latina. *Revista ALASRU, Análisis Latinoamericano del Medio Rural*, núm. 3, octubre de 2006, Chapingo, estado de México. pp. 139-168.
- Baigorri, Artemio (1995). De lo rural a lo urbano, en V Congreso Español de Sociología, Grupo 5. Sociología Rural. Granada, España.
- Banco Mundial (2005). *Generación de Ingresos y Protección Social para los Pobres*, Banco Mundial. México. pp. 67-84.
- Bebbington, Anthony (2005). "Estrategias de vida y estrategias de intervención: el capital social y los programas de superación de la pobreza," en Aprender de la Experiencia, *El Capital Social en la Superación de la Pobreza*. Arraigada, Irma (editora). Libros de la CEPAL 86, Santiago de Chile. pp. 21-46.
- Boltvinik, Julio y Enrique Hernández (1999). *Pobreza y Distribución del Ingreso en México*. Siglo XXI editores. México, D. F. pp. 11-29.
- Boshara, Ray (2003). The \$6,000 solution. *The Atlantic Monthly*, february 1. Estados Unidos.
- Bourdieu, Pierre (2001). *Las Estructuras Sociales de la Economía*. Ediciones Manantial. Buenos Aires, Argentina.
- Bover, Olimpia y Mario Izquierdo (2001). "Ajustes de Calidad en los Precios: Métodos Hedónicos y Consecuencias para la Contabilidad Nacional." Banco de España, *Estudios Económicos*, número 70. pp. 7-9.
- CEPAL (1979). "Las transformaciones rurales en América Latina : ¿Desarrollo social o marginación?," en *Revista de la CEPAL* núm. 26, Santiago de Chile.
- Clark, Louise (2006). *Manual para el mapeo de redes como una herramienta de diagnóstico*. Centro Internacional de Agricultura Tropical, Sistema Boliviano de Tecnología Agropecuaria y Department for International Development. La Paz, Bolivia. p. 31.
- Cleaver, Frances (2005). *The inequality of social capital and the reproduction of chronic poverty*, *World Development*, 33 (6). pp. 893-906.

- Conde, Carola (2000). *¿Pueden Ahorrar los Pobres? ONG y Proyectos Gubernamentales en México*. El Colegio Mexiquense, A. C., Unión de esfuerzos para el Campo, A. C. – La Colmena Milenaria, Zinacatepec, Estado de México. pp.25-30.
- CONEVAL (2006). "Tabulados de población total, pobreza por ingresos, indicadores, índice y grado de rezago social, según entidad federativa, 2005", en [www.coneval.gob.mx/mapas/](http://www.coneval.gob.mx/mapas/) consultada el 17 de marzo de 2007.
- CONEVAL (2007). "Tabulados de la evolución de la pobreza 1992-2006 con errores estándar", en [www.coneval.gob.mx/mapas/](http://www.coneval.gob.mx/mapas/) consultada el 17 de marzo de 2007.
- Coordinación Estatal de Empleo (2005). *Informe del PTAT 2005*. Documento interno. SEPUEDE. Tlaxcala, México. p. 15.
- De Grammont, Hubert (2004). "La nueva ruralidad en América Latina", en *Revista Mexicana de Sociología*, número especial, año 66. pp. 279-300.
- DOF (1993). "Acuerdo por el que se modifican las definiciones de microindustria, industria pequeña e industria mediana", en *DOF* del 3 de diciembre de 1993. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, primera sección. México, D. F.
- \_\_\_\_\_. (1999). "Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas", en *DOF* del 30 de marzo de 1999, primera sección. México, D. F.
- \_\_\_\_\_. (2002). "Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa", en *DOF* del lunes 30 de diciembre de 2002, segunda sección. México, D. F. pp. 50-52.
- \_\_\_\_\_. (2007). "Acuerdo por el que se establecen las reglas de operación de los programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación", en *DOF* del 31 de diciembre de 2007, cuarta sección, México, D. F.
- Durston, John (2002). *El Capital Social Campesino en la Gestión del Desarrollo Rural. Diadas, equipos, puentes y escaleras*. CEPAL. Santiago de Chile, pp. 15-42.
- Echeverrú, Rafael y María del Pilar Ribero (2002). *Nueva ruralidad: visión del territorio en América Latina y el Caribe*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. San José, Costa Rica.
- Escalante, Roberto y Fernando Rello. (2001). "El sector agropecuario mexicano: los desafíos del futuro", en *Revista del Comercio Exterior*, México, D. F. pp. 984-987.
- FONAES (2005). *Registro de beneficiarios de los programas de financiamiento en el estado de Tlaxcala durante 2000-2004*, tabulados en archivo electrónico.
- FOMTLAX (2006). *Registro de beneficiarios de los programas FIDIME y FIDASEM, período 2001-2005*, tabulados impresos.
- García, Juan M.1 (1996). "Los procesos rurales en el ámbito de la Unión Europea", en *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, vol. II. *La nueva relación campo-ciudad y la pobreza rural*. De Grammont, Hubert C. y Héctor

- Tejera (coord.). INAH, UAM, UNAM, Plaza y Valdés Editores. México, D. F. pp.35-67.
- Giménez, Gregorio (2005). "La dotación de capital humano de América Latina y el Caribe", en *Revista de la CEPAL* núm. 86, agosto 2005. pp. 103-122.
- Gómez, Sergio (2002). *La nueva ruralidad: ¿Qué tan nueva?*, Universidad Austral de Chile. Santiago de Chile.
- Hair Jr., Joseph, Rolph E. Anderson, Ronald L. Tatham and William C. Black. (1995). *Multivariate Data Analysis with Readings*. Fourth edition. Prentice Hall. Nueva Jersey, Estados Unidos, pp. 14, 130-133.
- INEGI. (1999). *Tlaxcala censos económicos 1999*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Aguascalientes, México. pp. 21-164.
- \_\_\_\_\_. (2000). *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000*, INEGI, Aguascalientes, México.
- \_\_\_\_\_. (2001). *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, Censos Económicos 1999*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Aguascalientes, México. 156 p.
- \_\_\_\_\_. (2002). *Anuario estadístico de Tlaxcala*, edición 2002. INEGI, Gobierno del Estado de Tlaxcala. Aguascalientes, México. p.519.
- \_\_\_\_\_. (2002a). *Encuesta Nacional de Micronegocios, ENAMIN 2002*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Aguascalientes, México. pp. 131-146.
- \_\_\_\_\_. (2004). *Tabulados básicos de los Censos económicos 2004*. Aguascalientes, México. <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx?s=est&c=10213>
- \_\_\_\_\_. (2005). *II Censo de Población y Vivienda 2005, resultados por localidad México 2005* (disco compacto). Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Aguascalientes, México.
- \_\_\_\_\_. (2005a). *Sistema automatizado de información censal SAIC 5.0*. (disco compacto). Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Censos Económicos 2004. Aguascalientes, México.
- \_\_\_\_\_. (2006). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa, estratificación de los establecimientos, censos económicos 2004*. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. Aguascalientes, México. p. 180.
- Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (2002). *Micro, pequeñas y medianas empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática*. Senado de la República LVIII Legislatura. México, D. F. pp: 70-96.
- Hogervorst, Robbie y P. Van Lindert. (2004). *Microenterprise: from survival to success. Determining the influence of social capital, human capital, financial capital and access to markets on the development of microenterprises in Tarija, Bolivia*. University of Utrecht, Ámsterdam, Holanda. pp. 16-20.
- Kay, Cristóbal. (2007). "Algunas reflexiones sobre los estudios rurales en América Latina", en *Iconos Revista de Ciencias Sociales* núm. 29, Quito, Ecuador. Septiembre de 2007. FLACSO. pp. 31-50.

- Llambí, Luis. (1996). "Globalización y nueva ruralidad en América Latina, una agenda teórica y de investigación", en *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*. Volumen I. La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial. De Grammont, Hubert y Héctor Tejera (coord.). INAH, UAM, UNAM, Plaza y Valdés Editores. México, D. F. pp. 75-98.
- Mankiw, N. Gregory. (2004). *Principios de Economía*. Tercera edición. Mc Graw Hill. España. pp. 349-361.
- Muñoz, Manrubbio. (2005). *Aprendizaje del proceso de creación de empresas rurales en Michoacán a través del programa de Desarrollo Rural, lecciones y propuestas*. Universidad Autónoma Chapingo, SAGARPA, Gobierno del Estado de Michoacán y CECADER. Chapingo, estado de México. 71 p.
- Monares, Anibal. (2003). *Estimación del número de pequeñas y microempresas rurales en quince países de América Latina y el Caribe*. PROMER. Documento inédito.
- Orlando, María Beatriz and Molly Pollack (2000). *Microenterprises and poverty, evidence from Latin America*. Work Paper. Inter-American Development Bank (IDB). Washington, Estado Unidos. pp. 5-7.
- OCDE. (2001). *Empresas Sociales*. Traducción al español. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. París, Francia. p. 70.
- OCDE. (2002). *La Formación de Patrimonio y el Escape de la Pobreza. Un Nuevo Debate Sobre la Política del Bienestar Social*. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, FONAES. México, D. F. pp. 13-32.
- OECD. (2004). *Small and Medium-sized Enterprises in Turkey. Issues and Policies*. Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD). Paris, Francia. pp. 27-34.
- Parra, Ernesto. (2000). *El impacto de la microempresa rural en la economía latinoamericana*. (Documento de trabajo). Programa de Apoyo a la Microempresa Rural y el Caribe (PROMER). Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA). Bogotá, Colombia. pp. 3-27.
- Parra, Ernesto (2001). *Estrategias de desarrollo de las microempresas rurales. Ponencia presentada en la conferencia electrónica "Perspectivas y Desafíos de la Microempresa Rural en América Latina y el Caribe"*. Programa de Apoyo a la Microempresa Rural y El Caribe (PROMER). Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA). Bogotá, Colombia. pp. 1-5
- Pérez, Edelmira (2001). "Hacia una nueva visión de lo rural", en *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Guiarracca, Norma (comp.). Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Buenos Aires, Argentina. pp. 17-30.
- Pérez-Rul, Rocío y Marcel Morales (2001). "Microempresa, instrumento contra la pobreza", en *Revista Enlace*. México. tomo 1. núm 7. Publicación mensual. noviembre de 2001. pp. 1-13.

- Pérez, Alfonso, María del Refugio Martínez y Celia Hernández (2005). *Financiamiento Rural en Tlaxcala Panorama General y Alternativas*. El Colegio de Tlaxcala, A. C., CONACYT, Gobierno del Estado de Tlaxcala, SEPUDE. San Pablo Apetatlán, Tlaxcala, México. pp.82-92.
- PNUD (2001). *Informe sobre el Desarrollo Humano*. Mundi-Prensa Libros. España. p. 268.
- Rendón, Roberto, Jorge Aguilar, J. Reyes Altamirano y Manrribio Muñoz (2007). *Etapas del mapeo de redes territoriales de innovación. Agencia para la Gestión de la Innovación, Universidad Autónoma Chapingo, SAGARPA, INCA Rural, Red Innova Consultores S. C. Chapingo, estado de México*. 27 p.
- Romero, Juan (2006). "El impacto en los jóvenes de la dinámica territorial rural del empleo: un primer abordaje del caso uruguayo y español de la provincia de Granada." Ponencia presentada en el VII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural, celebrado en Quito, Ecuador del 20 al 24 de noviembre de 2006. p.20.
- Rueda, Isabel (2001). *Las Micro, Pequeña y Mediana Empresas en México en los Años Noventa*. UNAM, IIEC, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa. México, D. F. pp: 9-22.
- Ruiz, Javier. (2005). "El ingreso rural y la producción agropecuaria en México 1989-2002" (resumen). Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, SIAP-SAGARPA, México. pp: 33-36.
- \_\_\_\_\_. (2005a). An Evaluation of "El Ingreso Rural y la Producción Agropecuaria en México 1989-2002". Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, SIAP-SAGARPA, México, Universidad Carlos III and Instituto Tecnológico Autónomo de México. México. p. 270.
- Samuelson, Paul A. y William D. Nordhaus (1996). *Economía*. Decimoquinta edición. McGraw Hill. España. pp. 103-105.
- Schreiner, Mark (2004). "Support for microenterprise as asset-building: concepts, good practices, and measurement". Ponencia. Center for Social Development, Washington University in Saint Louis. Esatdo Unidos. p. 39.
- Schreiner, Mark and Michael Sherraden (2007). *Can the Poor Save? Saving and Asset Building in Individual Development Accounts*, Transaction Publishers, New Brunswick, Nueva Jersey, Estados Unidos. pp. 15-45.
- SEDECO (2006). *Padrón de Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial registradas en Tlaxcala*. Tabulados en archivo electrónico.
- SEDESOL (2004). *Registros de beneficiarios del programa Opciones Productivas en el estado de Tlaxcala durante 2001-2003*. Tabulados en archivo electrónico, programa Excel.
- SEFOA (2005). *Registro de beneficiarios de Alianza Contigo subprogramas PAPIR y PROFEMOR en el estado de Tlaxcala, durante el período 2000-2005*. Tabulados en archivo electrónico, programa Excel.



- Sen, Amartya (1992). "Sobre conceptos y medidas de pobreza" Traducción al español por Julio Boltvinik y Francisco Vázquez. *Revista del Comercio Exterior*, volumen 42, núm. 4. pp: 310-322.
- \_\_\_\_\_. (1995). *Nuevo Examen de la Desigualdad*. Primera edición en español. Alianza Editorial. Madrid, España. pp. 71-118.
- SEPUEDE (2005). *Registro de beneficiarios del Fondo SEPUEDE-FONAES en el estado de Tlaxcala, durante 2000-2004*. Tabulados en archivo electrónico, programa Excel.
- Sherraden, Michael (1991). *Assets and the Poor: A new American Welfare Policy*. Armonk, Nueva York, M. E. Sharpe. pp: 3-78.
- Sherraden, Michael and Benjamin E. Youngdahl (2005). *Inclusion in Asset Building, Testimony for Hearing on Building Assets for Low-Income Families*. Washington University in St. Louis, Estados Unidos. p. 20.
- SIAP (2004). "Base de datos de El Ingreso Rural y la Producción Agropecuaria en México 1989-2002", SIAP-SAGARPA.
- SIAP (2007). *Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta (SIACON) 2007*. SIAP-SAGARPA.
- Siegel, Paul (2005). "Using an asset-based approach to identify drivers of sustainable rural growth and poverty reduction in Central America: A conceptual Framework". World Bank Policy Research Working Paper 3475. January 2005. 29 p.
- Siegel, Paul and Jeffrey Alwang (1999). "An asset-based approach to social risk management: a conceptual framework". SP discussion paper number 9926. The World Bank. Virginia, Estados Unidos. pp. 10-12.
- Simoni, Pietro (2000). "La microempresa rural como uno de los caminos posibles para reducir la pobreza rural". Documento de trabajo. Programa de Apoyo a la Microempresa Rural y El Caribe (PROMER). Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA). Bogotá, Colombia. p. 7.
- Skertchly, Ricardo W. y Aquilino Barrón (2000). "Hacia la construcción del sector de la microempresa y las microfinanzas: las lecciones aprendidas", en *Microempresa, Financiamiento y Desarrollo: el Caso de México*. Ricardo Skertchly (coord.). Universidad Anáhuac – Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa. México, D. F. pp. 39-43.
- SRA (2006). *Registro de beneficiarios de los programas FAPPA y PROMUSAG en el estado de Tlaxcala durante 2001-2005*. Tabulados en archivo electrónico, programa PDF.
- Székely, Miguel (2005). "Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y el 2004". *Serie documentos de investigación*, núm. 24. SEDESOL. México, D. F.
- Taylor, Edward, Antonio Yúnez y Hazael Cerón (2004). "The effects of rural Mexico households assets on rural non-rural activity selection, on incomes and

- technological adoption" Report to the World Bank, El Colegio de México and PRECESAM. p. 20.
- Touraine, Alain (2002). *Crítica de la Modernidad*. Primera reimpresión de la segunda edición. Fondo de Cultura Económica. México, D. F. pp. 135-142.
- Unikel, José Luis, Crescencio Ruiz y Gustavo Garza (1978). *El Desarrollo Urbano de México. Diagnóstico e Implicaciones Futuras*. El Colegio de México. México, D. F.
- Vidal, Isabel y Núria Claver (2003). "Las empresas sociales en el ámbito de la integración por el trabajo", en *Revista de la economía, social y cooperativa*, noviembre, número 046. Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC). España. pp. 39-62.
- Zevallos, Emilio (2003). "Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, núm. 79. Abril 2003. pp: 53-70.



## **Anexo 1**

---



## Relación de municipios del estado de Tlaxcala y población al momento del Censo de Población y Vivienda del año 2005

Clave	Nombre del Municipio	Población Total	Población en Localidades con menos de 2500 hab.	% de población en localidades con menos de 2500 hab.
29001	Amaxac de Guerrero	7,878	584	7.16
29002	Apetatitlán de Antonio Carvajal	12,268	2,970	24.21
29003	Atlangatepec	5,487	5,487	100.00
29004	Alzayanca	14,333	10,897	76.03
29005	Aplzaco	73,097	6,357	8.70
29006	Calpulalpan	40,790	10,786	26.44
29007	Carmen Tequexquitta, El	13,926	1,024	7.35
29008	Cuapixtlá	12,601	4,888	38.79
29009	Cuaxomulco	4,340	4,340	100.00
29010	Chiautempan	63,300	6,777	10.71
29011	Muñoz de Domingo Arenas	4,010	4,010	100.00
29012	Españita	8,019	8,019	100.00
29013	Huamantla	77,076	14,268	18.50
29014	Hueyotlilpan	12,705	8,297	65.30
29015	Itacubxtla de Mariano Matamoros	32,574	9,733	29.88
29016	Itenco	6,279	33	0.53
29017	Mazatecochco de José María Morelos	8,573	162	1.89
29018	Conita de Juan Cuamatzi	32,341	6,885	21.29
29019	Tepetitla de Lardizábel	16,368	871	5.32
29020	Sanctórum de Lázaro Cárdenas	7,553	526	6.96
29021	Nanacamilpa de Mariano Arista	15,672	4,019	25.64
29022	Acuamanala de Miguel Hidalgo	5,081	5,081	100.00
29023	Nativitas	21,863	10,563	48.31
29024	Panotla	22,368	9,474	42.36
29025	San Pablo del Monte	64,107	659	1.03
29026	Santa Cruz Tlaxcala	15,193	3,574	23.52
29027	Tenancingo	10,632	73	0.69
29028	Teolochocho	19,435	4,924	25.34
29029	Tepeyanco	9,176	6,157	67.10
29030	Terrenate	12,629	5,101	40.39
29031	Tetta de la Solidaridad	24,737	3,130	12.65
29032	Tetlatlahuca	11,474	3,825	33.34
29033	Tlaxcala	83,748	3,692	4.41
29034	Tlaxco	36,506	20,408	55.90
29035	Tocatlán	5,033	22	0.44
29036	Tototlac	19,608	10,539	53.75
29037	Zitlaltepec de Trinidad Sánchez Santos	8,229	1,915	23.27
29038	Tzompantepec	12,571	4,599	36.58
29039	Xaloztoc	19,942	2,226	11.33
29040	Xaltocan	8,474	8,474	100.00
29041	Papalotla de Xicohtencatl	24,616	138	0.56
29042	Xicohtztlaco	10,732	0	0.00
29043	Yauhquemecan	27,860	8,560	30.73
29044	Zacatelco	35,316	280	0.79
29045	Berillo Juárez	5,157	5	0.10
29046	Emiliano Zapata	3,791	1,210	31.92
29047	Lázaro Cárdenas	2,548	2,548	100.00
29048	Magdalena Tlaltetlulco, La	15,046	0	0.00
29049	San Damián Texoloc	4,480	30	0.67
29050	San Francisco Tetlanohcan	10,029	12	0.12
29051	San Jerónimo Zacualpan	3,068	22	0.72
29052	San José Teacalco	5,118	191	3.73
29053	San Juan Huactzinco	6,577	80	1.22
29054	San Lorenzo Axocomanitla	4,817	25	0.52
29055	San Lucas Tecoplico	2,623	2,623	100.00
29056	Santa Ana Nopalucan	6,074	7	0.12
29057	Santa Apolonia Teacalco	3,860	66	1.71
29058	Santa Catarina Ayometla	7,306	0	0.00
29059	Santa Cruz Cuilehuitla	5,379	1,495	27.79
29060	Santa Isabel Xiloxotla	4,118	0	0.00

Fuente: elaboración propia con datos del II Censo de Población y Vivienda 2005, (INEGI, 2005).



## **Anexo 2**

---





## Lista de Siglas y Acrónimos Utilizados

ADE	Apoyo al Desarrollo Empresarial
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CONEVAL	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
DOF	Diario Oficial de la Federación
ENAMIN	Encuesta Nacional de Micronegocios
ENIGH	Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares
FAPPA	Fondo de Apoyo a Proyectos Productivos
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
FIRCO	Fideicomiso de Riesgo Compartido
FOCIR	Fondo de Capitalización e Inversión en el Sector Rural
FOMAGRO	Fondo de Riesgo Compartido para el Fomento de Agronegocios
FOMTLAX	Fondo para el Desarrollo Integral de Tlaxcala
FOMMUR	Fideicomiso Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales
FONAES	Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad
Fondo PYME	Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
INIFAP	Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agropecuarias y Pesqueras.
km <sup>2</sup>	Kilómetros cuadrados
Mm	Milímetros
NAFIN	Nacional Financiera, S. A.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
PAPIR	Programa de Apoyo a los Proyectos de Inversión Rural
PATMIR	Proyecto Regional de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PRECESAM	Programa de Estudios del Cambio Económico y la Sustentabilidad del Agro Mexicano
PROCAMPO	Programa de Apoyos Directos al Campo
PROCREA	Programa de Crédito por Administración
PRODESCA	Programa de Desarrollo de Capacidades en el Medio Rural
PROFEMOR	Programa de Fortalecimiento de Empresas y Organización Rural
PROMER	Programa de Apoyo a la Microempresa Rural
PROMUSAG	Programa de la Mujer en el Sector Agrario
PRONAFIM	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario
PSP	Prestador(es) de Servicios Profesionales
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
SAT	Sistema de Administración Tributaria
S. de R. L. Mi.	Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial
SEDECO	Secretaría de Desarrollo Económico
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social
SE	Secretaría de Economía
SEFOA	Secretaría de Fomento Agropecuario
SEMARNAT	Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales
SEPUEDE	Sistema Estatal de Promoción del Empleo y el Desarrollo Comunitario
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SIAP	Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
SRA	Secretaría de la Reforma Agraria
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte



## **Anexo 3**

---



## El diseño metodológico de la investigación

Se consideró como localidades rurales a aquéllas que durante el conteo de población y vivienda del año 2005 registraron menos de 2,500 habitantes. Esta decisión tomó como base lo siguiente:

a) las instituciones gubernamentales que operan los programas de apoyo a las microempresas, toman este criterio para clasificar a las localidades en rurales y/o urbanas.

b) no existen otros datos confiables para incorporarlos en la definición de las localidades rurales.

El fenómeno de estudio implicó la presencia de una unidad de análisis básica: la microempresa rural (en este caso aquéllas que se dedican a la agroindustria ubicadas en el estado de Tlaxcala). Sin embargo, se decidió que el estudiarlas de manera aislada a otros actores generaría información poco confiable, de allí que se determinó auscultar a las instituciones gubernamentales y a los llamados Prestadores de Servicios Profesionales (PSP).

Estos dos últimos actores coexisten con estrechas interrelaciones con las microempresas rurales. Por un lado las instituciones tienen diversos programas de apoyo a las microempresas rurales y de éstas también se generan diversas reglas que norman la operación de las mismas. Los PSP son profesionistas, despachos, sociedades u asociaciones que ofrecen servicios de capacitación, asesoría, realización de estudios, gestión de recursos, entre otras actividades, dirigidos (en este caso) a los productores y empresas del sector rural, los cuales tienen un costo para los usuarios, aunque cuando los productores son apoyados por alguna institución gubernamental, varias instituciones como la SAGARPA (a través del PRODESCA), o el FONAES (a través del ADE), subsidian el pago del PSP con una parte proporcional significativa.

A nuestro juicio los PSP juegan un papel fundamental en el desempeño de las microempresas rurales, ya que a través de la asesoría, capacitación u otros servicios, inciden de manera directa en la operación de este tipo de unidades económicas.

Las variables de estudio fueron económicas, sociales y técnicas. Dentro de las variables económicas se consideraron empleo, ingresos, gastos, infraestructura productiva disponible, financiamiento, entre otras. Algunas de las variables de carácter social fueron la organización productiva de la microempresa, la experiencia previa de los microempresarios en la actividad económica, los conocimientos adquiridos a partir del inicio del negocio, educación escolarizada de los microempresarios, entre otras. Dentro de las variables técnico-productivas se contemplaron los servicios de capacitación y asesoría, tecnología disponible, canales de comercialización, características de los productos, entre otras.

La mayoría de las microempresas rurales operan en la informalidad, es decir sin haberse registrado ante el Sistema de Administración Tributaria de la SHCP y sin haber obtenido los permisos de funcionamiento necesarios ante el H. Ayuntamiento.

to o ante la autoridad competente. Debido a lo anterior, no se pudo disponer de una base de datos o un padrón confiable de microempresas rurales.

Derivado de ello, se construyó una base de datos con los padrones de empresas rurales registradas por 10 instituciones gubernamentales que operan en Tlaxcala. El período de los registros fue de 2001-2005 obteniéndose un total de 2,643 unidades económicas (grupos, sociedades o personas físicas). Es pertinente aclarar que en esta etapa se identificaron diversos casos de grupos o sociedades registradas por más de una institución y, por lo tanto, aparecían enlistadas varias veces. Para aquellos casos identificados se decidió dejar un solo registro, eliminando aquellos que aparecían en fecha posterior.

Después del proceso de depuración, se seleccionaron aquellas personas, grupos o sociedades que cumplieron con tres características: 1) que estaban ubicadas en localidades con menos de 2,500 habitantes, 2) que ocupaban a máximo 10 personas y 3) que se dedicaban a la agroindustria. El número de unidades económicas que cumplieron con estas tres características fue de 132 según el detalle del cuadro siguiente

### Resumen de microempresas agroindustriales ubicadas en localidades rurales registradas por diez instituciones gubernamentales en Tlaxcala

Institución y programa de apoyo	Número de Microempresas
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO (Padrón de Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial) 2001-2005	46
SEDESOL (apoyos durante 2001-2003)	12
SECRETARÍA DE LA REFORMA AGRARIA (FAPPA-PROMUSAG, apoyos durante 2001-2005)	11
SEPUEDE-GOB. DEL ESTADO (APOYOS DURANTE 2001-2005)	4
FONAES (apoyos 2001-2005)	6
SAGARPA-SEFOA (Programa Alianza Contigo/Programa de Desarrollo Rural) 2001-2005	37
FIRCO (programa FOMAGRO 2002-2005)	3
FINANCIERA RURAL (2004-2005)	3
FOMTLAX (programa FIDIME y FIDASEM) 2001-2005	10
<b>Total</b>	<b>132</b>

Fuente: elaboración propia con datos de la SEDECO (2006), SEDESOL (2004), SRA (2006), SEPUEDE (2005), FONAES (2005), SEFOA (2005) y FOMTLAX (2006).

La población de estudio fue heterogénea, se obtuvieron los registros de 10 instituciones gubernamentales y se realizó una estimación de tamaño de muestra a través del *muestreo aleatorio simple*.

La fórmula para estimar el tamaño de muestra fue la siguiente:

$$n = \frac{NZ^2 CV^2}{(N-1) d^2 + Z^2 CV^2}$$

Donde:

N= tamaño de la población = 132

Z= valor de la distribución de Z para una confiabilidad del 95% = 1.96

d= precisión expresada en porcentaje = (0.1)

CV= coeficiente de variación de la variable sobre la que se establece la confiabilidad y la precisión (en este caso el número de empleos que generan las unidades económicas de estudio).

La formula para calcular el coeficiente de variación es:

$$CV = \frac{\sigma}{\mu} * 100$$

$\sigma$ = desviación estándar de la población = 1.5926

$\mu$ = media de la población = 3.6894

Sustituyendo en la fórmula:

$$CV = (1.5926/3.6894) (100) = (0.4317) 100$$

$$CV = 43.17\%$$

El resultado de las sustituciones para estimar el tamaño de muestra fue:

$$n = 132 (1.96)^2 (0.4317)^2 \\ (132-1) (0.1)^2 + (1.96)^2 (0.4317)^2$$

$$n = 132 (3.8416) (0.1863) \\ 131 (0.01) + 3.8416 (0.1863)$$

$$n = \frac{94.4908}{1.31 + 0.7158} = \frac{94.4908}{2.0258}$$

$$n = 46.6437 = \mathbf{47}$$

El tamaño de muestra se distribuyó de manera proporcional al número de microempresas registradas por cada una de las instituciones. Al interior de los registros de cada institución, se seleccionó al azar el número definitivo de microempresas a estudiar, con un 20% adicional para reposición (ver cuadro siguiente).



## Tamaño y distribución de la muestra de estudio

Institución	Número de microempresas registradas	% respecto al total	Tamaño de muestra proporcional
SEDECO	46	34.9	16
SEDESOL	12	9.1	4
SRA	11	8.3	4
SEPUEDE	4	3.0	2
FONAES	6	4.6	2
Alianza para el Campo (Programas de Desarrollo Rural)	37	28.0	13
FIRCO (programa FOMAGRO)	3	2.3	1
FINANCIERA RURAL	3	2.3	1
FOMTLAX (programa FIDIME y FIDASEM)	10	7.6	4
<b>Total</b>	132	100	47

Fuente: elaboración propia a partir de los registros de las instituciones.

Las técnicas e instrumentos de colecta de datos en campo, consistieron en la aplicación de cuestionarios a las microempresas con entrevistas personales a los representantes legales o bien a los dueños de las mismas (ver cuadro siguiente). El cuestionario integró 54 preguntas con variables de carácter económico, social y técnico-productivo.

## Métodos de colecta de datos de campo

Unidad de análisis	Fuente de información	Método de colecta	Instrumento	Número de instrumentos aplicados
Microempresa	Representante legal y/o dueño	Encuesta personal	Cuestionario estructurado	47
Instituciones gubernamentales	Funcionarios de programas de financiamiento dirigidos a las microempresas	Encuesta personal	Cuestionario estructurado	5
Prestadores de Servicios Profesionales	Personal gerencial de despachos y/o consultores particulares	Encuesta personal	Cuestionario estructurado	10
Organizaciones de productores de segundo nivel	Representantes legales o gerentes	Entrevista semiestructurada	Guía de entrevista	3
<b>Total</b>				65

Fuente: elaboración propia.

Durante el transcurso del trabajo de campo se realizaron tres entrevistas a directivos de organizaciones de productores de segundo nivel: 1) el Gerente General de Toxtlitlax, S. de R. L. de C. V., 2) el Representante Legal de Productores de Leche Malintzi, S. A. de C. V. y 3) el Presidente del Consejo Estatal del Durazno de Tlaxcala,

A. C. Lo anterior se determinó conveniente porque estas organizaciones juegan un papel relevante en la comercialización de los productos que generan en lo individual los microempresarios estudiados.

También se recabó la percepción de funcionarios de instituciones gubernamentales y prestadores de servicios profesionales (PSP) acerca de los principales factores que influyen en el funcionamiento de las microempresas y de las alternativas que éstas tienen para mejorar su situación. Sobre estos últimos, no se contempló una muestra probabilística y sólo se seleccionó a diez informantes.

Para el caso de las instituciones gubernamentales se entrevistaron a funcionarios de cinco instituciones de un total de 10 que tienen relación directa en la promoción y/o financiamiento de empresas rurales. Del gobierno federal fueron FIRCO, FONAES y la SRA. Del gobierno estatal se entrevistó a funcionarios de la SEFOA y el FOMTLAX. Se entrevistaron 10 PSP de un total de 160 registrados en el FONAES, la SEFOA y la Financiera Rural.

En ambos casos se aplicaron cuestionarios en entrevista personal con cada funcionario y cada PSP. Los cuestionarios estuvieron orientados a conocer la opinión de los funcionarios y PSP en torno a los principales problemas que tienen las microempresas y a identificar los principales programas de apoyo a empresas rurales que conocen.

Para analizar la información de campo, se utilizaron métodos de estadística descriptiva y de inferencia estadística. Dentro de los primeros, se utilizaron tabulares y gráficos para la organización y presentación de los datos, concretamente tablas de frecuencias. También se calcularon medidas de tendencia central tales como la media y moda e índices de importancia de los problemas de las microempresas y de los beneficios que han generado éstas a los hogares rurales.

La estimación de índices de importancia fue para medir la percepción de los entrevistados en torno a los problemas de las microempresas y los principales beneficios obtenidos. Ambos grupos de variables se midieron a través de escalas de Likert, en categorías de Muy Importante, Importante, Poco Importante y Sin Importancia, con valores de 3, 2, 1 y 0, respectivamente. El índice se calculó con la fórmula siguiente:

$$\text{Índice} = \frac{\text{Suma de (categorías expresadas por los informantes} \times \text{valor de la categoría)}}{100} \\ (n) \text{ (valor máximo de las categorías)}$$

Por ejemplo si uno de los beneficios percibidos por los microempresarios fue el aprendizaje de conocimientos y las respuestas fueron las siguientes:

Categoría	Número de informantes (a)	Valor de la categoría (b)	Número de informantes por el valor de la categoría (a) x (b)
Muy importante	10	3	30
Importante	5	2	10
Poco importante	3	1	3
Sin importancia	15	0	0
Total	33		40

n= tamaño de muestra= 33 y el valor máximo de la categoría= 3

Entonces al sustituir en la fórmula nos queda de la siguiente manera:

$$\text{Índice} = \frac{40}{(33)(3)} = \frac{40}{99} = 40.4$$

Índice de importancia = 40.4 %

Es decir, que el aprendizaje de conocimientos (en este ejemplo) de un total de 100% que pudiera haber tenido para los 33 entrevistados, éste sólo alcanzó un 40%.

Los métodos de inferencia estadística utilizados fueron: coeficientes de correlación, análisis multivariado de la base de datos para obtener componentes principales, se utilizó una regresión múltiple con variables dependientes binarias (también conocido como análisis de regresión logística). También se utilizaron pruebas no paramétricas como el Chi Cuadrado.

El análisis multivariado se realizó para explicar 2 aspectos: 1) la influencia de diversas variables sobre la decisión de los microempresarios para iniciar la microempresa y 2) los beneficios más destacados que las microempresas activas han dejado a quienes la conducen.

El modelo de regresión múltiple se utilizó para modelar dos variables dependientes binarias: la situación operativa de las microempresas (activas o cerradas) y el estatus de las mismas. En ambos casos se seleccionaron variables independientes (numéricas y categóricas) cuyos coeficientes de correlación demostraron asociación significativa con las variables dependientes.

En ambos casos la formula utilizada fue la siguiente:

$$y_i = b_0 + b_1x_{i1} + b_2x_{i2} + b_3X_{i3} + \dots + b_kx_{ik} + e_i$$

En donde:

- $y_i$  : variable dependiente observada,  $i = 1, \dots, n$
- $n$  : número de observaciones o tamaño de muestra.
- $x_{ij}$  : variables independientes observadas,  $i = 1, \dots, n ; j = 1, 2, \dots, k$
- $k$  : número de variables independientes en el modelo.
- $b_j$  : estimadores  $j = 0, 1, \dots, k$
- $e_i$  : término error no observado

El detalle de la sustitución de valores se presenta en el capítulo de resultados.

Este tipo de regresión no asume los supuestos de distribución normal de las variables, ni tampoco de igual varianza y covarianza entre las matrices, situación que se adapta a este caso en particular porque la variable dependiente es nominal, por lo que el análisis de este tipo de regresión permite incorporar los efectos no lineales de las variables independientes sobre la variable dependiente.

Con base en las características expuestas de la regresión logística, la interpretación de los resultados es diferente a la regresión lineal múltiple, ya que la lógica teórica es diferente debido a que la variable dependiente sólo puede tener dos valores 0 y 1 y por lo tanto en la medida que los valores de las variables independientes se incrementen, lo que sucede es que aumenta la probabilidad de que la variable dependiente pase de 0 a 1 (Hair *et al.*, 1995).

Esto también conlleva a una interpretación diferente de los coeficientes ( ) debido a que una de las ventajas del análisis logístico es que únicamente se requiere conocer si el evento se da o no. De esta manera, el procedimiento predice la probabilidad de que el evento ocurra o no. Si el indicador de probabilidad es mayor a 0.5 (  $>0.5$ ) entonces la predicción es que el evento se presente (*ibid.*).

La captura de la información se realizó en una hoja de cálculo codificada del programa excel y el análisis de los datos se realizó con el programa SPSS versión 11.5, utilizando como guía de referencia el estudio de Muñoz (2005).

El análisis de las diferentes relaciones sociales que establecen los microempresarios con otros actores, se realizó con la metodología de análisis de redes sociales, la cual consiste en identificar los actores y las relaciones que éstos establecen, a partir del uso de bases de datos y programas de cómputo que generan como producto final un mapa o diagrama de actores y relaciones sociales (redes). Los mapas ayudaron a comprender las redes locales, las interacciones entre actores y las personas con influencia (Clark, 2006). Los mapas de redes sociales también identificaron actores claves, lo cual es un buen instrumento al momento de la toma de decisiones de funcionarios o durante los procesos de planificación de desarrollo rural (en este caso).

Se utilizaron tres insumos básicos para realizar el procedimiento: 1) el manual para el mapeo de redes de Clark (2006), 2) el documento del mapeo de redes territoriales de innovación coeditado por la SAGARPA, el INCA Rural, la Universidad Autónoma Chapingo y cuyos autores son Rendón *et al.* (2007) y, 3) el programa de cómputo Netdraw 2.081.



## **Anexo 4**

---



**Varianza total explicada de los componentes de las variables que explican los principales beneficios de las microempresas**

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2.364	26.264	26.264	2.364	26.264	26.264
2	1.644	18.267	44.531	1.644	18.267	44.531
3	1.396	15.510	60.041	1.396	15.510	60.041
4	1.100	12.226	72.267	1.100	12.226	72.267
5	.693	7.705	79.972			
6	.609	6.768	86.740			
7	.538	5.973	92.713			
8	.356	3.950	96.663			
9	.300	3.337	100.000			

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.





La edición de esta obra estuvo a cargo de Guillermo Aragón Loranca  
y Elodie Aragón Gohory-Villain.

Se terminó de imprimir en                    de 2009  
en los talleres de Conciencia Gráfica S.A. de C.V. Garrido 76.  
Col. Aragón la Villa, México D.F. C.P. 07000. Tel/Fax: 01 55 5781 0903.  
Se emplearon tipos: Myriad Roman-bold de 9 y 10.5 puntos.

Tiraje: 1000 ejemplares

Tipo de impresión: Offset

Se utilizó papael bond ahuesado de 90 gr.

**E**studiar las microempresas, sobre todo en el medio rural, es enfrentarse a planteamientos polémicos y contrastantes. Hay quienes afirman que son poco competitivas, no rentables, con uso de baja tecnología y que en realidad no son empresas sino unidades productivas de sobrevivencia de la población, e incluso se duda del concepto de microempresa. En contraparte otros afirman que el utilizar el término microempresa es peyorativo; que las microempresas pueden ser iniciativas de desarrollo local y fuente de creación de activos en los hogares, entre otros argumentos.

Los anteriores planteamientos, fueron los motivos para que los autores estudiaran con mayor profundidad a las microempresas en el medio rural, particularmente las que se dedican a la agroindustria, de ahí que los lectores encontrarán en este libro aspectos teóricos y empíricos acerca de las posibilidades de las microempresas para formar patrimonio (ingresos, conocimientos, relaciones, acceso a alimentación, entre otros activos) en los hogares rurales del territorio tlaxcalteca.

ISBN: 978-607-7673-08-8



9 786077 673088



**El Colegio de Tlaxcala**  
Investigación Académica y Formación