



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES**

CENTRO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

MAESTRÍA EN INVESTIGACIONES SOCIALES Y HUMANÍSTICAS

TESIS:

**EL PROCESO DE CONSTITUCIÓN EMPRESARIAL Y SU RELACIÓN
CON LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE
RELACIONES SOCIOPRODUCTIVAS, EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL
VESTIDO EN AGUASCALIENTES.**

PRESENTA

Lic. en Soc. Simón Pedro García Núñez

**PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN INVESTIGACIONES
SOCIALES Y HUMANÍSTICAS**

TUTORES:

Tutor: Dr. Octavio Martín Maza Díaz Cortés

Co-Tutor: Dr. Roberto Veras de Oliveira

COMITÉ TUTORIAL

Lector interno: Dr. Francisco Javier Ruvalcaba Coyaso

Lector externo: Dr. Moisés Hussein Chávez Hernández

Aguascalientes, Ags, 8 de noviembre del 2018.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES

Aprobado por CEU en su sesión de 1 de agosto de 2016
Of. Sg 1588/2016

ASUNTO: VOTO APROBATORIO

Dr. José Luis Eloy Morales Brand
Decano interino del Centro de Ciencias Sociales y Humanidades

PRESENTE

Por medio del presente como Tutor designado del estudiante **SIMÓN PEDRO GARCÍA NUÑEZ** con ID 152435 quien realizó *la tesis* titulado: **EL PROCESO DE CONSTITUCIÓN EMPRESARIAL Y SU RELACIÓN CON LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE RELACIONES SOCIOPRODUCTIVAS, EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN AGUASCALIENTES**, y con fundamento en el Artículo 175, Apartado II del Reglamento General de Docencia, me permito emitir el **VOTO APROBATORIO**, para que *él* pueda proceder a imprimir *la*, y así como continuar con el procedimiento administrativo para la obtención del grado.

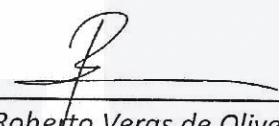
Pongo lo anterior a su digna consideración y sin otro particular por el momento, me permito enviarle un cordial saludo.

ATENTAMENTE
"Se Lumen Proferre"

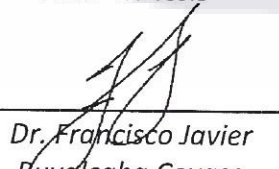
Aguascalientes, Ags., a 8 de noviembre de 2018



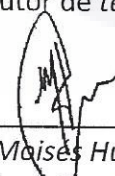
Octavio Martín Maza Díaz Cortes
Tutor de tesis



Dr. Roberto Veras de Oliveira
Co-Tutor de tesis



Dr. Francisco Javier
Ruyalcaba Coyaso
Lector interno



Dr. Moisés Hussein
Chávez Hernández
Lector externo

c.c.p.- Interesado
c.c.p.- Secretaría Técnica del Programa de Posgrado

20 Código: DI-040200-55
Revisión: 00
Emisión: 29/08/16



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES**

**CENTRO DE CIENCIAS SOCIALES
Y HUMANIDADES**

Asunto: Conclusión de Tesis
Oficio CCS y H N°. 869

DRA. MARÍA DEL CARMEN MARTÍNEZ SERNA
DIRECTORA GENERAL DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADOS
P R E S E N T E.

Por medio del presente me permito comunicarle a usted que el documento final de la tesis titulado: **“EL PROCESO DE CONSTITUCIÓN EMPRESARIAL Y SU RELACIÓN CON LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE RELACIONES SOCIOPRODUCTIVAS, EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN AGUASCALIENTES”**, del **LIC. SIMÓN PEDRO GARCÍA NUÑEZ** con ID. 152435 egresado de la Maestría en Investigaciones Sociales y Humanísticas, respeta las normas y lineamientos establecidos institucionalmente para su elaboración y su autor cuenta con el voto aprobatorio de su tutor y comité tutorial.

Sin más por el momento, aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

A T E N T A M E N T E
“SE LUMEN PROFERRE”
Aguascalientes, Ags., 24 de Octubre de 2018.

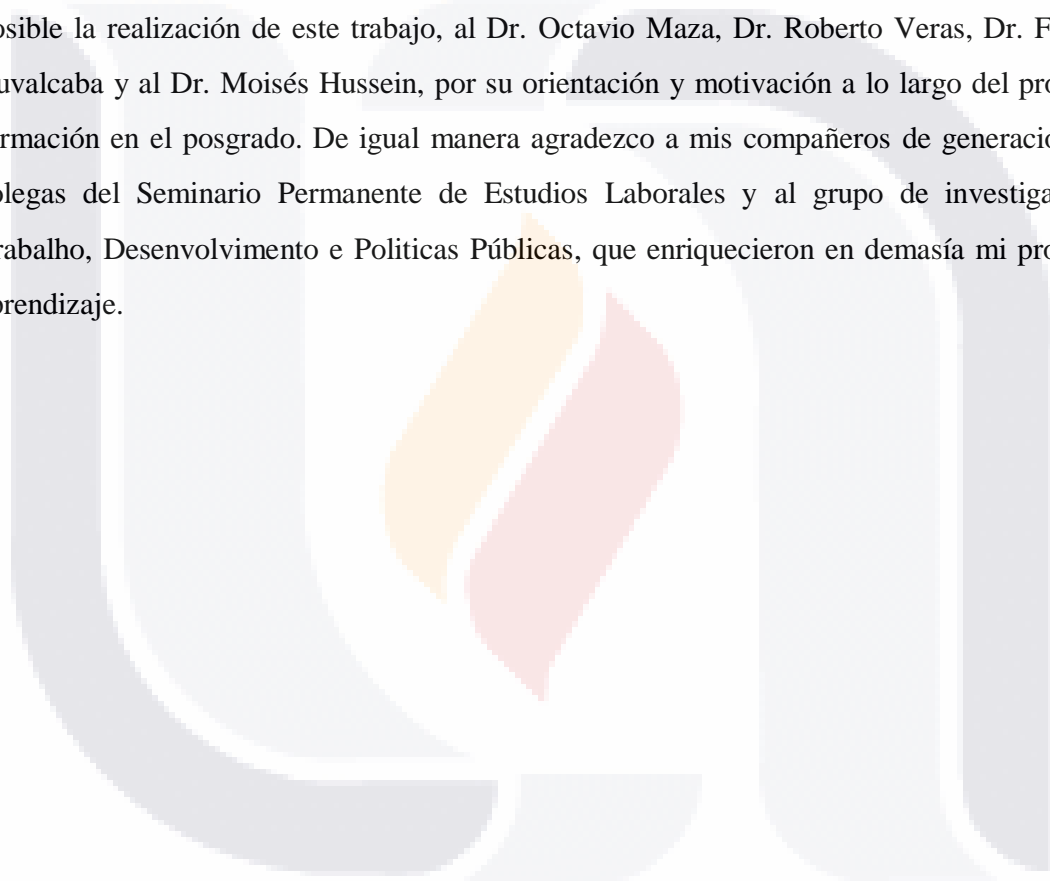
DR. JOSÉ LUIS ELOY MORALES BRAND
DECANO INTERINO

c.c.p. Dra. María Eugenia Patiño López. Secretaria Técnica del Posgrado
c.c.p. Dr. Francisco Javier Pedroza Cabrera. Secretario de Investigación y Posgrado del CCS y H.
c.c.p. Mtra. Imelda Jiménez García. Jefa del Depto. De Control Escolar
c.c.p. Lic. Simón Pedro García Nuñez. Alumno del Posgrado
c.c.p. Archivo

Agradecimientos

Hago explícito un gran agradecimiento al CONACYT por la beca que me fue otorgada que hizo posible que pudiera realizar la maestría en Investigaciones Sociales y Humanistas de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, de la misma manera extendiendo mi agradecimiento a la Universidad Autónoma de Aguascalientes, y a toda la comunidad universitaria.

Especialmente expreso mi agradecimiento a mis profesores formadores que hicieron posible la realización de este trabajo, al Dr. Octavio Maza, Dr. Roberto Veras, Dr. Francisco Ruvalcaba y al Dr. Moisés Hussein, por su orientación y motivación a lo largo del proceso de formación en el posgrado. De igual manera agradezco a mis compañeros de generación, a los colegas del Seminario Permanente de Estudios Laborales y al grupo de investigación de Trabajo, Desarrollo e Políticas Públicas, que enriquecieron en demasía mi proceso de aprendizaje.



Dedicatorias

Para mi familia

Para nuestro país y sociedad

Para mis profesores formadores y universidad



Índice general

Índice de, tablas y mapas6

Índice de esquemas, mapas e imágenes7

Resumen.....8

Abstract.....9

Resumo10

CAPITULO I. Introducción.....11

1.1. Planteamiento del problema.....11

1.1.1. Las relaciones socioproductivas como concepto articulador.....12

1.1.2. La estrategia, el proceso de constitución y las mediaciones13

1.2. Justificación14

1.2.1. Una aportación en el plano de la teoría sociológica laboral14

1.2.2. Una aportación en el plano de la política pública16

1.3. Objetivo general.....17

1.3.1. Objetivos particulares.17

1.4. Pregunta general de investigación17

1.4.1. Preguntas particulares de investigación.....18

CAPITULO II. Contextualización del problema de investigación19

2.1. Delimitación de la industria textil y del vestido19

2.2. El contexto de la industria textil y del vestido en Aguascalientes22

2.3. Trayectoria socioeconómica del estado de Aguascalientes27

2.4. La industria textil y del vestido en Aguascalientes.....28

2.5 Conclusiones.....37

CAPITULO III. Revisión de literatura.38

3.1. Tendencias en los estudios de la industria textil y del vestido en México.38

3.2. Estudios que enfatizan la dimensión de las prácticas sociales de los empresarios38

3.3. Estudios centrados en el origen y desarrollo de la industria textil y del vestido.47

3.4. Conclusiones.....	50
CAPITULO IV. Posicionamiento ontológico y epistemológico	52
4.1. El configuracionismo como guía heurística para la generación de conocimiento.....	52
4.1.1. La concepción de realidad constituida por niveles en continuo movimiento	53
4.1.2. La configuración como alternativa al concepto estándar de teoría.....	53
4.1.3. La concepción de investigación como reconstrucción articulada.....	54
4.1.4. Estructuras que no determinan sino que presionan.....	55
4.1.5. Los significados, códigos subjetivos, intersubjetivos y códigos culturales como mediaciones omnipresentes en la configuración	56
4.1.6. Contradicción, discontinuidad, resemantización y obscuridad como propiedades de las configuraciones	58
4.1.7. La concepción de los datos desde el configuracionismo	59
4.2. Conclusiones.....	59
CAPITULO V. Basamento teórico.....	61
5.1. Herramientas teóricas: Una propuesta de reconstrucción del proceso de constitución de los sujetos empresarios.	61
5.1.1. El proceso de constitución del empresario.....	61
5.1.2. Procesos de identificación	62
5.1.3. Las prácticas como construcción social.....	63
5.1.4. Configuraciones subjetivas como herramienta de reconstrucción de las estructuras subjetivas	64
5.1.5. Campos de redes sociales y actores cruciales.....	67
5.1.6. Posicionamiento y penetración en campos	69
5.2. Las estrategias para el establecimiento de relaciones socio productivas.....	70
5.2.1. Las relaciones socioproductivas	71
5.2.2. La toma de decisión y la estrategia.....	71
5.2.3. El debate entre contingencia y estrategia entendida como planes y resultados.....	73

5.2.4. Hacía una definición de las estrategias para el establecimiento de relaciones socioproductivas	74
5.3. Los constructos estructurales y coyunturales en el proceso de constitución empresarial	75
5.4. Conclusiones.....	77
CAPITULO VI. Estrategia metodológica.....	78
6.1. El paradigma interpretativo y criterios de validez	78
6.2. Técnicas de investigación	81
6.3. Selección de casos múltiples para el estudio	81
6.4. Técnicas de construcción de información.....	83
6.5. La narrativa como alternativa de reconstrucción.....	84
6.6. El poder en la narrativa.....	86
6.7. El acceso al campo y consideraciones éticas	86
6.8. Conclusiones.....	87
CAPITULO VII. Narrativas	88
7.1. Narrativa 1: De la casa taller a la empresa.....	88
7.1.1. Una respuesta ante el riesgo.....	89
7.1.2. Una amistad viendo fierros. La adquisición de la maquinaria y la incorporación de nueva tecnología	90
7.1.3. Construyendo un espacio seguro. Una nueva localización.....	91
7.1.4. De la maquila a la manufactura	92
7.1.5. Ganando aliados en el campo de la danza en Aguascalientes	94
7.1.6. Relevo generacional.....	96
7.1.7. Profesionalización de saberes tradicionales.....	96
7.2. Narrativa 2: Vestimos fantasías	99
7.2.1. Las raíces de la empresa familiar D'tatis.....	99
7.2.2. La migración a Aguascalientes y la búsqueda de las herramientas para establecer un negocio de confección	100

7.2.3. La inclusión de Tatiana.....	101
7.2.4. ¡Vamos a armar el negocio y ver si pega!.....	103
7.2.5. La producción y los acuerdos hacía adentro del taller.....	104
7.2.6. La vinculación con la Universidad Autónoma de Aguascalientes.....	105
7.3. Narrativa 3: Eliminando el factor de riesgo.....	107
7.3.1. Una empresa de bienes textil.....	107
7.3.2. El primer contacto.....	108
7.3.3. La independización.....	108
7.3.4. El primer cliente y rompimiento.....	109
7.3.5. Clientes y acuerdos.....	110
7.3.6. La producción de maquinaria.....	112
7.3.7. Los trabajadores.....	113
7.3.8. Empresas y ladrones.....	114
7.3.9. El trabajo doméstico de gallo a grillo.....	116
7.3.10. La expansión del negocio.....	117
7.4. Narrativa 4: Diversificando relaciones.....	118
7.4.1. Construyendo un nicho de mercado.....	118
7.4.2. Guerra de precios.....	120
7.4.3. Tocando y abriendo puertas.....	121
7.4.4. Financiando para crecer.....	123
CAPITULO VIII. Análisis, discusión y conclusión de resultados.....	125
8.1. Los encuentros en la conformación del sujeto empresario.....	125
8.2. Empresarias, madres y esposas.....	127
8.3. Empresarias diseñadoras y docentes.....	129
8.4. Empresarios de tiempo completo.....	131
8.5. Bifurcación de trayectorias y cambio de estrategia.....	132
8.6. El establecimiento de relación socioproductivas como proceso de vinculación.....	134

8.7. El orden en la configuración subjetiva y su papel como contrapeso frente a otras estructuras..... 134

Anexo I: Esquemas desagregados de la industria textil y del vestido de acuerdo al SCIAN 2013 145

Anexo II: Instrumento semiestructurado utilizado para la reconstrucción de la información 148



Índice de, tablas y mapas

Gráfico 1: Características económicas de los establecimientos en Aguascalientes en porcentajes24

Gráfico 2: Unidades económicas, personal ocupado y producción bruta total según sector en el año 2013, en porcentajes.....26

Gráfico 3: Participación de la industria textil y del vestido en la generación de empleo en el año 2014.....29

Gráfico 4: Unidades económicas de la industria textil y del vestido en Aguascalientes de acuerdo con el tamaño de la unidad.....30

Gráfico 5: Unidades económicas de la industria textil y del vestido de acuerdo al tamaño del establecimiento y subsector en el municipio de Aguascalientes31

Gráfico 6: Participación de los subsectores manufactureros de la industria textil y del vestido y comercio de productos hechos con materiales textiles en el empleo en Aguascalientes...34

Tabla 1: Clústers mexicanos dedicados a la industria textil y del vestido.....36

Gráfico 7: contribución al producto interno bruto de las industrias textil y del vestido durante los años 1980,1993, 2003 y 201336

Resumen de las características del proceso de constitución: empresarias, madres y esposas 127

Tabla 3. Resumen de las características del proceso de constitución: empresarias diseñadoras y docentes 129

Tabla 4. Resumen de las características del proceso de constitución empresarios de tiempo completo..... 131

Índice de esquemas, mapas e imágenes

Esquema 1: La industria textil y del vestido21

Mapa 1: Localización geográfica del estado de Aguascalientes y nombres de sus municipios23

Mapa 2: Unidades económicas de la industria textil y del vestido georreferenciadas en Aguascalientes32

Mapa 3: Coeficiente de localización de clústers de la industria textil 201435

Mapa 4: Coeficiente de localización de clústers de la industria del vestido 2014.....35

Fotografías 1: casa taller tomadas en el año 2017.88

Fotografías 2: trabajo de diseño de modas de Luz Estela96

Fotografía 3: instalaciones de Bordados San Marcos.118

Esquema 8: Subsector 313 Fabricación de insumos textiles y acabados textiles145

Esquema 9: Subsector 315 Fabricación de prendas de vestir.146

Esquema 10: Subsector 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir.147

Resumen

Esta tesis parte del supuesto fundamental de que los procesos de constitución de los sujetos sociales, en este caso concreto los empresarios pasan necesariamente por el progresivo establecimiento de relaciones socioproductivas, el cual sostenemos que no se suscitan de forma accidental o aleatorio, sino que es el resultado de complejos procesos sociales en interacción, que esta investigación se plantea estudiar y sistematizar.

Los resultados de la investigación nos permiten concebir al establecimiento de relaciones socioproductivas como el resultado de procesos multilécticos, en tanto son el resultado del encuentro y reconfiguración de una pluralidad de factores, los cuales hemos sistematizado a través de los constructos del procesos de constitución y las estrategias para el establecimiento de relaciones socioproductivas.

La interacción de los componentes que los conforman da lugar a intencionalidades, planes, resultados, procesos de identificación, entramados reticulares, apropiación de redes, códigos y prácticas, que constituyen una carga histórica que también conforma un espacio de posibilidades tanto en la acción práctica como en el pensamiento.

A partir de esta plataforma los empresarios ponderan y definen su accionar, al mismo tiempo las estructuras que la conforman fungen como contrapesos frente a otras estructuras y es través de su conformación que los sujetos se constituyen como empresarios y asumen una posición desde la que accionan, en este sentido la investigación también aporta elementos para comprender como dicho espacio de posibilidades se transforma y reconfigura mediante encuentros y desencuentros.

Abstract

This thesis is based on the fundamental idea that the constitution processes of social subjects, in this case the entrepreneurs, go through the progressive establishment of socio-productive relationships, which not happen accidentally or randomly, but are the result of complex social processes in interaction, that this research want to study and systematize.

The results of the research provide elements, allow us to conceive the establishment of socio-productive relationships as the result of multilectic processes, because they are the result of the encounter and reconfiguration of a plurality of factors, which we systematized through the theoretical constructs of the constitution processes and the strategies for the establishment of socio-productive relationships.

The interaction of the components that make up these constructs give rise to intentions, plans, results, identification processes, social networks, appropriation of networks, codes and practices, which constitute a historical burden, which also forms a space of possibilities both in practical action and in the thought.

From this platform, entrepreneurs ponder and define their actions, at the same time the structures that make up it act as counterweights to other structures, and it is through its conformation that the subjects get to be constituted as entrepreneurs and assume the position from which they act, in this sense our the research also adds elements to understand how this space of possibilities is transformed and reconfigured through encounters and disagreements.

Resumo

Esta tese é baseada na ideia fundamental de que os processos de constituição dos sujeitos sociais, neste caso os empresários, passa necessariamente através do progressivo estabelecimento de relações sócio-produtiva, que não acontecem acidentalmente ou de forma aleatória, mas eles são o resultado de processos sociais complexos em interação, que esta pesquisa quer estudar e sistematizar.

Os resultados da pesquisa fornecem elementos que nos permitem conceber o estabelecimento de relações sócio-produtivos como o resultado de processos multiléticos, porque eles são o resultado do encontro e reconfiguração de uma pluralidade de fatores, que nesta pesquisa foram sistematizados através das construções teóricas dos processos de constituição e as estratégias para o estabelecimento de relações sócio-produtivas.

A interação dos componentes que compõem esses construtos dão origem a intenções, planos, resultados, processos de identificação, redes sociais, apropriação de redes, códigos e práticas, que constituem um fardo histórico, que também forma um espaço de possibilidades, tanto para ação prática como em o pensamento.

A partir desta plataforma, os empresários ponderam e definem suas ações, ao mesmo tempo as estruturas que compõem-lo agir como contrapesos frente a outras estruturas, e é através da sua conformação que os sujeitos chegar a constituir-se como empresários com uma posição particular a partir do qual eles realizam suas ações, neste sentido nossa pesquisa também adiciona alguns elementos para compreender como é que esse espaço de possibilidades é transformado e reconfigurado através de encontros e desencontros.

CAPITULO I. Introducción

1.1. Planteamiento del problema

Esta investigación se inserta en la línea de los nuevos estudios laborales, desde este campo nos proponemos estudiar a los micro y pequeños empresarios¹ de la industria textil y del vestido en el municipio de Aguascalientes, en particular abordaremos la pregunta de ¿Cómo los empresarios establecen relaciones socioproductivas?, esta interrogante hunde sus raíces en las observaciones que realizamos durante la participación y contacto en investigaciones previas sobre la industria textil y del vestido.

Los investigadores que realizaron dichos estudios hicieron visible el hecho de que los empresarios y la forma de ser empresarios en estos ramos se constituían a partir del progresivo establecimiento de relaciones socioproductivas y simultáneamente y con base en estas relaciones, así como con la interacción con el contexto, también definían una posición frente a otros sujetos y circunstancias.

Para responder a esta pregunta abordaremos dos procesos, por una parte lo que hemos denominado el *proceso de constitución empresarial* y por otra parte el *proceso de construcción de estrategias para el establecimiento de relaciones socioproductivas*², el primero de estos elementos nos introduce a la dimensión histórica de los procesos de constitución de los sujetos y el segundo nos coloca en un posicionamiento en el tiempo presente y en particular en una práctica que condensa dicho proceso de constitución.

¹ El concepto de empresario que se utiliza en esta investigación se distingue del concepto clásico de empresario, entendido como aquel sujeto con una visión empresarial orientada a la maximización de ganancias, con acciones limitadas a la toma de decisiones y una posición como dueño y/o administrador de los medios de producción, es decir con una identidad fuertemente estructurada; en su lugar se opta por un concepto de empresario como sujeto en construcción, con acciones polivalentes, con una posición fluctuante, es decir en un proceso de identificación, que nos plantea el reto de dialogar y criticar el concepto hegemónico de empresario, para a través de la tensión entre empírea y teoría lograr sintetizar el concepto más pertinente para nuestro objeto de estudio.

El concepto de microempresarios que desarrollamos en esta investigación retoma la clasificación de establecimiento de INEGI (2009), este documento establece que para el caso de las industrias de manufactura se considera micro y pequeños empresarios a aquellos cuyas unidades económicas cuentan entre 0 y 5 en el caso de los micro y 5 a 15 en el caso de los pequeños.

² Ambos conceptos se desarrollarán ampliamente en el Capítulo IV.

No obstante, nos proponemos ir más allá de un planteamiento descriptivo de ambos fenómenos, ya que intentamos explicar cómo ambos procesos se modelan de forma dialéctica e interaccionan con mediaciones de tipo coyuntural, estructural, subjetivo e intersubjetivo y configuran complejos procesos.

1.1.1. Las relaciones socioproductivas como concepto articulador

En lo que respecta al concepto de *relaciones socio productivas*, este constituye una aportación en el plano de la teoría, el cual hemos desarrollado a partir de los conceptos de configuración socio técnica y unidad socioeconómica de producción³ desarrollados por de la Garza (2002.a), en esta investigación se plantea una nueva lectura de ambos conceptos mediante la abstracción de un elemento común a ambos, este es *la existencia de relaciones de intercambio que los empresarios establecen con sujetos concretos*, las cuales si bien tienen un carácter individual están insertas en el mundo de lo social.

Este hecho está presente tanto en la dimensión interna de la empresa sistematizada en el concepto de configuración socio técnica, conformado por tecnología, organización, gestión y perfil de la mano de obra, relaciones laborales y culturas de trabajo (De la Garza, 2002.a), cómo en la externa que es sistematizada mediante el concepto de unidad socioeconómica de producción conformado por cadenas de clientes y proveedores, mercados de trabajo, financiamiento, y otras organizaciones (De la Garza, 2002.b).

Postulamos que el establecimiento de dichas relaciones no es un resultado accidental o aleatorio sino el producto de complejos procesos en interacción, esta investigación se interesa en particular por (1) los procesos de construcción de estrategia para para el establecimiento de relaciones socioproductivas, (2) los procesos de constitución del empresariado, (3) las mediaciones estructurales, coyunturales y subjetivas que atraviesan y condicionan a estos dos primeros.

³ Ambos conceptos son detallados en el Capítulo V.

1.1.2. La estrategia, el proceso de constitución y las mediaciones

Al introducir el concepto de *estrategia* buscamos indagar en los procesos de decisión del sujeto empresario, sin reducirlo a un voluntarismo ni a un estructuralismo. Al plantear la existencia de una estrategia para el establecimiento de relaciones socioproductivas nos referimos a que los empresarios construyen sus decisiones a través de diversos procesos en los cuales hay lugar para diversas intencionalidades⁴, donde interviene tanto el cálculo racional y utilitarista como la subjetividad y sus diferentes expresiones.

Las diferentes intenciones contenidas en el proceso decisorio, que dan lugar a una estrategia, hunden sus raíces en una plataforma previa que en esta investigación denominamos bajo el concepto del *proceso histórico de constitución de los sujetos*, al cual entendemos como un movimiento continuo *de identificación, posicionamiento en campos, de construcción y apropiación de redes, códigos y prácticas*, el cual constituye un espacio de posibilidades a través del cual el sujeto interacciona con sus circunstancias y construye su estrategia.

El constructo teórico del proceso de constitución del empresario nos posibilita a (1) hacer visible a través de una propuesta analítica los procesos de construcción y trayectoria de los empresarios y (2) abordar el problema de la heterogeneidad, y (3) al mismo tiempo nos permite introducir a las relaciones socioproductivas como un elemento central en el proceso de constitución empresarial; las cuales a su vez son uno de los mecanismos, a partir del cual se construye una red de relaciones que constituyen una plataforma que tiene la capacidad de modelar al proceso de constitución y a las estrategias que los sujetos despliegan.

No obstante, ninguno de estos procesos es concebido de forma independiente en esta investigación, sino como mutuamente imbricados, ya que tanto el empresario se

⁴ La propuesta teórica que nos permite introducir de forma coherente esta posibilidad es el planteamiento de la racionalidad limitada de Simmons, no obstante cabe destacar que su incorporación no se realiza de forma directa, sino que es introducida a través de la propuesta teórico metodológica en la que se inserta este trabajo de investigación, es decir el configuracionismo latinoamericano, ambos puntos serán desarrollados en el Capítulo IV.

constituye a través de sus relaciones socioproductivas que son el resultado de una estrategia, como por otra parte dicha estrategia y las relaciones que de ella se derivan son el resultado de un proceso de constitución.

Estos y otros procesos se interrelacionan de manera cotidiana dando lugar a movimientos dialécticos que inauguran nuevos espacios de posibilidades para la acción que esta investigación se interesa por captar, reconstruir y teorizar. Partimos del presupuesto de que ninguno de estos elementos tiene una superioridad respecto del otro sino una compleja relación.

1.2. Justificación

1.2.1. Una aportación en el plano de la teoría sociológica laboral

El estudio de esta diada temática y su relación dialéctica es pertinente al constituir una innovación en el plano de la teoría, así como una aguda crítica en el plano de la política pública, estos dos puntos se detallan a continuación. A modo de justificación en un nivel teórico sostenemos que no hay estudios que aborden de forma explícita esta relación, para sostener esta afirmación se hace necesario mencionar brevemente la constitución del corpus teórico entorno a estas temáticas.

Dentro de los estudios que abordan a la industria textil y del vestido en México, podemos encontrar dos grandes grupos, por una parte uno que enfatizan la dimensión de las prácticas sociales de los empresarios, sus procesos de aprendizaje, relacionamiento, subjetividades e intersubjetividades, de toma de decisión y estrategia.

En estos estudios es posible identificar información que nos permita elaborar algunos trazos sobre los procesos de constitución de los empresarios. No obstante, este problema no se aborda de forma explícita, sino como una arista problemática que no puede obviarse al estudiar las dinámicas en la que intervienen estos sujetos.

Por otro lado, hay investigaciones centradas en el origen y desarrollo de la industria textil y del vestido, las dimensiones de las empresas, su interacción con contextos

multiniveles, aglomeraciones productivas, desarrollo regional, los modelos productivos en que se inserta y los encadenamientos productivos.

De forma transversal los temas que son comunes a los dos grupos de estudios, y que pueden encontrarse tanto hacia dentro de cada una de estas dos perspectivas, así como intentando un diálogo entre ambas son la confianza, competencia y colaboración, atipicidad, reestructuración productiva, informalidad y pobreza.

Los investigadores que llevan a cabo estos estudios se ven en la imperiosa necesidad de focalizar su atención en uno de estos tres aspectos, aunque no sin contemplar hasta cierto punto las otras perspectivas en la medida que permitan entender su propio eje de análisis. Esta investigación se sitúa en el plano de las prácticas sociales, y en particular en aquellas que en virtud a que poseen una intencionalidad y están en interacción con un contexto más amplio podemos definir como estrategias, pero la problematización no se detiene ahí.

Sino que se introduce el problema de la constitución de los sujetos sociales empresarios el cual constituye un tema de reciente interés dentro de los nuevos estudios laborales (Hernández, 2014) y que para nosotros puede entenderse como un proceso complejo a través del cual se suscitan y reconfiguran las estrategias, al mismo tiempo es modelado por estas.

A partir del conocimiento detallado de la situación del corpus teórico en torno a la industria textil y del vestido, esta investigación se propone indagar en un aspecto poco explorado y que puede sumar a los diferentes esfuerzos que buscan lograr una mayor comprensión de problemas sociales concretos para favorecer la toma de decisiones y la formación de una conciencia social crítica, para contribuir la construcción de alternativas ante la situación actual, marcada por una profunda desigualdad social, pobreza y precarización de las condiciones de vida.

1.2.2. Una aportación en el plano de la política pública

En el plano de la política pública este trabajo también elabora una crítica que torna visible cual ha sido y es la efectividad de las medidas que han sido tomadas por parte de actores gubernamentales y empresariales. Dicha crítica se considera sumamente relevante en la medida que la política del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, exige una mayor vinculación y tecnificación de las investigaciones científicas sociales con la realidad empírica concreta.

En este sentido señalamos también que aunque el centro de atención de esta investigación no es el de la política pública ni una tentativa de medición o evaluación, la presente investigación no puede desarrollarse de una manera puramente neutral, sin elaborar un posicionamiento crítico a partir de la comparación de una enorme cantidad de información de distintos casos de desarrollo de la industria textil y del vestido no sólo a nivel nacional sino inclusive internacional.

Parte de la crítica social que esta investigación permite realizar se fundamenta en la contrastación de políticas públicas llevadas a cabo por actores gubernamentales y empresariales en distintos escenarios; en lo que concierne a el caso de Aguascalientes que estudiamos en esta investigación, el gobierno ha intentado reactivar este sector de una manera poco efectiva, a través de los programas de (1) acceso a créditos del sistema de financiamiento de Aguascalientes, (2) bolsa de estudios del servicio nacional de empleo, (3) certificaciones en competencias del trabajo, y (4) plataformas de inteligencia de negocios (La Jornada, 2017).

Sin embargo como puede observarse en lo existe ninguna política enfocada a impulsar el establecimiento de relaciones, como si pueden observarse en otros escenarios que han tenido gran éxito en promover a las industrias textil y del vestido. Algunos ejemplos concretos son Moroleón y Uriangato en México, con experiencias como los Encuentros de Negocios Moda Textil en Guanajuato impulsado por actores empresariales y

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

gubernamentales, o en San Miguel el alto donde existen distintas iniciativas de asociación de orden empresarial y religioso (Maza y Chávez, 2015).

En el ámbito internacional está el caso del polo de confecciones de Caruarú en Brasil, que constituye un ejemplo de asociación por parte de una iniciativa privada, y que actualmente realiza actividades orientadas a la construcción de relaciones como por ejemplo el encuentro Estilo Moda Pernambuco, que tiene como objetivo "promover el encuentro entre industrias confeccionistas de Pernambuco y los clientes regionales y nacionales..., Contemplando toda la cadena del sector" (EMP, 2018).

1.3. Objetivo general

1. Describir, explicar y reconstruir los procesos por medio de los cuales los sujetos empresarios establecen relaciones socioproductivas.

1.3.1. Objetivos particulares.

1. Describir y tipificar los procesos de constitución de una muestra de micro y pequeños empresarios de la industria textil y del vestido del municipio de Aguascalientes a través de narrativas.
2. Describir y tipificar los procesos de definición de estrategias para el establecimiento de relaciones socioproductivas de una muestra de micro y pequeños empresarios de la industria textil y del vestido del municipio de Aguascalientes a través de narrativas.
3. Describir la relación dialéctica entre los diferentes elementos que intervienen en el establecimiento de relaciones socioproductivas.

1.4. Pregunta general de investigación

1. ¿Cómo establecen sus relaciones socioproductivas una muestra de micro y pequeños empresarios de la industria textil y del vestido en el municipio de Aguascalientes?

1.4.1. Preguntas particulares de investigación.

1. ¿Cómo se articulan los procesos de constitución de los sujetos empresarios y sus estrategias de establecimiento de relaciones socio productivas?
2. ¿Cómo las estrategias de establecimiento de relaciones socioproductivas repercute en los procesos de constitución de los sujetos empresarios?
3. ¿Cuáles son los principales componentes dentro del proceso de constitución del empresario que repercuten en sus estrategias de establecimiento de relaciones socioproductivas?
4. ¿Cómo se reconfiguran los procesos de constitución de empresarios concretos para dar lugar a transiciones entre diferentes esquemas de estrategias?

CAPITULO II. Contextualización del problema de investigación

A continuación elaboramos una delimitación y contextualización de la industria textil y del vestido mediante la exploración de los antecedentes y características de estas industrias. Consideramos que este ejercicio es necesario para que el lector pueda tener una clara idea de cuál es el escenario en el que se sitúa esta investigación.

2.1. Delimitación de la industria textil y del vestido

La industria textil y del vestido comprende un amplio grupo de actividades productivas, las cuales se extienden a lo largo de los tres sectores (primario, secundario y terciario) los cuales están relacionados codependientemente; dentro de cada uno de estos se realizan diversas actividades según cada subsector, rama, subrama y clase.

En el esquema *1* se presenta gráficamente la composición de esta industria con algunos de los elementos mencionados a lo largo de un gráfico que tiene como eje central las etapas generales de la cadena productiva, y se agregan algunos de sus procesos más recurrentes.

Estas industrias se caracterizan por elaborar productos con alta demanda en los mercados, sus productos manufacturados se distinguen por ser altamente diferenciados y perecederos, por lo que particularmente esta etapa de la cadena productiva se caracteriza por la existencia de diversos procesos de subcontratación que implica la existencia de múltiples unidades económicas especializadas. Dentro del proceso manufacturero de la fabricación de productos hechos con materiales textiles podemos identificar tres etapas básicas, estas son la de diseño, producción y terminado (Cota, 2012), cada una de estas comprende a su vez diferentes procesos.

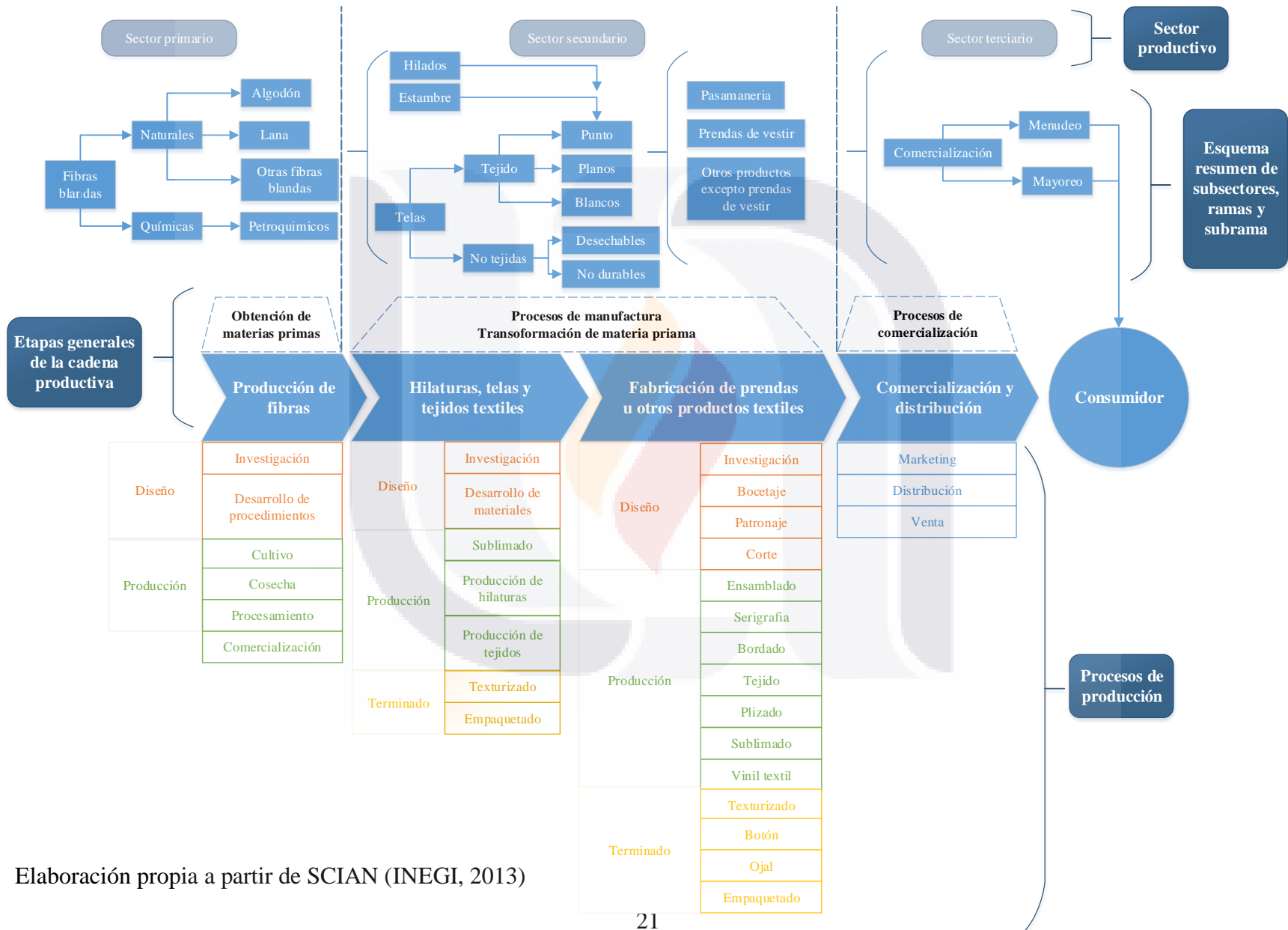
Cabe destacar que la etapa del diseño constituye el eslabón coordinador (Camacho, 2000) ya que a partir de este se definen los demás procesos, así por ejemplo del diseño del producto dependerá que tipo de insumos se utilizarán como por ejemplo el consumo de solo cierto tipo de fibras, y posteriormente los procesos de terminado que deberán de realizarse. No obstante, el proceso de diseño en la manufactura está subordinado a las exigencias de los

mercados y en última instancia a los consumidores.

Este último eslabón en su cadena productiva corresponde al segmento de mayor valor agregado (Ferniza, 2006), en este aspecto cabe destacar que los procesos de comercialización y distribución de la industria textil y del vestido al igual que las demás industrias, están cada vez más subordinados a las lógicas de los mercados mundiales y sus cadenas de valor que imponen progresivamente transformaciones al introducir cada vez un número mayor de circuitos globales, en la que los procesos de comercialización y no los de producción son cada vez más importantes en la generación de valor agregado (UNCTAD⁵, 2014).

⁵ Por sus siglas en inglés The United Nations Conference on Trade and Development es la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, es el órgano de la Organización de las Naciones Unidas para tratar asuntos relacionados con el comercio y el desarrollo (UNCTAD, 2014).

Esquema 1: La industria textil y del vestido



Elaboración propia a partir de SCIAN (INEGI, 2013)

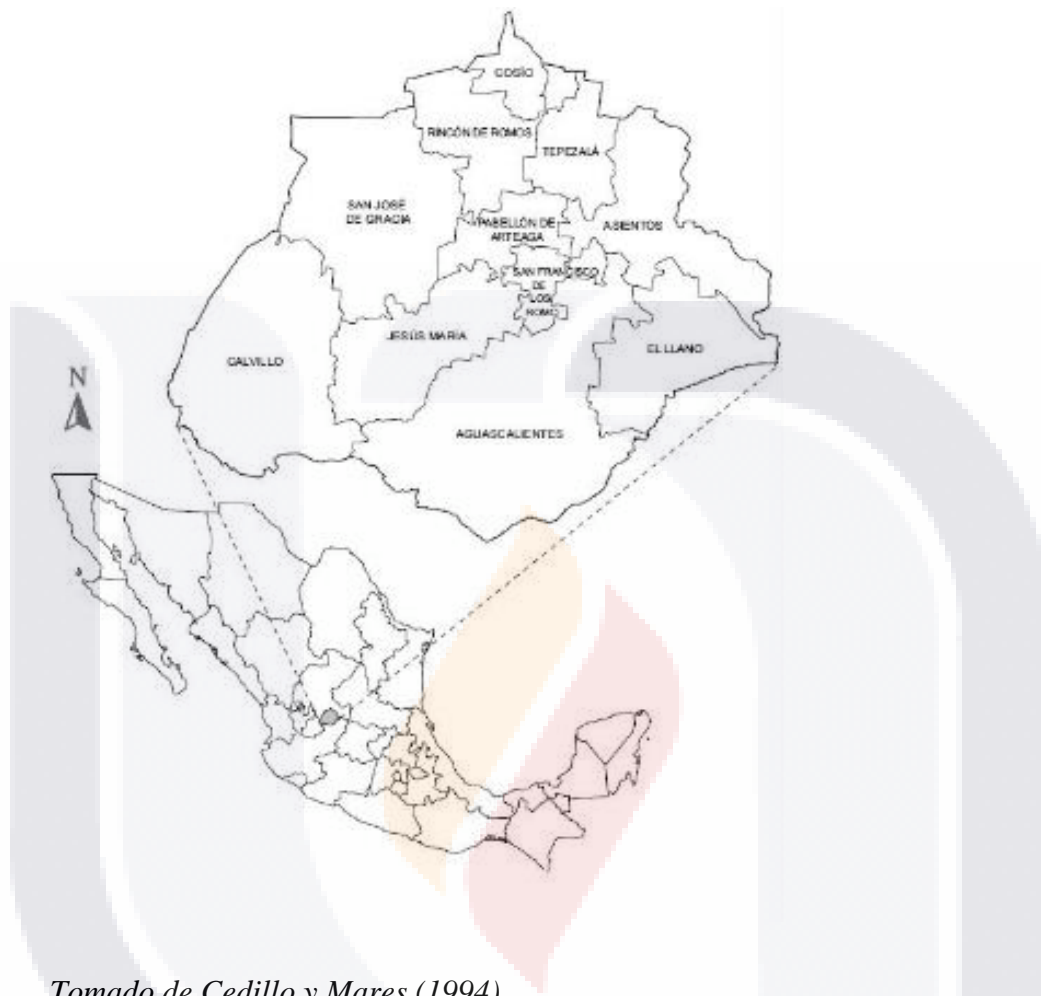
2.2. El contexto de la industria textil y del vestido en Aguascalientes

A continuación se presentan una serie de datos históricos, económicos y sociales, que consideramos oportunos para contextualizar a la industria textil y del vestido en el estado y municipio de Aguascalientes. Cada uno de los datos que se presentan a continuación constituyen mediaciones inherentes a nuestro objeto de estudio, sin las cuales no sería posible lograr el rigor científico que este estudio pretende.

El Estado de Aguascalientes se ubica en el centro occidente de la República mexicana como mostramos en el mapa 1, colinda al norte con el estado de Zacatecas y al sur con el Estado de Jalisco, es el cuarto estado más pequeño de la república mexicana con una extensión geográfica de 5616 km², cuenta con 11 municipios, que en total suman una población de 1,312,544 habitantes que representan al 1.1 por ciento del total del país, su distribución de población es principalmente urbana de la cual el 81% se concentra en la capital que lleva el mismo nombre del estado y tiene un aproximado de 797,010 de habitantes (INEGI, 2018.a).

El municipio capital concentra un 77.2% de todas las unidades económicas, 76.1% del personal ocupado y 79.6% de la producción bruta total, de acuerdo con las cifras del último censo económico existen 47,449 unidades económicas (INEGI, 2018.a), cuya estructura según las variables (1) número de establecimientos, (2) personal ocupado, (3) remuneraciones, (4) producción bruta total y (5) activos fijos, dicha información se presenta en el gráfico 2 de acuerdo con sus variaciones porcentuales.

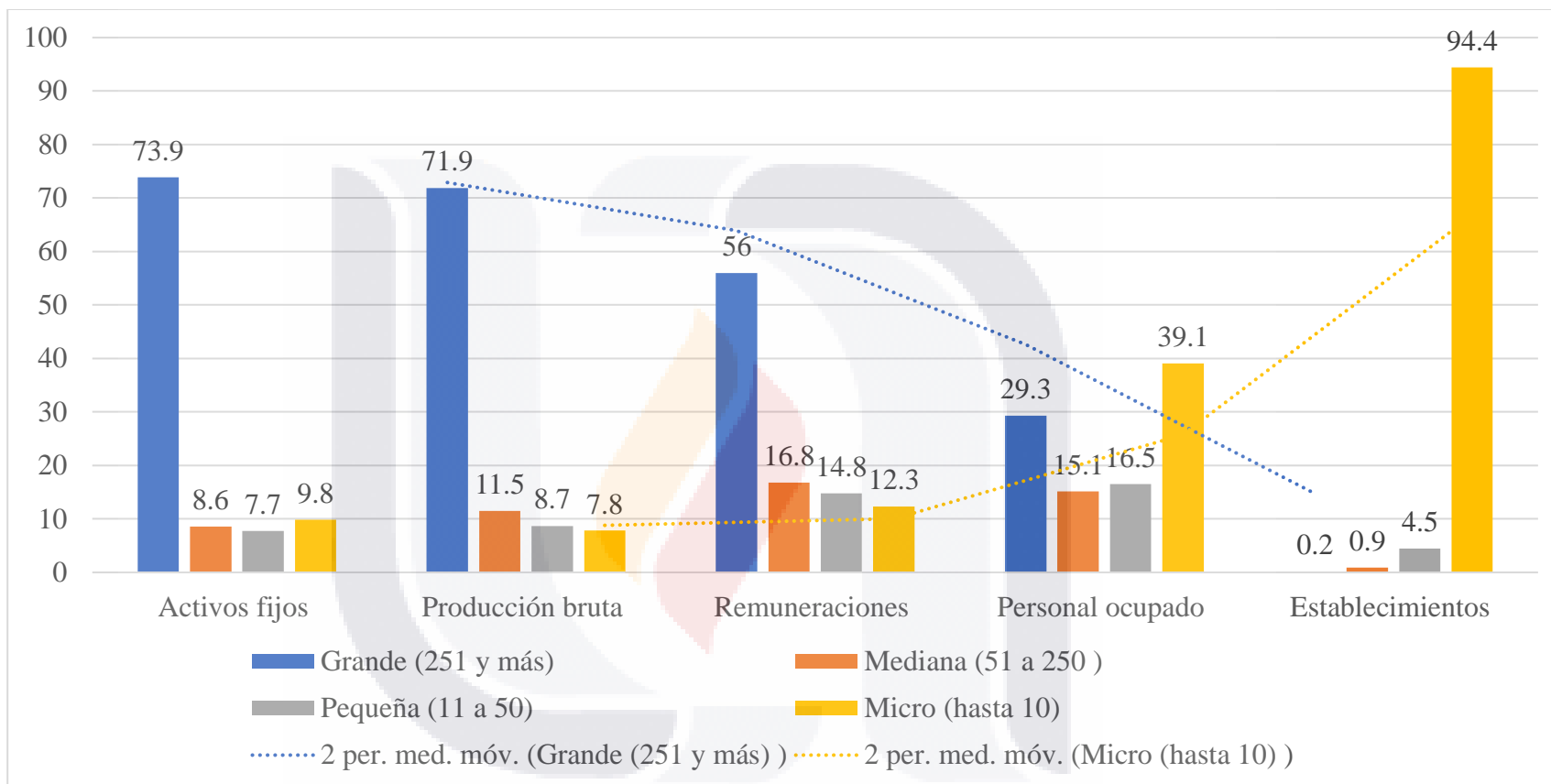
Mapa 1: Localización geográfica del estado de Aguascalientes y los nombres de sus municipios



Tomado de Cedillo y Mares (1994)

A partir de estas cifras que evidencian la concentración de la mayor parte de la dinámica económica dentro del municipio capital del Estado de Aguascalientes, resulta justificativo que el estudio se concentre en dicho municipio en tanto que esta delimitación resulta representativa del total de la entidad.

Gráfico 1: Características económicas de los establecimientos en Aguascalientes en porcentajes



Elaboración propia a partir de los resultados definitivos de los Censos Económicos de INEGI 2014 para el estado de Aguascalientes (INEGI, 2015).

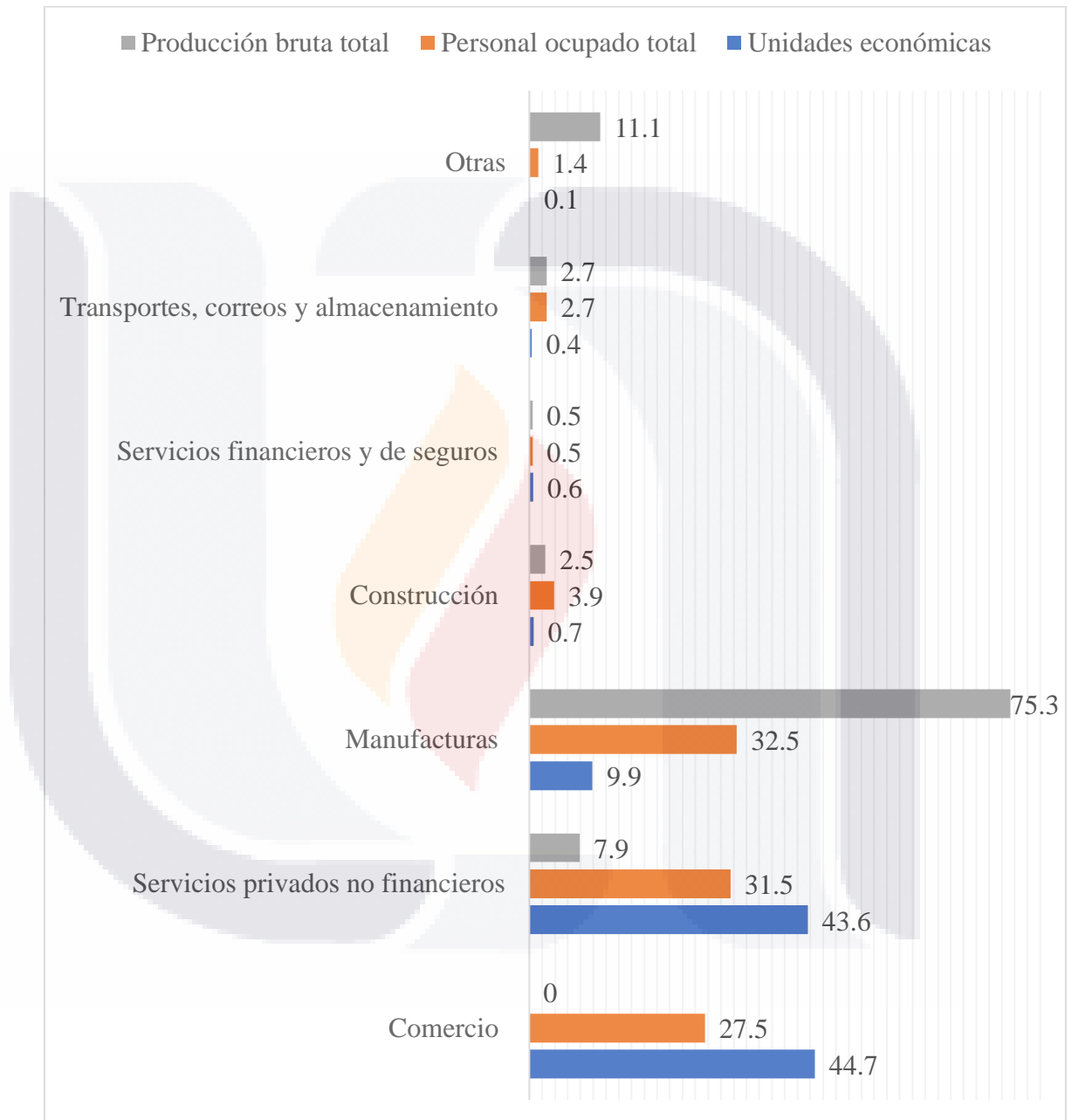
De acuerdo con estas cifras podemos dar cuenta de cómo el estado de Aguascalientes tiene una distribución de unidades económicas altamente diferenciada en sus características, con un nutrido número de pequeñas unidades con bajas remuneraciones, producción bruta y activos fijos, y una pequeña cantidad de unidades grandes con características opuestas.

Con base en estas cifras podemos argumentar a favor de la importancia de las empresas micro, medianas y pequeñas, que si bien no repuntan en los demás indicadores son las que ocupan una mayor cantidad de trabajadores; en el caso de la industria textil se reproduce la misma estructura de unidades productivas.

En cuanto a su distribución por subsectores de actividad en los últimos años el estado ha transitado hacia una economía en la que las actividades terciarias y de manufactura ocupan una cantidad similar de mano de obra, seguidas del comercio y el resto de actividades económicas, aunque con importantes diferencias en otros indicadores (gráfico 3), ya que la manufactura tiene una contribución del 75% con apenas una décima parte del total de unidades económicas, de la cual una pequeña fracción corresponde a la industria textil y del vestido.

En lo que respecta a su composición sociocultural el estado y municipio de Aguascalientes se caracterizan por la “paz social”, pues la ausencia de conflictos sociales abiertos es una característica preponderante en la localidad, de tal manera que el estado solo ha registrado dos huelgas en los últimos 30 años, la primera en el mes de enero de 1988 y la segunda en el mismo mes en 1990, y pese a que en este mismo periodo también se han registrado más de 2000 emplazamientos a huelga según estadísticas de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, todos con excepción de los dos mencionados se han resuelto antes de estallar una huelga (Hermosillo, 2018).

Gráfico 2: Unidades económicas, personal ocupado y producción bruta total según sector en el año 2013, en porcentajes



Tomado de los Censos Económicos para Aguascalientes 2014 (INEGI, 2015)

2.3. Trayectoria socioeconómica del estado de Aguascalientes

A continuación se presentan algunos datos de corte histórico para continuar con la contextualización que mencionamos, en los siguiente nos enfocaremos de forma particular en lo concerniente a la trayectoria socioeconómica y productiva, para qué lector pueda entender a la industria textil y del vestido actual como resultado de la concatenación de una serie de momentos históricos que repercuten en el tiempo presente.

La trayectoria histórica del estado de Aguascalientes a partir de la entrada del siglo XX y hasta 1940 se caracteriza por constituir un estado receptor de migrantes que huían de la revolución (Ferniza, 2006), entre los 40s y 70s el estado desarrolló una importante actividad agrícola, y el fortalecimiento de una base industrial local, así mismo gozaba de una gran estabilidad política, social y laboral.

A partir de la década de los 70s el estado se incorporó con vigor al Programa Nacional de Parques Industriales atrayendo inversiones y logrando un desarrollo en infraestructura sin precedentes, con esto también se detonó un intenso flujo migratorio, cabe destacar que pese a los años de crisis y adaptación acontecidos en este lapso histórico marcado por la transición de la economía nacional basada en un modelo de sustitución de importaciones donde el estado intervenía en la economía a otro de tipo neoliberal donde el estado se desdibujaba, la entidad continuó manteniendo una situación favorable (Calva, 2004).

En los años 80s el estado logro sortear la crisis económica con éxito y se incorporó a la política del estado al Programa Global de Reordenación Económica gracias al cual fue calificado como centro motor para la desconcentración industrial por medio del cual se calificó al estado como Zona I de máxima prioridad nacional, derivando en un acelerado proceso de industrialización y auge de las industrias de transporte, textil y del vestido principalmente (Calva, 2004).

Hacia finales de los 80s e inicios de los 90s la apertura de los mercados principalmente por el TLCAL⁶, comenzó un profundo proceso de reestructuración y

⁶ Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

transformación de las industrias, con la llegada de empresas transnacionales y las incorporaciones de otros capitales externos a la dinámica productiva del estado, en el caso de la industria textil y del vestido, las empresas de manufacturas pasaron a convertirse en empresas maquiladoras de firmas internacionales (Hernández, 2003)

Entrado el nuevo milenio el estado se había incorporado a la dinámica mundial productiva convirtiéndose en sede de un número cada vez mayor de empresas transnacionales, el sector manufacturero continuó a la cabeza como actividad más importante en la generación de empleos y producción.

2.4. La industria textil y del vestido en Aguascalientes

La industria textil y del vestido para el estado de Aguascalientes ha tenido un papel importante en el proceso de construcción del estado no solo en lo concerniente a la dimensión económica y productiva sino también identitaria, aunque recientemente ha perdido importancia al disminuir su participación en la producción manufacturera. Estos y otros aspectos serán detallados a continuación.

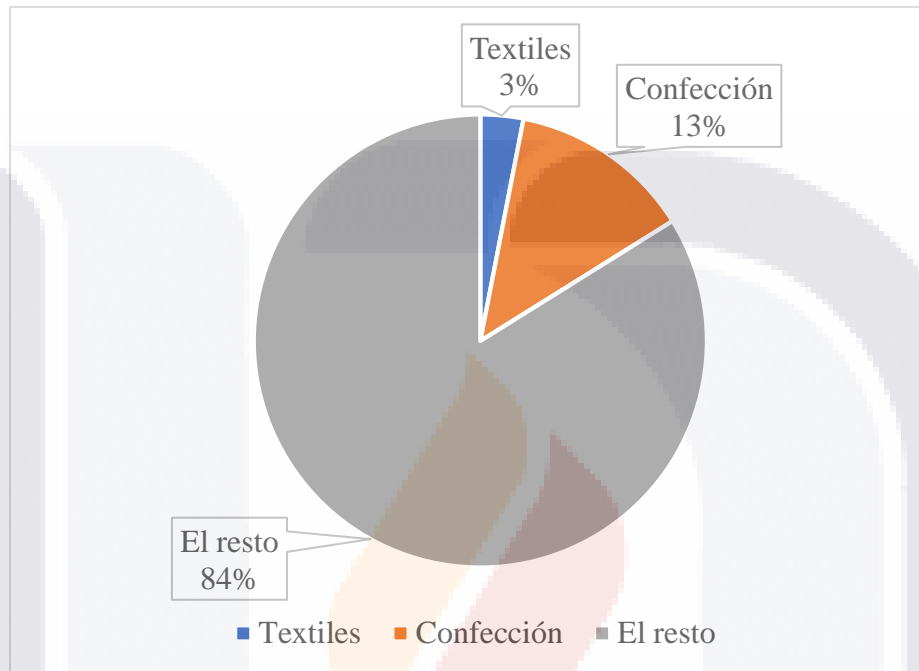
Durante la transición del estado a una economía principalmente agrícola, la industria manufacturera textil y del vestido ganó importancia progresiva, hasta experimentar un importante repunte en la décadas de los 80s y parte de los 90s (Hernández y Maza, 2005), para posteriormente experimentar una crisis y declive después de la segunda mitad de los 90s, no obstante este pasado reciente ejerce una importante influencia en el presente del sector, y como lo ha documentado Maza y García (2017) algunas de las actuales empresas surgen a partir del cierre de las grandes empresas maquiladoras y manufactureras.

Actualmente este sector industrial se compone de un total de 509 unidades económicas distribuidas en los subsectores de: fabricación de insumos textiles y acabado de textiles con 11 unidades, fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir con 140 unidades y fabricación de prendas de vestir con 358.

Dicho total de unidades económicas de acuerdo al último censo económico del año 2014 (INEGI, 2015), corresponde al 1% en comparación con la totalidad de unidades económicas del estado, cuya cifra haciende a 87,100 este dato resulta relevante en demasía

al tomar en cuenta que durante el mismo corte temporal estas industrias daban empleo a un aproximado de 15% de la población que trabaja (Gráfico 4).

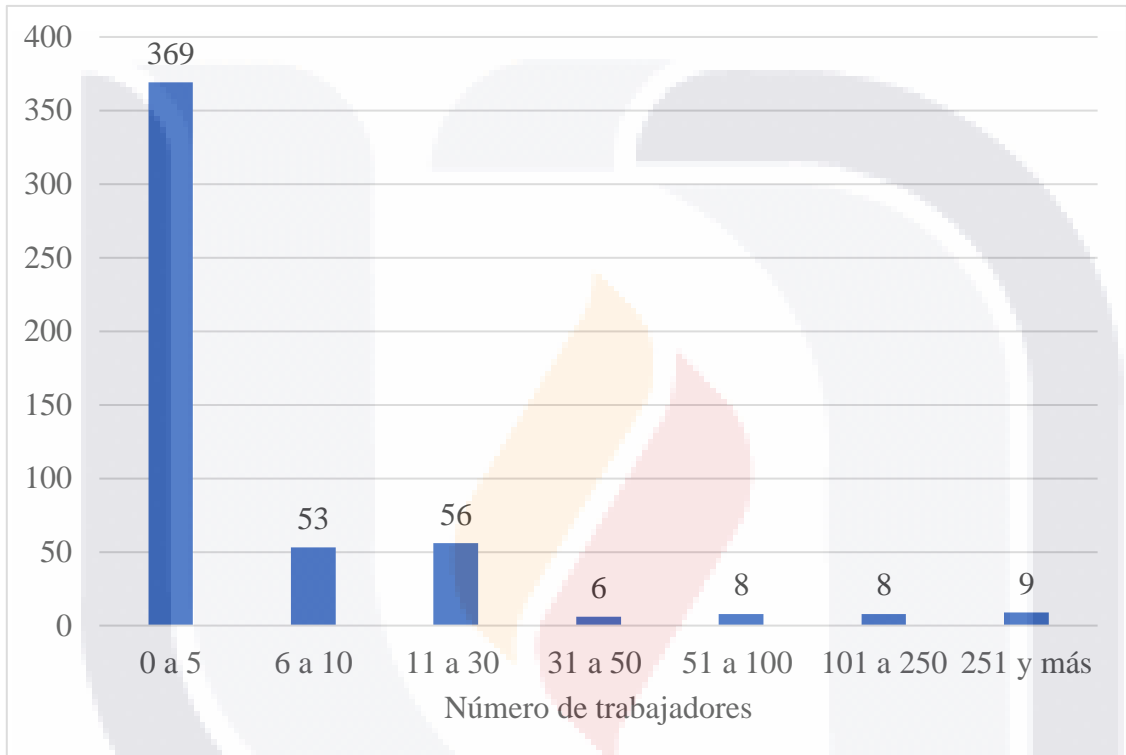
Gráfico 3: Participación de la industria textil y del vestido en la generación de empleo en el año 2014



Tomado de los Censos Económicos para Aguascalientes 2014 (INEGI, 2015)

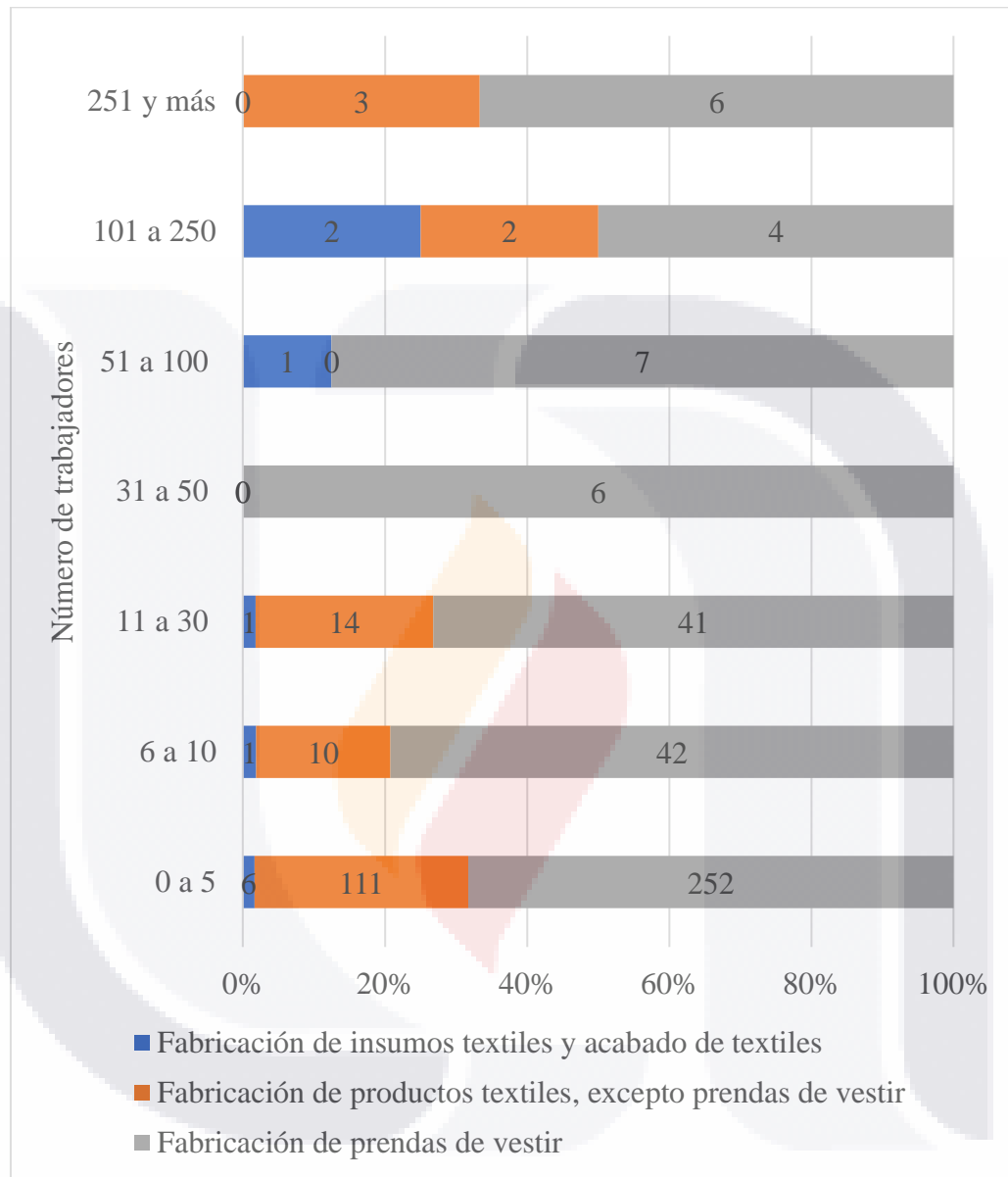
Las unidades económicas están conformadas por establecimientos que emplean principalmente entre 0 a 5 trabajadores, (gráfico 6), y se concentran en el subsector de fabricación de prendas de vestir, seguidos de la fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir y por último la fabricación de insumos textiles y acabado de textiles (gráfico 7). Las unidades económicas se encuentran distribuidas en el estado de Aguascalientes, concentradas ligeramente en la zona centro norte de la ciudad como puede verse en el mapa 2, que muestra a estas unidades georreferenciadas en el municipio.

Gráfico 4: Unidades económicas de la industria textil y del vestido en Aguascalientes de acuerdo con el tamaño de la unidad



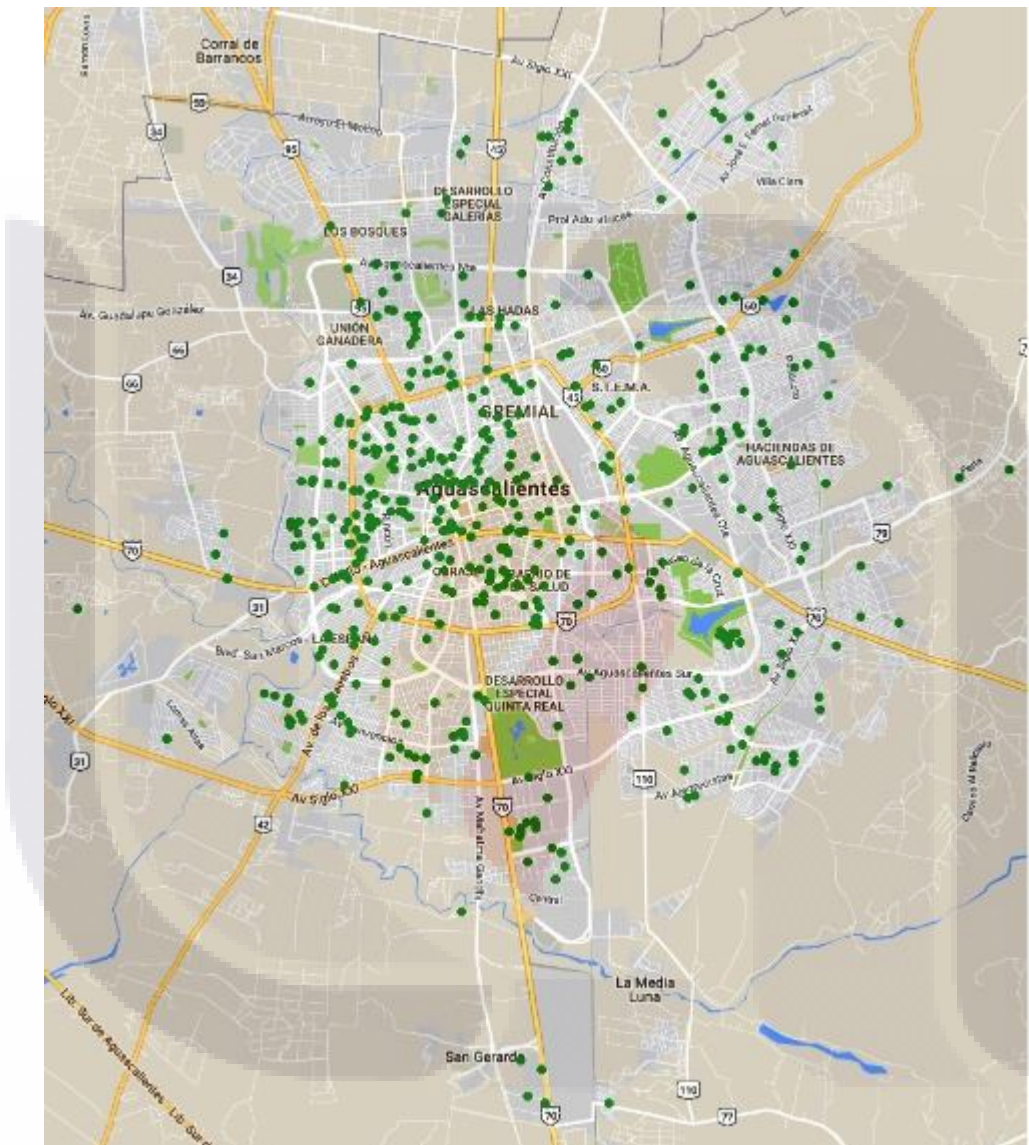
Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Nacional de Unidades Económicas (INEGI, 2018.b), de INEGI.

Gráfico 5: Unidades económicas de la industria textil y del vestido de acuerdo al tamaño del establecimiento y subsector en el municipio de Aguascalientes



Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Nacional de Unidades Económicas de INEGI (INEGI, 2018.b).

Mapa 2: Unidades económicas de la industria textil y del vestido georreferenciadas en Aguascalientes



Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Nacional de Unidades Económicas de INEGI (INEGI, 2018.b).

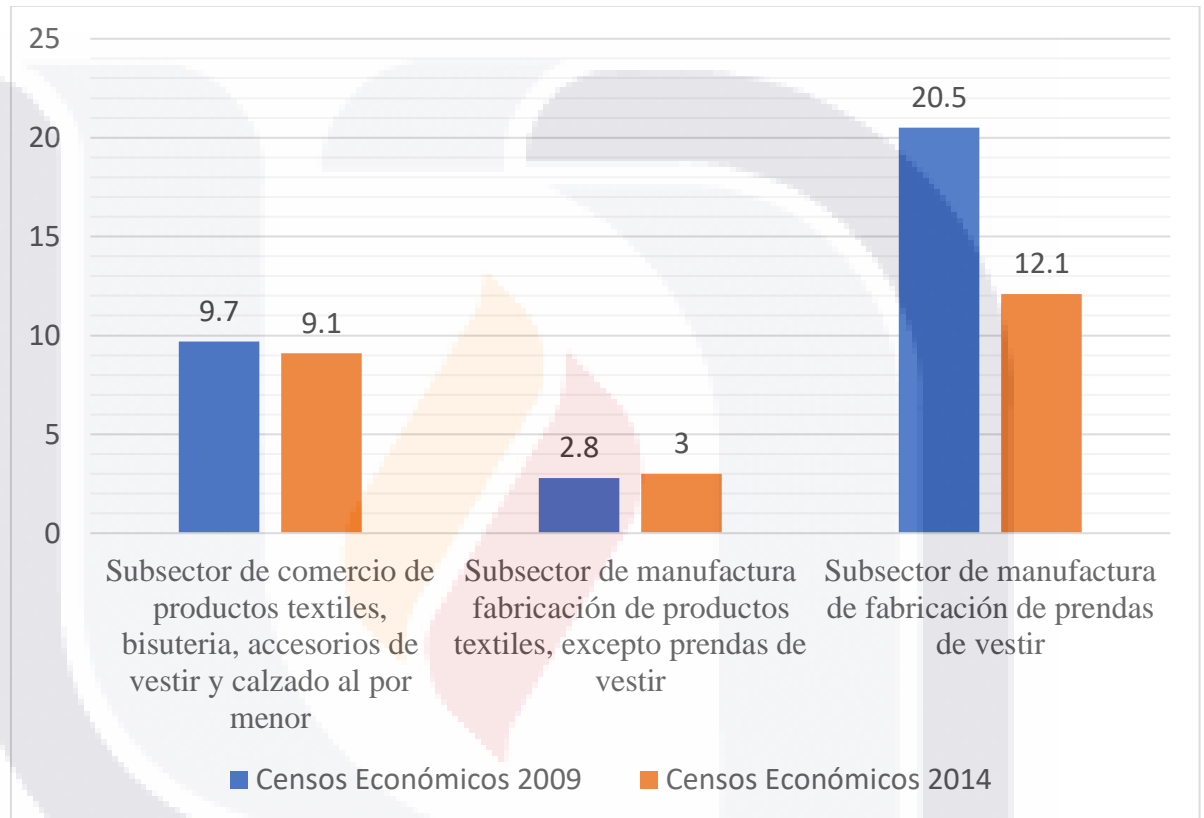
De manera reciente este sector ha experimentado importantes transformaciones a partir de los cambios estructurales tales como el TLCAL y recientemente el TPP⁷, estas transformaciones de carácter mundial implican nuevos retos, como la entrada masiva de productos desde oriente principalmente chinos por debajo de su valor real y la desarticulación del mercado nacional (Becerril, 2013).

Los efectos de estas recientes transformaciones para el caso de Aguascalientes no han sido favorables para la industria textil y del vestido, la cual ha experimentado un descenso en la fabricación de prendas de vestir como puede observarse en el gráfico 8, no obstante, el subsector de comercio encargado de la distribución de estos productos no ha mermado, lo cual significa que el estado de Aguascalientes está siendo desplazado como productor manufacturero en el subsector de prendas del vestido.

No obstante el declive en la participación en el subsector manufacturero de fabricación de prendas de vestir en el estado continúa teniendo una fuerte presencia en el contexto nacional como puede observarse en los mapas siguientes donde se muestra la participación del estado de Aguascalientes en los índices de localización de clústeres para el año 2014, con un 1.72 para el caso de los clústeres de la industria textil y 2.8 para la industria del vestido, con lo que el estado es considerado uno de los clústeres de la industria textil y del vestido. En el cuadro 1 se presentan los clústeres de la industria textil y del vestido en México.

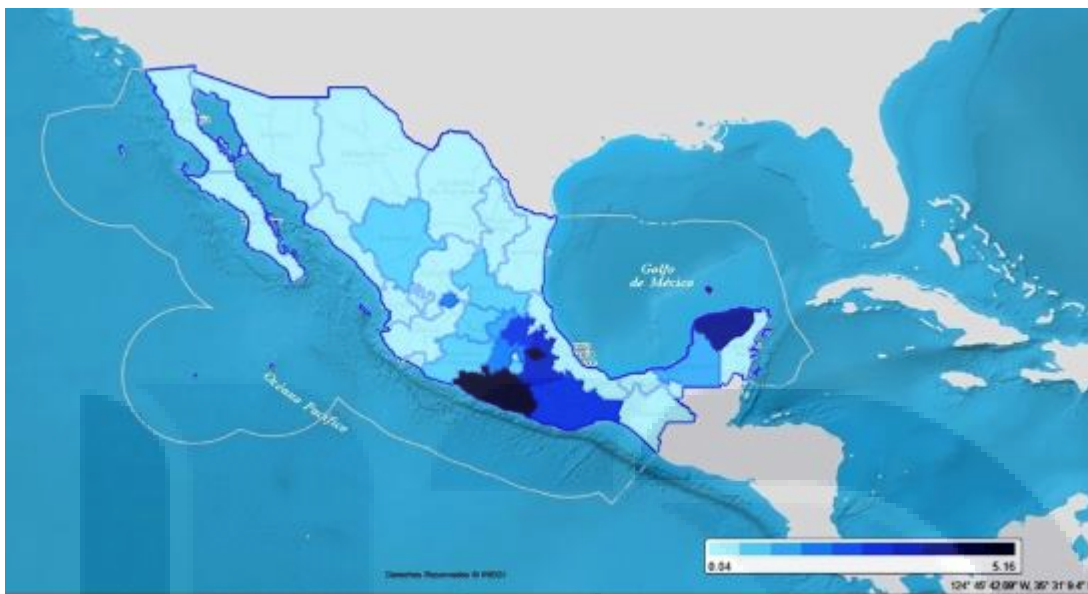
⁷ El Acuerdo de la Asociación Transpacífico en inglés Trans-Pacific Partnership, conocido por el acrónimo TPP, es un acuerdo multilateral de libre comercio fue firmado por México en 2015, involucra a los siguientes países: Brunéi, Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Australia, Canadá, Japón; malasia, México, Perú, Estados Unidos y Vietnam (Secretaría de Economía, 2013).

Gráfico 6: Participación de los subsectores manufactureros de la industria textil y del vestido y comercio de productos hechos con materiales textiles en el empleo en Aguascalientes.



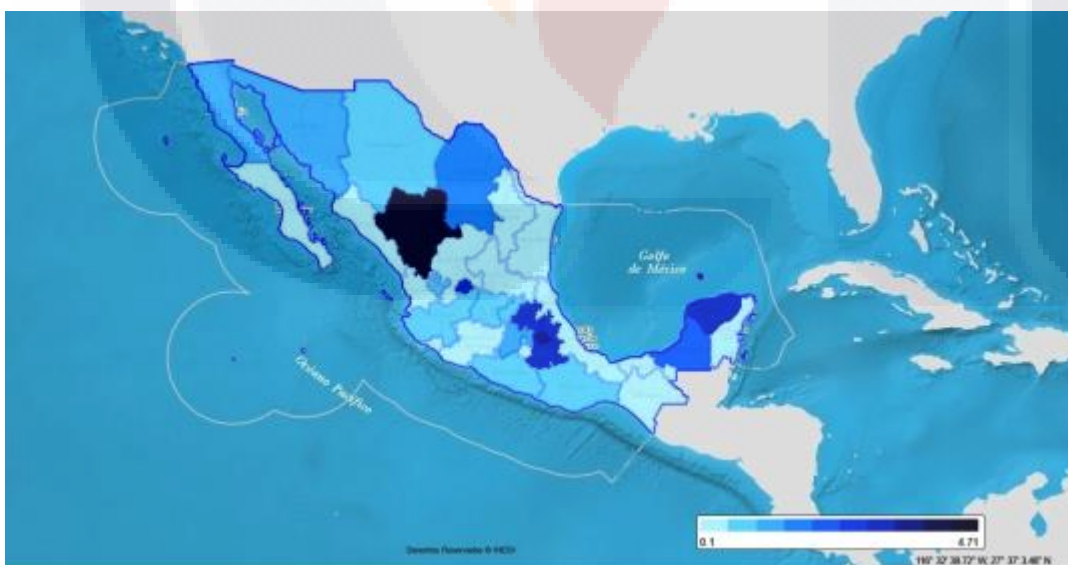
Elaboración propia a partir de resultados de los Censos Económicos para el Estado de Aguascalientes 2014, (INEGI, 2015).

Mapa 3: Coeficiente de localización de clústers de la industria textil 2014



Elaborado a partir de mapa digital de INEGI (INEGI, 2018.c).

Mapa 4: Coeficiente de localización de clústers de la industria del vestido 2014



Elaborado a partir de mapa digital de INEGI (INEGI, 2018.c).

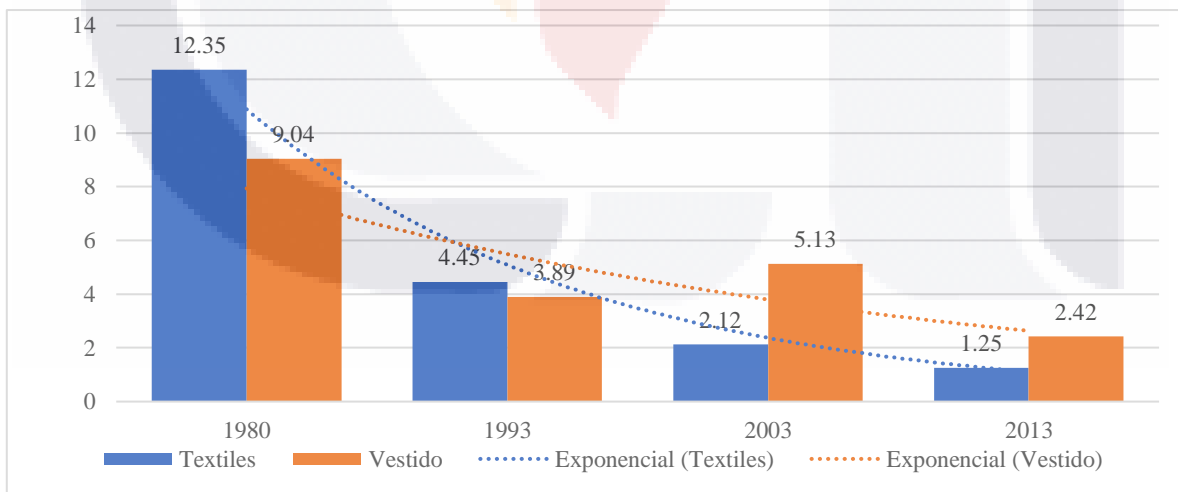
Tabla 1: Clústers mexicanos dedicados a la industria textil y del vestido

Moroleón, Guanajuato	Jilotepec, Estado de México
Uriangato, Guanajuato	Coscomate, Estado de México
San José Iturbide, Guanajuato	Chiconcuac, Estado de México
Villa Hidalgo, Jalisco	Santiago Tangamandapio, Michoacán
San Miguel el Alto, Jalisco	Tulancingo, Hidalgo
Zapotlanejo, Jalisco	Cuautepec, Hidalgo
Ayotlán, Jalisco	Santiago Tulantepec, Hidalgo
Zapotlán n del Rey, Jalisco	Aguascalientes, Aguascalientes

Fuente: Cota (2013).

Finalmente no podemos dejar de mencionar cuál ha sido el desarrollo de la contribución al producto interno bruto de estas industrias, a este respecto podemos dar cuenta de un dramático descenso como se muestran el gráfico 9, del que cabe destacar si observa una caída más pronunciada en lo concerniente a la industria textil.

Gráfico 7: contribución al producto interno bruto de las industrias textil y del vestido durante los años 1980,1993, 2003 y 2013



Tomado de Camacho (2017)

2.5 Conclusiones

El estudio de los empresarios de la industria textil y del vestido en el municipio de Aguascalientes, no podría realizarse sin tomar en consideración los antecedentes y características que conforman esta industria, a partir de los cuales planteamos que es posible sostener que esta industria, así como los sujetos que forman parte de ella son en parte el resultado de una inercia histórica, la cual constituye un elemento estructural que presiona y repercute en el desarrollo actual de estas industrias.

Dentro de la cual podemos destacar el hecho de que la industria textil y de la confección en sus orígenes tuvo un desarrollo endógeno que posteriormente experimentó una importante injerencia de actores exógenos a través de la llegada de grandes maquiladoras promovidas e introducidas por actores gubernamentales, este hecho marco un parteaguas y contribuyo a dar lugar a un viraje importante en el desarrollo de estas industrias

Sumando a este factor de carácter estructural, se sumaron las constantes crisis, la competencia internacional y la cultura conservadora, que contribuyeron al estancamiento y detrimento del desarrollo de estas industrias, no obstante la inercia productiva lograda antes del entrelazamiento de estos factores se prolonga hasta nuestros días, por lo que la industria textil y del vestido continúa teniendo un papel importante en la dinámica socioeconómica del municipio de Aguascalientes así como del estado.

Las diferentes mediaciones históricas y estructurales que hemos mencionad constituyen componentes que configuran parte del campo en el que se desarrollan las trayectorias de los empresarios que serán analizadas, las cuales presionan e influyen en los establecimientos de relaciones socioproductivas, estrategias y procesos de constitución.

CAPITULO III. Revisión de literatura.

3.1. Tendencias en los estudios de la industria textil y del vestido en México.

En este capítulo realizamos una revisión de la literatura que aborda el tema de la industria textil y del vestido en México, los diferentes estudios que analizamos provienen de disciplinas diversas, a través de ellos buscamos identificar aportaciones que puedan agregar elementos para nuestra propuesta de investigación.

Cabe destacar que este ejercicio no se limita solamente a hacer una recapitulación, sino que ensaya un diálogo con las diferentes propuestas de investigación y sus planteamientos, con la finalidad de apropiarse de elementos que puedan ser oportunos para el desarrollo de este estudio, por lo tanto este apartado está planeado como un espacio de encuentro de las diferentes perspectivas y propuestas que han abonado a la comprensión de estas industrias.

La mayoría de los estudios que aquí se presentan se focalizan en la Región del Bajío, esta tendencia obedece a dos cuestiones que consideramos importantes señalar, la primera es que estas industrias han tenido una fuerte presencia en esta región convirtiéndose en un espacio privilegiado para su estudio (Wilson, 1990), y la segunda es que el estado de Aguascalientes se ubica en ella.

3.2. Estudios que enfatizan la dimensión de las prácticas sociales de los empresarios

Hernández (2003) estudió los procesos de restructuración de un grupo de empresas en Aguascalientes de las cuales algunas pertenecían al giro textil y del vestido, dio cuenta de cómo estos procesos obedecen a las diferentes maneras que tiene los empresarios de concebir la modernidad, sus diferentes mentalidades que a su vez están conformadas por configuraciones particulares de los aspectos afectivos, cognitivos, morales, los cuales configuran la subjetividad del empresario.

Tales elementos subjetivos constituyen factores parcialmente estructurados que intervienen en el proceso decisorio que define la acción del empresario, de esta manera “el mercado es mucho más que el intercambio de bienes y servicios mediados por la

maximización de la ganancia ya que los empresarios están mediados por su propia subjetividad” (Hernández, 2013:34). Por lo tanto las estrategias son más que el resultado de presiones materiales y objetivas, ya que también son en parte el resultado de la subjetividad del empresario.

En este sentido el empresario no busca únicamente la rentabilidad entendida en un sentido económico, sino que con base en los referentes subjetivos que posee el empresario, este también busca otros fines como la búsqueda del reconocimiento social, la continuidad de tradiciones familiares, etc.

Uno de los temas centrales de esta investigación es la subjetividad y como esta media y repercute en los sujetos y a través de ellos en el mercado haciendo que este sea más que el resultado de un intercambio económico, de esta manera las estrategias también son el resultado de la subjetividad, y los referentes subjetivos pueden diferir entre los empresarios.

De este estudio podemos destacar también la observación de como aquellas empresas que establecen relaciones con empresas transnacionales impulsan procesos de incorporación y desarrollo de tecnologías a diferencia de aquellas que no presentaban este tipo de relaciones; es decir que con el establecimiento de relaciones socioproductivas se observa que se da paso a prácticas concretas, es decir que se abre un espacio de posibilidades para aquellos que presentan cierto tipo de relaciones socio productivas, en este caso relaciones con empresas internacionales.

Podemos plantear entonces que las grandes empresas al establecer relaciones con empresas de menores dimensiones imponen condiciones, en forma de prioridades o también cabe la posibilidad que dichas condiciones sean un requisito para poder establecer relaciones y por lo tanto las empresas de menores dimensiones que quieran establecer estos relacionamientos tienen que realizar dichas adaptaciones.

Esta misma autora en un estudio posterior identifica algunos casos de estudio donde diferentes empresas establecen relaciones contractuales por medio de las cuales sus estructuras productivas se articulan como si fueran una sola, este movimiento implica la interacción de múltiples actores como: directivos, jefes, supervisores, trabajadores, etc.

En este movimiento de articulación continua “se pone en juego, conocimiento, razonamiento cotidiano, experiencia, relaciones de poder, visiones del mundo de los negocios, estéticas, sentimientos, formas de realizar el trabajo, y sus contradicciones” (Hernández, 2012:225), que en el encuentro pueden llegar a transformarse.

A partir de este estudio podemos afirmar que cada relación tiene características particulares, que siguiendo con la propuesta de la autora corresponde con las exigencias del mercado, no obstante, nosotros planteamos que también tiene una correspondencia con las exigencias de los empresarios, las cuales no se limitan al ámbito de mercado, sino que pueden incluir aspectos subjetivos.

Otra investigación que ahonda en los procesos de desarrollo de empresas de este giro es la de Chávez (2013), en la que se describe como a partir del desarrollo de una empresa del sector del vestido de nombre Jomar, otras empresas de menor tamaño logran apalancar su desarrollo, y a su vez el desarrollo de este conjunto de unidades económicas está fuertemente modelado por la influencia de un tercer actor de tipo religioso, el cual establecía las pautas de tipo moral a partir de las cuales establecer relacionamientos.

Esta experiencia incluye dos aspectos a destacar, por una parte la relación que se desarrolla entre las unidades socioeconómicas de producción y sus empresarios y por otra el tema de los códigos subjetivos locales, y en este último aspecto permite visibilizar la existencia de un actor religioso que establece los códigos intersubjetivos a partir de los cuales los actores tienen que establecer sus relacionamientos.

En esta misma línea en el estudio realizado por Maza y Hussein (2015) los autores identificaron como un grupo de microempresas del giro textil y del vestido en la Región del Bajío de México obtienen sus financiamientos, acceso a maquinaria y aprendizajes a través de vínculos familiares, y no a través de otro tipo de relaciones como podrían ser las de carácter empresarial, financiero o gubernamental, esta observación nos permite afirmar que en un escenario concreto los tipos de relacionamientos presentan marcadas tendencias, como resultado de las condiciones en las que se suscitan, a partir de estas particularidades los sujetos reproducen sólo cierto tipo de prácticas.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tales condicionamientos locales dan lugar a redes de relaciones sociales, en el estudio realizado por García (2013), identifica cuatro tipos de redes de relaciones dentro de la industria textil y de la confección en el municipio de Uriangato Guanajuato, estas son: la red diversificada familiar, red concentrada exitosa, red dispersa exitosa y red precaria enclavada, las cuales nos permiten aproximarnos a los patrones relacionales de los empresarios y otros actores centrales en el desarrollo de estas industrias.

Este estudio realiza una detallada sistematización de las distintas redes que construyen los empresarios y su carácter de atipicidad, sin embargo, queda pendiente conocer cuáles son las condiciones estructurales, subjetivas, coyunturales que dan lugar a los diferentes tipos de redes relacionales; por otro lado, y con base en las ideas que aporta esta investigación podemos preguntarnos sobre cuál es la relación de estas estructuras reticulares, las estrategias de los empresarios y procesos de constitución.

García (2015) reconstruye los procesos de toma de decisiones de los empresarios y da cuenta de cómo están mediadas por los diferentes roles sociales que constituyen a los sujetos, por lo que las posibles decisiones se encuentran limitadas por las prioridades asumidas, a partir de esta dinámica de negociación interna, los empresarios despliegan estrategias e implementan cambios en las unidades económicas.

Este estudio nos permite observar que los roles sociales guardan una prioridad entre ellos, de esta idea se puede desprender que las prácticas asociadas a cada uno de estos roles, que a su vez implican la existencia de estructuras subjetivas que establecen un discurso que las justifica y a partir del cual se reproducen, guardan un orden jerárquico entre sí y experimentan negociaciones a partir del cual se modela la acción.

Este estudio puede relacionarse con algunos de los que ya hemos hecho mención en cuanto las redes sociales que tienen los empresarios son el resultado de la toma de decisión, y esta a su vez es influenciada por diversas estructuras entre ellas la subjetivas e intersubjetivas, por lo tanto las redes no son el resultado sólo del voluntarismo de los sujetos sino de la interacción de procesos diversos.

Por otra parte Maza y García (2015) en la misma línea conceptualizan los procesos

de toma de decisión por medio del concepto de racionalidad entendida como aparato de dar sentido y reducción de incertidumbres, identificando no una sino diferentes tipos de racionalidades, con lo cual cuestionan el concepto clásico de racionalidad instrumental asociado únicamente a la maximización de ganancias, y plantean una alternativa para conceptualizar la acción sistematizada del empresariado orientada y modelada por valores distintos a los del capitalismo.

De esta investigación cabe destacar que su concepto de racionalidad guarda una estrecha relación con la propuesta de racionalidad limitada de Simmons, la cual propone que la acción de los sujetos puede admitir distintos tipos de intencionalidad, desde la búsqueda de la maximización utilitarista hasta otros móviles de tipo afectivo, estético o moral (Troncoso, 2009).

En un estudio coordinado por Maza y Ortiz, (2016) realizado en la zona metropolitana de Moreleón y Uriangato, la cual presenta un gran número de empresas especializadas en la industria textil y del vestido, abordaron teóricamente el problema de dar cuenta de un modelo productivo con características que contradicen a la literatura científica social sobre informalidad y precariedad.

Los investigadores de este proyecto encontraron empresarios que establecían relaciones productivas que no estaban basadas en mecanismos formales, sino en fuertes vínculos sociales y familiares, con relaciones laborales prominentemente informales, con relaciones de poder percibidas de manera suave, es decir sin ser asumidas de forma explícita por los actores, y con una marcada desarticulación del aparato productivo con el gubernamental.

Con base en la observación de que el modelo productivo se fundamenta principalmente en relaciones sociales de amistad y parentesco, los investigadores señalan el fortalecimiento de estos vínculos como una alternativa para favorecer la continuidad y desarrollo del modelo productivo.

No obstante destaca el hecho de que tales vínculos sociales se habían fraguado en el transcurso de generaciones en las que los dueños de las empresas habían convivido con los

trabajadores de manera estrecha, por lo que en el momento actual no son claras las alternativas para favorecer este tipo de procesos relacionales.

Otro estudio realizado en la misma localidad fue el realizado por Vangstrup (1995) quien al igual que otros estudios identifica dinámicas productivas que no son las que se esperaría de acuerdo a la bibliografía científica que aborda fenómenos similares, ya que las negociaciones entre actores no se encuentran enmarcadas en esquemas formales por lo que postula que en estos espacios productivos se redefinen las relaciones obrero-patronales.

Los estudios realizados por Vangstrup convergen en señalar a la organización de actores como una alternativa para favorecer el desarrollo de la industria textil y del vestido, ya que su desarrollo ha tenido éxito en otros escenarios productivos de Brasil e Italia, en donde las asociaciones han permitido hacer frente a la creciente competencia mundial; este autor también identifica a la falta de experiencia para la exportación como el principal obstáculo para insertarse en la economía mundial.

Un tema recurrente en estas dos últimas investigaciones es el de la informalidad, y como es asumida de forma naturalizada por los sujetos sociales que conforman estos campos de relaciones socio productivas y dan lugar a un modelo productivo que logra enormes beneficios sociales y económicos, como así lo reflejan los indicadores generados por las instituciones gubernamentales encargadas de generar información socioeconómica confiable con representación nacional.

Otra idea presente en ambos estudios es la de la importancia de la existencia de mecanismos que permitan el desarrollo de las relaciones entre los empresarios, no obstante queda pendiente la cara empírica y operativa de este problema, la cual ya ha tenido algunos intentos de abordaje por distintos actores, como el estado mexicano a través de su política empresarial plasmada en el decreto del Diario Oficial de la Federación que promueve la creación de empresas integradoras como mecanismo legal para favorecer el establecimiento de relaciones entre empresas (DOF, 1993).

Una de las experiencias históricas en las que se ensayó un intento por articular diversas empresas del giro textil y del vestido fue la documentada por Hernández y Maza

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

(2005) en el estado de Aguascalientes, el cual durante la década de los 90s era uno de los clústers industriales de la industria textil y del vestido más importantes del país.

Esta investigación logra documentar el surgimiento y la crisis del modelo maquilador en esta ciudad durante la primera década del siglo XXI, el cual estaba conformado en gran parte por empresas del sector textil y del vestido, y había sido el resultado de una prolongada trayectoria industrial local que había presenciado el surgimiento de las industrias textil y del vestido través de un proceso endógeno.

En dicho escenario el gobierno del estado decidió brindar grandes facilidades para permitir la entrada de empresas de capital extranjero de diversas industrias principalmente del giro textil y del vestido con la justificación de favorecer la integración en las cadenas globales y de esta manera repercutir en el desarrollo de experiencia para la exportación.

Los autores dan cuenta de cómo estas industrias que habían tenido un desarrollo progresivo en la localidad experimentan un boom gracias a la política nacional y estatal de atracción de inversiones extranjeras, sin embargo las empresas de capital extranjero se retiraron a causa de la competencia internacional y la búsqueda de maximización de ganancias.

Con la fuga de los capitales que fueron redireccionados a otras locaciones internacionales las empresas locales entraron en crisis al no lograr insertarse en los mercados internacionales sino únicamente mediante la subordinación a empresas de capitales extranjeros, con lo cual no se había logrado desarrollar la experiencia para la exportación y las marcas locales se habían perdido.

Cabe destacar que esta política guardaba en parte correspondencia con la recomendación de Vangstrup, en tanto intentaba favorecer la organización de productores para generar un proceso de apropiación de conocimientos para la exportación, sin embargo el desarrollo de los acontecimientos resultó ser diferente a lo planeado inicialmente, dando lugar a un proceso de subordinación y pérdida de articulaciones locales.

Con esta última apreciación estos estudios nos permiten introducir una reflexión en torno al tema de los factores exógenos y endógenos que repercuten en el desarrollo, los cuales

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

tendrán una interacción particular en cada contexto, y en cualquier caso implican un proceso de encuentro de diversos actores cada uno con posiciones diferentes.

En este estudio podemos observar claramente cómo para el caso de Aguascalientes no fue posible el cumplimiento de las promesas que auguraban la mejora de la industria textil y del vestido mediante el establecimiento de relaciones productivas y entrada de capitales de empresas internacionales y como después de la retirada de estos actores exógenos la industria textil y del vestido entró en franco declive.

De esta manera podemos argumentar que el encuentro entre diversos actores no necesariamente puede dar lugar a una sinergia favorable, sino que también puede resultar en detrimento de uno de ellos, ya que las distintas posiciones de los actores implican condiciones y estrategias distintas y no necesariamente conciliables.

Hussein y Maza (2016) reconstruyen el proceso de construcción de dos empresas de la industria textil y del vestido ubicadas en San Miguel el Alto, comunidad ubicada en el estado de Jalisco en México, dan cuenta de la manera en que los valores compartidos en un territorio determinan el proceso de desarrollo de dos empresas del giro textil y del vestido.

Los autores documentan el surgimiento de dos empresas a través de historias familiares diferenciadas, una por medio de la construcción progresiva de conocimientos, redes de mercado, capitalización de relaciones sociales, a partir de una nula plataforma económica, el uso de préstamos y créditos, y por otro lado otra fundamentada en el uso de los recursos de una familia de la oligarquía regional, en ambos casos el papel de los miembros de las familias con un sistema de valores homogéneos constituyó un factor crucial para la consolidación de las empresas.

Este estudio nos traslada al problema de cómo es que el empresario define al otro, y a partir de esta definición se pondera y decide el curso de la acción, de los múltiples puntos de referencia posibles el origen familiar y geográfico del otro resulta ser el factor más importante para la cooperación, así mismo el reconocimiento de estos criterios de afinidad se convierte en el mecanismo que garantiza al empresario la existencia de una serie de valores homogéneos compartidos a partir de los cuales establecer relacionamientos.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Cota (2013) realiza un estudio en una comunidad altamente especializada en la producción de productos hechos con materiales textiles de nombre *Zapotlanejo*, la cual también se encuentra dentro del estado de Jalisco en México, en sus resultados enfatiza como las redes sociales de los empresarios construidas de forma individual son condicionantes para el desarrollo de las empresas.

La autora enfatiza como el desarrollo de las empresas encuentran un freno en la noción de confianza y como la familia y los acuerdos de tipo informal fundamentados en relaciones de compadrazgo constituyen una estructura que permitió el desarrollo de la industria de la confección en esta localidad.

Tipifica cinco modelos de organización productiva: (1) clásico, caracterizado por la descentralización de los procesos productivos mediante maquila domiciliar, (2) complementario, que comercializa ropa poniéndoles etiquetas como si fueran de elaboración propia, (3) la empresa red, subcontrata la totalidad de los procesos, (4) subcontratación doble, igual que el clásico, pero la subcontratación no es domiciliaria y (5) emergente: dedicado únicamente a la comercialización.

Gutiérrez (2011) realiza un estudio en la misma comunidad productiva e identifica diferentes tipos de redes para el aprendizaje del oficio del vestir e intercambio de recursos, todas ellas fuertemente cohesionadas por la cultura local que priorizaba el trabajo, la individualidad, los acuerdos por medio de la palabra y los fuertes lazos familiares, este estudio torna visible la repercusión de las estructuras intersubjetivas propias de un espacio localizado que presionan a los sujetos para que éstos realicen una trayectoria ocupacional particular, en este caso dentro de la industria textil y del vestido, y como se han constituido distintos tipos de redes que constituyen plataformas relacionales a partir de las cuales aprender los oficios que demanda esta industria para hacer posible su continuidad.

Estos estudios evidencian la existencia de un sujeto empresario complejo cuya constitución está en estrecha relación con los relacionamientos que decide llevar a cabo, así como con los matices de dichas interacciones y su contexto, y que también lleva a cabo estrategias para establecer relaciones socioproductivas y lograr la continuidad de la empresa, en todo momento mediado por su subjetividad y las demás condiciones que conforman el

contexto en donde se desenvuelve.

3.3. Estudios centrados en el origen y desarrollo de la industria textil y del vestido.

Diferentes estudios abordan detalladamente cuales son las raíces económicas y sociales en donde se fraguan importantes asentamientos de la industria textil y del vestido, algunos de los estudios que consideramos más sobresalientes son para los casos de Villa Hidalgo (Gil, 2010, 2014), Aguascalientes (Hernández y Maza, 2005), Zapotlanejo (Cota, 2012), (Gutiérrez, 2011), San Miguel del Alto (Hussein, 2013) y Moroleón Uriangato (Maza y Ortiz, 2015).

Las diferentes investigaciones coinciden en identificar el surgimiento de estas industrias posteriormente de un proceso de transición de una economía basada en la agricultura a otra de tipo industrial a través del creciente número de talleres familiares, la profesionalización de los saberes tradicionales, y gracias a la inversión de los ingresos provenientes de los migrantes trabajadores en los Estados Unidos de América.

Otro punto de convergencia es que los estudios documentan procesos de desarrollo endógenos, con modelos productivos que se originan de abajo hacia arriba por lo que la forma en que los sujetos asumen y definen su situación está estrechamente ligada con los esquemas de trabajo y evaluación de sus anteriores formas de trabajo y organización.

Esta situación ha sido motivo de importantes inconsistencias teóricas como documenta (Gil, 2010, 2014), puesto que los trabajadores que no conocen otras formas de trabajo diferentes a las de la informalidad, asumen estas como única alternativa, de esta forma podemos señalar a la experiencia histórica previa como la plataforma de posibilidades consideradas viables, posibles y pertinentes a partir de la cual se modela el curso del desarrollo de estas industrias.

Uno de los casos que no sigue el mismo patrón de desarrollo netamente endógeno es el suscitado en el estado de Aguascalientes, cuya historia productiva se tejió en sintonía y subordinación a la par con las directrices nacionales, destaca en la década de los 80 la llegada de un gran número de empresas transnacionales por iniciativa del gobierno estatal, de las

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

cuales un gran número se introdujeron en la industria textil y del vestido (Calva, 2004; Ferniza, 2006).

Por lo tanto el desarrollo de la industria textil y del vestido en Aguascalientes a diferencia de las experiencias productivas de otros escenarios, además de una transición de una economía basada en la agricultura con un posterior desarrollo endógeno industrial, también experimentó la llegada de motores externos de desarrollo, cuyo establecimiento significó la transformación de la industria manufacturera con productos propios a otra centrada en industria maquiladora de exportación (Hernández y Maza, 2005).

Este caso en concreto nos remite a un fenómeno más amplio en el que se insertan estas industrias, que ha sido denominado reestructuración productiva, durante el cual la economía y las empresas experimentaron una transición del estado mexicano basado en el modelo de sustitución de importaciones a uno de economía de libre mercado.

Durante este periodo que se inaugura en la década de los 70 y se prolonga hasta entrado el siglo XX comenzaron a suscitarse procesos de flexibilización laboral, técnica y organización, así como de desconcentración e integración horizontal, con lo cual las empresas tuvieron que adaptarse rápidamente a los cambios del nuevo paradigma.

Los diversos estudios coinciden que la industria textil y del vestido ha experimentado los efectos de la reestructuración productiva, algunos de estos son la transnacionalización de la industria, la descentralización productiva y el surgimiento de clústeres, la incorporación de nuevos procesos de trabajo flexibles y la reubicación de los establecimientos en contextos rurales.

Una de las temáticas más recurrentes en el estudio de la industria textil y del vestido es el desarrollo de clústers productivos altamente especializados, en diferentes estudios identifican que en diferentes escenarios existe una marcada relación entre el desarrollo social de una población y el desarrollo de estas industrias, debido a que existe una imbricación entre estos dos campos.

Martínez y Vivanco realizan un estudio sobre las pequeñas empresas de la industria textil y de la confección en Aguascalientes, para conocer las causas que les permiten

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

permanecer en el mercado, a través de analizar: " su estructura organizativa, sus sistemas operativos, las bases de toma de decisiones, mercado, competencia y resultados económicos y financieros en el transcurso del tiempo" (Martínez y Vivanco, 2017: 13).

Los autores concluyen que lo que permite a estas empresas continuar en el mercado es la comercialización de nuevos productos o innovación, la búsqueda de la competitividad a través de los financiamientos, el desarrollo de los trabajadores y la existencia de normas y valores en la empresa.

Siguiendo con las ideas de estos autores, respecto de las cuales cabe destacar que se sitúan en el plano de la administración y no de la sociología, cabe destacar que dos de las dimensiones que enfatizan como áreas cruciales para el desarrollo son la competencia y la comercialización, las cuales hacen necesario incursionar en el problema del establecimiento de nuevas relaciones.

Un grupo de estudios de esta industria destacan la importancia de las pequeñas unidades domésticas (Alba y Kruijt, 1995; Bizberg, 2010; Arias, 1986.a, 1998.b) que al mismo tiempo realizan actividades productivas, que progresivamente se desarrollan hasta conformar empresas, y se articulan hasta conformar clústers e inclusive regiones con vocaciones productivas, tales unidades se convierten en espacios para la reproducción no solamente económica sino también social y simbólica.

Estas unidades pueden llegar a combinar ambos espacios, tanto el productivo como el del hogar, en tales casos de esta manera los miembros de la familia asumen las demandas del espacio de trabajo como una responsabilidad prioritaria y compartida, por lo que invertir en el espacio productivo es concebido como un deber de contribuir a la familia, generando una sinergia que favorece la subsistencia de la unidad productiva y viceversa.

Un estudio importante en este aspecto que si bien no se focaliza en la industria textil y del vestido pero que enfatiza la relación entre estos dos espacios en los micronegocios es el de Román (2006) que constató que estos espacios están más vinculados en la medida en que constituyen una respuesta al problema del desempleo.

Estas unidades económicas encuentran un freno en las dinámicas propias de la

tesis tesis tesis tesis tesis

familia, las cuales restringen sus posibilidades de acumulación, aunque paradójicamente favorecen su permanencia, cada una con distintas maneras de operar, asumir y afrontar los riesgos y generar seguridad (Román, 2006).

También se convierten en espacios estructuradores y ordenadores de la cotidianidad, que constituyen lugares de encuentro, construcción de certezas y proyectos compartidos más allá de la mera generación de ganancias económicas, aunque invariablemente la búsqueda económica representa un aspecto ineludible.

Diversos estudios coinciden en la importancia de la desconcentración vertical de los procesos productivos como un aspecto central en el desarrollo de la industria textil y del vestido, esta observación ha sido recurrente en investigaciones a lo largo de todo el mundo y nos llevan a enmarcar a las investigaciones de esta y otras industrias en el paradigma de la producción flexible (Piore y Sabel, 1984) y la transformación de los sujetos sociales de los espacios productivos.

Por último en el plano internacional investigaciones como la de Ramírez, (2004) dan cuenta del desplazamiento de la industria textil y del vestido mexicana principalmente por China, lo cual representa nuevos retos para lograr mantener la competitividad en los mercados internacionales, y un importante problema si se considera que el 80% del comercio mundial se realiza por medio de cadenas de valor mundiales, las cuales por medio de un zigzagueo fronterizo elevan el valor de los productos (UNCTAD, 2014).

3.4. Conclusiones

A través de las diferentes investigaciones analizadas podemos encontrar esfuerzos por sistematizar y entender las prácticas de los empresarios, sus procesos de constitución, la conformación de las empresas y espacios productivos limitados en diferentes niveles, en cada uno de estos recortes planteamos que existen *procesos de elección en donde intervienen diversos factores que modelan la acción y que pueden ser abordados mediante el concepto de estrategia*, como elemento sintetizador de este cúmulo de procesos y elementos diversos.

El cual no se suscita de forma aislada, sino que depende de la existencia de una plataforma que configura diversos elementos a partir de los cuales se pondera y decide la

estrategia; de las diversas concepciones que está plataforma pueda tomar nosotros proponemos el concepto de proceso de constitución del sujeto empresario para articular un cumulo de diversos elementos que permitan visibilizar dicha plataforma, sus componentes serán desarrollados en el siguiente capítulo.



CAPITULO IV. Posicionamiento ontológico y epistemológico

En el siguiente capítulo exponemos los planteamientos epistemológico y ontológico, que guían esta investigación y constituyen parte de nuestro posicionamiento en la realidad, desde el cuál abordamos nuestro problema de investigación y con base en el cual elaboraremos nuestra propuesta teórica y metodológica de reconstrucción de nuestro objeto de estudio.

Una consideración importante que conviene que el lector tenga en cuenta es que las ideas expuestas en este capítulo no realizan una búsqueda y sistematización de elementos de teorías diversas, sino que solo ensaya la apropiación y aplicación de algunos principios considerados pertinentes para el desarrollo de nuestra investigación, tomadas de la propuesta del configuracionismo latinoamericano.

4.1. El configuracionismo como guía heurística para la generación de conocimiento

Esta investigación se enmarca en la teoría del configuracionismo latinoamericano, la cual constituye una propuesta fraguada en los estudios laborales latinoamericanos, que a su vez se enmarca en el paradigma interpretativo en las ciencias sociales, es por estos dos argumentos que la consideramos una opción con un gran potencial para abordar esta investigación.

Antes de proceder a detallar cuáles serán nuestros herramientas teóricas para poder abordar nuestro objeto de estudio consideramos pertinente desarrollar algunos de los principios epistemológicos y ontológicos del configuracionismo latinoamericano que guían esta propuesta, para facilitar al lector entender el desarrollo de la investigación.

Esta propuesta es desarrollada como alternativa a los planteamientos positivistas y abreva del marxismo entendido como método, a continuación se presentan en forma de viñetas algunos de sus planteamientos más importantes para posteriormente desarrollarlos con mayor extensión:

1. La concepción de la realidad constituida por niveles en continuo

movimiento.

2. La incorporación del concepto de configuración como alternativa al concepto estándar de teoría.
3. La investigación como reconstrucción articulada.
4. La idea de las estructuras como constructos que no determinan, sino que presionan.
5. Los significados como mediaciones omnipresentes en la configuración.
6. Contradicción, discontinuidad, resemantización y obscuridad como propiedades de las configuraciones
7. La concepción de los datos desde el configuracionismo.

4.1.1. La concepción de realidad constituida por niveles en continuo movimiento

En un nivel ontológico el configuracionismo parte de una concepción de realidad como resultado de un proceso histórico de articulación y síntesis entre niveles de realidad en continua transformación, que no llegan a conformar una dicotomía sino una totalidad cambiante.

Estos niveles de realidad no están determinados de forma absoluta por uno o varios de ellos, sino que son influenciados dialécticamente, y cada uno constituye mediaciones que repercuten en los demás niveles, desde los más abstractos a los más concretos (De la Garza, 1988), de esta manera se excluye todo tipo de reduccionismo y determinismo.

4.1.2. La configuración como alternativa al concepto estándar de teoría

A partir de las premisas anteriores en torno a la definición de la realidad, se hace necesario un concepto de teoría alternativo al concepto estándar de teoría del positivismo, que permita dar cuenta de una realidad dada y dándose en niveles en continua articulación y mediación.

El constructo teórico que trata de dar cuenta de la realidad en estos términos es el de configuración como estructura abierta de teoría. *La configuración se puede definir como un arreglo de relaciones entre diversos elementos ubicados en distintos niveles que pueden*

*estar en relaciones fuertes o débiles, que no conforman un sistema dual sino un constructo continuo en articulación y desarticulación con diferentes grados de estructuración*⁸ (De la Garza, 2002.a).

Los vínculos a partir de los cuales se constituyen las configuraciones están continuamente actualizándose o desactualizándose, por lo tanto la transformación es un elemento inherente a este constructo. Esta propuesta desarrolla una metodología para reconstruir teóricamente estos entramados de relaciones para captar formas no teorizadas, resemantización, rejerarquizaciones, y otros fenómenos resultado del cambio continuo, este punto será desarrollado a continuación.

4.1.3. La concepción de investigación como reconstrucción articulada

El concepto de configuración como alternativa teórica retoma del método de la economía política marxista la idea de que en el proceso de la investigación es posible tomar elementos de diversos ámbitos de relaciones sociales - entendida en un sentido zemelmaniano como parcelas disciplinares, por ejemplo como teorías económicas, políticas, sociológicas, etc.- para a través de un proceso de revisión crítica sean desarticulados para posteriormente ser incorporados a una nueva propuesta analítica.

Un ejemplo clásico de esta forma de hacer investigación lo encontramos en el propio Carl Marx con el concepto de capital, quien para su elaboración retoma elementos conceptuales de teorías diversas para elaborar su propia concepción. Este movimiento de desarticulación y articulación supone un proceso de revisión y apropiación crítica de las ideas procedentes de campos diversos, en esta investigación se retoma esta posibilidad sin embargo vamos un paso más allá.

Puesto que proponemos la apropiación mediante un proceso de revisión crítica de elementos procedentes de un espectro más amplio de campos, incluimos tanto los diversos ámbitos de relaciones sociales, pero también otros campos de producción y reproducción del conocimiento, por ejemplo, el sentido común, y otras formas de conocimiento de la vida

⁸ La idea de estructuración se detalla más adelante en este mismo capítulo.

cotidiana (Heller, 1987).

A partir de este principio epistemológico nos proponemos retomar elementos diversos para desarticularlos y articularlos en una nueva propuesta que resulte la más pertinente para dar cuenta de las realidades concretas (De la Garza, 2002.b), hasta constituir una herramienta que nos permita dar respuesta a nuestros objetivos de investigación. Es a partir de estas premisas que el proceso de la investigación es denominado reconstrucción articulada⁹.

4.1.4. Estructuras que no determinan sino que presionan

Desde el configuracionismo los constructos estructurales son entendidos como una configuración más, pero no cualquiera sino aquellas que poseen un alto grado de estructuración, que constituyen condiciones que los sujetos no escogieron y que en último término son el resultado de sus prácticas.

En lo que respecta al concepto de estructuración lo entendemos como la posibilidad de que el conjunto de relaciones que conforman una estructura presenten diversos grados de concreción, dicho de otra forma las estructuras y las relaciones que las conforman tienen diversos grados de sedimentación en la realidad y en virtud de esto tienen una mayor o menor capacidad de presión entendida como capacidad de generar una coerción que limita o posibilita la acción de los sujetos, de esta forma es posible reconocer estructuras total o parcialmente estructuradas.

En este sentido la realidad puede ser concebida como una configuración de estructuras, cada una con diversos grados de estructuración desde las más estructuradas hasta inclusive las totalmente estructuradas, u otros niveles intermedios con estructuraciones parciales, sin conformar un sistema dicotómico sino un continuum en constante cambio.

Algunos ejemplos de configuraciones parcialmente estructuradas son el campo del conocimiento, la personalidad, los valores o el razonamiento cotidiano (De la Garza, 1992);

⁹ El lector puede notar que no estamos proponiendo adherirnos a la propuesta de H. Zemelman de la descripción articulada, sino más bien a una distinta denominada reconstrucción articulada, que ensaya un añadido a esta primera y amplía el espectro de los posibles elementos que podrían ser incorporados en la construcción teórica.

esta puntualización nos servirá para identificar este tipo de propiedades en las estructuras en las que se insertan los sujetos.

Las estructuras entendidas en estos términos no escapan a la influencia de los sujetos, sino que son el resultado de sus prácticas actualizadas, reproducidas, y sedimentadas, que a través de procesos históricos extensos ganan mayor grado de estructuración, por lo tanto la génesis de tales constructos radica en las prácticas de los sujetos.

Siguiendo con los planteamientos expuestos las estructuras no están dadas, sino dándose en interacción con otras que constituyen mediaciones, por ejemplo las de tipo subjetivo e intersubjetivo, que cabe destacar constituyen estructuras parcialmente estructuradas, que pueden ganar mayor grado de estructuración y constituir contrapesos frente a estructuras altamente sedimentadas de gran capacidad de cohesión y permitir a los sujetos la capacidad de ir más allá de sus efectos.

Las repercusiones de este fenómeno pueden ser altamente explicativos en los procesos de constitución de los sujetos, en cuanto el sujeto no es solo un individuo a merced de las estructuras, sino que tiene el potencial de construir contrapesos que le permiten trastocar las estructuras fuertemente sedimentadas en la realidad. A través de estas estructuras parcialmente estructuradas y otros constructos los sujetos consiguen modificar su realidad y no estar determinados como marionetas por las fuerzas que los rodean.

4.1.5. Los significados, códigos subjetivos, intersubjetivos y códigos culturales como mediaciones omnipresentes en la configuración

Este aspecto plantea que las configuraciones están impregnadas de significados producidos y reproducidos por los sujetos, tales significados pueden articularse a través de las prácticas de estos, para dar lugar a formas progresivamente más complejas; a través de este movimiento los sujetos construyen diversas estructuras, como las de tipo subjetivo, intersubjetivo, e incluso la cultura.

Esta concepción está basada en la idea de que los significados atomizados de diferentes tipos por ejemplo estéticos, morales, cognitivos, etc., pueden articularse y

conformar constructos con un mayor grado de estructuración, uno de los constructos que se constituyen en este proceso son los códigos subjetivos, a su vez dichos códigos subjetivos pueden llegar a constituir entramados de códigos, y así sucesivamente.

Estos entramados de códigos llegan a estructurar la subjetividad de los sujetos dando lugar a constructos con diversos niveles de estructuración, que constituyen parte de la plataforma de accionar de los sujetos, no obstante estos códigos también pueden ser compartidos por grupos sociales y dar lugar a estructuras intersubjetivas.

Los códigos subjetivos que configuran tales estructuras intersubjetivas pueden continuar articulándose y sedimentándose en la realidad a tal punto de configurar códigos tan fuertemente estructurados que se convierten en lo que podemos denominar códigos culturales, los cuáles han ganado tan alto nivel de concreción que se fetichizan a tal punto de constituir estructuras que parecerían tener una existencia fuera de la acción de los sujetos.

Esta conceptualización de la cultura nos permite asumir que existen entramados de códigos previos, es decir que han sido construidos anteriormente por sujetos sociales dentro de campos concretos, los cuales se estructuran y sedimentan, y que otros sujetos sociales pueden apropiarse de dichos códigos, no sin antes haber penetrado¹⁰ los campos en donde se actualizan tales entramados de códigos.

Tales entramados desde aquellos con menores grados de estructuración hasta los de mayor grado de estructuración dan lugar a estructuras, dentro de las cuales se suscitan los procesos de dar sentido de los sujetos, que determinan parcialmente la acción de los sujetos dentro de sus límites; en cualquier caso los significados que pueden presentarse atomizados o articulados en códigos conforman mediaciones condicionantes de la acción.

Cabe señalar que estos diferentes constructos, es decir códigos subjetivos y culturales son una construcción por parte de los investigadores sociales, quienes a través de un proceso de abstracción identifican un elemento común en un conjunto de significados para abstraerlo mediante el bisturí del instrumental analítico.

¹⁰ La idea de penetración de campos será detallada más adelante.

Este movimiento analítico permite observar este constructo de forma separada del resto de los elementos respecto de los cuáles está profundamente imbricado en el dominio de la empírea, esto es posible porque los significados y códigos son clasificados por los investigadores mediante una etiqueta que facilita su visibilización.

4.1.6. Contradicción, discontinuidad, resemantización y obscuridad como propiedades de las configuraciones

Otras propiedades de las configuraciones que nos interesa destacar ya que constituyen elementos analíticos y explicativos centrales en la propuesta del configuracionismo latinoamericano son la contradicción entendida como la posibilidad de que dos elementos que se susciten dentro de la configuración coexistan a pesar de implicar opuestos, esto no se limita a un aspecto formal de proposiciones lógicamente relacionadas sino al hecho de que dentro de una configuración existen conjuntos de elementos en diferentes niveles como -estructuras, códigos, significados- que se oponen a otros conjuntos.

Algunos ejemplos de esto pueden ser la continua contradicción entre el sistema capitalista que continuamente trata de reducir el mundo de los social a aspectos solo de mercado y por otro lado los grupos sociales concretos que se resisten pero que utilizan los códigos que introduce el capitalismo para resistir sus efectos.

Otro ejemplo más concreto sería el de los significados y códigos asociados a las prácticas por medio de las cuales un empresario busca la máxima ganancia que entran en contradicción con otro conjunto de significados y códigos asociados a la búsqueda de conservación de sus redes de compadrazgo.

Otra propiedad de las configuraciones es la (2) discontinuidad concebida como la posibilidad de que la configuración admita diversos patrones de movimiento como la asincronía y sincronía, los cíclico, las rupturas, etc.; por otro lado la (3) resemantización, que incorpora la idea de modificación del orden que los significados guardan entre sí hasta un momento dado (4) por último la obscuridad como propiedad de la configuración es retomada de la teoría foucultiana y se refiere a aspectos de la realidad que son desconocidos (De la Garza, 2012).

4.1.7. La concepción de los datos desde el configuracionismo

El último aspecto que expondremos sobre el configuracionismo es su concepción de los datos en la investigación, la cual parte del supuesto de que el dato en sí mismo no es una prueba irrefutable de verdad, sino que tiene múltiples mediaciones, este proceso nos lleva a introducir en la investigación reflexiones en torno a los procesos de interpretación y de reinterpretación, con los que se introduce el problema de la hermenéutica en la investigación.

Es decir que las afirmaciones de los sujetos en un primer momento son para nosotros construcciones discursivas situadas, en las que intervienen elementos del contexto como estructuras, subjetividades, códigos y coyunturas, y en un segundo momento tales construcciones son sometidas a una reconstrucción que es al mismo tiempo una co-construcción, a través de la cual tratamos de comprender el significado y el sentido de estos discursos.

A partir de estos planteamientos consideramos que el configuracionismo nos permite incorporar al sujeto con su subjetividad sin desvincularlo analíticamente de las estructuras (De la Garza, 2012), concebir una realidad en continua transformación y mantener una posición abierta tanto a nivel teórico como empírico a partir de la que incluir nuevos elementos que se consideran oportunos para responder a nuestra pregunta de investigación.

4.2. Conclusiones

Este capítulo nos ha permitido plasmar de forma explícita los planteamientos ontológicos y epistemológicos, que constituyen el punto de partida para los siguientes planteamientos que se suscitarán en un nivel teórico, ya que sin este precedente no sería posible elaborar una propuesta coherente del proceso de constitución y estrategias en los términos que nos interesa desarrollar.

Ya que estos principios nos permiten concebir una realidad en continuo movimiento y articulación, donde los sujetos tienen una participación central y con capacidad de trastocar las estructuras, esta capacidad queda puesta de manifiesto principalmente en la idea de estructura con niveles de estructuración en diversos niveles y en relación con otras conformando una configuración, ya que esta idea constituye una alternativa explicativa para

la capacidad de cambio de la realidad, que reside en última instancia en los sujetos quienes con sus prácticas concretas dan lugar a las estructuras.



CAPITULO V. Basamento teórico

“El sujeto ante su realidad en el tiempo presente no es neutral, o ausente de intención sino que posee una orientación programática hacia el futuro” Anónimo

5.1. Herramientas teóricas: Una propuesta de reconstrucción del proceso de constitución de los sujetos empresarios.

En el siguiente capítulo se plantea una descripción de las herramientas teóricas que utilizaremos para reconstruir nuestro objeto de estudio, esto incluye algunos conceptos, sus componentes y la relación entre ambos elementos, para así construir un aparato teórico que nos permita dar respuesta a las preguntas de investigación y objetivos.

En lugar de partir de unos supuestos fijos sobre cuáles son las dimensiones que componen los procesos de constitución de los sujetos empresarios, y las estrategias establecimiento de relaciones socioproductivas, así como la relación entre ambos procesos, planteamos áreas de relaciones que tentativamente puedan reconstruir estos procesos.

Estas áreas de relaciones no constituyen supuestos fijos y absolutos, sino que son en su lugar alternativas analíticas consideradas pertinentes y viables para su reconstrucción que en todo momento permanecen abiertas, orientadas a identificar articulaciones novedosas entre conceptos al interior de un campo del conocimiento u otros campos, o entre dichos conceptos y aspectos empíricos (De la Garza, 2002.b)

5.1.1. El proceso de constitución del empresario

El tema del proceso de constitución del sujeto empresario puede ser abordado y problematizado desde diversos enfoques, en esta investigación y como lo hemos referido antes solo se retomarán los siguientes aspectos: *(1) procesos de identificación, (2) posicionamiento en campos y (3) construcción y apropiación de redes, códigos y prácticas*; estas dimensiones a su vez están atravesadas por diversas mediaciones de tipo estructural, subjetivo y coyuntural.

5.1.2. Procesos de identificación

Denominamos procesos de identificación al fenómeno de *progresiva apropiación y desapropiación de elementos con los cuales el sujeto construye una concepción de sí mismo y de los otros, por medio de este movimiento también construye distancias sociales de cercanía o proximidad*, a partir de los referentes que el sujeto se apropia en campos diversos a lo largo de su vida, y que podemos conocer mediante la observación de las prácticas que los sujetos realizan.

En esta investigación se opta por un concepto de identificación y no de identidad en virtud de que los sujetos sociales que estamos investigando se caracterizan por encontrarse en una situación fluctuante en lo concerniente a los rasgos a través de los cuales se definen a sí mismos y a los demás.

Es decir que como lo han identificado investigaciones como la de Wilson, (1990), los empresarios de este tipo de unidades económicas se identifican a sí mismos tanto como empresarios, como trabajadores, y llegan a definir a los trabajadores no sólo como subordinados sino también como iguales, colaboradores o ayudantes, lo cual difiere de la relación tradicional capital-trabajo de mera subordinación y explotación.

Mediante esta observación, consideramos que las concepciones de los otros y de sí mismo se objetivan en prácticas, dos de estas son: la definición del otro y de sí mismo, *ambas son procesos de diferenciación, posicionamiento en campos diversos y de construcción de distancias sociales, que son construidos en la interacción entre niveles de realidad a partir de los cuales el sujeto modela su acción*, cada una con sus particularidades.

La definición que hace el sujeto de los otros implica que este construye una diferencia y delimitación para con los así denominados otros, elabora clasificaciones y atribuye características, por ejemplo: los potencialmente peligrosos, los confiables, los semejantes y los diferentes (Lomnitz, 1975), u otras categorías con base en las cuales el sujeto construye un mapa social de su entorno, con posicionamientos implícitos o explícitos, con grados de cercanía y distancia, a través de los cuales se separa o aproxima, se apropia de expectativas, aspiraciones, así como de otros conjuntos de significados.

La definición de sí mismo implica que este ejerce para sí mismo aquellos procesos señalados para los otros, de tal manera que para sí mismo el sujeto se auto diferencia, clasifica, atribuye características, se posiciona en un mapa social, reproduce y construye grados de proximidad, distancia, expectativas, u otros significados.

En síntesis, el sujeto produce y reproduce distancias sociales, con grados de proximidad y distancia, que se expresan en categorizaciones de los otros, a partir de lo cual construye un mapa social de su entorno, se posiciona y construye su subjetividad.

5.1.3. Las prácticas como construcción social

En lo concerniente a las prácticas las definimos como *abstracción de las acciones de los sujetos, pero no de cualquier tipo de acción sino de aquellas que se articulan hasta conformar constructos con un mayor nivel de estructuración que las acciones atomizadas, mediante lo cual adquieren propiedades de reiteración en el tiempo y una denominación consensuada.*

A partir de este planteamiento distinguimos dos tipos de acciones analíticamente, por un lado, las acciones atomizadas, a las cuales caracterizamos como micro eventos, suscitados de forma aislada y con una baja recurrencia, no obstante pueden adquirir una reiteración y articulación, aunque en tal caso desde nuestro enfoque analítico serían consideradas como prácticas.

Siguiendo con la idea anterior toda práctica es desde nuestra propuesta el resultado de un proceso de construcción histórica, social y cultural, en el que dicha acción es realizada en un primer momento de forma atomizada, aislada y por tanto desarticulada, y progresivamente presenta una reiteración y articulación con otros niveles de realidad, por ejemplo se articula con otros significados o con estructuras materiales.

A través de este proceso de articulación, dichas prácticas también adquieren lo que denominamos una denominación consensuada, con esto nos referimos a que los sujetos que las realizan les otorgan un nombre, o los investigadores que se interesan por ellas de igual forma le asignan una forma lingüística para nombrarla y de esa forma tornarlas visible.

En este sentido las prácticas pueden estar o no visibilizadas, y dado que en todo momento la realidad está en proceso de cambio, existen igualmente de manera permanente acciones atomizadas emergentes que dan lugar a prácticas y por lo tanto los investigadores sociales tienen una tarea inacabable en su búsqueda continua de teorizar dichas prácticas para visibilizarlas.

El proceso de la investigación social tiene el potencial de visibilizar los procesos de construcción de prácticas sociales, y para llevar a cabo esta labor consideramos que es necesario la descripción de las prácticas y sus relaciones entre sí como con otros niveles de realidad, sin embargo para esto es necesario esclarecer y detallar el proceso por medio del cual llevar a cabo este ejercicio.

Dentro del recorte analítico de las prácticas sociales proponemos una sistematización, con base en la cual reconocemos dos puntos de partida teóricos para visibilizar las prácticas, por un lado las prácticas discursivas entendidas como aquellas que se constituyen a partir de las acciones del lenguaje oral de los sujetos, es decir de lo que dicen.

Por otro lado las también planteamos que existen prácticas extradiscursivas que se constituyen mediante acciones distintas a las del lenguaje oral; desde nuestro enfoque analítico ambos tipos de prácticas no dan lugar a un sistema dual sino que conforman un continuum, donde un tipo y otro se pueden inclusive encontrar imbricadas en los fenómenos empíricos.

5.1.4. Configuraciones subjetivas como herramienta de reconstrucción de las estructuras subjetivas

Retomamos la idea de subjetividad como proceso de construcción de significados, que de manera simultánea constituye también el aparato de dar sentido (De la Garza, 2000), con base en el cual el sujeto define su acción en la coyuntura del presente, así como también define una orientación programática hacia el futuro, con fundamento en eso podemos afirmar que el sujeto no es neutral ante sus circunstancias, sino que tiene una posición a partir de la cual significa y acciona.

En otras palabras y por medio del uso de la analogía podemos decir que la subjetividad podría ser entendida como las gafas con las que el sujeto ve el mundo, a la vez que también constituye la acción misma de usar dichas gafas, viendo el mundo a través de ellas, accionando y previendo con base a las imágenes que observa.

La subjetividad desde nuestra perspectiva es el resultado del efecto tanto de la carga social de significados que tiene el sujeto, las diversas mediaciones que conforman los contextos multiniveles en que este se inserta, así como de sus acciones de significación individuales, con base en esto podemos decir que es el resultado de la síntesis de estos elementos, los cuales están en permanente interacción.

Una propuesta para sistematizar estos significados a partir de los que el sujeto significa y acciona, es el concepto de configuración subjetiva (Hernández, 2003), el cual se sustenta en las ideas en torno a los significados y códigos desarrolladas anteriormente, a continuación detallaremos este constructo teórico.

Definimos a la configuración subjetiva *como un entramado ordenado de códigos subjetivos parcialmente estructurados, que son el resultado tanto de un proceso de apropiación como de construcción, los cuales dan lugar a un espacio de posibilidades dentro del cual el sujeto pondera sus decisiones mediado por restricciones y potencialidades* (De la Garza, 2002.b), y constituye un filtro por medio del cual los sujetos llevan a cabo procesos reflexivos que repercuten en sus acciones.

Por lo tanto la subjetividad no es una estructura estática, sino que se modela y transforma a partir de diferentes procesos históricos, dentro de los cuales reconocemos al proceso de constitución del sujeto; a partir de esto enfatizamos que esta estructura no es sólo resultado del voluntarismo individual sino también de la intervención de diversas estructuras, coyunturas y significados en interacción continua.

En lo concerniente a la existencia de un orden, nos referimos a que los códigos subjetivos no están presentes en la configuración de forma azarosa y caótica, sino que están dispuestos en un orden específico, a partir del cual el sujeto reconoce códigos con mayor o menor grado de importancia, con fundamento en este principio los sujetos atribuyen a los

diversos códigos niveles de prioridad, así algunos códigos son negociables y otros no, pueden adquirir un estatus como insultantes o lo contrario, dando lugar a forcejeos y luchas de poder.

Respecto a los procesos de apropiación de significados y códigos que el sujeto lleva a cabo, nos referimos a que este se apropia de las prioridades de campos de relaciones específicos y diversos; cada uno con sus propios entramados de códigos altamente estructurados que constituyen prioridades que presionan al sujeto y lo influyen.

En lo concerniente a los procesos de construcción de significados y códigos hacemos referencia a aquellos códigos que son el resultado de un proceso de transformación de los códigos iniciales, a partir de un proceso de resignificación de los significados que los componen, esto es posible a partir de distintos mecanismos, de los que hablaremos a continuación.

Por una parte el sujeto no se encuentra determinado por las estructuras, incluidas las objetivas, subjetivas e intersubjetivas, sino que estas presionan en distintos grados, dotando al sujeto de un margen de acción y capacidad de transformación, esto a su vez es posible porque las estructuras subjetivas están en interacción con otras, con lo cual constituyen contrapesos y soportes, que posibilitan al sujeto para transgredir y transformar las presiones estructurales.

Esta reordenación puede suscitarse de diferentes maneras, una de ellas es en el encuentro entre dos sujetos cada uno con distintas subjetividades, y por ende con entramados de códigos diferentes, los cuales durante la interacción pueden ser cuestionados, confrontados o apropiados, o también por medio del autocuestionamiento del sujeto.

En cuanto a la relación entre subjetividad y acción, planteamos que la subjetividad en cuanto aparato de dar sentido también es responsable de dotar al sujeto de un *programa de acciones ideales a realizar en el mundo*, dicho de otra forma el sujeto poseería una orientación programática hacia el futuro a partir de la cual diferenciaría entre aquellas acciones preferible de aquellas que no lo son desde su subjetividad.

No obstante este programa no necesariamente se objetiva en la realidad de forma lineal y en perfecta correspondencia, sino que puede haber una distancia y reconfiguración

del programa de acciones y prácticas ideales y su objetivación en la realidad, es decir que puede existir diferencias entre lo dicho y hecho, tanto en el plano de prácticas como en el del pensamiento.

5.1.5. Campos de redes sociales y actores cruciales

Un aspecto que retomaremos para reconstruir los procesos de constitución de los sujetos empresarios son sus relaciones sociales y los entramados reticulares en los que se posicionan y a partir de los cuales accionan. Es por eso por lo que se hace pertinente traer a esta mesa de pensamiento algunas aportaciones en torno a este tema.

A continuación mencionaremos los principios teóricos a los que nos apegaremos en lo que respecta a esta arista de la investigación, para sentar las bases de los que después será nuestra propuesta metodológica, cabe destacar que el abordaje de esta perspectiva es decir del análisis de redes no tiene un papel central en nuestra investigación.

Sino que es incorporado como herramienta ya que consideramos que nos proporciona elementos pertinentes para entender los procesos de constitución de los sujetos empresarios, ya que nos apegamos al principio de que la acción de los sujetos y sus procesos de constitución están inscritos en campos de relaciones sociales que repercuten en sus decisiones y procesos de constitución.

Entendemos a estos campos de relaciones sociales como: *entramados de relaciones de intercambio que conforman diversos tipos de espacios en los que los sujetos ocupan posiciones diferenciadas, por lo tanto existe un acceso desigual a recursos que los sujetos construyen y reproducen por medio de su participación actualizando y desactualizando los vínculos con los demás sujetos que conforman dichos campos relacionales* (Lozares, 1996).

Las posiciones suponen la existencia de un orden del que participan los sujetos que pertenecen a un campo de relaciones, el cual implica a todos los miembros y a partir del cual los integrantes del campo de relaciones son un punto de referencia para los demás (Lozares, 1996); por lo tanto entendemos a la acción de los sujetos como interdependiente, para comprender este fenómeno partimos del supuesto de la existencia de relaciones sociales de diversos tipos, la particularidad de dichas relaciones dependerá de su pertenencia a campos

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

específicos, por lo tanto un paso necesario es definir cuáles son esos campos, este problema será abordado a continuación.

Analíticamente identificamos diversos tipos de redes con la finalidad de favorecer la visibilización de las estructuras que intervienen en los procesos de constitución de los empresarios; según la forma en que se construyen reconocemos dos: (1) *la red de origen* se caracteriza por no ser construida por el sujeto, y puede ser apropiada o no, en cualquier caso constituye un cúmulo de relaciones en las que el sujeto está inserto sin que este haya tenido que construir dicha red de relaciones a través de sus propias decisiones, sino que en gran medida estas relaciones le son dadas al sujeto por medio de la acción de otros.

Es decir que tales redes de relaciones son construidas de antemano por los sujetos de los grupos sociales en los que el sujeto está inserto de antemano por su trayectoria de vida, dichos campos de relaciones sociales constituyen el punto de partida a partir del cual el sujeto establece progresivas relaciones.

Por ejemplo un sujeto empresario puede provenir de una familia de empresarios en la que existan de antemano un cúmulo de relaciones sociales productivas y comerciales, por otro lado podría también darse el caso de otro tipo de sujeto empresario que no provenga de una familia con relaciones empresariales, en tal caso este último habría tenido que construirlas, en esta situación particular tendríamos que encontrar otra forma de visibilizar el fenómeno por medio del que se origina su red de relaciones, lo cual nos lleva al siguiente punto.

En otro sentido podemos plantear la existencia de (2) *redes originadas* que son construidas a través de las decisiones del sujeto a lo largo de su trayectoria, las cuales se construyen con base en una plataforma previa de redes relacionales y atributos del sujeto, pero que su proceso de construcción dista sustancialmente de las redes de origen.

Por último reconocemos la existencia de redes conformadas de acuerdo al ámbito de relaciones sociales, en esta conceptualización el foco de atención no es el proceso a partir del cual las redes de relaciones son construidas, sino que se enfatiza la concurrencia de sujetos concretos en espacios definidos, esta idea constituye un esfuerzo para caracterizar el

espacio social que el grupo de relaciones sociales conforman.

Planteamos que las estructuras que conforman las redes en que el sujeto participa repercuten ampliamente en sus procesos de constitución; las diferentes redes que hemos visibilizado constituyen recortes de la realidad que en el ámbito de la empírea se suscita profundamente imbricados y en continua interacción.

Esta capacidad de interacción implica que los sujetos entablan relaciones con otros ubicados en campos diversos, de esta manera las relaciones sociales y la interacción que es inherente a estas sirve de puente y canal, por medio de los cuales los sujetos vehiculan diversos elementos, como información, conocimiento, prácticas, subjetividades y sus códigos, etc., dando lugar a diversos tipos de articulaciones.

Dentro del amplio espectro de relaciones sociales que el sujeto establece en el marco de las diferentes redes en las que participa, planteamos que existen relaciones concretas con sujetos que podemos denominar actores cruciales en cuanto juegan un papel contundente al ejercer una importante influencia en el proceso de constitución empresarial.

Estos sujetos tienen la capacidad de imprimir una dirección al curso de vida del empresario, a través de absorber incertidumbres, convertirse en formadores, cuestionadores del curso de la acción, mentores, benefactores u otros papeles, que aguardan a ser visibilizados en el curso de la investigación.

5.1.6. Posicionamiento y penetración en campos

El empresario ocupa posiciones en campos diversos, a estos espacios también los denominaremos ámbitos de relaciones sociales, los cuáles se definen por constituir espacios de posibilidades dentro de los cuales los sujetos se desplazan e interaccionan con otros sujetos y elementos tanto materiales como simbólicos.

Existen entramados de códigos previos fuertemente estructurados y asentados en los campos, que el sujeto no puede apropiarse de forma inmediata, sino que necesita llevar a cabo un paulatino proceso de apropiación el cual planteamos también se suscita de forma paralela a la penetración en dichos campos, ambos procesos son realizados simultáneamente.

De esta manera llamamos proceso de penetración de campos a ese *paulatino movimiento que realiza el sujeto para introducirse y construir una posición en un campo de relaciones sociales, a través de la apropiación paulatina de redes, códigos y prácticas, con base en este movimiento los sujetos pueden apropiarse de los recursos dentro del campo.*

Es decir que la posición que un sujeto tiene respecto de un campo en concreto, no sólo se expresa a través de la frecuencia de relaciones sociales que éste posea respecto de dicho campo, sino que también existe un grado de integración respecto a dichos campos que dependerán de la apropiación de:

Los (1) códigos, en cuanto el sujeto incorpora las pautas simbólicas propias de ese campo, para conducirse de acuerdo a los lineamientos simbólicos estipulados y en su caso normativizados (2) prácticas, en cuanto el sujeto incorpora los patrones de acciones recurrentes dentro de ese espacio. Es decir que para el sujeto no es gratuita la posibilidad de apropiarse de recursos dentro de un campo, sino que esto implica complejos procesos de penetración a los cuales es inherente la negociación, el conflicto y el despliegue de estrategias.

5.2. Las estrategias para el establecimiento de relaciones socio productivas.

El establecimiento de las relaciones socioproductivas implica procesos de toma de decisión, a través de los cuales el empresario pone en juego su subjetividad, posición en campos y procesos de construcción, apropiación de redes, códigos y prácticas, dichos procesos a su vez se suscitan en interacción con contexto estructurales, este proceso puede ser conceptualizado teóricamente como la construcción de estrategias para el establecimiento de relaciones socioproductivas.

A continuación, detallamos la propuesta de conceptualización las estrategias para el establecimiento de relaciones socio productivas, para esto primero definimos a las relaciones socioproductivas, después problematizamos el concepto de estrategia y finalmente presentamos una conceptualización que integre estos dos elementos.

5.2.1. Las relaciones socioproductivas

El concepto de relaciones socioproductivas se elabora a partir de otros dos conceptos acuñados por De la Garza, estos son (1) la unidad socioeconómica de producción y (2) la configuración sociotécnica, los cuales son una alternativa para visibilizar los componentes de las organizaciones productivas que son consideradas de interés por el ámbito académico (De la Garza, 2004), a continuación, se presentan cuáles son estos y en seguida la propuesta conceptual de relaciones socioproductivas.

Por su parte la unidad económica de producción es entendida como la *entidad organizacional que realiza tareas productivas* y que implica (De la Garza, 2002.b) “*cadena de clientes y o proveedores, vínculos entre los mercados de trabajo, tecnología, financiamiento, gobierno y otras organizaciones o actores y relaciones en distintos niveles espaciales*” (De la Garza, 2002.b: 14).

Por otro lado, la configuración sociotécnica de los procesos productivos consiste en un *arreglo material y simbólico de elementos que constituyen a la empresa, cuyos componentes son: “la tecnología, organización, gestión de mano de obra, relaciones laborales, perfil de la mano de obra y culturas de trabajo”* (De la Garza, 2002.a:12).

Ambos conceptos permiten visibilizar los entramados de relaciones que constituyen la empresa, hacía adentro en el caso de la configuración sociotécnica y hacia afuera en el caso de la unidad socioeconómica de producción, un elemento común a ambos es la existencia de sujetos sociales concretos que están en continua interacción.

A partir de esta observación en esta investigación planteamos el concepto de relaciones socioproductivas como: *relaciones de intercambio que el empresario establece con sujetos concretos tanto hacía dentro como hacia fuera de la empresa, las cuáles pueden aludir tanto a individuos como a organizaciones, y que en cualquier caso repercuten en la producción e implican negociaciones, acuerdos y conflictos.*

5.2.2. La toma de decisión y la estrategia

La estrategia puede ser entendida como *un tipo de acción en el cual el sujeto decide*

entre alternativas de acción, por lo que a continuación abordaremos el problema de la toma de decisión, el cual se interesa por una práctica concreta, esta es cuándo el sujeto se encuentra ante la disyuntiva de elegir entre dos o más alternativas de acción.

En cuanto a la problematización de esta práctica podemos preguntarnos cuáles son los procesos que intervienen en dicha elección, como la subjetividad, estructuras o coyunturas. En el plano de las teorías que tratan de explicar este fenómeno la posición dominante son las teorías del actor racional.

Las teorías del actor racional plantean que entre dos opciones distintas el actor elegirá aquella que conduzca a la mayor utilidad y el mínimo riesgo (Edwards, 1983) sin embargo esta postura ha sido objeto de importantes críticas, como la elaborada por Simmons a través de su teoría de la racionalidad, que plantea que existen tres limitantes del comportamiento racional (Troncoso, 2009).

1. El conocimiento imperfecto de la realidad.
2. La imposibilidad de anticipar las consecuencias.
3. La imaginación, en tanto implica la imposibilidad de concebir todos los modelos probables de acción.

A partir de la propuesta de Simmons podemos entender a la toma de decisiones como una acción que se susciten el marco de un proceso con múltiples intenciones, en el que intervienen tanto la búsqueda de la maximización de las utilidades y el mínimo riesgo, así como otras intenciones que pueden estar asociadas a los aspectos subjetivos y culturales, todo esto en el marco de un contexto de información imperfecta.

Respecto al tema de la información esta puede articularse hasta conformar conocimientos que entran en juego en la toma de decisiones, estos pueden proceder de diversos campos y siempre mantienen un carácter de parcialidad, respecto de los que el sujeto tiene una posición particular, ya que por medio de sus procesos de dar significado el sujeto construye posicionamientos concretos respecto de la información y conocimientos procedente de campos concretos.

En continuidad con la idea del párrafo anterior, plateamos que el sujeto otorga a la

información y conocimientos que proceden de un campo en particular niveles de relevancia específicos, de esta manera el conocimiento adquirido en el campo familiar que constituye un saber tradicional, entra en relación con otros saberes como el adquirido en el ámbito académico, institucional o empresarial, esto da lugar a procesos de negociación, reconfiguración y a modificar los márgenes de acción.

La idea de intervención de múltiples intenciones en la decisión concreta se complementa con la postura constructivista que asumimos, que supone que tales intenciones son construidas en la interacción entre subjetividades, estructuras, prácticas y coyunturas, una vez que hemos expuesto nuestra conceptualización de los procesos de toma de decisión; procedemos a abordar el tema de la estrategia.

5.2.3. El debate entre contingencia y estrategia entendida como planes y resultados

Para formular una definición de la estrategia que pueda ser utilizada en esta investigación se considera conveniente mencionar uno de los debates que hay alrededor de este concepto, este es el de la polémica entre contingencia y estrategia, es decir si podemos plantear la existencia de un proceso de toma de decisiones que involucre, diversas intenciones, niveles de realidad, e información que podamos denominar estrategia o si en cambio solo hay acciones aisladas e inmediatas que guardan poca o nula relación con un contexto más amplio.

Desde la postura que concibe a la existencia de estrategias, podemos señalar dos posiciones; una postura define a la estrategia como los planes generales de acción a priori, es decir que la reduce a los planes conscientes de los empresarios concretizados en forma de prácticas discursivas, la otra postura la define a posteriori como un proceso en el cual existe una distancia entre lo planeado y la resemantización hasta la objetivación, con lo cual la estrategia no se reduce a una práctica discursiva sino a los resultados, de esta manera la estrategia consistiría en líneas medias trazadas a posteriori y no se reducirían a prácticas discursivas sino incorporaría lo extradiscursivas y puntos intermedios (Kochan 1984 citado en De la Garza, 1999).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Es decir si le estrategias un plan o un resultado, en ambos casos un elemento común es la presuposición de la existencia de procesos que la definen y hacen posible, que son susceptibles de ser estudiados, y que nos permitirían explicar la acción estratégica planteada en estos términos, en contraposición la contingencia no tomaría en cuenta estos elementos, ni la posibilidad de analizarlos, por lo que queda descartada dentro de este estudio.

Esta investigación incorpora dentro de su concepto de estrategia ambas posiciones como niveles de la estrategia, evitando caer en reduccionismos, es decir que integra tanto los planes que comprenden las prácticas discursivas de previsión plasmadas en objetivos ideales de acción que están asociadas a un pensamiento a priori, como por otro lado los resultados dentro de los cuales incorporan los procesos de resignificación de dichos planes ideales hasta su concretización en la realidad en resultados cuyas prácticas no se limitan a lo discursivo.

La estrategia entendida en estos términos también es el resultado del proceso de constitución del empresario, a través del cual está sería construida y transformada, de forma específica esta investigación sugiere que esto sería posible por medio de los procesos de identificación, posiciones en campos, de apropiación de redes, códigos y prácticas todos estos elementos se combinan en un proceso dialéctico.

5.2.4. Hacia una definición de las estrategias para el establecimiento de relaciones socioproductivas

A partir de las ideas que hemos expuesto definimos a la estrategia *como el proceso de toma de decisión entre alternativas de acción que da lugar a planes y resultados, en el que intervienen distintos tipos de intención e información, la totalidad de este proceso es modelado a través de la intervención de procesos diversos, los cuales contribuyen a su definición y la hacen posible.*

Dentro de esta pluralidad de procesos esta investigación se focaliza en el proceso de constitución del sujeto empresario, por medio de su estudio sugerimos que es posible sistematizar una serie de procesos que repercuten en la estrategia; por lo tanto la estrategia no es un fenómeno fortuito o accidental, sino que implica complejos procesos sociales en interacción que configuran un entramado ordenado de hechos diversos que entrañan

intencionalidades implícitas o explícitas.

En este proceso de toma de decisión y construcción de estrategias pueden influir aspectos concernientes no sólo a dimensiones productivas, ya que aunque los investigadores separemos el mundo laboral de otros espacios sociales, para los sujetos que viven en ellos tienen una profunda relación (De la Garza, 2005), pues el mundo de la vida, aunque sea separado analíticamente por los científicos sociales es independientemente de nuestros sesgos un mundo combinado.

En este sentido la totalidad de las relaciones sociales que constituyen al empresario como: - estructuras, coyunturas, subjetividades, procesos de identificación, códigos, prácticas, redes sociales- se ponen en juego durante la construcción de sus estrategias para el establecimiento de relaciones socioproductivas.

Un aspecto que enfatizaremos es la idea de que la construcción y realización de estrategias que se expresan en planes y resultados constituye en una práctica con la capacidad de modelar la totalidad del proceso de constitución del sujeto empresario, de forma recíproca este proceso tiene la capacidad de modelar al primero, es decir que tienen la capacidad de influirse recíprocamente. Sin embargo estas afirmaciones se limitan al ámbito de la teoría, por lo que aún está pendiente conocer cómo se suscitan en el ámbito empírico.

5.3. Los constructos estructurales y coyunturales en el proceso de constitución empresarial

Además de la subjetividad como un elemento que media los procesos de constitución de los empresarios y sus estrategias para el establecimiento de relaciones socio productivas también consideramos a las estructuras coyunturas como elementos indisociables en la interacción entre ambos fenómenos, a continuación se presenta nuestra conceptualización al respecto.

Los diferentes procesos que hemos señalado se suscitan en el marco de condiciones estructurales, entendidas como constructos con altos niveles de estructuración que adquieren un alto grado de independencia respecto de los sujetos y en muchos casos dan lugar a objetivaciones concretas, y constituyen condiciones en las que el sujeto se inserta y que no

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

ha tenido que construir, sino que le son dadas al mismo tiempo que están dándose, a lo largo de su trayectoria de vida y dentro de las cuales tiene una posición.

Entre los constructos altamente estructurados que tienen una alta relevancia debido justificada en parte en la revisión de la literatura así como en las aproximaciones realizadas al campo de la industria textil y del vestido a través de aproximaciones empíricas señalaremos: la familia, las instituciones académicas, fiscales, empresariales y gubernamentales, el mercado de trabajo, la cultura local y regional, cada una sus o códigos culturales, las de carácter ocupacional y demográfico; estas estructuras pueden constituir elementos fuertemente cohesionadores de la acción de los sujetos, al grado de imprimir una orientación al curso de vida del sujeto.

Esto dependerá tanto del significado que los sujetos les otorgan a los constructos estructurales, así como los efectos que trasciende en la construcción de significados, algunas expresiones concretas de estos casos pueden ser las siguientes: (1) cuando las estructuras constituyen soportes que le permiten subsistir en momentos de crisis, o (2) por otra parte pueden resultar en resistencias que representen limitantes para que el sujeto realice sus decisiones y estrategias.

Las acciones de los empresarios se suscitan en el marco de condiciones estructurales compartidas, no obstante la significación que los sujetos construyen a partir de ellas no es necesariamente la misma, ya que los sujetos tienen procesos de constitución diferentes. También consideramos que las estructuras poseen una temporalidad, es decir que los efectos que ejercen los sujetos no se proyectan indefinidamente, en virtud esta propiedad podemos plantearnos conocer los límites temporales durante los que una estructura constituye presiona las acciones de los sujetos.

Con base en esta propiedad podemos elaborar una sucesión de momentos cada uno con características estructurales particulares, y el momento presente como resultado de esta secuencia que no se suscita únicamente en un marco meramente estructural, sino que está relacionada con otros niveles.

Por otra parte los diferentes elementos que hemos mencionado convergen de manera

imprevisible en el curso de la historia y dan lugar a una convergencia de estos elementos diversos por medio de la acción de los sujetos, a este proceso podemos conceptualizarlo como coyuntura, este constructo teórico se diferencia del concepto de estructura en tanto que se limita a visibilizar el resultado de la articulación de niveles de realidad en un momento preciso, a partir de esto podemos tipificar distintos tipos de coyunturas, como momentos de crisis, u ocasiones favorables, en el ámbito productivo momentos de gran auge también denominados “booms”, períodos de reconfiguración en distintos niveles, individual, colectivo, económico o político, o la coyuntura del momento presente.

Dichos momentos coyunturales también constituyen marcos en los que se sitúa la acción de los sujetos, y respecto de los cuales estos construyen significados y asumen una posición, y pueden constituir momentos cruciales que implican un cambio cualitativo en el curso de vida o proceso de constitución como sujetos empresarios.

5.4. Conclusiones

Los diferentes constructos teóricos que hemos señalado constituyen herramientas analíticas para visibilizar al proceso de constitución del empresario y las estrategias, así como los elementos diversos que conforman a cada uno de estos constructos y las relaciones que establecen y repercuten en el establecimiento de relaciones socioproductivas. Esto se considera pertinente en tanto conforman una red analítica que permita producir y sistematizar la información que será generada durante las fases posteriores de la investigación.

CAPITULO VI. Estrategia metodológica

A continuación se presentan los planteamientos que orientan la aproximación metodológica, se incluyen un posicionamiento paradigmático y sus criterios de validez, las técnicas de investigación tanto para seleccionar el recorte de la realidad como para la reconstrucción del objeto de estudio, y finalmente también se presenta una estrategia de vinculación entre teoría, metodología y empírea.

6.1. El paradigma interpretativo y criterios de validez

A partir de la problemática de la investigación nos preguntamos por cuáles son las herramientas teórico-metodológicas más pertinentes para permitirnos conceptualizar a la realidad como proceso de construcción. En un plano epistemológico la propuesta de Vasilachis (2006) nos resultó adecuada al plantear que durante la investigación social es posible utilizar una posición paradigmática abierta que problematice permanentemente las implicaciones de cada paradigma en el transcurso de la investigación, de esta manera los supuestos propios de cada una no se darían totalmente por sentado y se convierten en objeto de discusión.

Esta idea nos permite ir más allá de la concepción de los paradigmas de la ciencia como conjunto de premisas sobre la realidad rígidas, arbitrarias y estandarizadas, y concebirlas como procesos en acumulación, evaluación y reconstrucción permanente, que se transforman de forma paralela a la ciencia y las exigencias de sus objetos de estudio.

A partir de esta reflexión y una revisión de diversos estudios podemos resumir las diferentes posiciones paradigmáticas en dos grandes grupos, las de corte positivista y aquellas que plantean alternativas a estas y que convendremos en denominar paradigmas constructivistas - interpretativos, no obstante es importante señalar que hacía dentro de cada una de estas posiciones existen una pluralidad de propuestas, sin embargo su desarrollo está fuera de los propósitos de esta investigación.

Hemos decidido referirnos a estos paradigmas como pluralidades ya que como mencionamos antes y como plantean autores como (Schwarz, 2008; Vasilachis, 2006) en los estudios concretos es posible encontrar investigaciones que incorporan elementos de

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

diferentes propuestas paradigmáticas, consideramos que este hecho guarda relación con las asincronías y aspectos no lineales de la investigación señaladas por De la Garza (2002.a).

Las propuestas positivistas se caracterizan por concebir a la realidad como sujeta a leyes universales que determinan a los sujetos, sostienen que la teoría es una representación idéntica de la realidad, que el investigador puede y debe guardar una neutralidad y que los datos se recolectan y no se construyen, en síntesis que el mundo externo en sí mismo determina el pensamiento (Sisto, 2008).

Por otra parte, los paradigmas interpretativos y constructivistas en la investigación social se posicionan de forma alternativa a estos planteamientos y sostienen que no es posible una correspondencia perfecta entre la realidad y la teoría, que esta es resultado de procesos de construcción e interpretación de sujetos posicionados en el mundo y que los investigadores forman parte de las realidades que investigan (Sisto, 2008).

Esta última perspectiva paradigmática se considera la más pertinente para conceptualizar a la realidad en los términos que nos interesa, y dentro de esta planteamos abordar este fenómeno a través de un proceso de investigación cualitativo debido a su capacidad de producir diseños abiertos y flexibles, que se adapte a las circunstancias de estudio, admitiendo en todo momento la complejidad de lo social y que sea sensible a las expresiones de los sujetos (Flick, 2004).

También presentamos algunos datos de tipo cuantitativo para enriquecer la descripción del contexto estructural en que se suscita el fenómeno de interés, estos datos se obtienen a través de diferentes de fuentes oficiales de información estadística. Consideramos que el desarrollo de criterios de validez en los que se sustenta una propuesta de investigación permite construir un método científico riguroso y pertinente, además que a través de estos también se explicita y detalla cuál es la concepción de realidad que puede o no guardar coherencia con otros aspectos de la investigación.

A continuación se presenta una propuesta de criterios de validez, en el plano cuantitativo nos sujetamos a los procedimientos de validez estadísticos llevados a cabo por

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

instituciones oficiales las cuales realizan rigurosos procedimientos muestrales y de diseño conceptual, no obstante esta información se incorpora de forma crítica en la investigación.

En el plano cualitativo y en concordancia con la perspectiva paradigmática interpretativa, utilizamos como criterios de validez la idea de investigación como construcción dialógica y multivocal, lo cual implica que entendemos el proceso de construcción de conocimiento como uno necesariamente constituido a través del diálogo y el encuentro de múltiples voces de sujetos posicionados.

En este encuentro caracterizado por la convergencia de voces buscamos activamente conservar una horizontalidad en el diálogo, negando el carácter privilegiado de cualquier discurso y reconociendo que todos ellos son interpretaciones de la realidad, por lo tanto los productos de la investigación son construcciones y co-construcciones (Sisto, 2008).

Otro criterio de validez que utilizamos es el de deslocalización, por medio del cual planteamos que el investigador sea consciente de que tiene una posición con distintos grados de cercanía y distancia del objeto de estudio, esto se suscita en distintos niveles como el, académico, personal, trayectoria familiar, etcétera, a partir de los cuales normaliza o desnaturaliza la realidad social, y se desenvuelve a lo largo del proceso de la investigación.

Esto implica decir que toda afirmación de la realidad no existe en el vacío, sino que hay un sujeto que la realiza y la sustenta a partir de una posición que puede ser entendida como la ubicación o localización en un contexto que lo influye, por lo tanto el conocimiento siempre es una producción de sujetos situados. En este sentido la deslocalización (Bajtin citado en Sisto, 2008) consiste en que el investigador trate de hacer consientes, problematice tales posicionamientos y trate de deslocalizarse de tales posiciones.

Por ultimo y partiendo del supuesto de que el investigador afecta inevitablemente al objeto de estudio con su posicionamiento, y los diálogos que sostiene a partir de su propia voz para indagar en el objeto de estudio planteamos que es pertinente incorporar el criterio de reflexividad como práctica a partir de la cual el investigador trata de explicitar y problematiza su relación con el objeto de estudio (Sauko, 2011).

Los diferentes criterios de validez que hemos mencionado constituyen criterios a partir de los cuales orientar nuestra práctica de investigación, para cerrar las ideas en torno al tema de la validez planteamos una categoría que los sintetice, este será el concepto de vigilancia epistemológica que en esta investigación es entendido como la articulación de los diferentes criterios de validez mencionados como guía práctica durante la investigación. Por otra parte, planteamos que la posición paradigmática en la que nos situamos guarda coherencia con la propuesta del configuracionismo latinoamericano, y nos proporciona una plataforma adecuada para realizar una aproximación empírica.

6.2. Técnicas de investigación

El tema de las técnicas en la investigación en sus diferentes facetas, implican una concepción de realidad particular por lo que no se reducen a un tema de ventajas y desventajas (De la Garza, 2015) en este sentido la propuesta trata de guardar una coherencia interna con los diferentes planteamientos señalados hasta el momento. A continuación, se presentan cuáles serán las técnicas que se utilizarán para el trabajo empírico, una argumentación respecto de su idoneidad, así como una crítica que pueda ser pertinente para dar continuidad a la vigilancia epistemológica.

6.3. Selección de casos múltiples para el estudio

"Todo acto social es una totalización de un sistema social" Ferrarotti

"Lo individual es político" Kate Millet

En lo concerniente a la técnica para realizar un corte de realidad a estudiar planteamos abordar el trabajo de campo por medio de la selección de estudios de caso múltiples, ya que posibilita la elección deliberada de casos que se consideran convenientes para responder la pregunta de investigación (Reyes, 2006). Por otra parte, facilita la exploración de forma más profunda para obtener un conocimiento más amplio del fenómeno de interés lo cual permite la aparición de nuevas señales y temas emergentes (Carazo, 2006) por lo cual se considera adecuado para esta investigación.

Algunas de las ventajas que esta técnica nos permite aprovechar son: la posibilidad de seccionar el caso en áreas temáticas o muestras dentro del propio caso, y la apertura ante la posibilidad de que los casos responden de forma diferente ante situaciones similares (Stake, 2002). Esta última característica nos traslada al tema que aborda la manera en que es posible aprender de un caso singular, una de estas alternativas puede ser mediante la comparación y la identificación de los rasgos en que los casos se parecen o se diferencian (Stake, 2002).

Esta técnica de selección de un corte de realidad nos traslada también al problema de la pertinencia de los casos y el tema de la generalización, respecto del cual argumentamos de la misma manera que lo han hecho un grupo cada vez más nutrido de investigaciones cualitativas, que afirman que lo general está contenido en lo particular y por lo tanto lo individual es político, de tal manera que el análisis de casos puede dar lugar a conclusiones significativas para contribuir al ámbito de las teorías (Reyes, 2008).

Siguiendo con la idea anterior también argumentamos que nuestra investigación comulga con un principio epistemológico que plantea que cada persona es la síntesis individualizada, creadora y activa de una sociedad, eliminando de esta manera la tajante distinción entre lo general y lo particular¹¹ (Mallimaci y Giménez, 2006), por lo tanto esta investigación se sitúa dentro de la corriente científica social que retoma al sujeto y el análisis de lo vivido como expresión de las relaciones sociales para intentar comprender los profundos cambios que están ocurriendo en las sociedades contemporáneas, y de esta manera favorecer la construcción de alternativas.

A partir de los argumentos anteriores planteamos una serie de criterios de selección intencional de casos, guiados de criterios de máxima diferenciación y conveniencia, es decir que buscamos estudiar preferentemente aquellos casos que presenten una notable diferencia entre sí, y dados nuestros abreviados recursos también nos apegamos a las facilidades de acceso y disponibilidad de recursos para la investigación.

¹¹ Esta idea se desarrolla con mayor profundidad en el apartado sobre narratividad.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Siguiendo estos lineamientos el estudio establece dos filtros para llevar a cabo esta selección, el primero para poder admitirlo dentro de la muestra y el segundo para seleccionar los casos más pertinentes. Para poder estar dentro de la primera selección del empresario deberá tener las siguientes características:

1. Ser un empresario de un establecimiento dedicado a la manufactura de productos hechos con materiales textiles.
2. Que su empresa se encuentre ubicado dentro del municipio de Aguascalientes.
3. Que el empresario acceda a formar parte de este estudio.

El siguiente filtro consiste en identificar casos que posean características altamente diferenciadas, para de esta manera poder reconstruir procesos de constitución distintos, los casos a los que hemos podido tener acceso son los siguientes:

- I. Empresaria de la industria del vestido productora de todo tipo de prendas de vestir, especialmente uniformes escolares, con 22 años de experiencia en el sector.
- II. Empresaria productora de vestuario escénico y vestido de fiesta de dama con 5 años de experiencia.
- III. Empresaria productora de disfraces artesanales desde hace 18 años.
- IV. Empresaria productora de disfraces artesanales desde hace 18 años.
- V. Empresario de la industria textil fabricante de Bies, con 20 años en el sector
- VI. Empresario de la industria textil, productor de bordado, con 15 años de experiencia en el sector.

6.4. Técnicas de construcción de información

Para el proceso de construcción de información se propone el uso de las técnicas de *entrevistas a profundidad y observación participante* realizada en los establecimientos de las empresas, durante estos encuentros se propone reconstruir las historias orales de los empresarios entendidas como:

“Representaciones de la realidad que permiten reconstruir el sentido de la visión del mundo de los individuos o colectividades, a través de su biografía como medio para

la reconstrucción de los significados, a la luz de las propias vivencias, silencios, jerarquías y olvidos” (Hernández, 2003:37) y “...el resultado del cúmulo de las múltiples redes de relaciones en las que los grupos humanos entran, salen y se vinculan día a día” (Malimacci y Giménez, 2006).

Las entrevistas a profundidad fueron guiadas a través de un instrumento semi estructurado, que recupera las diferentes dimensiones teóricas desarrolladas en el capítulo anterior; en el apartado de anexos puede encontrarse el instrumento a partir del cual se realizaron dichas entrevistas.

En esta investigación el *aspecto biográfico* tiene una importante participación y la forma en que lo entendemos está en correspondencia con la conceptualización de historia de vida desde el configuracionismo que plantea que esta consiste en “el registro de la vida de una persona tal y como la presenta la persona misma” (Lines, Morales, & Viruet, 1988:89).

Posteriormente las historias orales serán reconstruidas en textos o historias escritas las cuales desde nuestro punto de vista siguen conservando su carácter como representación de la visión del mundo de los sujetos, sin descartar la posibilidad de que tales construcciones incorporen elementos propios del investigador.

Estos constructos textuales nos permiten generar un registro escrito sobre el cual realizar un análisis apoyado de software cualitativo de datos asistido por computadora, para esta investigación utilizaremos el software Atlas.ti en su versión 7.1.11. Consideramos que estas técnicas nos permitirán reconstruir los datos necesarios para posteriormente elaborar narrativas sobre los procesos de constitución de los sujetos empresarios y sus estrategias de establecimiento de relaciones socio productivas.

6.5. La narrativa como alternativa de reconstrucción

La narrativa es una construcción colectiva fruto de intercambio entre el investigador y los investigados, de esta manera en la narrativa se reconocen intencionalidades y diálogos, por lo que es posible identificar distintas voces dentro del texto, orientadas a la interpretación

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

y comprensión de procesos, desde una perspectiva no cosificadora ni objetivante (Biglia y Bonet, 2009).

La perspectiva narrativa nos permite concebir al sujeto como el resultado del entrecruzamiento de diversos relatos acontecidos en el pasado, reconfigurados y sistematizados en el presente, de esta manera la comprensión de dicho sujeto se encuentra mediatizada por relatos históricos y de ficción, que pueden conocerse mediante procesos de interpretación (Ricoeur, 1982).

La narrativa nos permite introducir elementos propios de la retórica literaria, por ejemplo el no seguimiento lineal, es decir la posibilidad de ir y venir a través de los testimonios ubicados en diferentes temporalidades, para darle sentido a la narración que se suscita en un presente que es el resultado de la reconfiguración de toda la carga histórica del pasado (Biglia y Bonet, 2009).

Esta característica de la narrativa encuentra oposición con la visión estructuralista y cronológica del tiempo, ya que la narrativa vuelve una y otra vez sobre diferentes episodios para darle sentido al presente (Ricoeur, 1982), sin embargo esto nos deja ante el problema de cómo escapar de una visión mutilante de la historia narrada para construir un relato escalonado de la trayectoria de vida.

En este punto es importante destacar que la narrativa no necesariamente tiene que presentar una ruptura con la visión cronológica de la realidad, sino que dentro de esta propuesta hay lugar para distintas maneras de proceder en la construcción narrativa. En cualquiera de los casos es decir una narrativa cronológica o una que prescinde de esta herramienta, existen elementos comunes, de esta manera y para el caso de una narrativa personal, ésta se sustentará en la subjetividad, la experiencia del individuo, la estructura social y otras mediaciones (Malimacci y Giménez, 2006).

La narrativa hace uso de las historias orales de los sujetos, las cuales están conformadas por relatos a través de los cuales esta construcción discursiva adquiere una dimensión temporal, dentro de este elemento pueden identificarse personajes que se subordinan a la trama de la historia oral (Ricoeur, 1982). De acuerdo con Biglia y Bonet,

(2009) durante la construcción de la narrativa es posible desarrollar con mayor extensión y detalle aspectos que podemos denominar puntos focales, los cuales constituyen aspectos que se consideran centrales a partir del contexto en el que se enmarca la narrativa.

6.6. El poder en la narrativa

Toda narrativa inserta dentro de una tradición que interpreta lo dicho por los sujetos concretos, es decir que cada narrativas inserta dentro de una área disciplinar, por ejemplo en el campo de la literatura, sociología, politología, etcétera, dentro de las cuales impera un discurso hegemónico (Biglia y Bonet, 2009) de esta manera el texto se convierte en un espacio de tensión entre lo dicho por los sujetos, lo que el investigador con su trayectoria particular prioriza y aquello que el discurso hegemónico indica debe ser abordado.

Es decir que dado que la narrativa se lleva a cabo en un plano textual enmarcado en tradiciones disciplinares específicas, es inevitable que las estructuras de dichos campos de conocimiento no ejerzan una presión sobre el curso de la narración, priorizando algunos temas marginando otros.

6.7. El acceso al campo y consideraciones éticas

El acceso al campo de la industria textil y del vestido se realiza a través de distintas estrategias, las cuales son el resultado de una trayectoria de participación en investigaciones sobre la industria de la confección en la región del Bajío, esto gracias a la participación en el grupo de investigación del Cuerpo Académico de la Universidad autónoma de Aguascalientes trabajo y relaciones sociales.

Gracias a esta experiencia se tiene fácil acceso y un significativo nivel de rapport con empresarios, trabajadores, servicios de mantenimiento y comerciantes. Las dos estrategias utilizadas fueron las siguientes:

1. Visita a empresarios a través de redes personales y académicas, quienes a través de recomendaciones hacen posible los contactos.
2. Visita a las empresas como un invitado por parte del personal encargado de los

servicios de mantenimiento, la relación con este portero fue lograda en investigaciones anteriores.

En cuanto a las consideraciones éticas, el tratamiento de la información se hace con el pleno consentimiento de los informantes, así como a partir de un acuerdo explícito en el que se le plantea al informante la posibilidad de conservar o no el anonimato en el texto, así como se le solicita su colaboración en reiteradas ocasiones para darle continuidad a la construcción de la narración.

6.8. Conclusiones

Esta sección plantea una estrategia de abordaje y vinculación de los principios epistemológicos y teóricos con la información empírica, en la que hemos intentado articular diversos elementos de forma coherente, a través de un posicionamiento paradigmático, criterios de validez, selección de técnicas de construcción y selección de información, acceso al campo y consideraciones éticas.

Optamos por la decisión de elegir la construcción de narrativas como alternativa de reconstrucción de los procesos de constitución y estrategias para el establecimiento de relaciones socioproductivas, debido a que nos permite tornar visible de una manera más sencilla estos procesos, de tal manera que el producto de la investigación pueda ser más fácilmente comprensible para los sujetos empresarios que conforman esta investigación y tener un alcance más allá de los espacios académicos, al mismo tiempo que nos permite reconstruir teóricamente los diferentes elementos de interés en esta investigación.

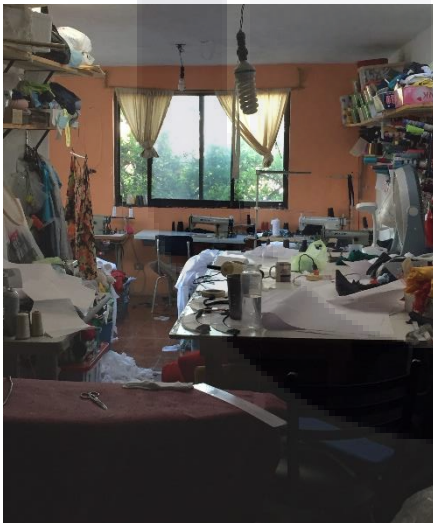
CAPITULO VII. Narrativas

"En la historia de vida se conoce una sociedad, no tanto en sus datos, sino en las estructuras profundas que constituyen su sentido" Malimacci y Jiménez, (2006)

En el siguiente capítulo se presentan las narrativas de cada uno de los empresarios que participan en este estudio, cada historia configura una memoria particular de sus procesos de constitución como empresarios, y del progresivo establecimiento de relaciones socio productivas y las estrategias que los llevaron a ellas.

Para partir de estos insumos abstraer elementos comunes y explicativos para nuestra pregunta y objetivo de investigación, no obstante, este movimiento se realiza en el siguiente capítulo, ya que primero consideramos necesario reconstruir el espacio de la memoria a partir del cual se realizará una teorización sociológica.

7.1. Narrativa 1: De la casa taller a la empresa.



Fotografías 1: casa taller tomadas en el año 2017.

Casos I: María Elena es empresaria de la industria del vestido productora de todo tipo de prendas de vestir, especialmente uniformes escolares, con 22 años de experiencia en el sector. Caso II: Luz Estela, hija de María Elena, productora de vestuario escénico y vestido de fiesta de dama con 5 años de experiencia.

7.1.1. Una respuesta ante el riesgo

El taller de costura de la señora María Elena tiene una trayectoria de 22 años en el sector de la confección, actualmente realiza todo tipo de productos hechos con materiales textiles, principalmente uniformes escolares, aunque también confecciona diversos tipos de productos que se adapten a el tipo de maquinaria de la que dispone.

La historia de este negocio comienza cuando durante el transcurso del año de 1996 la familia de la señora María Elena conformada por su esposo Agustín, sus dos hijas e hijo se vieron ante la posibilidad de que su marido perdiera su empleo y con él principal ingreso y medio de subsistencia de la familia.

Ante esta situación de riesgo ambos se dieron a la tarea de encontrar una alternativa para obtener ingresos en caso de que el despido se hiciera realidad, en esta búsqueda encontraron un anuncio en el periódico en el que se solicitaba urgentemente un productor que realizará maquila de uniformes escolares.

Ante esta oportunidad la señora María Elena optaron por invertir los ahorros con los que contaban para adquirir dos máquinas industriales rectas, a la vez que se ponían en contacto con la persona que solicitaba urgentemente el trabajo de maquila, ya que ella sabía coser porque había tomado algunos cursos de confección.

Esta decisión hunde sus raíces en una trayectoria añeja, ya que la señora María Elena procede de una comunidad rural llamada Los Campos en el Estado de Zacatecas, en donde las mujeres desde pequeña edad aprenden a realizar trabajos textiles como el deshilado, bordado o tejido, por lo que la labor propia de este tipo de actividades constituye un saber ancestral y fuertemente valorizado.

El productor que requería el trabajo urgente de maquila resultó ser un fabricante de uniformes con sede en León Guanajuato, quien distribuía maquila a lo largo y ancho de la región del Bajío de México, y como cuenta la señora María Elena -el señor Ramón pagaba bien y siempre nos traía trabajo-. La relación con este primer proveedor se prolongaría por más o menos por una década.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Durante este momento inicial el taller se ubicaba en la colonia Cumbres, la cual en aquel entonces era un barrio marginal que se encontraba justo en la orilla oriental de la ciudad, en la que -inclusive las calles no tenían pavimento, y había lugares donde no había drenaje-. La familia de la señora María Elena habitaba en ese barrio porque ahí estaba cerca de sus papás, además de que su situación económica no les había permitido a ella y a su esposo aposentarse en otro lugar.

No obstante esta localización jugó un importante papel en los años iniciales del negocio, ya que la señora María Elena gracias a su carisma había logrado relacionarse con muchas personas de su barrio, principalmente sus vecinas, esta condición le permitiría más tarde la posibilidad de acceder a una red de mano de obra de forma rápida y cercana.

De esta manera cuando llegó el primer pedido de maquila la señora María Elena pudo contactar rápidamente vecinas y a través de estas a sus amigas, haciéndose rápidamente y sin dificultades de un grupo de señoras para trabajar, las cuales cabe destacar que encontraban ese trabajo como una buena oportunidad ya que les permitía conciliar sus múltiples responsabilidades como madres, esposas, trabajadoras, etc.

En el curso de aquellos años el trabajo fue aumentando, y fue necesario adquirir más maquinaria, como una mesa de corte, una cortadora, remalladora, gaviadora, y otras tantas cosas más para llevar a cabo las exigencias del trabajo, a la par de esto la Señora María Elena recibía ayuda de su familia para atender a sus hijos, principalmente para llevarlos a la escuela.

7.1.2. Una amistad viendo fierros. La adquisición de la maquinaria y la incorporación de nueva tecnología

Durante los primeros años de vida del negocio, y conforme se hacía necesario incorporar nuevas máquinas y herramientas, la señora María Elena se apoyó de su esposo quien al ser ingeniero mecánico tenía conocimiento de las posibles alternativas ante las diferentes necesidades que se presentaban.

De esta manera la señora María Elena podía conocer la ventaja entre comprar una máquina con motor eléctrico o una con motor mecánico, o una máquina de la marca Yuki, Brother o Singer, y cuando había algún desperfecto no necesitaba contratar un mecánico ya

que podía pedirle a su esposo que la auxiliara.

De tal manera que su esposo se convirtió en un actor crucial durante los primeros años del negocio, una anécdota que ilustra esta situación, es que cada domingo su esposo tenía el ritual de ir a un mercado popular llamado La Línea de Fuego, donde se vendían todo tipo de productos y dedicada algunas horas a -"ver fierros"- es decir buscar todo tipo de herramientas, máquinas y aparatos.

Fruto de estas reiteradas visitas, su esposo conoció a una persona de nombre Jaime, quien se dedicaba a vender maquinaria usada para la industria textil y del vestido, con esta persona adquirieron gran parte de sus primeros equipos, y llegaron a establecer una relación de amistad, de tal manera que el señor Jaime no solamente les vendía maquinaria si no que: -nos daba toda una clase de lo que era mejor comprar y hacer...-.

Conforme negocio fue prosperando fue posible dejar de comprar maquinaria usada y adquirir máquinas nuevas en las distribuidoras oficiales, no obstante, en cada una de esas compras estaba sin duda la influencia de aquel personaje, que les compartió sus conocimientos sobre maquinaria y tipos de tecnología en la industria textil y del vestido.

7.1.3. Construyendo un espacio seguro. Una nueva localización

Las personas que trabajaban en el taller podían retirarse momentáneamente del trabajo para atender responsabilidades, e inclusive era permitido llevar a sus hijos quienes pasaban el tiempo conviviendo con los hijos de la señora Maria Elena, de esta manera la casa taller se convertía también en una guardería, la cual cabe destacar era "segura", porque -uno podía ver a los niños todo el tiempo, porque se la pasaban en el patio que estaba enfrente del taller, y todo se veía por una ventana grande-.

El taller continuó prosperando sin muchas dificultades y al cabo de una temporada el riesgo de que el esposo de la señora María Elena perdiera su empleo se desvaneció, de tal manera que este continuó recibiendo un ingreso el cual ocasionalmente era utilizado para adquirir cosas que se necesitarán en el taller, aunque principalmente era destinado para un ahorro para cambiarse de casa.

Porque como cuenta la señora María Elena -aquel barrio era un lugar muy feo, se veían cosas muy tristes como drogadictos, mujeres que se prostituían, mucha violencia...-, y tanto ella como su esposo querían que sus hijos crecieran en un lugar diferente; fue así que más o menos en el año 2000 lograron adquirir un terreno en la colonia industrial, la cual se encuentra cerca del centro de la ciudad, en el cual comenzaron a construir una casa, a la cual se mudaron sin estar completamente terminada, y en la que se las ingeniaron para trasladar el taller.

Este cambio de localización jugó un papel determinante en el futuro del negocio, ya que de forma muy cercana a la nueva localización se encontraban varias escuelas públicas, una escuela preparatoria, un hospital, algunas sedes de instituciones públicas y por si no fuera poco de esa localización se puede llegar rápidamente a distintos puntos estratégicos de la ciudad.

Por otra parte cabe destacar que la nueva sede de la casa taller se encontraba a unos metros de la casa de la hermana mayor de la señora María Elena, y ese barrio había sido el lugar en el que había crecido cuando ella era una niña, por lo que conocía a muchas de las personas que ahí habitaban, de esta forma además de la red de relaciones sociales que tenía en el barrio de las cumbres se sumaba su nueva red vecinal, que desde ahora se convertiría en un nuevo campo de relaciones sociales donde reclutar trabajadores.

7.1.4. De la maquila a la manufactura

Un momento que marcó un punto decisivo en la trayectoria del negocio fue que una de las sobrinas de la señora María Elena, hija de su hermana mayor y que trabajaba en una escuela próxima al domicilio de la casa taller, le ofreció la posibilidad de producir los uniformes escolares de la escuela pública en la que ella trabajaba y que se ubicaba a dos cuadras de la ubicación del negocio ya que la persona que se había encargado de producir los uniformes había dejado elaborarlos.

La señora María Elena aceptó de inmediato el trabajo ya que tenía experiencia en la confección de uniformes, adquirida durante todos los años previos que maquiló este tipo de productos, de tal manera que no sólo tenía experiencia sino también toda la maquinaria

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

necesaria, así como mano de obra con experiencia en este tipo de prendas.

Al poco tiempo de comenzar a vender los uniformes escolares de dicha escuela primaria, muchas personas comenzaron a acudir al taller para solicitar la reparación de todo tipo de productos textiles, o para solicitar la confección de alguna otra prenda de vestir, de tal manera que el taller se fue promocionando de boca en boca con lo cual el trabajo continuó aumentando.

Con el pasar de los años era muy frecuente que personas de escuelas diferentes le solicitaran la fabricación de uniformes, a partir de estas experiencias la señora María Elena decidió comenzar a fabricar uniformes para otras escuelas ampliando de esta manera el mercado en el que vendía sus productos.

Tal fue el caso de la escuela que se ubicaba a solo una cuadra de distancia de la escuela a la que le fabricó por primera vez los uniformes escolares, de esta experiencia destaca que dicha institución ya contaba con una persona que producía oficialmente los uniformes, sin embargo, la señora María Elena la desplazó rápidamente ya que sus uniformes tenían una mayor calidad, menor precio, y los vendía a tan sólo dos cuerdas de distancia de la escuela.

Sumado a esto y a diferencia de las otras personas que además de tener menor calidad, vender más caro, ubicarse más lejos tenían políticas poco accesibles, como que -ellos no venden una pieza suelta, te lo venden todo o no te vende nada, y un padre de familia no puede gastar tanto dinero así porque si-, es decir que la señora María Elena tenía un mayor grado de sensibilidad ante las necesidades de los padres de familia, tal vez porque ella había experimentado en carne propia no muchos años antes la misma experiencia.

Otra oportunidad de hacer uniformes escolares se abrió cuando una de sus sobrinas por parte de la familia de su esposo le pidió de urgencia le hiciera un uniforme escolar para su hijo, y de paso le platicó que el kínder en el que se encontraban estudiando sus hijos no tenía ninguna persona que les fabricara los uniformes.

Ante esta oportunidad la señora María Elena no se hizo esperar e inmediatamente fue a presentarse ante la directora de dicho kínder, quien le ofreció un trato, este era: -si usted

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

nos da una comisión por cada uniforme que venda, nosotros la vamos a promover como la vendedora oficial-, de esta manera tenía asegurada una nueva escuela.

Con el pasar de los años el trabajo que provenía de la fabricación de uniformes para escuelas diversas reemplazó por completo a la maquila la cual paulatinamente comenzó a mermar en la frecuencia con que llegaba, por lo que ya para el año 2015 este tipo de trabajos eran la excepción, es decir que se había consumado la transición de la maquila a la manufactura; no obstante, cabe destacar que aquella primera experiencia como maquiladores fue fundamental para adquirir la experiencia, maquinaria y mano de obra, para hacer posible que el negocio fuera competitivo en este nicho de mercado.

7.1.5. Ganando aliados en el campo de la danza en Aguascalientes

Otro acontecimiento que fue importante en palabras de la señora María Elena fue que su hija menor cuando apenas tenía seis años de edad ingreso a la escuela estatal de danza para estudiar ballet, este hecho fue fundamental porque a partir de él se abrió un nuevo campo de nuevas relaciones.

Cabe destacar que la posibilidad de que su hija menor ingresara a realizar estudios de ballet se vio fuertemente influenciada por una mejora considerable su situación económica ya que hasta ese momento no habían tenido la posibilidad de brindarle este tipo de posibilidad a ninguno de sus hijos.

El contacto con escuela de danza resultó crucial ya que al poco tiempo las profesoras y profesores, así como padres y madres de familia se enteraron que la señora María Elena confeccionaba prendas de vestir, con lo cual comenzaron a solicitarle vestuarios y composturas.

Sin embargo la entrada a este nuevo espacio no fue gratuita, ya que no era la única persona que confeccionaba los vestuarios para los diferentes eventos de la escuela de danza, de tal manera que tuvo que competir con otros fabricantes a través de la calidad y el precio, y principalmente ganándose el respeto y consideración de los profesores y autoridades de esta institución.

En este sentido la señora María Elena cuenta como en una ocasión cuando se encontró cerca de uno de los –“meros, meros¹² de la escuela de danza”-, quien concesionaba los vestuarios, al mismo tiempo era profesor, y dirigía un programa de radio, y tenía una fuerte influencia en la escuela, se acercó a él y de forma agradable y admirativa le dijo - ¡hola profesor, yo soy su fan, me encanta su trabajo, sus vestuarios son hermosos, y también siempre lo escucho por el radio... ¡-.

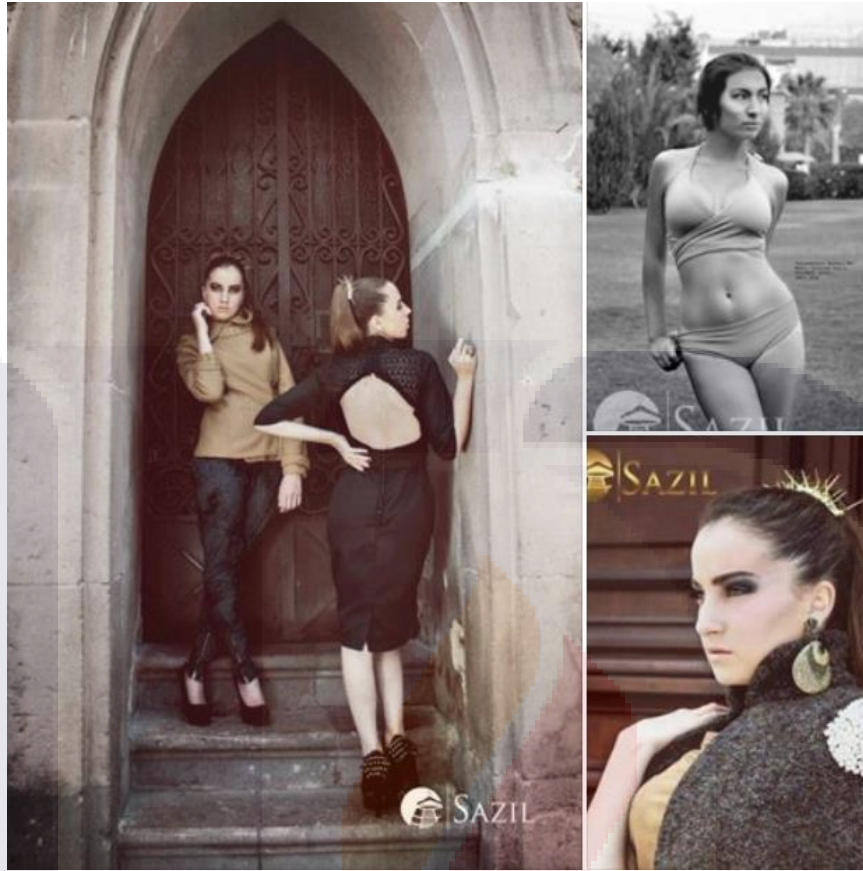
Con este hecho y otros parecidos la señora María Elena dice "se ganó" el favor de dicho profesor y otros más quienes la comenzaron a considerar cada vez más, para encomendarle trabajos de la escuela de danza y recomendarla para diversos eventos. Fue a partir de este encuentro y otros más que se fue posicionando en un nuevo campo que podríamos describir como artístico, el cual en el futuro sería una ventana para lograr el acceso a otros espacios.

Con el correr de los años más y más personas han acudían al taller recomendados, o después de conocer el trabajo creativo que ha dado lugar a disfraces para **diversos** eventos artísticos, la calidad y precio de los productos, entre otras cosas, con la intención de solicitar la cotización y fabricación de diversos productos.

Cada nuevo encuentro implica un proceso de cercamiento, negociación y acuerdo, con distintos matices, dando lugar a conflictos e inercias. Actualmente fabrican uniformes escolares para cinco escuelas, y ocasionalmente para otras instituciones, vestuarios de danza, disfraces, vestidos de dama y realiza todo tipo de composturas.

¹² Esta es un regionalismo que significa el de mayo importancia.

7.1.6. Relevo generacional



Fotografías 2: trabajo de diseño de modas de Luz Estela

7.1.7. Profesionalización de saberes tradicionales

Luz García es diseñadora de modas por la Universidad Autónoma de Aguascalientes, con 27 años de edad y desde hace cinco años trabaja en el mismo espacio productivo que su mamá, la señora María Elena, aunque a diferencia de ella que produce principalmente uniformes escolares luz diseña y confecciona vestidos para dama, vestuarios y otro tipo de prendas de moda. Actualmente esta empresa familiar está en un proceso de relevo generacional puesto que su mamá quiere jubilarse dentro algunos años, por lo que Luz está comenzando a asumir progresivamente el liderazgo de negocio.

Luz así como el resto de sus hermanos crecieron en una casa taller textil, desde que ella más o menos tenía 7 años de edad, por lo que el trabajo en el taller siempre fue una

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

actividad presente a lo largo de la mayor parte de su vida, cuando niños apoyaban con labores sencillas como el deshebrado de las prendas producidas en el taller, que consiste en quitar todos los sobrantes de hilo de las prendas de forma manual con unas pequeñas tijeras especiales que facilitan el trabajo que tienen el nombre de pericas por asemejar la forma del pico de un perico.

Durante su infancia las actividades relacionadas con la confección fueron una actividad presente desde muchos ángulos además de la presencia constante en la casa taller, ya que por parte de su familia materna, sus tías también realizaban diversos tipos de trabajos textiles como deshilado, bordado y tejido, en esta parte de la familia era común que las mujeres hicieran confeccionar la ropa de los niños pequeños, fue así que desde pequeños ella y sus hermanos estuvieron en contacto con saberes tradicionales propios de estas industrias.

Algunas otras informaciones que se suman al intento de explicar la trayectoria de esta empresaria fue su gran facilidad para dibujar, una labor que más tarde le permitiría desarrollar habilidades en el ámbito del diseño de modas, cuenta como durante su infancia uno de sus principales pasatiempos era dibujar, actividad para la que desarrolló una gran habilidad que sería importante para facilitar el curso de sus estudios en la universidad.

Los años transcurrieron y progresivamente fue involucrándose más en las actividades del taller de confección, cuenta como durante sus estudios de educación media ya comenzaba a utilizar las máquinas industriales para confeccionar pequeños accesorios para su uso personal como bolsas y estuchas de útiles escolares, al término de este nivel de estudios se vio ante la coyuntura de decidir qué carrera profesional estudiar.

Ante esta decisión considero que sus habilidades para el dibujo y actividades manuales, así como su interés por la confección lo cual era en gran medida el resultado de su trayectoria personal de estrecho contacto con las actividades de este giro textil, fue que decidió estudiar diseño de modas e indumentaria y textiles, durante su formación profesional además de los aprendizajes adquiridos en la universidad Luz participaba activamente del trabajo en el taller con lo cual ganaba experiencia y se apropiaba de los conocimientos y contactos que su mamá había hecho durante una trayectoria de más de una década en este

giro.

Tras egresar de su formación profesional la demanda de trabajo no se hizo esperar ya que Luz a diferencia de la mayoría de sus compañeros había logrado establecer relaciones con diversos clientes por medio de las relaciones previamente establecidas por su mamá, sumado a esto tenía la confianza de aceptar todo tipo de trabajos puesto que además de los conocimientos adquiridos durante su formación contaba con el soporte de su mamá y disponía de las diferentes máquinas y herramientas del taller de confecciones que durante años había construido sus papás.

Con el pasar de los primeros años y haciendo uso de los conocimientos adquiridos durante su formación como diseñadora de modas, fue sugiriendo a sus papás la compra de nueva maquinaria que facilitará el trabajo de confección dentro del taller, fue de esta manera que por medio de la inversión tanto de sus ahorros como de los de sus papás fue posible adquirir nueva tecnología como una máquina para pegar botón otra para coser en zigzag y en años recientes una bordadora de 8 hilos.

A partir de estas aportaciones taller experimento un crecimiento sin precedentes, llegando a ser necesaria trasladar las instalaciones a un espacio más amplio, es por eso que aprovechando la compra de la casa contigua a su domicilio por medio de los ahorros de su papá decidieron trasladar el taller a este domicilio con el objetivo de separar el taller de la casa, junto con esta decisión y apoyados en los conocimientos de Luz procedieron llevar a cabo el registro del taller ante las autoridades fiscales.

La suma de estas decisiones han contribuido a darle un nuevo impulso al taller, el cual actualmente continua en un proceso de crecimiento, el cual continua sumando nuevas relaciones, las cuales han sido propiciadas principalmente por la elaboración de vestuarios escénicos a colegios privados, el contacto con estas instituciones ha contribuido a que una cantidad cada vez mayor de personas, principalmente mujeres de un nivel socioeconómico alto acudan al taller a solicitar la elaboración de vestidos de fiesta

El crecimiento de este negocio ha sido el resultado de la combinación de los esfuerzos de diferentes actores, principalmente de María Elena, su esposo Agustín y Luz quienes han

incorporado progresivamente elementos desde sus trayectorias particulares, en el caso de la señora María Elena destaca la movilización de sus redes personales, de Agustín el apalancamiento económico y contribución técnica en el aspecto tecnológico y finalmente Luz mediante la incorporación de sus conocimientos profesionales en el campo de diseño de modas.

7.2. Narrativa 2: Vestimos fantasías

Casos III: Rosi productora de disfraces desde hace 18 años, no obstante antes de trabajar en este ramo trababa realizando composturas a productos hechos con materiales textiles. Caso IV: Tatiana, hija de Rosi, productora de disfrace y es profesora del departamento de diseño de Diseño de Moda en Indumentaria y Textiles de la Universidad Autónoma de Aguascalientes igualmente con 18 años de experiencia.

7.2.1. Las raíces de la empresa familiar D'tatis

El taller de confección de disfraces D'tatis tiene 18 años trabajando, de los cuales los primeros dos años fueron en un establecimiento diferente al actual, que abrió sus puertas al público el día 15 de agosto del 2002, con apenas una máquina de coser y mesa de corte, con este hecho se materializaba una idea que había surgido muchos años atrás por parte de dos de sus fundadores la señora Rosi y su esposo el señor Víctor, y a la que su hija Tatiana se integraría proporcionando nuevos conocimientos y relaciones.

El origen de este negocio se remonta hasta tres generaciones en el pasado, ya que los conocimientos y habilidades que hacen posible el establecimiento del taller se remontan a cuando la mamá del señor Víctor ya se dedicaba a la confección de prendas de vestido, y según cuentan - ¡decían era de las buenas en su pueblo! -.

Siguiendo con la tradición familiar su hijo Víctor se convirtió en sastre, oficio con el cual logró sacar adelante la carrera profesional de arquitectura, por su parte la señora Rosi estudió comercio y al no lograr encontrar trabajo en esta área decidió emplear su tiempo aprendiendo a coser, en esa época tenía una máquina de pedal en casa y acceso a las máquinas de costura de la familia de su esposo, quien le daba consejos sobre cómo usar las máquinas para lograr una mejor confección.

El acceso a la maquinaria, los conocimientos y las relaciones sociales, son elementos presentes en la trayectoria de los miembros de esta pequeña empresa, estos factores se transmiten y combinan en el transcurso de las generaciones, y configuran los procesos de conformación de cada uno de los integrantes del negocio.

Durante los primeros años de su matrimonio ya tenían la inquietud de - ir armando un tallercito -, pero para ambos esta idea era considerada poco viable de realizar en la comunidad rural¹³ en la que vivían, la cual tiene el nombre de Jalpa y es un pequeño poblado en el estado de Zacatecas con apenas 23,557 personas.

No obstante llevaron a cabo en colaboración con un amigo un estudio para conocer la viabilidad de emprender un negocio del giro del vestido en esta comunidad, en esa ocasión contaban con una mesa de corte y una máquina, con la que tenían la intención de hacer blusa y sacos en pequeña escala en Jalpa para después llevar a vender al estado de Aguascalientes

Sin embargo según cuenta Rosi dicho estudio no logró concretarse en un negocio por dos motivos principales el primero porque no estaban establecidos como un negocio con un registro formal, por otro lado tampoco tenían el compromiso, por lo que al carecer de estas condiciones el negocio no se logró concretizar.

Sin embargo, el objetivo de construir un taller se mantuvo latente, pues como dice la señora Rosi: - ¡a mí me gusta cuando inicio algo pues terminarlo! -, esta forma de posicionarse ante sus objetivos se hace practica a través de su trayectoria de vida y trabajo, dando lugar a una serie de acciones orientadas a lograr este propósito.

7.2.2. La migración a Aguascalientes y la búsqueda de las herramientas para establecer un negocio de confección

Con el pasar de los años la familia emigró a la ciudad de Aguascalientes, y el deseo de “trascender y no quedarse como costurera de rancho”, fue llevando a Rosi a buscar por diversos medios las herramientas y conocimientos para llevar adelante el sueño de realizar

¹³ De acuerdo con el INEGI, una población se considera rural cuando tiene menos de 2 500 habitantes, mientras que la urbana es aquella donde viven más de 2 500 personas (INEGI, 2018)

un taller de confección, durante estos años realizaba ropa suelta y composturas desde su casa.

Sin embargo esta forma de trabajo domiciliario en ocasiones era fuente de conflictos, pues como cuenta Rosi, - en casa la gente mal entiende el servicio..., te dicen: mañana te lo pago, o después venimos -, por lo que consideraban que estar establecidos como un negocio en un local evitaría este tipo de situaciones.

Durante la búsqueda de las herramientas necesarias para establecer el negocio y durante la celebración de la Feria Nacional de San Marcos acudió a un módulo de COCITEVA¹⁴, para pedir informes sobre apoyos para establecer un taller de confección, fue a partir de este encuentro que se enteró de un curso de apoyo a los empresarios de la industria textil y del vestido en que quiso participar, no obstante no podía hacerlo puesto que no contaba con un registro ante la Secretaría de Hacienda.

En esta ocasión logro sortear esta situación con la ayuda del responsable de impartir el curso, quien medio para poder inscribirla como trabajadora de uno de los participantes que sí estaba inscrito ante la Secretaría de Hacienda, a través de este contacto también intentó acceder a créditos para establecer su negocio, pero nuevamente no fue posible acceder a ellos por no tener el registro fiscal.

De esta experiencia la señora Rosi observó cómo los fabricantes del giro textil y del vestido se enfrentaban a diferentes problemáticas, principalmente de carácter económico las cuales sobrellevaban a través de préstamos, a los cuales ella también deseaba poder acceder, pero que estaban fuera de sus posibilidades por no contar con los lineamientos que tales créditos requerían.

7.2.3. La inclusión de Tatiana

Durante el curso de los años en los que sucedieron los intentos de establecer un taller de confección, una de las hijas de este matrimonio de nombre Tatiana ingresó a la Universidad Autónoma de Aguascalientes a estudiar la licenciatura en Diseño de Modas, Indumentaria y Textiles, durante su formación en la universidad destaca de manera especial

¹⁴ Consejo de la Cadena Industrial Textil y del Vestido de Aguascalientes

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

su participación y formación durante el programa de emprendedores, el cual consisten en un espacio de asesorías especializada para los jóvenes universitarios que desean emprender un negocio, de esta experiencia Tatiana cuenta se le quedo muy grabada la idea de siempre hacer el mayor esfuerzo.

Tras finalizar la licenciatura exitosamente en el año del 2001 asistió a los años de crisis de la industria textil y del vestido en Aguascalientes, y pese al cierre constante de empresas provocada por la emigración de los capitales extranjeros, que hasta poco tiempo atrás habían tenido una fuerte presencia en el estado, logró entrar a trabajar en una empresa maquiladora del giro del vestido.

Su experiencia en la fábrica no fue lo que ella esperaba, y se enfrentó al problema de no lograr la aceptación de parte de las operarias quienes por sus habilidades prácticas la rebasaban y generaban una situación de conflicto, es a causa de esto que decidió retirarse de la fábrica y en la búsqueda de trabajo encontró empleo en un taller de nombre Disfraces Arlequín.

En este establecimiento tuvo la oportunidad de conocer el proceso de elaboración de disfraces y vestuario, cuenta que la empresaria que dirigía el taller era una persona con mucha creatividad e iniciativa, que había comenzado produciendo ropa para niño y había finalmente encontrado en la elaboración de disfraces un nicho de mercado.

A esta pequeña empresa llegaban personas a solicitar disfraces que la empresaria se negaba a realizar, así por ejemplo las personas llegaban a pedir: -oiga me puede hacer el disfraz del chavo del ocho-, a lo que la empresaria respondía: - ¡no, yo no hago ese tipo de disfraces que son una cochinado... y mucho menos los payasos! -.

Ante este tipo de reacciones Tatiana se extrañaba y se preguntaba: - ¿por qué no hacer el disfraz del chavo del ocho..., o de los payasos si son los que más se utilizan -, y consideraba todas esas peticiones que eran rechazadas por su jefa como oportunidades desperdiciadas, las cuales tenían un gran potencial, de estas y otras inquietudes que le surgían a partir de su trabajo en Disfraces Arlequín conversaba con su mamá.

7.2.4. ¡Vamos a armar el negocio y ver si pega!

Al cabo de un tiempo la empresaria de este taller se vio en la necesidad de despedirla, ya que el negocio no generaba las suficientes ganancias para poder pagar a una diseñadora de modas, ante esta situación le insinuó a su papá en forma de juego montar un taller en donde pudieran trabajar los tres, y aprovechar los conocimientos de todos para sacar adelante un negocio de fabricación de disfraces.

La iniciativa de Tatiana no fue el resultado de un invento de un día para otro, sino que también tiene una historia detrás, esta fue una idea producto de experiencias, del encuentro con diferentes personas, donde intervinieron los conocimientos de su formación profesional, sus aspiraciones, y una pluralidad de elementos que se engarzaron con una iniciativa que sus papás ya anidaban.

Ante esta iniciativa la respuesta inicial de la señora Rosi no fue positiva, ya que ella consideraba que esta forma de trabajar - la amarraría -, ya que en esa época trabajaba desde su casa -donde el día que quería abría y el día que no pues no, además la idea le daba miedo, especialmente porque no quería tener ninguna relación con hacienda.

Pero a diferencia de la señora Rosi su esposo decidió apoyar decididamente la iniciativa, pues según cuenta - por impulsar a sus hijos no se lo piensa dos veces -, ante esta respuesta Tatiana dudó e intentó convencer a su papá que sólo lo decía en juego, pero la respuesta del señor Víctor fue decidida - ¡no es broma, vamos a armar el negocio y vamos a ver si pega! -.

La idea era conjuntar la experiencia de la señora Rosi en confección y patronaje, el conocimiento de sastrería y terminados del señor Víctor y lo que Tatiana había aprendido sobre el diseño, así como las experiencias que cada uno había adquirido a lo largo de sus trayectorias particulares, en las cuales las actividades de la industria textil y de la confección había sido una constante.

En los inicios la señora Rosi se preguntaba - ¿Qué vamos a hacer? -, y Tatiana le respondía: -pues disfraces mamá-, a lo que Rosi argumentaba -oye hija, pero es que yo hago ropa-, y Tatiana trataba de calmarla diciendo - ¡es lo mismo! -, a lo que Rosi respondía -

¡bueno, pero tú eres la encargada principal! -.

De esta manera al interior del negocio se va organizando una dinámica de trabajo, donde cada uno asumía responsabilidades específicas, Tatiana asumió la parte creativa desde el comienzo, y por otro lado sus papás asumieron actividades de producción y terminado, Rosi en la producción del patronaje, y el señor Víctor en la decoración.

7.2.5. La producción y los acuerdos hacía adentro del taller

El primer trabajo que se realizó en el taller fue conseguido a través de contactos personales, consistió en tres prendas básicas infantiles para los festejos con motivo del 16 de septiembre, día de la independencia de México, los cuales fueron un éxito entre los padres de familia principalmente de escuelas privadas, quienes según cuentan fueron recomendando el negocio -de boca en boca -.

En diversas ocasiones y a través de contactos personales de Tatiana en la universidad y los medios de difusión digitales, les han solicitado la elaboración de disfraces para el extranjero principalmente en Estados Unidos de América, para los que ha sido impresionante de herramientas tecnológicas y la paquetería para poder coordinar la producción de dichos disfraces, los cuales en toda ocasión que se ha presentado este tipo de oportunidades han sido con una respuesta positiva de parte de los clientes porque como tanto Tatiana como su mamá enfatizan para los mexicanos en el extranjero los vestuarios típicos son como una reliquia.

En palabras de sus fundadores los disfraces de D'tatis tuvieron una gran aceptación porque al compararlos con la competencia de otros establecimientos mostraban una enorme diferencia, en la calidad de los materiales, el acabado, los detalles, el diseño y principalmente en los tallajes, es decir en que se adaptaran a las medidas de quien los utilizaría finalmente, ya que cada prenda es hecha por encargo y lleva las medidas de quienes usarán el disfraz.

Aunado a la calidad con la que deciden fabricar los disfraces otra característica de la producción que la señora Rosi no negocia es el precio accesible, buscando siempre la relación del menor precio y la mejor calidad, lo cual implica laboriosas búsquedas de materiales por parte de Rosi, para quién no hay un límite en la búsqueda de los materiales más baratos y de mejor calidad para que los niños no tengan ninguna molestia al utilizar el disfraz.

Este aspecto del negocio se ha convertido en tema de desencuentros entre la posición de la señora Rosi que no quiere elevar los precios de los disfraces, porque considera que es una ventaja tener precios baratos, ya que las personas no quieren pagar lo que realmente cuesta un disfraz y por otro lado la posición de Tatiana que insiste en que el sector del mercado al que están dirigidos los productos que son ofrecidos actualmente ya ameritan un aumento de precio.

Hacia dentro del negocio y la familia hay diferentes maneras de concebir cuál debería de ser la forma de organización, de tal manera que temas como el horario de atención a los clientes, la organización del espacio de la producción y de la venta de los disfraces, sobre si las cortinas tienen que estar arriba o abajo, la disposición del espacio de trabajo, todos los miembros de la familia dan su opinión pero quien toma finalmente la decisión sobre la conducción del taller es la señora Rosi quién actualmente tiene el liderazgo del taller.

Detrás de estos debates cotidianos existen aspectos en lo que todos los integrantes del negocio coinciden, como que el disfraz es un recurso educativo y cultural, que tiene como finalidad hacer a las personas felices, en ese sentido es un servicio que tiene una repercusión directa en el bienestar de la sociedad, es por ese motivo que el lema del negocio es “vestimos fantasías”, otro aspecto consensado y que la señora Rosi enfatiza es que la familia es un – apoyo incondicional -, que a diferencia de los trabajadores su motivación para cooperar no es un pago económico.

7.2.6. La vinculación con la Universidad Autónoma de Aguascalientes

Uno de los hechos que marcan un parteaguas en este negocio es que Tatiana entró a trabajar a la Universidad Autónoma de Aguascalientes donde es responsable del taller de corte y confección de la carrera de Diseño de Modas, Indumentaria y Textiles, desde este espacio logro construir una vinculación entre la universidad y D'tatis dando lugar a intercambios diversos.

A través de su participación como docente en la universidad Tatiana ha logrado invitar a jóvenes estudiantes de diseño de modas a realizar sus prácticas profesionales al taller, de esta manera las jóvenes diseñadoras contribuyen al diseño y confección de los disfraces por

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

medio de sus conocimientos especializados, al mismo tiempo que adquieren herramientas y experiencia para insertarse al mercado laboral en el futuro.

Este intercambio ha sido crucial para que el taller logre ofrecer productos de alta calidad a precios accesibles ya que la mano de obra que demanda la confección de vestuarios artesanales requiere ser altamente especializada, de tal manera que el personal de necesita contar con conocimientos sobre colores, texturas, terminados y precisión, puesto que no pueden permitirse desperdicio de materiales.

Este tipo de trabajadores difiere drásticamente del personal de una fábrica del giro textil y del vestido donde se priorice el volumen por encima de la calidad y el detalle, en algunas ocasiones ya han probado con personas que tienen experiencia en el trabajo con maquila, sin embargo pese a que son personas muy rápidas no están acostumbradas a trabajar cuidando el detalle, calidad, y uso eficiente de los materiales, por lo que han dejado de ser consideradas una opción en la fabricación del disfraz en el taller.

Por otro lado su trabajo en la universidad también le ha permitido realizar viajes a diversos estados de la republica con fines académicos, que más allá de este propósito le han permitido establecer relaciones con clientes y proveedores de insumos, productores y otros actores de la industria textil y del vestido, por último también destaca la posibilidad de participar en los diferentes programas de apoyo y formación para la industria textil y del vestido a través de la universidad como concursos, cursos y estudios, que les han permitido desarrollar la estructura de su taller.

Cuentan como en una ocasión participaron por medio de la universidad en un proyecto que intentó conformar una cooperativa durante el gobierno del gobernador Carlos Lozano de la Torre, durante el cual se les proporcionaron asesorías y un estudio, durante el cual les hicieron la pregunta de - ¿Cómo se dan a conocer al público? -, esta pregunta despertó mucha polémica hacia dentro del taller y los llevo finalmente a definirse a sí mismos como: -Somos un taller de disfraces artesanales donde nuestros productos son el disfraz para niño, dama y caballero, donde elaboramos prendas a la medida y otros artículos en torno al disfraz -.

De esta manera la vinculación con la Universidad Autónoma de Aguascalientes que han logrado establecer gracias a la labor docente de Tatiana le ha permitido conocer convocatorias para participar de apoyos y concursos que abonen al desarrollo del taller, incorporar personal calificado para la producción de disfraz, así como el establecimiento de clientes y proveedores.

La participación de Tatiana también ha hecho posible difundir los servicios del taller en diferentes plataformas dentro de internet, algunas de ellas son: Facebook e Instagram y algunos directorios de empresas en línea como Guiamexico, Encuentrenme, pymes.org.mx, Mexicoo, Directorio Empresarial México, Guia Mexican, estas solo algunas de las plataformas donde actualmente cualquier internauta podría encontrar información sobre el negocio.

En suma la historia de la trayectoria de casi dos décadas de operaciones este negocio nos permite visibilizar el arreglo de relaciones familiares que se prolonga a través de las generaciones por una parte y con la universidad por otra, la cual constituye uno de los elementos sin el cual no podría entenderse el establecimiento y continuidad de este negocio.

7.3. Narrativa 3: Eliminando el factor de riesgo

Caso V: Joel es empresario de la industria textil, productor de Bies textil desde hace 20 años, también produce maquinaria para la producción automática de este producto.

7.3.1. Una empresa de bies textil

Joel es un empresario de 40 años de edad con 20 años de experiencia en la industria textil, de forma específica en la elaboración de bies, este producto es un insumo básico para la fabricación de todo tipo de productos hechos con materiales textiles, consiste en un trozo de tela que es cortada de diversas formas, las más comunes son: al hilo, al bies y al sesgo, que posteriormente es unida para formar una tira de tela doblada, que es colocada para adornar o reforzar el borde de todo tipo de productos textiles; por otra parte y dentro del giro textil Joel también elabora maquinaria semi automatizada para la producción de bies, la cual vende a otros productores textiles locales y regionales.

Joel considera que para que un negocio funcione son imprescindibles tener contactos, al recordar su historia enfatiza: -¡y si no los tienes los consigues!-; para establecer estas relaciones tiene claro lo que tiene que conocer de los potenciales contactos, esto es: – necesito saber que metas tienes, que equipo tienes, que cultura moral tienes, cuáles son tus ambiciones y tus proyectos -, ya que para llevar a cabo una responsabilidad como la suya, de la que dependen otros productores de la industria textil y del vestido, enfatiza - hay que tener criterio e iniciativa –, estos criterios no nacieron de un día para otro sino que son el producto del camino recorrido.

7.3.2. El primer contacto

El primer contacto de Joel con la industria textil y del vestido fue la empresa Maty, de la que enfatiza: –ahí fue mi escuela y la de muchísima gente..., ¡yo por metiche me enseñaron! -, cuenta que en una ocasión estaba viendo las máquinas que elaboraban el bies y el operario de estas le preguntó: - ¿te quieres enseñar a usar las máquinas? -, a lo que según cuenta por quedar bien le dijo: - pues sí, ¡que chiste tiene! -, después de este encuentro al poco tiempo el dueño de la fábrica lo mando llamar para ofrecerle la oportunidad de enseñarse a usar las máquinas que fabricaban el bies, a lo que Joel sin pensarlo mucho aceptó.

Aquel operario fue su primer maestro, cuenta que cuando una de las máquina se descomponía este le decía: –tu desármalas güey, ahí hay herramientas, cuando las armes y te sobren piezas me dices y no las prendas, o si ya no sabes habla-, después de un tiempo cambiaron de área a dicho operario y Joel quedó al frente del proceso de elaboración de bies, así fue como dice que perdió el miedo y aprendió lo suficiente para decidir independizarse y dedicarse por su propia cuenta a la fabricación de bies y producción de maquinaria para la elaboración de este producto.

7.3.3. La independización

Cuando Joel se independizó tenía 20 años, inició con una máquina financiada y hacia parte del proceso de producción por medio de otra persona pues no tenía aún la maquinaria para realizar el proceso de producción de bies en su totalidad, para conseguir sus primeros clientes acudió a la Cámara de la Industria Textil y del vestido a pedir que le

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

vendieran un directorio de empresas, y para su sorpresa no se lo vendieron, sino que se lo regalaron.

Cuenta que a partir del directorio comenzó a seleccionar direcciones de empresas y por la tarde en su bicicleta iba a tocar puertas y ofrecer sus servicios, ya que como solo tenía un cliente tenía tiempo de sobra, el cual aprovechaba para conseguir trabajo, recuerda que al llegar a las empresas a ofrecer sus servicios lo veían como a “un mocoso¹⁵”, fue a través de una búsqueda constante y a base de esfuerzo y trabajo que se comenzó a relacionar con clientes.

7.3.4. El primer cliente y rompimiento

El primer cliente al que vendió bienes fue una empresa de Estados Unidos que operaba en Aguascalientes, fue por esta empresa que pudo independizarse y crecer, sin embargo durante estos primeros años Joel cuenta que - no entendía en alcance de la responsabilidad, de lo que es el trabajo, la producción, el tiempo de entrega, la calidad... y de todo decía: al rato se los hago -, hasta que la empresa decidió dejar de contratarlo por su falta de cumplimiento de los acuerdos, ya que llegó a entregar el trabajo sin calidad y fuera del tiempo que había acordado.

Fue hasta que perdió a este cliente y comenzó a quedarse sin dinero, que comenzó a darse cuenta de la importancia de la responsabilidad del trabajo, a partir de esta experiencia y con base en todo lo que había aprendido a lo largo de su trayectoria hasta ese momento, tomó la decisión de desarrollar y establecer un sistema para la producción, para el cual necesitó 4 años para lograr desarrollarlo, este hecho marco un parteaguas en su trayectoria y la de su empresa.

Durante este proceso de desarrollo, estableció un sistema de trabajo y producción, definió una política de producción y de trato con sus trabajadores, las cuales contemplaba lineamientos negociables o no, desarrolló maquinaria y adquirió otras, pero sobre todo se fue haciendo de “mañas¹⁶”, tanto para la producción como para las relaciones laborales, durante

¹⁵ La palabra mocoso, es un regionalismo con el cual se hace referencia a una persona joven e inexperta.

¹⁶ Esta expresión es un regionalismo que se equivale a la palabra habilidades.

este proceso tenía una actitud que resume en la expresión: – ¡si hay algo que mejorar, lo voy mejorando y lo voy descubriendo-.

Una vez que comenzó a trabajar con este sistema logró acceder con clientes más potenciales, cuenta que actualmente al acudir a las empresas lleva consigo tarjetas de presentación, fotografías y videos de los equipos con los que produce el bies, los posibles clientes le hacen preguntas para comprobar el nivel de conocimientos y experiencia, para saber si está dentro de los parámetros que están buscando, por ejemplo: - ¿cuánto bies sale con 100 metros de tela a 3 pulgadas de ancho? -, ante estas preguntas Joel hace los cálculos necesarios y los entrega, así como da información sobre como realiza el proceso, cuenta que a través de estos encuentros se va conformando una sociedad entre los empresarios, en la que se gana la confianza y el respeto.

7.3.5. Clientes y acuerdos

Actualmente Joel elabora bies para 10 empresas, la mayoría de ellas ubicadas en otros estados de la república mexicana, estos son Zacatecas, Michoacán, León y Jalisco, solo una con sede en Los Ángeles en Estados Unidos de América y clientes locales, en el caso de las empresas fuera de la localidad el trabajo depende de la logística de la paquetería.

Para la empresa extranjera tiene que enviar muestras de su trabajo para ser revisadas por los clientes, y con base en su evaluación ellos autorizan o no la entrega del trabajo, está empresa tiene un estricto control del tiempo en sus procesos de producción, por lo que una de las formas en que presiona para que la entrega de los productos se haga en tiempo y en forma es la de contratar los servicios de paquetería por medio de los cuales se les harán llegar las mercancías, y en caso de que Joel no entregue las mercancías en tiempo convenido como sanción el deberá de pagar los servicios de paquetería desperdiciados.

En este giro tanto para Joel como para los potenciales clientes, existe un acuerdo tácito que establece que es imprescindible que hayan una serie de documentos legales que eliminen el riesgo que suponen los acuerdos de trabajo, así Joel no acepta trabajos sin que haya de por medio un contrato de por medio con las especificaciones del producto que deberá realizar, ya que maneja muchos clientes, pedidos y medidas, es por eso que cuando un cliente

no quiere entregar dichas especificaciones, para ahorrarse el estarlos amedrentando les dice:
- mejor sabes que llévate tu material, porque la voy a regar y me lo vas a querer cobrar..., o dame la documentación que te pido -.

Un documento más que tiene un papel central en el establecimiento de los acuerdos es la “opinión de cumplimiento”, el cual es emitido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y consiste en un certificado que comprueba que el productor está al corriente con los pagos de sus responsabilidades fiscales, de esta forma quien entrega las materias primas tiene la seguridad que sus insumos están fuera de riesgo de ser confiscados por las autoridades fiscales como sanción contra el productor.

Ya que en caso de que una empresa sea embargada por hacienda por incumplimiento en sus obligaciones fiscales, son confiscados todos los bienes del establecimiento sin importar quién sea el propietario, por lo que esta es una medida precautoria frecuente, este documento le es requerido a Joel siempre que un cliente le va a enviar un trabajo y es una condición para poder entregar las materias primas.

Otro documento central e imprescindible en los acuerdos de trabajo cotidianos son las facturas, ya que estas son el medio que tanto para Joel como para sus clientes, comprueba y detalla legalmente que existe una contratación de los servicios de producción de bienes, como características, pagos, y cantidades.

Cabe destacar que para poder emitir facturas fue necesario inscribirse a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ante esta institución la empresa está registrada con el régimen de sub maquilador, a través del cual Joel ha podido acceder a créditos y deducción de impuestos, en este sentido también ha sido imprescindible contratar los servicios de un contador quien se encarga de emitir las facturas que Joel le solicita así como de realizar los trámites y pagos necesarios para que el negocio esté corriente en sus responsabilidades fiscales, dicho contador tiene trabajando con Joel desde el comienzo de la empresa y lo conoció durante el periodo que trabajo en bordados Mati, desde entonces han trabajado ininterrumpidamente.

7.3.6. La producción de maquinaria

En las maquinarias que Joel desarrolla hace constantemente un esfuerzo por automatizar cada vez los procesos de producción, al mismo tiempo busca utilizar únicamente mecanismos sin ningún tipo de componente electrónico o digital, con el objetivo de que sea lo más fácil de reparar ante un desperfecto, ya que de incorporar este tipo de tecnologías, no existe en la localidad servicios de reparación que sean accesibles en lo que concierne al precio.

Pese a que en el estado hay empresas que tienen la capacidad y ofrecen servicios para realizar este tipo de desarrollos electrónicos y digitales, como por ejemplo Flextronics que es una empresa establecida en la localidad que cuenta con tecnología de punta y presencia mundial, sin embargo sus servicios están fuera de su alcance ya que esta es una empresa de grandes dimensiones, las cuales además de tener precios muy elevados, en caso de contratar sus servicios hay que entregar todo el desarrollo, algo que para Joel no es una opción pues guarda celosamente los planos de las maquinarias que desarrolla.

Es por esto que aunque hay la posibilidad de importar máquinas con la tecnología más actual desde distintos lugares del mundo, especialmente desde Estados Unidos e Italia, esta no es considerada una posibilidad ya que este tipo de maquinaria tiene componentes electrónicos y digitales, y ante una eventual avería resulta extremadamente costoso solicitar los servicios de mantenimiento a los proveedores extranjeros.

Cuenta como en una ocasión ya adquirió maquinarias electrónicas y fue un gran problema, ya que no hay personas que puedan reparar ese tipo de tecnología a un precio accesible; por lo tanto, el tipo de tecnología es un aspecto que puede convertirse en un obstáculo o en un soporte, en este caso así como para el ramo textil al no existir una disponibilidad asequible de este tipo de servicios implica una desventaja ante la competencia mundial y la existencia de un rezago tecnológico.

El desarrollo de la maquinaria para la fabricación de bies ha llevado a Joel a establecer relaciones con proveedores de la industria metal mecánica, particularmente con torneros quienes fabrican bajo estrictas instrucciones de medición las piezas metálicas que

componen las maquinarias, y por otro lado con proveedores de insumos mecánicos como motores, cadenas, alternadores, pedales, etc., así como con especialistas de este ramo en quienes Joel puede asesorarse ante un problema que no pueda resolver.

Cuenta como en una ocasión compró unos pedales para armar una máquina, los cuales según el vendedor deberían de cumplir con la función de accionar el mecanismo y permanecer presionados de forma automática, sin embargo al instalar dichos pedales Joel se dio cuenta que había sido engañado ya que le habían vendido una pieza con diferentes especificaciones a las que le habían dicho, para cuando Joel fue a reclamar por este fraude y pedir su dinero de vuelta, el proveedor le dijo que no podía regresarle su dinero porque ya había hecho uso del pedal, paradójicamente no podía conocer que el producto era distinto de lo que le habían ofrecido si no lo instalaba y hacía uso de él.

Para Joel esta situación es una forma de hacer negocios con base en el engaño y el oportunísimo que evita para así no perder clientes y su posición como productor honesto, a este respecto *podemos agregar que el engaño implica un cálculo a corto plazo por medio del cual en este caso el vendedor adquiere una ganancia que implícitamente también conlleva la pérdida de confianza y credibilidad, esta escena nos también nos permite hacer visible que los empresarios realizan un cálculo de beneficios orientado a distintas temporalidades, esto dependerá en gran medida de sus condiciones actuales y su definición de los otros.*

7.3.7. Los trabajadores

Para trabajar en el establecimiento en la producción de bies mediante maquinaria Joel solo contrata varones ya que el trabajo de este ramo exige fuerza física para cargar los roys de tela que llegan a pesar entre 20 y 25 kilos dependiendo el material, en cambio en las casas en las que encarga trabajo a domicilio únicamente son señoras, entre estos dos grupos de trabajadores Joel tiene asegurados únicamente a los empleados que trabajan en el establecimiento ya que son propensos a sufrir accidentes graves durante el uso de las maquinarias de fabricación de bies, puesto que estas tienen componentes cortantes como navajas o mecanismos que podrían causar accidentes.

Con los trabajadores y trabajadoras hace énfasis en la importancia de detener el proceso de producción al suscitarse cualquier desperfecto en los pasos iniciales del proceso, para no dejar que tales errores puedan llegar a complicarse y estropear grandes cantidades de tela o inclusive los royos de tela completos que les son provistos por los clientes.

Joel considera que el tema de los trabajadores en su empresa es el más problemático, en palabras de Joel - ¡las gentes son complicadísimas!, porque les dio huevonada, o hacen san lunes, generalmente los lunes les da diarrea... y el fin de semana si vienen con su mano estirada para reclamar su sueldo -, es por eso que ha establecido reglas y sanciones estrictas para los trabajadores o trabajadoras, además de que dice: no llevarse con ellos, no decir groserías, sino únicamente lo estrictamente laboral.

Ante una falta de asistencia descuenta 400 pesos del sueldo, esto es algo en lo que sus trabajadores no están conformes y en más de una ocasión han reclamado por esta regla que repercute fuertemente en su salario, ante lo que Joel tiene la siguiente posición - las reglas de mi trabajo las pongo yo no tú, no quieres que te descuenta no faltes -, no obstante los trabajadores si tienen permitido ausentarse siempre y cuando tenga una justificación medica que pueda comprobar.

7.3.8. Empresas y ladrones

En los primeros años de operación de su empresa cuenta que de parte de muchas empresas le llegaron a robar, por medio de imponer condiciones de pago sumamente desfavorables, que terminaban por afectarlo en sus ganancias, cuenta como hubo empresas que le impusieron como condición para trabajar con ellas fijar el pago por sus servicios hasta dentro de 60 días después de que Joel emitía la factura.

Al recordar estas experiencias Joel afirma que en esos casos el negocio es del que contrata los servicios con condiciones ventajosas y no de quien produce, comenta que tiene conocidos empresarios del giro textil y del vestido que trabajan bajo este tipo de esquemas y al preguntarles cómo logran sobrellevar este tipo de condiciones la respuesta es: - ya pedí prestado aquí y allá -, a lo que Joel les dice: - ¡oye pero ¿cuánto pagas de interés?, ¿qué te queda?, realmente no te queda nada -.Para poder trabajar con este tipo de condiciones es

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

necesario contar con una estructura financiera y de producción capaz de soportar tales condiciones.

Actualmente cuando Joel se enfrenta a este tipo de problemas, como un retraso en el pago el también retrasa la producción o la entrega, si llegan a reclamarle no duda en “darse unas agarradas”¹⁷ con los empresarios o encargados de producción exigiendo un pago puntual, pues aunque podría sobrellevar estos altibajos con sus ahorros considera que esto no es sano pues en sus palabras – ¡somos un negocio y no beneficencia pública!, y si el cliente se molesta que lo mande a otro lado-, este es un aspecto que salvo con contados clientes de muchos años de trabajo no tolera, este es el caso de uno de los clientes con que tiene trabajando desde que comenzó el negocio a quienes les permite hasta 22 días de crédito.

Esta forma de trabajar le ha dado buenos resultados, es así que con el pasar del tiempo y por medio de su trabajo, Joel fue ampliando su red de clientes y proveedores, a muchos de los cuales logro conocer a través de recomendaciones, cuenta que en varias ocasiones lo han llegado a contactar diciendo – me pasaron tu teléfono..., me dijeron que cortas bien bien -.

De esta forma ha logrado también desplazar a la competencia gracias a que ofrece a los clientes un producto de mayor calidad con la garantía de que en caso de estropear el material el mismo lo repondrá sin la necesidad de que haya un documento legal de por medio, es decir dando únicamente su palabra como garantía, y pese a que su precio sea considerablemente más caro los clientes lo prefieren por las condiciones que ofrece.

Entre los productores textiles en la localidad se acostumbra la firma de un contrato y pagaré por el valor de los materiales que se le proporcionan al productor para que en caso de que la materia prima llegara a perderse por cualquier motivo, como por ejemplo un robo, un embargo, un incendio o un manejo inadecuado durante la producción, el empresario responsable de llevar a cabo el trabajo cubra el valor total de los insumos.

Por su parte Joel ofrece el mismo beneficio, pero sin la mediación de un documento, este gesto de su parte juega en su beneficio posiblemente porque está en sintonía con la

¹⁷ Esta es una expresión que equivalente a pelear o discutir.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

cultura regional del Bajío de México donde el crédito a la palabra es sumamente valorado inclusive en ocasiones por encima de los contratos escritos, no obstante la credibilidad que tiene Joel también se sustenta en su trayectoria como productor de bies.

Cuenta por ejemplo una ocasión uno de los productores que son su competencia fue contratado para trabajar con un tipo de tela muy delicada, y por querer disminuir sus costos de producción no siguieron un procedimiento especial para preparar la tela, por lo cual estropearon el material, posteriormente contactaron a Joel para ofrecerle que volviera a procesar dicho material, a lo que se negó y les ofreció a realizar el trabajo si le proporcionaban tela nueva, los clientes aceptaron y Joel gana un cliente nuevo que estaba dispuesta a pagar un precio más alto gracias a las garantías que Joel ofrecía.

7.3.9. El trabajo doméstico de gallo a grillo

Hay partes del proceso que requieren un trabajo manual intensivo, en estos casos Joel tiene contacto con señoras que realizan trabajos textiles en sus casas, a quienes llegó a conocer a través de contactos personales que le recomiendan a señoras que saben coser, y a las cuales el mismo les puede proveer de la maquinaria en caso de no tener una, no obstante Joel tiene reglas de trabajo definidas e inamovibles, cuenta que al llevarles el trabajo les enfatiza:

-señora dígame de una vez con cuánto puede, y no me salga con que: me tuve que ir a la junta de la escuela..., tuve que ir por las tortillas, porque a mí me encabrona y le quitó el trabajo, porque yo tengo que entregar en la empresa y la empresa no me va entender razones de que porque usted se fue a la junta..., y no me diga a ¡ay, Joel!, cuando venga el hambre dígame ¡Ay!, a ver si se le quita el hambre-

Y si una de las trabajadoras a domicilio no cumple con una entrega y no tiene una justificación que le parezca razonable, como por ejemplo – una enfermedad o que se fue la luz..., cosas fuera de tu alcance-, Joel inmediatamente hace el pago correspondiente por el trabajo realizado, se lleva los materiales, y en su caso la maquinaria y no vuelve a llevar trabajo con la persona que cometió el incumplimiento, argumenta que no puede tolerar esto porque para líneas de producción de 30 o 40 personas, incluyendo tanto de sus trabajadores

como de sus clientes.

Es por eso que cuando una persona le pide trabajo para realizar en su casa Joel deja claro dos cosas, que en su empresa se trabaja – de grillo a gallo -, y que únicamente pida el trabajo que pueda cumplir, considera que los terceros no entienden la importancia del cumplimiento en la entrega y calidad..., Joel es estricto y tajante porque considera que las personas no saben las implicaciones del trabajo que realizan, y solamente quieren coser, recibir su dinero sin trabajar hasta tarde y sin esfuerzo.

7.3.10. La expansión del negocio

En los últimos años Joel ha estado planificando la expansión de su empresa en el estado de Jalisco ya que comenta que en este hay una mayor demanda del producto que fabrica, a través de las visitas que ha hecho se ha percatado que los productores son muy conservadores y no conocen en que consiste la producción automatizada del bies, y llegan a tener grandes contingentes de personas haciendo los mismos procesos que él ha conseguido desarrollar por medio de sus máquinas.

Cuenta por ejemplo como en una ocasión le solicitaron realizar un trabajo de gran volumen, y como los clientes del estado de Jalisco únicamente querían recibir el producto sin conocer el proceso, a lo que Joel insistió hasta que los empresarios accedieron a darle una cita para explicarles como producía el bies, cuenta que al llegar a esta empresa pudo ver a más o menos 30 personas haciendo bies de forma manual, después de mostrarles a los empresarios a través de videos cuenta que los empresarios se contrariaron y comentaron – ¿pero qué vamos a hacer con la gente? –.

Actualmente Joel está en proceso de instalación del nuevo establecimiento en el estado de Jalisco, cuenta que las personas ahí son muy conservadoras y prefieren hacer las cosas como lo han hecho siempre, pese a que sea menos eficiente y más costoso, narra cómo al proponer a los empresarios sus máquinas se ha llegado a topar con respuesta como: - hay es que él ya está bien acostumbrado a trabajar así –, en el recuento de las dificultades que supone el establecerse en un nuevo estado resume su experiencia diciendo: - es como volver a empezar, otra vez, digamos entre comillas digamos como volver a empezar... como cuando

te independizas tu nuevamente -.

La trayectoria de Joel se caracteriza por un estilo particular de establecimiento de relaciones comerciales y de producción, caracterizado por la continua búsqueda de minimizar lo que denomina el factor de riesgo, mediante mecanismos como acuerdos legales, al mismo tiempo también incorpora sus relaciones personales, y considera que las condiciones socioculturales son un factor fuertemente arraigado contra el que tiene que remar para lograr expandir su empresa en el resto del Bajío.

7.4. Narrativa 4: Diversificando relaciones

Caso V: empresario de la industria textil, que produce bordados para todo tipo de productos textiles, principalmente uniformes diversos, con 10 años de experiencia en el sector.



Fotografía 3: instalaciones de Bordados San Marcos.

7.4.1. Construyendo un nicho de mercado

La empresa Bordados Plaza San Marcos, fue fundada por el señor Noriega en el año 2008, se dedica a la producción de bordados personalizados en diferentes tipos de prendas de vestir, principalmente en el área de uniformes, aunque también bordan todo tipos de

productos textiles; la trayectoria de esta pequeña empresa inicia años atrás en el estado de Querétaro, cuando el señor Noriega emprende un negocio de venta de ropa deportiva, durante el transcurso de estos primeros años se fue anidando la idea de trasladar el negocio a otro lugar.

Por un lado consideraba a la comunidad de San Juan de Dios por su cercanía con Querétaro y por otro al estado de Aguascalientes porque como el comenta -aquí tenía unos abuelos..., y veníamos periódicamente a saludarlos, además la ciudad es bonita y tenía la oportunidad-, y en una de esas visitas encontraron un local -muy prometedor- ,aunado a esto también consideraba que había una importante diferencia entre los tamaños de las dos alternativas para establecerse y con esto la posibilidad de crecimiento ya que en sus propias palabras - ¡San Juan de Dios era un ranchito en comparación con Aguascalientes!-.

Es así que se traslada tanto con el negocio como con su familia al estado de Aguascalientes, y tal como lo había supuesto la ubicación del local que rentó con ubicación justo en el centro de la ciudad fue muy favorable y el negocio tuvo buenos rendimientos, durante este periodo el negocio comenzó a transitar del nicho de mercado de ropa deportiva a otro de tipo industrial y de uniformes, ya que por una parte este primer tipo de productos era muy común en el centro, y por otro la adquisición de una maquina bordadora le permitió ofrecer productos personalizados, con lo cual se hacía de un nicho de mercado más específico.

Sin embargo, a raíz del progresivo aumento de los costes fijos especialmente la renta, se vio obligado a buscar otro espacio donde establecerse, en esta coyuntura el señor Noriega decide permanecer dentro del estado de Aguascalientes, con la intención de dar continuidad y no perder las relaciones productivas y comerciales que había construido.

A través de un proceso de prueba y error, de experimentar formas de ofrecer sus productos, de tocar puertas, de construirse como empresario en una rama productiva-comercial específica, en un lugar geográfico preciso, respecto del que como mencionamos antes también existía un vínculo familiar importante; estos son solo algunos de los factores que pudieron influir en la construcción de esta decisión.

El nuevo lugar para establecer el negocio fue en centro comercial Plaza San Marcos

ubicado en el norte de la ciudad, cerca del primer anillo en una ubicación que se encontraba a pocos minutos del centro de la ciudad en una zona con bastante movimiento, aunque no tanto como en el centro de la ciudad.

7.4.2. Guerra de precios

En el transcurso de estos años otro momento de decisorio que marca una dirección importante en el negocio fue el conflicto que Noriega describe como una “guerra de precios”, durante la cual experimentó un estira y afloja entre dos diferentes estrategias de producción-comercialización; en un primer momento comenzó a tratar de reducir los precios de producción mediante la adquisición de materias primas de bajos costos, lo cual derivó en un efecto negativo al mermar la calidad de sus productos y ser identificado por los clientes con un producto económico y de baja calidad.

Ante este resultado el señor Noriega decide orientar su producción priorizando la calidad, este viraje en la forma de gestionar el negocio lo llevó a enfrentares al problema de “cambiar de mentalidad la mía y la de mis clientes”, para convencerlos “de que lo barato sale caro”, ya que un producto de precio de menor calidad tenía una durabilidad muy inferior en comparación con uno de alta calidad aunque con un precio significativamente más elevado, a través de esta forma de trabajo los clientes lo identifican como “alguien que tiene un producto que vale la pena”.

De esta manera definió un modo de trabajo, tanto en el ámbito productivo como comercial priorizando la calidad, aunque conservando en su abanico de productos espacio para productos con calidad inferior, conservando la capacidad de adecuarse a las exigencias de sus clientes, quienes como él comenta prefieren la calidad por encima del precio económico.

Para lograr esto ha sido fundamental el desarrollo de un sistema para seleccionar a sus trabajadores, este tema es considerado el más complicado de todos ya que a la mayoría de ellos dice: -no les importa el trabajo y te dejan colgado¹⁸ como si nada-, por lo que hay pocos de confianza y algunos comprometidos. Para contratar nuevos trabajadores realiza tres

¹⁸ Esta expresión en el español de México, es sinónimo de abandonado.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

movimientos, el primero es elaborar un perfil del tipo de trabajador que necesita para el puesto de trabajo, después recaba solicitudes de empleo y por último realiza entrevistas donde la persona con el mejor perfil tiene más posibilidades de ser contratado.

7.4.3. Tocando y abriendo puertas

La forma en que el señor Noriega fue construyendo una red de clientes y proveedores fue principalmente es descrita por el mismo como -ir tocando puertas..., vas con el muestrario de lo que haces, lo presentas y tratar de vender lo mejor"-, aunque también en ámbitos no laborales o productivos, es así que en sus propias palabras la diversificación de las relaciones sociales es una forma de aumentar la posibilidad de hacerse de nuevos clientes.

De esta manera el señor Noriega afirma que para conseguir nuevos clientes le ha servido mucho desenvolverse y pertenecer a -"círculos diferentes"-, cuenta por ejemplo como en actividades fuera del trabajo llegó a hacer negocios como ilustra el siguiente fragmento desarrollado en un club deportivo después de terminar de hacer ejercicio..., -oye que haces-, -pues me dedico a bordar uniformes-, -órale, pues vamos haciendo negocio-, por lo que afirma -es bueno pertenecer a varias partes-, ya que estos ámbitos de relaciones diversos le permiten entrar en contacto con un mayor número de potenciales clientes.

Otra experiencia que fue importante en este sentido fueron su participación en dos diferentes instituciones de formación para emprendedores realizando diplomados sobre los temas: ventas, calidad y producción, la primera de estas experiencias fue en el Instituto Escadia y la segunda en el Instituto Actioncoach, ambos se encuentran situados en el estado de Aguascalientes y ofrecen servicios de consultoría y formación para empresas y empresarios.

En estas instituciones además de aprender técnicas de producción, venta, comercialización y desarrollo de negocios también logró contactarse con diferentes empresarios que -tienen los mismos intereses-, y que como dice el Señor Noriega: -no son competidores porque realmente hay mucho trabajo para todos-.

Cuando llega mucho trabajo y se acumula, el señor Noriega busca el apoyo entre sus conocidos y amigos que tienen negocios similares con quienes distribuye la carga de trabajo

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

para lograr entregarla a tiempo, de forma similar también existen procesos que necesita subcontratar a otros productores ya que su establecimiento está especializado únicamente en la elaboración de bordados.

Con el pasar del tiempo se van conociendo a los diferentes productores y se -va viendo en que es bueno cada uno-, para -saber si te apoyas o no-, de esta forma se evidencia que esa red de productores se construye a través de un conocimiento práctico y progresivo, en el que se valora al otro, y se lleva una memoria de su desempeño para incluirlo o no en futuros acuerdos.

Los clientes se clasifican como nuevos y antiguos, importantes o no, de confianza o no, la primera clasificación depende del tiempo, la segunda del volumen de los pedidos y lo segundo de del compromiso corroborado a través del cumplimiento de acuerdos, por ejemplo si un cliente le dice: -sabes que necesito tales cosas-, -va, no hay problema-, -pero no tengo lana-, -no hay problema-, - ¿es seguro? -, -sí, es seguro-, -...hay que entregar tal día, a tal fecha, con determinadas especificaciones, y ahí va el dinero, y ahí va un anticipo...-,

A través de los intercambios y el cumplimiento de compromisos por parte de ambas partes se va construyendo una confianza, la cual se asienta en una memoria que contrarresta la incertidumbre y permite al negocio subsistir en momentos de dificultad, este tipo de confianza no se fundamenta en una estructura legal sino en la memoria de las interacciones cotidianas.

Hay clientes con los que existe un pacto a través del compromiso del cumplimiento a la palabra, donde -ya no lo piensas porque ya tienes un conocimiento de la persona-, sin embargo, tal pacto no fue gratuito, sino que en el pasado requirió del cumplimiento de compromisos de forma reiterada.

Para favorecer la captación de clientes el señor Noriega tiene una pequeña sucursal en el centro comercial de plaza Universidad, donde ofrece sus productos, esta plaza es un espacio comercial muy concurrido al norte de la ciudad que se ubica justo enfrente de la Universidad Autónoma del Estado.

En diferentes ocasiones el señor Noriega ha recibido invitaciones para asociarse a

organizaciones de productores de la industria textil, sin embargo, a causa de -"no hacerse tiempo"- para asistir a los eventos no se ha incorporado a ninguna, ya que -implican asistir con cierta periodicidad, con compromiso y tiempo-, y debido a que la demanda de tiempo que le exige estar al tanto del negocio ha decidido no involucrarse para dedicarse exclusivamente a atender su empresa.

Las diferentes relaciones productivas y comerciales de esta empresa se caracterizan por ubicarse dentro de la localidad del estado de Aguascalientes, pese a que el señor Noriega es oriundo de otro Estado el cual tiene una población mayor que el Estado de Aguascalientes, así como un desarrollo económico e industrial mayor¹⁹.

7.4.4. Financiando para crecer

En el negocio del Señor noriega un rasgo característico es el apalancamiento por medio de créditos otorgados por instituciones financieras, para obtener liquidez, materias primas o adquirir nuevas maquinarias, esta ha sido una opción a la que desde siempre ha estado abierto, siempre y cuando el balance entre la diferencia del beneficio de adquirir el producto y de adquirir el crédito sea favorable, es decir que tales acciones se sustentan en un fino conocimiento de las condiciones de producción del negocio.

Siguiendo con esta lógica si el negocio presenta una saturación de trabajo de tal manera que tras la adquisición de maquinaria mediante crédito esta pueda comenzar a operar de inmediato, generando una utilidad tal que a partir de esta se pueda cubrir el pago de dicho financiamiento entonces -realmente no estoy pagando el crédito yo, sino que lo está pagando la máquina-.

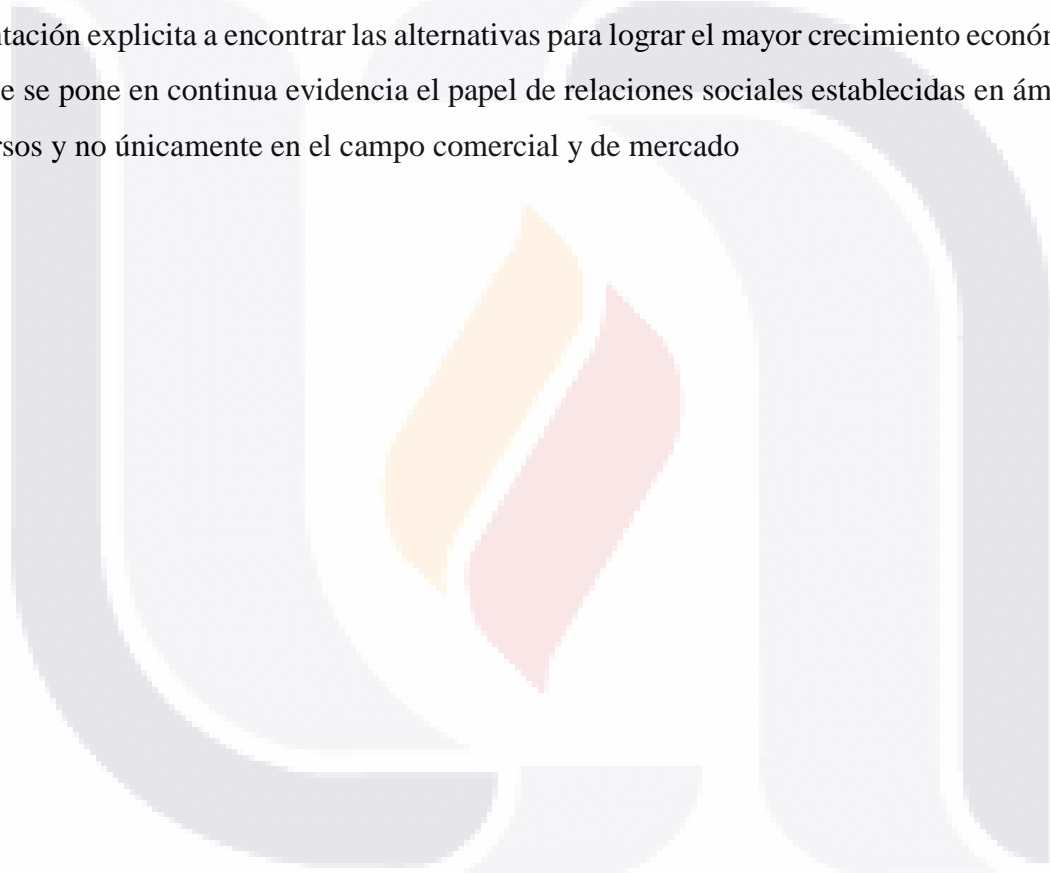
Es decir que existe una condición sin la cual no se adquiere nuevos equipos ya que - yo no traigo equipo nuevo para ofrecerlo, sino solo cuando ya tengo la demanda...-, de esta manera enfatiza el Señor Noriega se ha hecho de - muy buenos equipos -, siguiendo esta estrategia de adquisición de maquinaria logra tener la certeza que la inversión podrá

¹⁹ Mientras que en el año 2015 de acuerdo al Instituto Nacional de Geografía, Aguascalientes contaba con 1,312,544 habitantes, Querétaro llegaba a 2,038,372, por otra parte el Producto Interno Bruto de las entidades federativas para el año 2016 en millones de precios a precios constantes tomando como punto de referencia 2013, corresponderá para el caso Aguascalientes a 197,911 y para el caso de Querétaro 372,047.

comenzará a recuperarse inmediatamente.

En el momento actual la empresa el señor Noriega tiene las expectativas de automatizar todo el sistema de automatización del negocio para – no estar ahí metido las doce horas, sino con un sistema que trabaje autónomo-, donde pueda controlar más cosas y mejor para generar más ganancias.

En la trayectoria particular de esta pequeña empresa es notorio la participación de actores financieros que proporcionan créditos a partir de los cuales apalancar el negocio, la orientación explícita a encontrar las alternativas para lograr el mayor crecimiento económico, donde se pone en continua evidencia el papel de relaciones sociales establecidas en ámbitos diversos y no únicamente en el campo comercial y de mercado



CAPITULO VIII. Análisis, discusión y conclusión de resultados

A partir de la información sistematizada en las narrativas, así como de los elementos teóricos que hemos desarrollado a continuación presentamos un análisis, discusión y conclusión de los resultados de la investigación para dar una respuesta a nuestros objetivos y preguntas de investigación.

8.1. Los encuentros en la conformación del sujeto empresario

En el transcurso de esta investigación logramos observar y sistematizar como el establecimiento de cada relación socioproductiva implica necesariamente el acontecimiento de encuentros, los cuales no solo se limita a los encuentros entre sujetos sino también de estos con circunstancias y como dichos encuentros siempre poseen matices, es decir que tienen características particulares las cuales dependen de la confluencia de diversas condiciones, que hemos sistematizado en los constructos teóricos del proceso de constitución del empresario y las estrategias para el establecimiento de relaciones socioproductivas.

A partir de la interacción entre estos componentes que caracterizamos como una de carácter multiléctico, en cuanto implica la síntesis de la pluralidad de factores que los conforman, los sujetos empresarios construyen una posición desde la cual los encuentros pueden ser asumidos como una posibilidad o como algo inadmisible y conflictivo, y dar o no lugar al establecimiento de relaciones socioproductivas, a partir de estos momentos las trayectorias logran dar giros que encaminan a los sujetos a constituirse como empresarios.

A través de las narrativas logramos observar y sistematizar como a partir de la apropiación de redes relacionales y el establecimiento de relaciones socioproductivas, los empresarios definen entramados reticulares, que constituyen estructuras que los presionan y a partir de las cuales los empresarios definen la configuración de sus empresas, definen sus prácticas y se apropian o desactualizan códigos subjetivos.

A partir de estos entramados reticulares que conforman las relaciones socioproductivas los empresarios construyen un espacio de posibilidades tanto para la acción practica como para lo posible en el pensamiento, este espacio no se mantiene estático, sino que se actualiza y transforma, es decir que con el establecimiento de nuevos relacionamientos

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

los empresarios despiertan nuevas sensibilidades en tanto tienen la posibilidad de percibir un rango mayor de posibilidades.

De esta manera hemos logrado observar como en el encuentro con una situación de riesgo se detona una búsqueda de una alternativa de subsistencia, que pasa por el establecimiento de diversas relaciones, (caso de Maria Elena), hasta que años más tarde se convierte en una opción laboral y profesional, tras el contacto cotidiano con estas industrias en casas taller (casos Luz y Tatiana), el contacto con saberes tradicionales y la posterior búsqueda de su capitalización y profesionalización (caso Rosi), o el contacto con un operador que deseaba compartir sus conocimientos (caso Joel) o en la búsqueda de mejores condiciones económicas e igualmente próximas a la familia (caso Noriega).

En cada uno de los casos estudiados los componentes de los procesos de constitución y estrategias de establecimiento de relaciones socioproductivas se combinaron de formas particulares, no obstante también fue posible identificar tendencias que nos permiten aproximarnos a tipos de empresarios y estrategias a partir de las cuales dar respuesta a nuestros objetivos y brindar elementos explicativos para entender la conformación de los sujetos sociales, no solo de los empresarios que son el foco de atención en este estudio, sino que los elementos teóricos que hemos desarrollado puede permitir futuros abordajes en otros cortes de la realidad.

A continuación, presentamos una tipología de los procesos de constitución de los empresarios, sus estrategias de establecimiento de relaciones socioproductivas, y la descripción de la relación dialéctica entre ambas que planteamos está sintetizada en los encuentros que dan lugar a los relacionamientos socioproductivos.

8.2. Empresarias, madres y esposas

Tabla 2. Resumen de las características del proceso de constitución: empresarias, madres y esposas

Empresario	Caso	Relaciones socioproductivas	Estrategia	Códigos subjetivos recurrentes	Prácticas recurrentes
María	I	<ol style="list-style-type: none"> 1. Barriales 2. Escolares 3. Culturales 4. Familiares 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conservación de relaciones socioproductivas en el ámbito de las relaciones locales y personales, principalmente familiares y barriales, priorizando la subsistencia por encima de la acumulación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aprecio por los trabajadores 2. Optimismo 3. Trabajo como única alternativa 4. Carisma 5. Identificación como trabajadora y no como empresaria 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fabricación de maquila 2. Permisibilidad con los trabajadores 3. Organización cotidiana del trabajo
Rosi	III	<ol style="list-style-type: none"> 5. Familiares 6. Escolares 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conservación de relaciones socioproductivas en el ámbito de las relaciones locales, prioriza la subsistencia por encima de la acumulación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aprecio por los trabajadores 2. Optimismo 3. Conservación de saberes tradicionales 4. Identificación como trabajadora y no como empresaria 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Búsqueda de crédito (que no se concretiza, por las condiciones que requieren) 2. Organización cotidiana del trabajo 3. Permisibilidad con los trabajadores 4. Permisibilidad con los trabajadores

Los casos 1 y 2 constituyen la tipología de las empresarias, madres y esposas, se caracterizan por presentar una trayectoria que en sus inicios se remonta a contextos rurales fuertemente permeados por una estructura cultural tradicional que lleva a que los sujetos interioricen códigos culturales como la disposición a priorizar roles tradicionales de madres, esposas, y la realización de actividades propias de la industria textil y del vestido.

Años más tarde en la búsqueda de una actividad complementaria a los ingresos del hogar, ambos casos encuentran en la capitalización de los saberes tradicionales una posibilidad, en cuanto constituyen una alternativa para la generación de ingresos, que al

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

mismo tiempo que permite un sustento económico también permite la reproducción de los saberes tradicionales y hace uso del resto de códigos subjetivos fuertemente asentados a lo largo de sus trayectorias.

Estos procesos de constitución se caracterizan por establecer relaciones productivas de tipo barrial, familiar y escolares, por lo que podemos decir que conservan relaciones socioproductivas en el ámbito de las relaciones personales y próximas a sus contextos como madres dentro del espacio local, principalmente con instituciones de educación públicas, privadas o en su caso dentro del medio cultural.

Otras implicaciones de los códigos culturales tradicionales fuertemente asentados en las trayectorias de estas empresarias, podemos encontrarlas en la realización de una estrategia de conservación de relaciones socioproductivas en el ámbito de las relaciones locales, que prioriza la subsistencia por encima de la acumulación, ya que esto permite que puedan conciliar los roles tradicionales de madres y esposas, otro resultado de esta posición es la organización cotidiana del trabajo ya que dado que la maximización de ganancias no es un objetivo central, la producción cotidiana logra resolverse sin la necesidad de la elaboración de una sistematización exhaustiva del trabajo.

De esta forma ambas empresarias restringen sus actividades a un ámbito más privado que público, y se posicionan con una negativa ante la posibilidad de establecer relaciones con instituciones gubernamentales fiscales o crediticias, y aunque en el caso 3 haya tentativas de establecer este tipo de relacionamientos socioproductivos estos se ven obstaculizadas por las condiciones contables y fiscales respecto de las cuales la empresaria se muestra renuente a establecer.

Una característica más que destacamos es el hecho que en ninguno de estos dos casos hay una identificación por parte de los sujetos con el estatus de empresaria, sino que se asumen como trabajadoras, y reproducen prácticas de permisibilidad y flexibilidad con los trabajadores, respecto de quienes mantienen una posición de igualdad y reciprocidad, por lo cual el conflicto se asume de forma suave y no se explicitan las relaciones de explotación.

8.3. Empresarias diseñadoras y docentes

Tabla 3. Resumen de las características del proceso de constitución: empresarias diseñadoras y docentes

Empresario	Caso	Relaciones socioproductivas	Estrategia	Códigos subjetivos recurrentes	Prácticas recurrentes
Luz	II	1. Familiares 2. Barriales 3. Artísticas 4. Fiscales	1. Búsqueda de continuidad de las relaciones previas de la empresa, con una expansión de relaciones socioproductivas principalmente en el ámbito artístico y un nicho de mercado de mayor nivel socioeconómico. 2. Relaciones socioproductivas orientadas a la transformación de las condiciones del negocio.	1. Aprecio por los trabajadores 2. Optimismo 3. Identificación como empresaria y diseñadora	1. Diseño 2. Permisibilidad con los trabajadores 3. Participación en concursos 4. Organización cotidiana del trabajo
Tatiana	IV	1. Familiares 2. Fiscales 3. Académicas 4. Universitarias	1. Búsqueda de continuidad de las relaciones previas de la empresa, con una expansión de relaciones socioproductivas en un nicho de mercado de mayor nivel socioeconómico. 2. Relaciones socioproductivas orientadas a la transformación de las condiciones del negocio.	1. Aprecio por los trabajadores 2. Optimismo 3. Identificación como empresaria, diseñadora y docente	1. Diseño 2. Permisibilidad con los trabajadores 3. Participación en concursos 4. Organización cotidiana del trabajo

Los casos 2 y 4 corresponde a la tipología de empresarias diseñadoras y docentes, que se caracterizan por constituirse como empresarias a través de una trayectoria, localizada en un medio urbano y en la que las madres de ambas realizaban actividades dentro de la industria de la confección como un ingreso complementario a los gastos del hogar.

Este contacto desde temprana edad juega un papel fundamental para que años más tardes ambas trayectorias coincidieran en optar por la elección de la carrera universitaria de Diseño de Modas e Indumentaria en Textiles como alternativa profesional, con lo que podemos decir se suscita una prolongación y profesionalización de los saberes tradicionales.

En ambas trayectorias es posible afirmar que existe una continuidad de las actividades tradicionales ya que la elección profesional no puede entenderse sin la influencia

de las prácticas y códigos presentes en las trayectorias de vida de sus madres, a través de quienes estas estructuras las alcanzan, influyen y contribuyen a la conformación de sus trayectorias.

No obstante a diferencia de ellas no están tan fuertemente presionadas por dichos códigos culturales y tienen contacto con otros espacios y estructuras, donde destacamos la influencia de la estructura generacional, la universidad y la formación profesional, la coyuntura del tiempo presente y sus condiciones culturales a partir de las cuales el horizonte de posibilidades no se limita a convertirse en madres y esposas, sino que tienen una abanico de posibilidades en la que realizarse como empresarias ocupa un lugar prioritario.

A diferencia de las trayectorias de sus madres quienes comienzan los negocios como una respuesta a la búsqueda de ingresos complementarios al hogar, para ellas esta actividad productiva constituye la principal opción ocupacional, de obtención de ingresos y de desarrollo profesional, con lo cual sus estrategias se orientan por una parte a la continuidad de las relaciones previas de la empresa construidas por sus madres, pero al mismo tiempo buscando activamente la expansión de estas a nichos de mercado de mayor nivel socioeconómico, de tal manera que buscan activamente el crecimiento y posicionamiento del negocio en un mercado de mayor valor agregado

La trayectoria de ambas empresarias se distingue por integrar las relaciones socioproductivas de sus predecesoras y sumar otras, de las cuales destaca la vinculación con la Universidad Autónoma de Aguascalientes, en donde además de la formación profesional también se suscita la apropiación de relaciones y con estas la penetración a un campo académico y profesional a partir del cual es posible participar en concursos, o enterarse de apoyos e iniciativas dentro de este ramo, es decir que dicho campo contribuye a la apropiación de prácticas y códigos distintos a los asumidos por sus madres.

De manera similar también hay una apropiación y continuidad de prácticas, como la organización cotidiana del trabajo y la permisividad y flexibilidad con los trabajadores, las cuáles además de explicarse por el mero hecho de la reproducción de formas de trabajo similares también puede estar influenciado por el hecho de que el trabajo de ambas requiere una mano de obra altamente calificada que realiza actividades creativas, por lo que mantener

la armonía en el espacio de trabajo es una condición para lograr obtener la calidad en sus productos.

Por último, agregaremos que en estos casos si bien existe una posición de permisividad con las trabajadoras no se reproduce la misma cercanía que estaba presente en el caso de sus madres, sino que hay una distancia resultado de las diferencias en la trayectoria y proceso de constitución, dada por factores como la formación profesional y la consecuente inserción en este campo profesional, ninguna realiza roles como madre o esposa, los cuales en estos casos son solo una alternativa por la que ninguna de las dos ha optado hasta el momento, estos y otros factores también se expresan en el hecho de asumirse como empresaria, docente y diseñadora en el caso 4 y como diseñadora en el caso 2.

8.4. Empresarios de tiempo completo

Tabla 4. Resumen de las características del proceso de constitución empresarios de tiempo completo					
Empresario	Caso	Relaciones socioprodutivas	Estrategia	Códigos subjetivos recurrentes	Prácticas recurrentes
Joel	V	<ol style="list-style-type: none"> 1. Personales 2. Institucionales 3. Crediticias 4. Fiscales 5. Empresariales 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Relaciones institucionales orientadas a eliminar el riesgo y favorecer procesos de control de los diferentes componentes de la empresa 2. Relaciones socioprodutivas orientadas a la transformación de las condiciones del negocio, para crecimiento y acumulación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vigilancia con los trabajadores 2. Optimismo 3. Identificación como empresario 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adquisición de crédito 2. Control contable 3. Sanciones 4. Implementación de tiempos y control 5. Planificación e implementación de sistematización del trabajo
Noriega	VI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Institucionales 2. Crediticias 3. Fiscales 4. Coaching 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Relaciones institucionales orientadas a eliminar el riesgo, favorecer procesos de control de los diferentes componentes de la empresa. 2. Relaciones socioprodutivas orientadas a la transformación de las condiciones del negocio, para crecimiento y acumulación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selectividad con los trabajadores 2. Optimismo 3. Identificación como empresario 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Planificación e implementación de sistematización del trabajo 5. Control contable 6. Adquisición de crédito 7. Diversificación de relaciones

La tipología que identificamos como empresarios de tiempo completo se caracteriza por conformarse por los dos casos en que los sujetos se dedican tiempo completo a realizarse como empresarios, en los cuales la incursión en estas industrias es el resultado de la búsqueda de una alternativa para la generación de ingresos, y no se conecta con una trayectoria de continuidad de saberes tradicionales a diferencia de los casos anteriores, no obstante está presente la influencia del contexto en donde la industria textil tenía una fuerte presencia, de tal manera que en ambos casos este ramo industrial constituyó una alternativa posible y viable para la generación de ingresos.

En ambos casos hay una clara orientación en la estrategia para establecer relaciones socioproductivas diversificadas de tipo institucional fiscal, crediticio, empresarial o de coaching, así como las de tipo personal, para favorecer la eliminación de los factores de riesgo, desarrollo de procesos de control de los diferentes componentes de la empresa que permitan su transformación, favoreciendo la acumulación, crecimiento mediante el control y planificación.

Las prácticas y códigos subjetivos recurrentes se orientan a la realización de estas estrategias, implementando mecanismos de vigilancia y selección de trabajadores y relaciones socioproductivas, implementación y desarrollo de sistemas de control tanto en los procesos de trabajo como en el aspecto fiscal y contable, búsqueda de automatización de los procesos del trabajo, desarrollo y apropiación de tecnología, adquisición de crédito y búsqueda continua para ampliar las relaciones, aspecto en el cual en ambos casos hay una búsqueda por disminuir el riesgo.

8.5. Bifurcación de trayectorias y cambio de estrategia

Las narrativas y el análisis de los casos nos permiten concluir que las trayectorias de los empresarios se bifurcan a partir de encuentros específicos, es decir que toman una dirección particular a partir del encuentro y posicionamiento por parte del empresario, así como del sujeto con quien interacciona, en el caso del encuentro entre sujetos, aunque también identificamos encuentros con circunstancias específicas.

En el rubro de los sujetos están los de tipo personal, laboral, académico, crediticio, financiero, escolar o empresarial, por otro lado, en el aspecto de las circunstancias están los momentos coyunturales de riesgo, ruptura de relaciones, elección de opciones profesionales, ocupacionales o de búsqueda de alternativas de subsistencia, inclusive con circunstancias estructurales como la fuerte presencia en una localidad de la industria textil y del vestido en un momento histórico específico, o la continuidad de estructuras ocupacionales fuertemente asentadas y reproducidas en la estructura generacional de una familia, de tal manera que el empresario puede definirse en gran medida a partir de estos encuentros y establecimientos de relaciones socioproductivas.

La posición del sujeto frente a los encuentros que pueda o no dar lugar al establecimiento de una relación socioproductiva o la realización de una acción en particular no es accidental, contingente o aleatoria, sino el resultado de un proceso de constitución a través de encuentros y desencuentros, de sumar y restar vínculos, con una intencionalidad que puede o no ponerse de manifiesto, pero que en cualquiera de los casos opera y dispone al sujeto a llevar a cabo sólo ciertas acciones y no otras.

Con el encuentro y en su caso con el establecimiento de relaciones socioproductivas puede suscitarse un cambio en la constitución del sujeto y estrategia, porque con el encuentro se hace posible la interacción y actualización o reordenamiento de las estructuras que constituyen estos componentes, de esta forma podemos afirmar que los procesos de constitución de los sujetos empresarios pueden transformarse a partir de dichos encuentros.

Por otra parte, podemos identificar similitudes en los procesos de constitución que se corresponden con el establecimiento de relaciones socio productivas específicas, es decir por ejemplo que aquellos empresarios que han establecido relaciones o su productivas con el sistema fiscal gubernamental y crediticio son más proclives a asumirse a sí mismos como empresarios, mientras que aquellos que no se identifican con esta identidad se mantienen renuentes a este tipo de relación socioproductivas ,por lo tanto podemos afirmar que *la composición específica de los empresarios, lleva a los sujetos a posicionarse de formas diversas ante los mismos hechos.*

8.6. El establecimiento de relación socioproductivas como proceso de vinculación

El establecimiento de relaciones socioproductivas también puede concebirse como un proceso de vinculación, en el cual pueden o no ponerse de manifiesto las condiciones y posiciones de los involucrados, a partir de las cuales estos definen su acción a través de ponderar los aspectos negociables o no, siguiendo con esta idea es posible que se encuentren sujetos con condiciones y posiciones inconciliables o que la posición de uno conlleve la desarticulación y fragmentación del otro.

El contexto en que se suscitan los casos de estudio ilustra una situación en que las posiciones de dos conjuntos de sujetos por un lado la industria textil y del vestido local y por otro algunos empresas y capitales externos, resulta en una vinculación momentánea que lleva finalmente a la ruptura y fragmentación de la industria local.

Dado que el modelo industrial local de estos ramos originado de forma endógena, de abajo hacia arriba, fue posteriormente a través de la acción de actores de tipo gubernamental que a su vez eran cohesionados y subordinados por directrices nacionales, que respondían a otras de carácter internacional neoliberal, llevado a establecer relaciones con capitales y empresas extranjeras, mediante una política que facilitaba ampliamente la llegada de inversión extranjera directa y que representan un modelo que pujaba de forma contraria de arriba hacia abajo.

Estos nuevos actores se caracterizaron por priorizar la apertura indiscriminada sin reparar en las condiciones particulares de los sujetos que interaccionan, y que finalmente se retira dejando fracturado y desarticulado el inicial modelo y es a partir de este campo fracturado y desarticulado que los empresarios de nuestro estudio logran posicionarse y construir sus empresas.

8.7. El orden en la configuración subjetiva y su papel como contrapeso frente a otras estructuras.

La subjetividad que es construida socialmente da lugar a la acumulación de significados organizados, que configuran una estructura que se sedimenta, gana

estructuración y presiona la acción de los sujetos, a dicha estructura la hemos tornado visible mediante el concepto de configuración subjetiva, dentro de la cual podemos identificar estructuras de prioridades, que se expresan y dan lugar a lo que dicen los sujetos, a lo que negocian y aquello que no.

Dichas estructuras de prioridades está dada y dándose a partir de procesos de acumulación, reproducción y actualización de significados, y los campos sociales conformados por los sujetos constituyen depositarios de dichas estructuras, objetivadas o no, con diferentes grados de estructuración, que constituyen en ocasiones condiciones que pueden ser o no elegidas por los sujetos, en cualquier caso estos se posicionan de formas particulares a ellas, las incorporan en diferentes grados y a partir de esto modelan sus propios procesos de constitución y a su vez son modelados por tales construcciones.

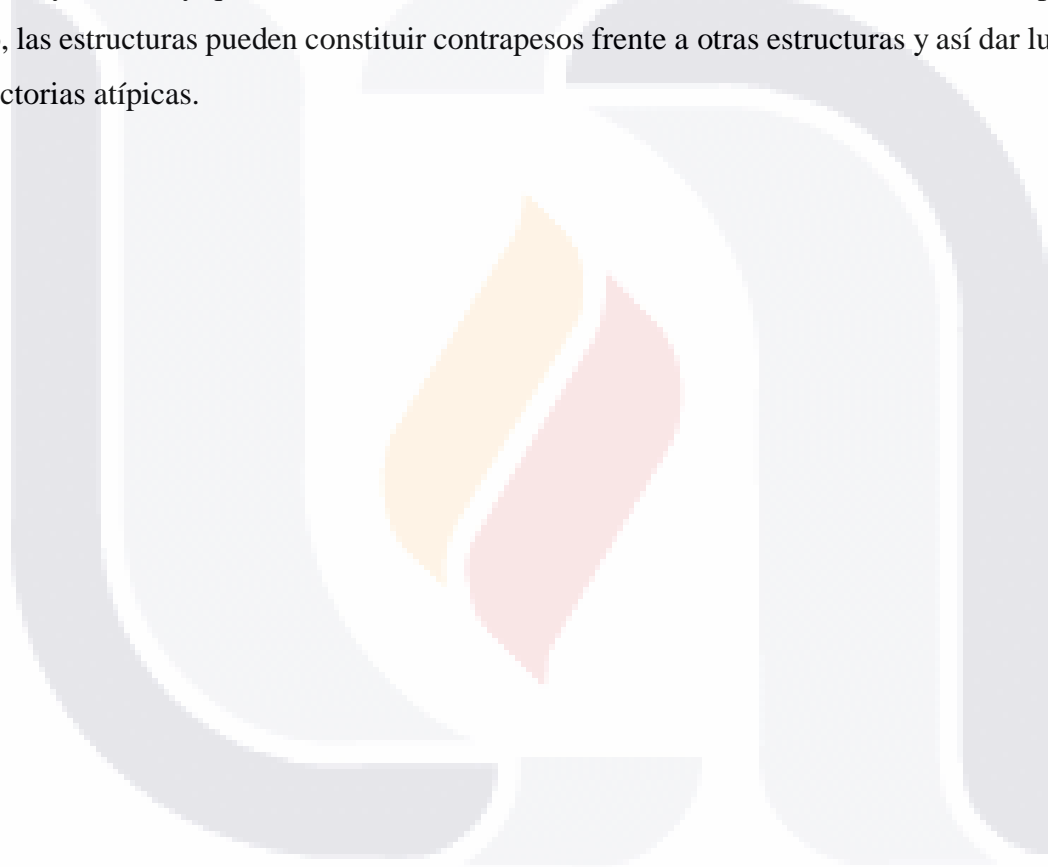
De esta manera las relaciones sociales que un empresario establece son en parte el resultado de sus condiciones subjetivas, así como otras en las que estas primeras se suscitan, no obstante, ambas actúan como vectores de fuerza en interacción dando lugar a diferentes resultados, las preguntas que se desprenden de esto son:

¿En qué ocasiones las estructuras subjetivas pueden resultar en una estructura que ejerza un contrapeso a el resto de las estructuras donde esta se suscita?, ¿cuál es el papel de la suma y articulación de decisiones, que constituyen los procesos de constitución de sujetos particulares, así como de la conformación y definición de estrategias, y particularmente aquellas orientadas a establecer relaciones con sujetos específicos?

Por ejemplo que una mujer conservadora con baja escolaridad, entregada prioritariamente a sus roles tradicionales se convierta en una empresaria exitosa, o que un hombre con estudios mínimos logre construir una trayectoria como empresario y productor de tecnología del ramo textil, o que jóvenes diseñadoras logren capitalizar y profesionalizar los saberes tradicionales sobre confección, o que una familia después de muchos intentos logre establecer un negocio de fabricación de disfraces o que un padre de familia emprenda un negocio de comercialización de prendas de vestir y tras varios años se convierta en un empresario textil.

Lo que en esta investigación se pone de manifiesto es que existen estructuras que logran mantenerse a través del pasar del tiempo, a través de reproducirse y actualizarse, de tal manera que logran sedimentarse y dar lugar a estructuras con mayores grados de estructuración con lo cual ejercen mayor presión en los sujetos, y finalmente logran orientar la acción y los procesos de constitución hasta convertirse en empresarios.

Estas estructuras que pueden ser de diversos tipos como subjetivo, de prioridades, social reticular, objetivo, discursivo, constituyen condiciones que presionan a la acción, la orientan y definen y que están en interacción con otros condicionantes del contexto, por lo tanto, las estructuras pueden constituir contrapesos frente a otras estructuras y así dar lugar a trayectorias atípicas.



Bibliografía

- Alba Vega, C. y Kruijt, D. (1995). *La utilidad de lo minúsculo: informalidad y microempresa en México, Centroamérica y los países andinos*. México: El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales.
- Arias, P. (1986.a). Maquila, pequeña-industria y trabajo a domicilio en los Altos de Jalisco. *Revista Relaciones*, 28(VII). El Colegio de Michoacán. 33 – 60.
- Arias, P. (1998.b). El trabajo femenino a domicilio, ayer y hoy. *Sociológica*, 13. Economía informal, microempresas y estrategias de empleo. 77 - 98.
- Becerril, I. (2013). Los grandes retos de la industria textil mexicana. *El Financiero*. Recuperado el 30 de agosto del 2017 de <http://www.elfinanciero.com.mx/archivo/los-grandes-retos-de-la-industria-textil-mexicana>
- Bizberg, I. (2010). La fragilidad de las micro-empresas en México. En: Alba, C. y Labazée, P. *Metropolización, transformaciones mercantiles y gobernanza en los países emergentes*. México: El Colegio de México. 1 - 30.
- Blglia, Bárbara y Bonet, Jordi (2009) La construcción de narrativas como método de investigación psicosocial. Prácticas de escritura compartida", *Forum Qualitative Social Research*: 10, (1). 21-54.
- Calva Benard, Silvia (2004). *Habitar una ciudad en el interior de México* (Universidad Autónoma de Aguascalientes). México.
- Camacho Sandoval, Fernando de. (2000). *Abriendo fronteras. La industria automotriz, textil y del vestido en Aguascalientes*. Aguascalientes, Ags: Editorial Instituto Cultural de Aguascalientes.
- Camacho Sandoval, Fernando. (2017). El proceso de industrialización en Aguascalientes y la industria automotriz. Ponencia, Aguascalientes, Ags.

- Cedillo, O. I. y D. Mares E. 1994. *Geografía de Aguascalientes. Complemento didáctico. Comisión Estatal de Desarrollo Económico y Comercio Exterior y Gobierno del Estado de Aguascalientes*. El Heraldo de Aguascalientes. Aguascalientes, Ags.
- Chávez Hernández, M. H. (2013). *Relaciones entre actores religiosos y actores empresariales en el proceso de industrialización textil y del vestido en san Miguel el Alto, Jalisco* (Doctorado). Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Chávez Hernández, M. H., y Maza Díaz Cortés, O. M. (2016). Family Businesses and the Social Context: Two Case Studies. *Firmy Rodzinne Doswiadczenia I Perspektywy Zarz. Dzania*, 15, 231–248.
- Cota Yáñez, R. (2012). *Reestructuración productiva y las redes en la industria de la confección: el caso de Zapotlanejo, Jalisco*. México: Universidad de Guadalajara - Acento.
- De la Garza Toldeo, E. (1999). *Estrategias de Modernización en México*. México: Fundación Ebert.
- De la Garza, E. (1988). Los retos del marxismo en metodología. En Enrique de la Garza (1988) *Hacia una metodología de la reconstrucción. Fundamentos, crítica y alternativas a la metodología y técnicas de investigación social*. México: UAM-I. (134 - 162)
- De La Garza, E. (1992). Los sujetos sociales en el debate teórico. En Enrique de la Garza (coordinador). *Crisis y sujetos sociales en México*. México, D.F.: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades-Porrúa.
- De la Garza, E. (2002.a). La configuración como alternativa al concepto estándar de teoría. En Hugo Zemelman (2002) *Epistemología y Sujetos*. México: UNAM-Plaza y Valdés.
- De la Garza, E. (2002.b) La epistemología crítica y el concepto de configuración: alternativa a la estructura y función estándar de teoría. *Revista Mexicana de Sociología*. (63)1, 109-127.

De La Garza, E. (2005). Del concepto ampliado de trabajo al de sujeto laboral ampliado. En Enrique de la Garza (2005) *Sindicatos y nuevos movimientos sociales en América Latina*. México: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

De la Garza, E. (2006) *Tratado Latinoamericano de Sociología* (Anthrhopos, Universidad Autónoma Metropolitana). México.

De la Garza, E. (2012) El trabajo no clásico y la ampliación de los conceptos de la Sociología del Trabajo. *Revista de Trabajo*. Dinámica del trabajo en el marco de la incertidumbre global. 8, (10) Buenos Aires: Argentina.

De Lomnitz, L. A. (1975). *Cómo sobreviven los marginados* (1a ed.). México: Siglo XXI.

DOF, S. (1995). Decreto que modifica al diverso que promueve la organización de empresas integradoras. [Secretario de Gobierno]. Recuperado el 28 de agosto de 2016, a partir de http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4874645&fecha=30/05/1995

Edwards, W (1974) *La Teoría de la toma de decisiones*, México, FCE, pp. 15-67.

Estilo Moda Pernambuco. (2018). *Moda e Sustentabilidade*. 20 30 de Julho. Santa Cruz do Capibaribe: Estilo Moda Pernambuco.

Ferniza Córdoba, C. (2006). *La reestructuración productiva y sus efectos en la identificación de los trabajadores. Un estudio de caso: la empresa Hilamex* (Maestría). Universidad Autónoma de Aguascalientes, México.

Flick, Uwe (2004) *Introducción a la investigación cualitativa. Relevancia, historia y rasgos*. España: Morata.

García Macías, A. (2003). *La importancia de las relaciones sociales de los empresarios en la constitución de redes de pequeñas y medianas empresas*. México: Universidad Autónoma de Aguascalientes.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

García Macías, A. (2013). Capital social relacional en enclaves de la industria del vestido en México (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra, Barcelona.

García Núñez, S. P. (2015). Cambios en las estrategias de producción de micro unidades económicas de la industria textil y del vestido en el municipio de Aguascalientes (Tesina de licenciatura). Universidad Autónoma de Aguascalientes, Aguascalientes, Ags.

Gil Paredes, L. C. (2010). Actuales Formas Laborales y Acción de los Trabajadores: un Estudio en Villa Hidalgo, Jalisco. (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Gil Paredes, L. C. (2014). *Afortunados trabajadores precarios. Debate entre la tendencia mundial y la realidad local (Primera)*. México - Alemania: Publica.

Gramsci, A. (1972). *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el estado moderno*. España, Madrid: Nueva visión.

Gutiérrez Juárez, E. L. (2011). La influencia de las redes sociales en el aprendizaje de un oficio del vestir en la industria del vestido en Zapotlanejo, Jalisco (Tesis de maestría). Universidad de Guadalajara, Guadalajara.

Hermosillo, H. (2018, mayo 7). Registra Aguascalientes dos huelgas y más de dos mil emplazamientos en 30 años - La Jornada Aguascalientes (LJA.mx). Recuperado el 8 de mayo de 2018, a partir de <http://www.lja.mx/2018/05/registra-aguascalientes-dos-huelgas-y-mas-de-dos-mil-emplazamientos-en-30-anos/>

Hernández Romo, M. (2014). *Los Nuevos Estudios Laborales en México*. México: UAM. CONACYT. Porrua.

Hernández Romo, M. A. (2003). *Subjetividad y Cultura en la Toma de Decisiones Empresariales. Tres Estudios de Caso en Aguascalientes*. México: Plaza y Valdés.

Hernández Romo, M. A. (2012). *Estrategias empresariales en la subcontratación internacional: La influencia de las configuraciones culturales y subjetivas*. México: Universidad Autónoma Metropolitana y Plaza y Valdés.

Hernández Romo, M., y Maza, O. (2005). La maquila en Aguascalientes: parodia de un modelo exitoso. En Enrique de la Garza (2005) *Modelos de producción en la maquila de exportación. La crisis del toyotismo precario*. México: Plaza y Valdés.

INEGI (2009) *Micro, pequeña, mediana y gran empresa, Estratificación de los establecimientos*. México: INEGI. Recuperado el 8 de junio del 2017 a partir de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mo-no_Micro_peque_mediana.pdf

INEGI. (2007). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) Versión hogares*. INEGI.

INEGI. (2009). Micro, pequeña, mediana y grande empresa. Estratificación de los establecimientos. Censos económicos 2009. México: INEGI.

INEGI. (2015). Censos Económicos 2014 para el Caso de Aguascalientes. INEGI.

INEGI. (2018.a). Cuéntame INEGI. Recuperado el 4 de noviembre del 2017 de <http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/ags/poblacion/default.aspx?tema=me&e=01>

INEGI. (2018.b). Directorio Nacional de Unidades Económicas. DENUÉ. Recuperado a partir de <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>

INEGI. (2018.c). Mapa Digital de INEGI. Recuperado a partir de <http://gaia.inegi.org.mx/mdm6/>

La Jornada. (2017). Buscan fortalecer al sector textil y de la confección. Recuperado el 14 de octubre del 2017 de: <http://www.lja.mx/2017/07/buscan-fortalecer-al-sector-textil-la-confeccion/>

- Lines, M., Morales, M. y Viruet, E. (1988). Capítulo I: La historia de vida. En Enrique De La Garza, *Hacia una metodología de la reconstrucción*. México: Porrúa.
- Lozares, C. (1996). La teoría de redes sociales. *Universidad Autónoma de Barcelona*, 48, 103 a 126.
- Mallimaci, F. Giménez, Béliveau V. (2006) *Historias de vida y método biográfico. Estrategias de Investigación cualitativa*. Barcelona: Gedisa.
- Marcela Hernández Romo. (2003). Capítulo III: La reestructuración productiva en Aguascalientes. In *Subjetividad y Cultura en la Toma de Decisiones Empresariales. Tres Estudios de Caso en Aguascalientes* (p. 100 a 119). México: Plaza y Valdés, UAA.
- Martínez Carazo, P. C. (2006) El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento & Gestión*. 20 165 a 193.
- Martínez, M. D. C., y Vivanco, J. (2017). *Orientación de la cultura organizacional y permanencia en el mercado de las Mype's del sector de la confección en Aguascalientes*. México: Universidad Jesuíta de Guadalajara.
- Maza Díaz Cortés, O. M., y Hussein Chávez. H. (2015). Avanços para uma tipificação dos empresários regionais mexicanos. *Revista Interdisciplinaria de Estudos Sociais*, 11, 74 a 97.
- Maza Díaz Cortés, O., y García Núñez, S. P. (2017). ¿Cuál racionalidad? Las racionalidades en las micro unidades de la industria de la confección en Aguascalientes. *Ciencia desde el occidente*, 3(2), 20–31.
- Maza Díaz Cortés, O., y Ortiz Lazcano, D. A. (2015). *En el mismo barco. Reflexiones sobre la producción, el trabajo y las redes sociales: el caso de Uriangato, Guanajuato (Primera)*. México: Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Pérez Martínez, M. G. (2016). Jóvenes trabajadores y sus aspiraciones laborales en torno a la precariedad del trabajo. el caso de los empleados de tiendas de ropa en Moroleón y Uriangato (Tesis de maestría). Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Piore, Michael J. y Charles F. Sabel (1984). *The Second Industrial Divide*. New York: Basic books.

Ramírez Hernández, O. (2004). Explicando el boom de las exportaciones textiles mexicanas de los 90's. Un análisis de series de tiempo. Universidad de las Américas Puebla.

Recuperado a partir de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lec/ramirez_h_o/

Ricoeur, Paul (1928) La función narrativa y la experiencia humana del tiempo. *Escritos de teoría*. Santiago de Chile. 70 a 90.

Román Reyes, R. P. (2006). Participación familiar en micronegocios en México (Doctorado). El Colegio de México.

Sauko, Paula (2011) *Metodologías para los estudios culturales. Un enfoque integrador*.

Schwarz, Fernando (2008) El mito de la ciencia objetiva. En Fernando Schwarz, Mitos, ritos, símbolos. *Antropología de lo Sagrado*. Argentina: Biblos. 12-24

Secretaría de Economía. (2013) Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).

Sisto, Vicente (2008) La investigación como una aventura de producción dialógica: La relación con el otro y los criterios de validación en la metodología cualitativa contemporánea. *Psicoperspectivas. Individuo y Sociedad*. 7 (1) 31 a 54

Stake, Robert (2002) Estudios de casos cualitativos. En Denzin, Norman y Lincoln, Yvonna *Manual de Investigación cualitativa, Volumen III. Diferentes Estrategias de investigación cualitativa*. pp. 154-197.

Troncoso Arriaga, N. (2009). Hacia una ontología de la economía Lawson-Machlup (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México.

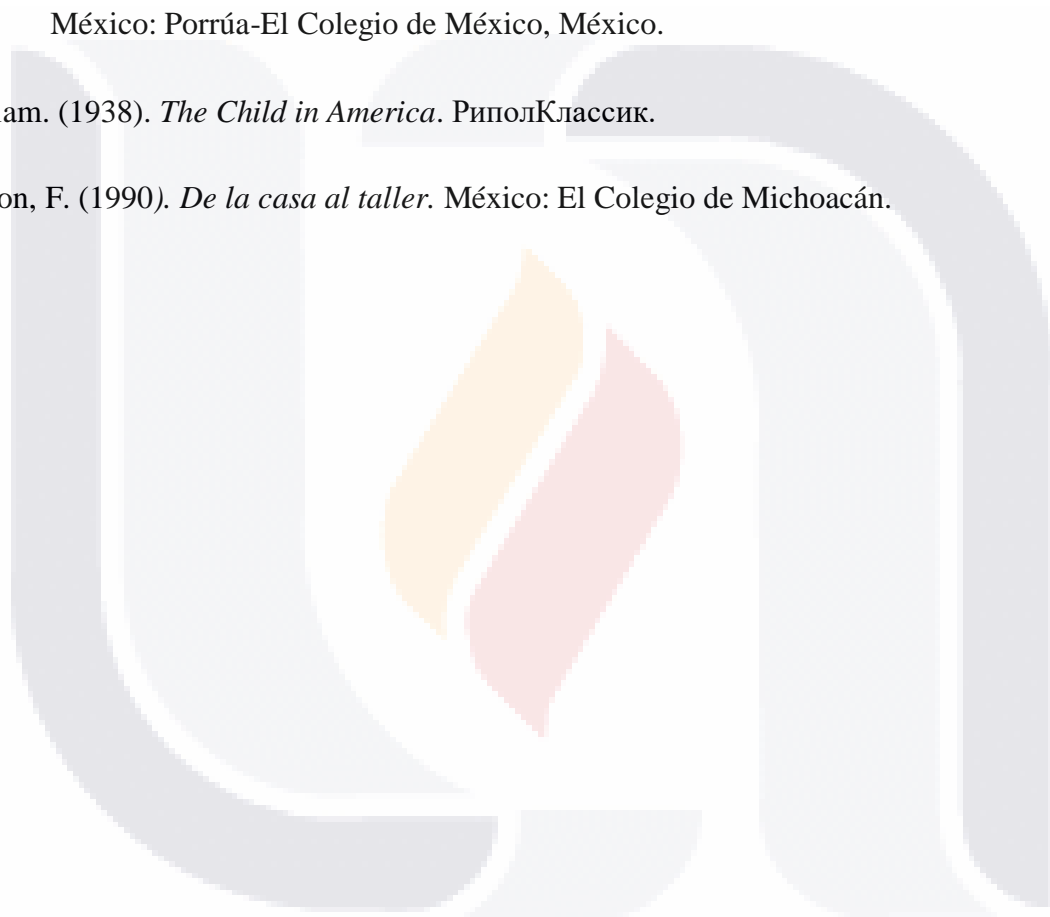
UNCTAD. (2014). *Reseña Histórica de la UNICTAD en su 50 Aniversario*. Suiza: UNCTAD.

Vangstrup, U. (1995). Moroleón: la pequeña ciudad de la gran industria. *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad*, 2(4), 101–133.

Vasilachis Kröll, H. G. (2004). *El método del estudio de caso*. En M. L. Tarrés, *Observar, escuchar y comprender. Sobre la traducción cualitativa en la investigación social*. México: Porrúa-El Colegio de México, México.

William. (1938). *The Child in America*. РиполКлассик.

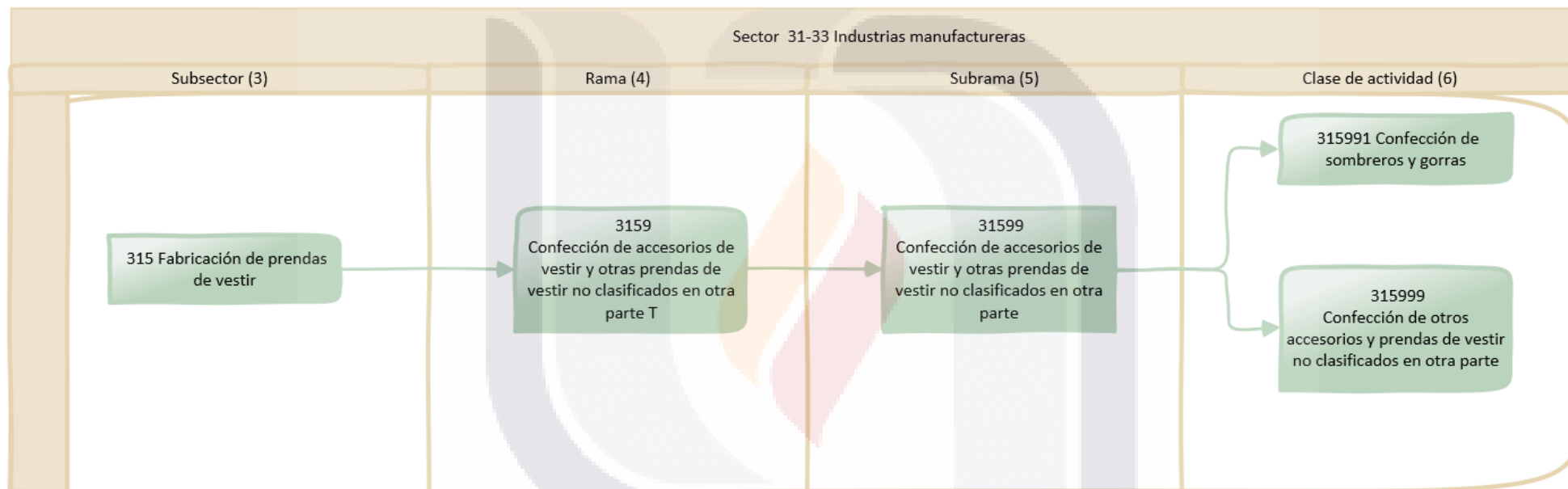
Wilson, F. (1990). *De la casa al taller*. México: El Colegio de Michoacán.



Anexo I: Esquemas desagregados de la industria textil y del vestido de acuerdo al SCIAN 2013

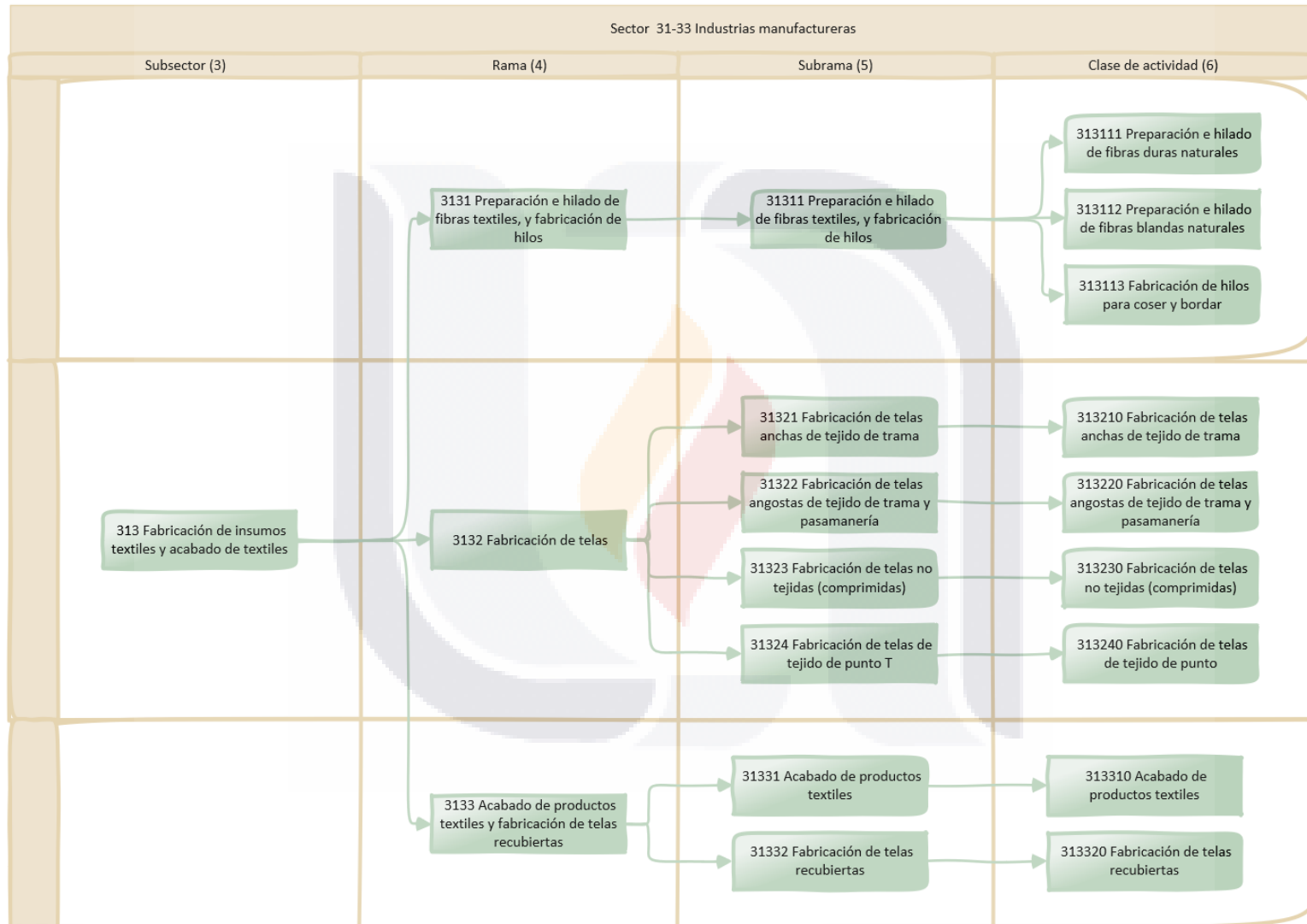
A continuación se desarrollan los esquemas desagregados de las industrias textil y del vestido a partir del, Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, a partir del cual se realizó la delimitación de la industria textil y del vestido, para su elaboración se utilizó el software Visio2017 (SCIAN, 2003)

Esquema 9: Subsector 315 Fabricación de prendas de vestir.



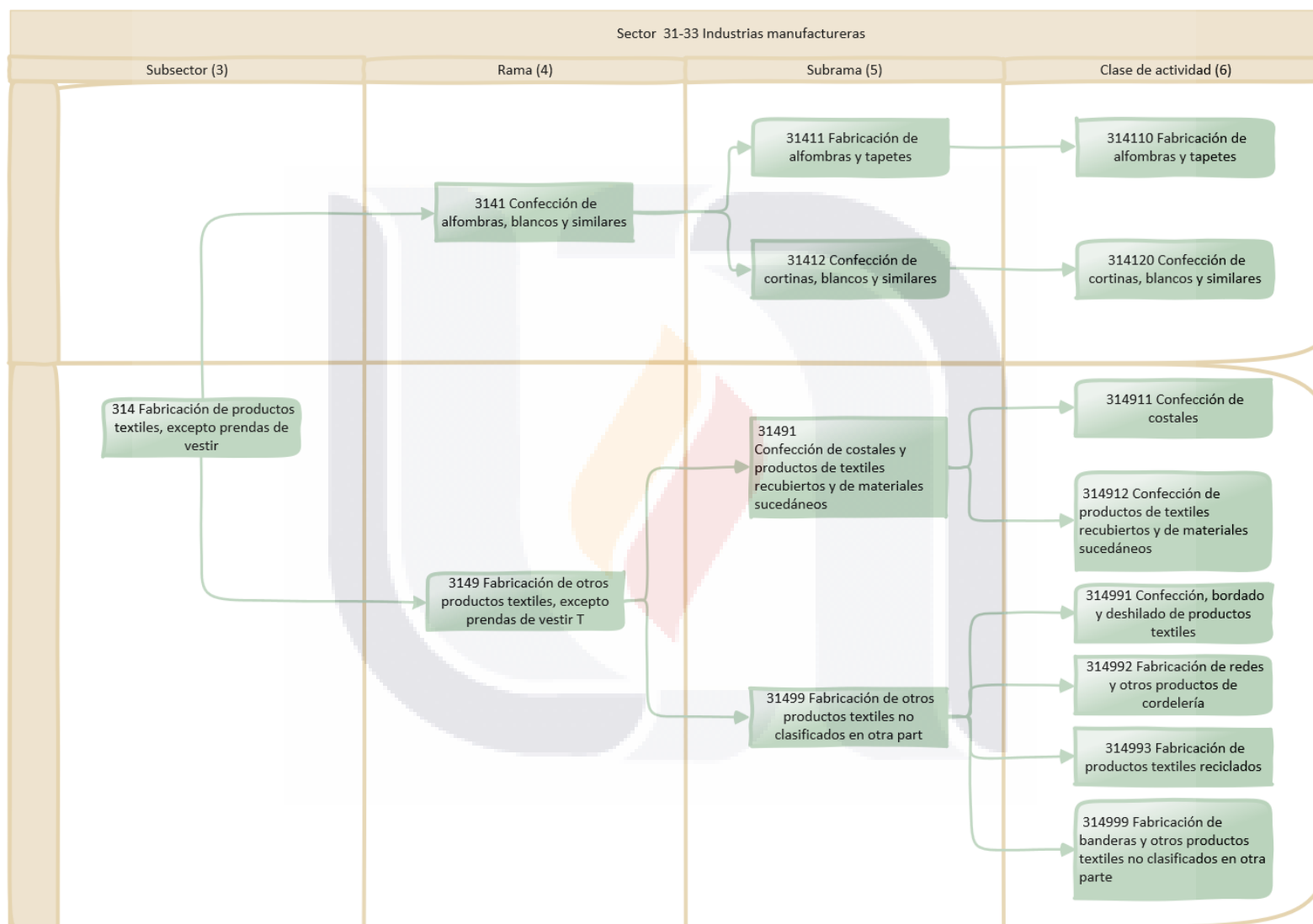
Elaboración propia a partir del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte 2013.

Esquema 8: Subsector 313 Fabricación de insumos textiles y acabados textiles.



Elaboración propia a partir del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte 2013

Esquema 10: Subsector 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir



Elaboración propia a partir del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte 2013.

Anexo II: Instrumento semiestructurado utilizado para la reconstrucción de la información

Nota: la batería de preguntas que se muestran a continuación, no necesariamente son realizadas en el orden en el que se presentan, ni tampoco son verbalizadas de la forma literal en que están escritas, si no que su contenido es adaptado a cada entrevista particular.

Recomendación: para iniciar cualquiera de las preguntas se procuró utilizar las expresiones: me puede platicar, me puede contar; me puede platicar más sobre eso, puede contar más sobre eso.

1. ¿Me puede decir su nombre?
2. Me puede platicar la historia de su negocio (*A partir de esta pregunta, se permitió que el entrevistado fuera tocando los diferentes y sutilmente se intentó dirigir cada entrevista de tal manera que se tocaran cada una de las siguientes preguntas*)
3. ¿Me puede platicar como comenzó su negocio?
4. ¿Recibió el apoyo de familiares o amigos en el proceso establecer su negocio?
5. ¿Cómo consiguió sus primeros clientes y proveedores?
6. ¿Entre sus clientes y proveedores hay alguno que sea familiar, amigo, compadre...?
7. ¿Quiénes fueron las personas en que usted se apoyó al comienzo de su negocio?
8. ¿Tiene relación con hacienda?
9. ¿Cómo fue que adquirió sus máquinas?
10. ¿Cómo le hace para darles mantenimiento?
11. ¿Alguna vez a pedido un financiamiento?
12. ¿Cómo consiguen nuevos clientes o proveedores?, ¿Cómo hace para conseguir nuevos trabajos?
13. ¿Cómo contrata trabajadores?
14. ¿Quiénes son sus clientes?, ¿Se encuentran en Aguascalientes o también fuera del Estado?
15. ¿Usted estudió alguna?
16. ¿En algún momento algún tipo de formación para emprendedores o algo similar?
17. Como es
18. ¿Puede contar cuáles son algunos de los problemas más importantes que tuvo a lo largo del establecimiento de su negocio y como lo resolvió?
19. ¿Cuáles son sus metas a corto, mediano y largo plazo?



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA - División de Ciencias Sociales y Humanidades
MAESTRÍA Y DOCTORADO EN ESTUDIOS SOCIALES

México, D.F., 12 de enero de 2018

A QUIEN CORRESPONDA

Presente

Por la presente hago constar, que Lic. Simón Pedro García Núñez, es coautor del capítulo “Nissan, la Joya de la Corona”, que es parte del libro “Configuraciones Productivas y Relaciones Laborales en la Tercera Generación de la Industria Automotriz Terminal en México”. Libro dictaminado y aprobado durante 2017 por el comité editorial del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa y que será publicado en el presente año por la editorial Miguel Angel Porrúa.

Atentamente

Dr. Enrique de la Garza Toledo (Coordinador de la investigación y de la edición del libro)