



El sistema de negocios como instrumento de referencia contextual para la formación de saberes productivos de la microempresa en México.

The business system as a contextual reference instrument for the development of productive information in about small industry in Mexico.

Recibido: 29 de agosto de 2013; aceptado: 18 de noviembre de 2013

Emilio Andrés Martínez López¹

Instituto Tecnológico Gustavo A. Madero

Resumen

El sector de la microempresa incluye las unidades empresariales más pequeñas de la economía mexicana, que conformado por emprendimientos pertenecientes a múltiples sectores productivos funciona como zona de resguardo para personas marginadas del empleo generado en el sector moderno de la economía; subyace la heterogeneidad del sector que le conduce a ser estereotipado como complejo para cualquier análisis, lo que dificulta la propuesta de posibilidades de formación y capacitación sólida para los microempresarios. Este escrito propone establecer líneas de formación de los “Saberes Productivos” microempresariales a través de la orientación hacia el estudio y análisis de las configuraciones productivas complejas reconocidas como “sistemas de negocios”. La tesis² de este escrito sostiene que todo microempresario pone en juego una configuración única de “saberes productivos” (SP) y que funcionan como eje integrador de los “sistemas de negocio” (SN), su propuesta formativa desde opciones intencionales puede contribuir a una mejor formación de microempresarios.

Palabras clave: Saberes productivos, microempresas, sistemas de negocio, sistema de actividad.

Abstract

The microenterprise sector (small business) includes the smallest business units of the Mexican economy, which is formed by new born and small enterprises that belong to multiple production sectors that function as a shelter for unemployed people that live marginalized from the employment in the modern sector of the economy. This specification features the sector as heterogeneous which stereotypes it as a complex sector in its analysis, which makes it really difficult for different entities or institutions to propose solid training programs and opportunities to micro-entrepreneurs. This paper proposes to establish lines of formation of the micro-entrepreneurs “Productive Knowledge” through the guidance of the study and analysis of complex production setups presented in microenterprises contexts, recognized as “business systems” to prepare the ground for the construction of “Productive knowledge” from an intentional orientation (in the school, in other ways of guidance). The thesis of this paper argues that all microenterprise brings into their businesses activities, a unique configuration of “productive knowledge” and that they are the linchpin of the “business systems” integration, by which they give shape to the set of productive activities to work in a small business.

Keywords: Productive knowledge, micro-enterprise, business systems, activity system.

INTRODUCCIÓN

En el ámbito de las sociedades orientadas al aumento de las capacidades de distinción en los mercados vía la competitividad empresarial (nivel micro)³, se presenta el desafío de reducir la asimetría en el acceso al conocimiento, principalmente entre aquellas empresas marginales al sector moderno de la economía.

Este ensayo argumenta la necesidad de contribuir a reducir tales diferencias, formando a los microempresarios con opciones apegadas a la realidad de los procesos productivos del sector para impactar en los resultados de la formación y aportar solidez a las empresas que lo constituyen.

La relevancia del documento se centra en dos razones:

¹ Emilio Andrés Martínez López. Maestro en Administración Pública por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE); y Doctor en Ciencias con especialidad en Investigaciones Educativas por el CINVESTAV IPN México (2011).

Ha publicado artículos relacionados con saberes y microempresa, la formación para el trabajo, así también ha participado como consultor en diversos proyectos sociales relacionados con la formación de microempresarios y de jóvenes para el trabajo. Docente adscrito al Instituto Tecnológico Gustavo A. Madero.

² Queda por enunciar que este ensayo se deriva de la tesis de doctorado del autor, que se ha conformado con base en la amplia revisión de programas de formación microempresarial en Latinoamérica y en México especialmente, así como el estudio de índole cualitativa con métodos de entrevistas a profundidad, construcción de casos y con mediciones de índole cuantitativa en algunos casos.

³ Brevemente definida como la capacidad para mantener y hacer crecer la cuota en el mercado. También se puede mencionar que la tipología de la competitividad reconoce además del nivel micro (de empresa) están el meso (por sector o industria) y el macro (por país) (Romo & Abdel, 2005).

a) cuando el sector supuesto como zona de resguardo para el empleo en procesos económicos anticíclicos es reconocido como uno de los principales en cuanto a fuente de empleo permanente de la población en México y en aumento constante; y b) cuando se presenta un sector microempresarial escasamente atendido en cuanto a la formación de su capital humano, donde las habilidades empresariales para inventar e innovar no cuentan con un marco sistematizado que permita reconocer los procesos de creación y de distribución de contenidos.

Las preguntas que propician el planteamiento son: ¿se puede considerar a los caóticos contenidos de saberes microempresariales (por su heterogeneidad y multiplicidad) como objeto de estudio a profundidad? ¿Cómo estructurar programas de formación con enfoque en microempresas?, o al menos, ¿cómo iniciar con la propuesta para estructurar estos programas?

Las preguntas se abordan con base en evidencia empírica, por medio del uso de categorías y subcategorías para el análisis de saberes y del contexto microempresarial, así como con el uso de teorías de alcance medio: teoría de la actividad, aprendizaje situado, las nociones de configuración productiva y del aprendizaje por medio de la observación.

El objetivo central del documento es presentar la noción del “sistema de negocio” como el espacio contextual (en el que confluyen diversos elementos codificables) que trasciende al lugar de trabajo en sus límites físicos y temporales, y; proponer su estudio para configurar propuestas de formación *ad hoc* a los elementos presentes en las prácticas microempresariales.

El documento se divide en cinco apartados: en el primero se abordan los antecedentes y la problemática. En el siguiente se trata la importancia de la microempresa y algunos aspectos, como el sector de la microempresa y las configuraciones productivas de ésta. En el tercer apartado se presenta la definición y caracterización de los “saberes productivos”. La cuarta parte está destinada al análisis de las nociones teóricas y elementos de análisis que sustentan la propuesta de formación de microempresarios por medio de los “sistemas de negocio” describen la importancia del uso de estas categorías en el análisis de las configuraciones de saberes y la posible propuesta de formación con base en algunos de sus elementos. Finalmente, se presentan las conclusiones, en éstas se proponen líneas de investigación por desarrollar para

dar continuidad en la construcción de metodologías de formación para microempresarios.

ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA

A raíz de diversos estudios, y de la experiencia de trabajo en una Organización de la Sociedad Civil a través de la impartición de cursos de capacitación microempresarial, se detectaron diversos puntos relacionados con la formación de microempresarios que llamaron la atención y se comentan enseguida:

- 1) Los cursos o programas se basan generalmente en la elaboración de “planes de negocio”, mismos que entusiasman a algunos de los beneficiarios debido a los módulos relacionados con esquemas de liderazgo y cuestiones motivacionales que son parte de los cursos.
- 2) Otras sesiones, relacionadas con la gestión, como por ejemplo, llevar la contabilidad, analizar el entorno de mercado, o bien, reconocer la estructura de costos del negocio y establecer precios, constituyen el tipo de sesiones que ofrecen beneficios más concretos y en algunos casos –muy pocos por cierto– incluso llegan a adoptarse como sistemas de control en algunos microemprendimientos.
- 3) En entrevistas posteriores para dar seguimiento se evaluó que los microempresarios beneficiarios de los cursos, poco aplican las enseñanzas de las sesiones y difícilmente echan un vistazo nuevamente a su “plan de negocios”.
- 4) Con lo anterior, surgió el análisis de que la formación de microempresarios por medio del desarrollo de “planes de negocio”, solamente reproduce algunos de los procesos y funciones de órganos de las empresas de dimensiones mayores que las de la microempresa.

Si bien el sector supone la rentabilidad de las microempresas como condicionante para dar continuidad al negocio, los entornos y los elementos contextuales de las microempresas funcionan con una racionalidad distinta a las que se proponen desde las empresas de sectores más modernos de la economía, además de que la configuración de los distintos factores productivos también resulta ser especial según se verá en apartados posteriores.

Este planteamiento condujo a la búsqueda de “otras”

formas de capacitación para microempresarios. Se buscaron cursos específicamente diseñados para la microempresa, pues para entonces se tenía claro que la racionalidad en el entorno microempresarial tiene particularidades diferentes de las que se presentan en las empresas del sector moderno.

Sin embargo, se constató que cuando se habla de formación de microempresarios, los cursos, talleres o currículas se orientan a algunas situaciones de índole técnica (en oficios particularmente) o generalmente al desarrollo de “planes de negocio”.

El escaso impacto de los programas de formación especializada para microempresarios llevó a plantear las siguientes preguntas: ¿existe en México algún programa de formación de microempresarios que tome en cuenta para su diseño el entorno y los tiempos en los que desempeñan sus actividades, la racionalidad afectiva⁴ que permea a estos micronegocios y la especificidad de la microempresa como unidad de negocio que tiene una dinámica, una potencialidad y recursos muy diferentes de aquellos con los que se mueven las empresas que conforman al llamado sector moderno de la economía?

Precisamente en esta búsqueda y análisis a profundidad es que se han estudiado a los “saberes productivos” como los contenidos por formar, desarrollar e impulsar especialmente desde diversas instituciones de formación; que contemplen la capacidad de flexibilidad, adaptación y polivalencia de los beneficiarios para resultar en emprendimientos perdurables y redundar en negocios más exitosos. Entendiendo por éxito la posibilidad de generar propuesta laboral y de ingresos para el microempresario y su entorno cercano.

IMPORTANCIA DE LA MICROEMPRESA

A partir de un análisis acorde con las estadísticas de ocupación y de empleo, se hace referencia al número de personal ocupado y de unidades productivas de microempresas que existen en nuestro país en la primera década del siglo XXI. Así, se demuestra la importancia real de un sector que es promotor de fuentes de empleo

4 La noción “racionalidad afectiva” se muestra como un componente muy subjetivo y no necesariamente se refiere a expresiones de afecto, o de “palmas en el hombro” entre personas, sino a un conjunto de elementos como las múltiples realidades de orden tradicional, filial o familiar, y que se imbrican en los procesos productivos; que además contribuyen a la configuración de los tipos de microemprendimiento. Activan por impulso e incluso por bloqueo o inhibición al uso de los saberes productivos, por lo tanto pueden influir en los “sistemas de negocio”.

y por lo tanto de una buena composición del ingreso económico de las familias en México, según datos obtenidos de las fuentes oficiales que se presentan en el cuadro 1.

Cuadro 1. Indicadores estratégicos ENOE

Indicadores	Cantidad de personas
Población total	108 292 131
PEA**	47 137 757
PEA ocupada en zonas más urbanizadas ⁵	25 315 245
PEA ocupada sin servicios de salud	10 954 702
PEA ocupada en microempresas	9 908 677
Trabajadores por cuenta propia	4 465 502
Nivel de ingresos entre 2 y 3 salarios mínimos	5 547 960
Nivel de ingresos entre 3 y 5 salarios mínimos	4 742 531
Negocios no constituidos en sociedad	4 843 265
Sector informal	6 292 963
Trabajo doméstico remunerado	1 014 222

*Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE 2010),

**PEA: Población Económicamente Activa

Fuente: datos tomados de la Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación.

El sector microempresarial es un sector empleador importante para un gran número de personas, según se muestra la ocupación en las microempresas corresponde a más de 21.02% del total de la PEA del país.⁶

Asimismo, se presenta la importancia del sector microempresarial de acuerdo con el Número de Unidades Económicas (NUE) como sigue: 5 millones 144 mil 056 (INEGI, 2009); donde 95% de las unidades económicas tenía hasta 10 personas ocupadas (microempresas), 4% ocupaba de 11 a 50 personas (pequeñas empresas), 0.8% tenía entre 51 y 250 personas ocupadas (consideradas medianas empresas); y sólo 0.2% ocupaba 251 y más personas (grandes empresas) (INEGI, Censo Económico 2009).

El sector microempresarial destaca como empleador, pero también como parte de la vida cotidiana de los habitantes de México, ya que es un nivel empresarial en el que conviven en su ambiente social y económico inmediatos.

5 El análisis de la información ha sido dirigido a zonas urbanizadas, mencionando que el comportamiento de los indicadores numéricos que aquí se muestran resultan en concordancia con los indicadores que se presentan para las zonas de urbanización media y urbanización baja.

6 Además hay otros datos estadísticos que pueden ser tomados en cuenta como parte de las empresas del sector micro según el tamaño, según la informalidad o de acuerdo con los mercados marginales o subsidiarios con los que pueden tener relación.

El sector de la microempresa

Diversos estudios que tratan el tema de la microempresa en Latinoamérica se relacionan con su crecimiento como sector, con sus lógicas de organización, con su importancia social. En dichos estudios se pueden referir a ellas con categorías y clasificaciones tales como: cuentapropismo, autoempleo, trabajadores autónomos, economía informal, profesionales independientes, economía solidaria, ambulantes o emprendedurismo (Gallart, 2003; Mizrahi, 1989; Cross, 1997; Marshall, 1990; Martínez & De Ibarrola, 2012).

Académicos con importantes estudios acerca de la informalidad en los diferentes mercados de trabajo de la región latinoamericana hablan del trabajo precario con el que estos microemprendimientos se sostienen, o bien, hay estudios en los que caracterizan y evalúan los programas de apoyo al sector; aunque no hay una definición del sector que vaya más allá de señalar las estructuras de organización y de recursos como precarias y pequeñas (Tokman, 2003; Gallart, 2003; Ramírez, 2003; Castells, Portes & Benton, 1989; De Soto, 1991; Mizrahi, 2000; Salas, 2006).

En este ensayo, se busca enfatizar la definición de “microempresa” como la unidad de negocios y referente central donde se aprenden, se distribuyen y desarrollan saberes específicos de este sector referidos como la categoría de los “saberes productivos”. Se destacan cuatro grandes características de las microempresas estudiadas:

- 1) La primera característica se refiere a su reducido tamaño, tanto en el número de trabajadores como en los recursos financieros y materiales con los que cuentan (entre 1 a 10 trabajadores).
- 2) La segunda se refiere a la condición de informalidad en la que tienden a verse inmersas por completo o por alguna de las tres razones que se señalan a continuación: a) por el tipo de los mercados que atienden reconocidos como los marginales o subsidiarios, y los complementarios cuando forman algún eslabón en los encadenamientos productivos más verticales (Mizrahi, 2000); b) porque constituyen un refugio que alberga principalmente a los amplios sectores de población marginados del empleo formal; c) porque las actividades que desarrollan quedan fuera de los marcos institucionales, de ma-

nera parcial o incluso total.

- 3) La tercera condición refiere a la precariedad en la que la mayoría de estas microempresas se desenvuelve: sus ingresos son magros, existe una reducida relación capital-mano de obra (Tokman, 2003), la mayoría de las transacciones que realizan son informales y en general los recursos tecnológicos son escasos y obsoletos.
- 4) La cuarta se refiere a la persistente carga de “racionalidad afectiva” en torno a una serie de elementos: la familia, las amistades, el entorno social y el entorno geográfico inmediatos. Más allá de una racionalidad acumulativa, estas consideraciones afectivas conllevan la presencia de lógicas y relaciones en las actividades de la microempresa que presentan contradicciones entre los fines, los medios y la productividad.

Derivado de las características mencionadas y de otros elementos se presenta la definición de microempresa como sigue:

sector que se conforma por unidades de negocio con actividad en cualquier área de la economía: industrial, comercial y de servicios; empresas que cuentan con sistemas de negocio integrados por recursos y saberes de sus propietarios, que los configuran con base en decisiones ponderadas entre elementos de racionalidad afectiva y racionalidad acumulativa; son clasificadas así por su tamaño en cuanto al número de trabajadores; son independientes, esto es, no son subsidiarias, ni franquicias, ni oficinas de alguna matriz; son legales, en tanto que no están ligadas a algún giro negro o parte del crimen organizado. Se les denomina “informales” por razones de escasez, y porque la marginalidad social y económica en la que trabajan suelen tener actividades desapegadas de la institucionalidad (Martínez & De Ibarrola, 2012: 25).

Surgimiento de una microempresa

En general, un microemprendimiento nace en el momento en que se integran diversos saberes para conformar una opción de trabajo permanente, regular en intensidad, con cierta estructura organizativa integrada en sus funciones y actividades productivas, las cuales previamente se ejecutaban de forma fragmentada y muy probablemente con espacios intermitentes. La mayoría de las veces estas microempresas cuentan con poco personal, escasa división del trabajo en su organización,

tecnología precaria, y sus procesos productivos no están del todo definidos (Tokman, 2003; Gallart, 2003; Mizrahi, 2000; Castells, Portes & Benton, 1989).

El repertorio de estos saberes resulta en una combinación única para cada microempresario, que guarda estrechas relaciones con el contexto y los espacios en los que se desempeña la actividad. Los saberes se manifiestan entre los miembros de la comunidad de práctica⁷ donde se desempeñan, por medio de numerosas interacciones de índole productiva, social y afectiva, al interior y al exterior de la misma. Se sostiene entonces que las actividades de los microempresarios no parten de la nada, sino que están llenas de contenidos y de otros saberes socialmente e históricamente construidos (Heller, 2002; Cole, 1992).

Configuraciones productivas de la microempresa

A continuación se presenta la noción de las “configuraciones productivas”; se toma de la aplicación que Enrique de la Garza hace para abordar el análisis de los sistemas productivos con el enfoque en el “sistema de actividad”⁸.

Las configuraciones productivas funcionan como herramienta que permite asir a un sector económico que es muy heterogéneo para su análisis. Las características de fácil creación de micronegocios y a la vez de alta mortalidad de los mismos, impiden denotar a la microempresa como un sector con una configuración totalmente estructurada y menos aún homogénea entre sus unidades, por lo que el uso de esta noción contribuye a analizar las combinaciones que se generan para organizar los sistemas de negocio: “...para reservar el concepto de modelo a lo sistémico y coherente, (y admitir la presencia) en la práctica de contradicciones, disfuncionalidades, discontinuidades u obscuridades” (De la Garza, 2009: 3).

a) *El perfil sociodemográfico de su fuerza de trabajo.*

Destaca la fuerza de trabajo familiar, lo que incluye el aprovechamiento de ambos sexos y todos los rangos de edad. Más allá de la familia, se recurre a

recomendados, o bien conocidos, que, debido a la cercanía geográfica y a ser miembros de la comunidad inmediata pueden formar parte de la fuerza de trabajo.

b) *El tipo de las tecnologías accesibles y su uso posible.*

Los procesos productivos al interior de la microempresa se organizan considerando la tecnología disponible, maquinaria, equipos, herramientas y materiales al alcance. Se trata de tecnologías generalmente precarias, antiguas, usadas, cuyo lapso de vida útil ha concluido en otro tipo de empresas.

c) *La organización de la producción y de las relaciones de trabajo.*

Se tiende a mantener esquemas de producción flexibles, lo que provoca que el sector de la microempresa informal resulte muy atractivo de acuerdo con las necesidades de subcontratación (Añez, 2008). Lo anterior redundando principalmente en las formas de contratación del personal en la microempresa que se adaptan a las cargas de trabajo derivadas de la estacionalidad (periodos del proceso productivo de mayor o menor carga de trabajo) de los pedidos, y a las formas de pago: por semana, por quincena, por pieza producida (a destajo), por comisión, no pago, etcétera. La distribución de las actividades no está totalmente delimitada.

d) *La naturaleza de los encadenamientos productivos.*

Las relaciones de mercado del sector microempresarial se establecen con empresas de diversos tamaños, lo cual conlleva generalmente a relaciones asimétricas, y jerarquizadas en un sentido vertical. Por otro lado, están las relaciones entre empresas del mismo sector microempresario en las que también se expresan las relaciones en términos de contratación dispares, pero en las que los factores de la solidaridad y de la confianza suelen prevalecer.

e) *El vínculo con los mercados de dinero, de tecnología y del trabajo.* Diferenciados por tratarse de mercados marginales (Mizrahi, 2000).

SABERES PRODUCTIVOS

Cualquier comunidad de personas que se reúne para llevar a cabo ciertas actividades comunes a las prácticas y objetivos de ese grupo en un espacio temporal determinado posee saberes; éstos pueden ser comprobados como verdaderos, basados en razonamientos objetivos que dan validez a las prácticas del grupo en que este

7 El término “comunidades de práctica” es propuesto en el trabajo de Lave y Wenger, en el desarrollo del concepto “Participación Periférica Legítima” (Lave & Wenger, 2001).

8 “Una actividad no es un sistema estable y armonioso. Los tipos ideales... son tipos puros. Si se imponen a los datos concretos ‘desde arriba hacia abajo’, tienden a eliminar la multiplicidad de voces y la contradicción, y provoca que las transiciones y el desarrollo se vuelvan incomprensibles. El desarrollo puede entenderse rastreando las perturbaciones, problemas e innovaciones en el nivel de los modos concretos de la actividad” (Engeström, 2001: 87).

sistema de saberes opera. Sin embargo, no se puede ignorar que las creencias y la comprobación normalmente se establecen a título personal, el individuo es quien cree y quien hace uso de ese saber, lo ostenta y lo utiliza de forma discrecional en el tiempo y en espacios productivos determinados, la comunidad es la que aporta el elemento objetivo ⁹.

Es importante considerar que los saberes que se usan en una microempresa tienen mucho que ver con un saber cotidiano para los efectos del desarrollo de actividades del sector microempresarial, sin dejar de lado la importancia de un gran cuerpo de saberes y conocimientos codificados y técnicos (científicos porque no) contenidos en diversos artefactos utilizados. ¹⁰

Por lo que se destaca la forma como se delimitan las siguientes dos condiciones con respecto a los saberes en la vida cotidiana: 1) el saber debe contener fuertes creencias y razones para ser sostenido, la capacidad de explicar el por qué de ese saber no necesariamente desde una posición teórica (ver cita anterior) pero sí en la búsqueda de la verdad comprobada, es decir, que garantice ese saber con solidez y eficacia en la reproducción de las actividades; 2) debe sostenerse en un espacio social y en tiempo determinados, es decir, la verdad es válida para ciertos estratos sociales o comunidades de práctica, comunidades epistémicas, gremios o sectores industriales, generalmente por periodos de tiempo indefinidos que en general comprende a toda comunidad de práctica.

Los saberes y la práctica: saber hacer

En el informe de la OECD, “*Cities and regions in the new learning economy*” (Ciudades y regiones en la nueva economía del conocimiento), en su segundo capítulo dedicado a la innovación, aprendizaje y las regiones cuyas economías son basadas en el conocimiento, se menciona que ese *saber hacer* y *saber cómo*, se asocian en gene-

ral con un saber práctico, mismo que se adapta, como se mencionó en párrafos anteriores a “*particular social settings*” o comunidades de práctica¹¹, más específico en las microempresas. El *saber hacer*, interpretado como saber práctico, es asociado con empresas que pertenecen a sectores que trabajan con tecnologías obsoletas que requieren de intensiva participación de mano de obra y con una distribución del conocimiento al parecer basada en la observación y verbalización, tácita, aunque no por eso pueda significar ser poco productiva, por el contrario, puede encontrarse gran riqueza en las configuraciones productivas (combinación de factores y de otros elementos) de este tipo de microemprendimientos (Gallart, 2003; Tokman, 2003)

“Learning-by-doing” has a strongly experiential basis; and the “know how” to which it gives rise is difficult to codify and communicate in the ways associated with the “know what” and “know why” forms of knowledge. Moreover, this relative tacitness is closely associated with the embedding of “practical knowledge” in particular social settings, for example, Lave (1993). Hence, “know how” is typically a form of knowledge that is specific to, for example, a particular firm or even a group of workers (OECD, 2001: 16)

Las redes de agentes se integran a los encadenamientos productivos desde múltiples comunidades de práctica (microemprendimientos), requieren de saberes que configuran la comprensión e inserción (junto con otros factores productivos) del microemprendimiento en la trama productiva¹² –saber quién– (Novick, 1997) específicamente y con las formas de organizarse e intercambiar –servicios, bienes, saberes– dentro de una economía de mercado. Esta propuesta puede conformarse desde la práctica, pero las categorías y su análisis bien pueden abonar al inicio en su conformación desde las prácticas de formación más dirigidas o intencionales, es decir, desde sistemas de formación institucionales.

En un sentido más amplio, el *saber hacer* se caracteri-

9 “...el saber, dice Platón, se parece más a algo que se posee que a algo que se tiene. Esto es, no siempre es una ocurrencia mental, sino algo que puede no estar presente pero que está a mi disposición, de modo que puedo acudir a él en cualquier momento” (Villoro, 2004: 28).

10 En la doxa la prueba o refutación de los hechos tiene lugar desde el punto de vista de un determinado contexto, de una situación; su ser o no ser es afirmado o negado en el interior de una determinada situación, y con ello el problema está resuelto. Los hechos de la episteme son, por el contrario, de una naturaleza universal (hechos que son universalizados a través de la teoría), sólo tienen un sentido en un contexto completo: por ello no sólo es necesario acertar su ser o no ser, sino que es preciso también explicarse e interpretar su ser (ser-así) o no estar presentes en el interior de un determinado sistema, contexto, de una teoría (Heller, 2002:573).

11 El concepto “comunidades de práctica” es tomado del desarrollo de académicos (Lave & Wenger, 1991) que analizan el aprendizaje social. Las comunidades de práctica son una parte integral de nuestra vida diaria. Son tan informales y omnipresentes que rara vez son un centro de atención explícito, pero por las mismas razones también son muy familiares... Además es probable que también podamos distinguir aquellas comunidades de práctica de las que somos unos miembros básicos de muchas otras comunidades de las que somos unos miembros más periféricos (Wenger, 2001: 24).

12 El ‘saber de la trama’ se asocia con la inteligencia de un negocio y las posibilidades de inserción en tal o cual nicho del mercado, no sólo dependen de saber quién, sino de la agudeza de saber cómo y cuándo aprovechar las situaciones coyunturales que se presentan en esas comunidades de práctica.

za por el desempeño de acciones inteligentes, ya que de algún modo cuando se llevan a cabo ciertas actividades en las que se aplican a un mismo tiempo las reglas y principios de aquello que se realiza, incluidos los análisis de efectos colaterales –externalidades–, se aprecia un saber inteligente que incluye una sensibilidad específica propia del sitio, contexto o cultura que envuelve a esas prácticas.

El *saber hacer* se relaciona con la práctica cuando tiene entre sus principales características la de la aplicación del saber en situación. “Aprendemos a hacer mediante la práctica, ayudados por la crítica y el ejemplo, aunque a menudo sin recibir lección alguna sobre la teoría” (Ryle, 2005: 55).

Las experiencias de las prácticas exitosas se reflejan en el ‘saber hacer’ y sus resultados son potencialmente extrapolables a diferentes espacios productivos o microemprendimientos, donde las situaciones o procesos y el enfoque en lo productivo puedan presentar ciertas similitudes, por ejemplo, cerrar una venta comercial puede presentar diferencias de producto entre un sector y otro de diferente naturaleza, sin embargo, el vendedor contará con saberes suficientes que le ayuden a identificar los elementos importantes para hacerlo en cualquier otro espacio productivo.

Un microemprendimiento implica una puesta en acción de los saberes, donde se integran todos los acervos, contenidos y experiencias antes mencionados que se categorizan en este trabajo como: “saber hacer técnico, saber de la trama productiva y saber de gestión” (una explicación más detallada de estas categorías se desarrolla en un subsecuente apartado). “Con todo, las capacidades que suponemos en quien conoce son de tipo intelectual, teórico o reflexivo; ‘saber hacer’, en cambio, puede referirse a cualquier tipo de habilidades o capacidades, sean prácticas o teóricas, reflexivas o no” (Villoro, 2004: 206).

En este trabajo se comparte la perspectiva de que el saber es integral a cada individuo, con repertorios y experiencias personales en la formación de éste; de tal forma que el enfoque y uso de saberes tiende a ser una ecuación única para cada caso.

Con una visión más integradora que crítica se admite en este escrito la importancia de cualquier tipo de saber –codificado, intencional, escolar, vivencial, tradicional–, por lo que los saberes que tarde o temprano

se integran a prácticas productivas en la microempresa constituyen un acervo potencial que se posee y se ostenta en la actividad de una unidad microempresarial que no desdeña ningún tipo de saber, siempre que esto redunde en mejores resultados productivos.

Categorías de los “saberes productivos”

Derivado del análisis del trabajo de campo realizado con base en entrevistas a profundidad aplicadas a 17 microempresarios informales de la industria de la confección en zonas urbano-marginales de dos metrópolis latinoamericanas se determinaron las subcategorías que se muestran en este apartado.

A continuación se describe una reseña del esquema metodológico que se realizó para entrevistar a cada uno de los microempresarios de la muestra de este estudio. El primer criterio de acercamiento a los microempresarios fue que trabajaran en zonas urbanas marginadas, ubicadas en el área metropolitana de la ciudad. Como un segundo factor de acceso, se consideraron las relaciones con organizaciones de la sociedad civil como Amextra, Protagonizar, Ariel Job Center, y Micro MEDA México: las 2 primeras son cajas de ahorro o microfinancieras que se asientan en la zona, Amextra se encuentra en Valle de Chalco, México y Protagonizar por su parte se localiza en San Miguel, Argentina; mientras que Ariel Job Center es una organización de apoyo y capacitación a microempresarios que se impulsa desde la comunidad judía de Buenos Aires, Argentina, Micro MEDA México es una organización con soporte de Estados Unidos y de Canadá que enfoca sus programas a la formación y capacitación de microempresarios en zonas conurbadas y semirurales aledañas a la ciudad de México. Además de una tercera opción u oportunidad que se presentó en la relación directa de los entrevistados con referidos o terceros, algún conocido, proveedor, cliente, coasociado que trabaja en el rubro.

El rubro en el que los microempresarios de la muestra desempeñan su actividad es el de la confección. Se optó por analizar este giro debido a que se apreció como el más propicio por las razones siguientes: *a)* la facilidad de entender el proceso de producción que resulta más o menos simple; *b)* la oportunidad que la microempresa de la confección brinda por igual a hombres, mujeres y la amplitud de los grupos etarios que pueden trabajar

en ella; c) la microempresa de la confección no muestra barreras de acceso por precios relativos en inversiones de capital, en insumos, en acceso a los mercados por lo que otorga la oportunidad para poner en juego a los saberes; d) el último criterio se centra en la universalidad de sus productos y en la presencia de este tipo de negocios en los mercados de América Latina.

Las entrevistas fueron hechas a profundidad a cada uno de los microempresarios en su propio taller o lugar de trabajo, se hicieron referencias coincidentes a distintas formas en que se presentan los saberes por parte de los microempresarios, mismas que utilizan en sus negocios y que se nombran como parte de los SP. Los resultados fueron analizados con el sistema Atlas.ti para analizar las coincidencias de significados que pudieran sustentar la conformación de categorías y subcategorías, posteriormente y una vez construidas, se llevó a cabo una segunda ronda de entrevistas (7 en este caso) con microempresarios para comprobar la validez de las subcategorías de SP y también de los tipos de SN que se presentan en este caso para el giro de la confección. Así, se procedió a la construcción de ponderaciones según el tipo de configuraciones de uso de SP que de manera gráfica permitieron ubicar a los microempresarios en los tipos de SN. Para algunos casos se tuvo que hacer una revisión cualitativa nuevamente debido a los tipos “no puros” que llegan a presentar combinaciones, sin embargo, el sistema de negocio predominante fue regularmente claro en la muestra.

En este estudio se propone que: *los saberes productivos que los microempresarios ponen en juego en sus actividades de trabajo incluyen: el cúmulo de experiencias, información, métodos, procesos, técnicas, recetas, habilidades manuales, capacidades de apreciación estética, intuición, tradiciones, valores y creencias, comprensión del entorno en lo social y en lo económico, conocimiento de agentes diversos, capacidades para interactuar con la gente, uso de diversas tecnologías, conocimiento científico.*

Más allá de una descripción de formas en que se presenta el saber, se trata de la integralidad de estos saberes que convergen para dar sentido a una propuesta productiva que redunde en trabajo. Son saberes para el trabajo que conjuntan diversos elementos para conformar opciones productivas de una o de más personas en

torno a un sistema de negocio.

A continuación se describen las tres subcategorías de los SP, se propone que en todo tipo de microempresa existe una combinación de éstas.

Gráfica 1. Categoría de los Saberes Productivos y sus subcategorías.



Fuente: elaboración propia.

Saber Hacer Técnico (SHT)

Para efectos de este estudio el *saber hacer técnico* se relaciona con los procesos de producción de la microempresa, desde el punto de vista operativo refiere a las capacidades técnicas de los microempresarios y al manejo efectivo de máquinas y otros artefactos –manejo, operación, mantenimiento, reparación– (Cole, 1992). Permite reconocer el *expertise* –grado de dominio– de los microempresarios en la transformación física de la materia prima hasta lograr cambiar estos materiales originales en un producto diferente, utilizando la tecnología a su alcance –recordar que el proceso de producción también se compone de tareas administrativas. Su función es más específica a los atributos físicos del bien o servicio que se provee.

Saber de la Trama Productiva

Generalmente la simple estructura del negocio microempresarial no tiene una división de funciones en departamentos especializados, sino que se organiza en torno a los procesos, las actividades o a las tareas relacionadas con la ejecución en su parte técnica dentro del proceso de producción. Debido a lo anterior, mayormente las

funciones relacionadas con la interacción entre la microempresa, los agentes y sistemas de intercambio en el mercado.

La red en la que se inserta cada unidad microempresarial, depende en mucho del saber que lo interrelaciona con otros agentes para efectos de dar dinámica al negocio y que representarán un panorama específico para el emprendimiento propio y serán considerados según la intensidad y las necesidades que se presenten en la actividad propia de la microempresa. El posible acceso a las redes tiene relación directa con los saberes que le permiten al microempresario *saber quién* en un primer momento, y en un segundo momento, saber las formas o caminos para establecer contacto con estos agentes.

Saber de gestión

La categoría del saber de gestión refiere a la manera como los microempresarios ponen en marcha diversos saberes adquiridos en situaciones de trabajo y de logros escolares que permiten al empresario integrar las decisiones necesarias para: administrar la producción, diseñar e innovar productos, enfrentar las contingencias de los procesos productivos de una microempresa –oscilaciones en la demanda, problemáticas de producción, escasez en general–, dividir el trabajo técnico entre los que colaboran con la producción –interna o externa–, organizar el tiempo y el espacio, programar los pagos a proveedores, acreedores y la recepción de materiales, etcétera.

Formación de los sp

Las trayectorias de trabajo demuestran el uso de cualquier saber al alcance del microempresario, formado en cualquier espacio de aprendizaje y sin menoscabo de ninguno de ellos. Se aprende en la práctica, dentro de la familia y tanto en el contexto laboral como en el escolar.

A lo largo de todo un capítulo se analizaron las evidencias que presentaron los 17 microempresarios del estudio organizadas con el apoyo de trabajos teóricos que han logrado los mayores avances en el estudio de los aprendizajes no escolares en el que se describen procesos de formación *in situ*.

Dos elementos fundamentales para la formación:

a) La observación puede tener como enfoque al pro-

ducto terminado, o a la tarea como tal, o bien se le puede identificar en un método de observación ampliada, en el que los aprendices buscan captar las formas de hacer para involucrarse en la producción a la vez que obtienen información importante del contexto (Gaskings & Paradise, 2010).

b) Los niveles de participación y grados de dominio, permiten relacionar a estos niveles de participación en la práctica (Lave & Wenger, 1991) y en sus diversos espacios de trabajo con la formación en las trayectorias de vida productiva. Los artefactos y su uso también se transparentan en diversos niveles de participación que se supone desde una periferia de actividades bisoñas hacia un centro experto, una especie de transmisión de saberes por vía del uso, de la práctica, no sólo desde el punto de vista técnico sino de otros saberes y de la circulación y distribución del saber.

Gráfica 2. Niveles de participación



Fuente: elaboración propia.

Los niveles de participación, las trayectorias de vida productiva y los grados de dominio, permiten discernir las maneras como se forman los saberes productivos en la práctica, en la informalidad de las experiencias productivas que se enriquecen de múltiples saberes y conocimientos, así como de la idea de las configuraciones y redes sociales de agentes que se pueden conformar o fortalecer desde el paso por la escuela.

a) El primer nivel muestra una acción periférica, prácticamente de aprendices (jóvenes generalmente) que apenas logran una participación mínima, su presencia generalmente está centrada en la partici-

pación intencionada en la observación o en alguna de las tareas mínimas relacionadas con la actividad.

- b) Nivel de participación activa, los aprendices ya tienen prácticas involucradas en los procesos productivos con una participación plenamente legitimada, si bien, el camino y la trayectoria de formación está lleno de bifurcaciones, las prácticas ya conllevan una experiencia mucho más identificada con los sistemas de negocio, con los mercados y con los diferentes agentes que participan.
- c) Nivel del microemprendimiento, es una participación plena y central en la comunidad de aprendizaje con un sistema de negocio que se ha configurado entre lo que se sabe, lo que no se sabe y con otros recursos financieros, materiales y humanos. Donde el individuo microempresario, ya tiene algo que decir y aportar al sistema de negocio y puede iniciar con un sistema parecido a aquellos en los que se formó, pero donde ya se proponen cambios y soluciones por medio de la negociación entre las actividades, los saberes productivos actuales, la zona de indefinición, los artefactos y otros actores.

SISTEMAS DE NEGOCIO (SN)

Los Sistemas de Actividad: base teórica de la categoría de los SN

La teoría de la actividad representa el marco teórico que hace posible identificar a los contextos que rodean la actividad y que a su vez presenta la oportunidad de análisis de sistemas complejos y amorfos, por lo que resulta pertinente como marco dúctil en el que se delimitan los espacios heterogéneos y difusos.

La “teoría de la actividad” (Engestrom, 2003; Barato, 2005; Byjornavold, 2000) permite la comprensión de microempresas como sistemas de actividad que se integran en un espacio de participación entre el microempresario y diferentes actividades que se distribuyen con base en el rol y ubicación del individuo en el sistema.

Metodológicamente presenta a los llamados “sistemas de actividad” como herramienta de análisis de los contextos en los que se valora el conocimiento histórica y socialmente conformado que una vez que se integra con otros elementos que forman parte de cualquier comuni-

dad de práctica¹³ (microempresa) tales como las personas, artefactos diversos (Cole, 1992) (máquinas, equipo, herramientas y procesos) se combinan para configurar un “sistema de actividad particular”; configuraciones productivas de la microempresa que llamamos en este trabajo “sistemas de negocio”.

Los sistemas de negocio

Los “sistemas de negocio” de las microempresas refieren a las configuraciones propias de diversos saberes y a la manera en que estos se conjugan con otros factores contextuales (endógenos y exógenos) para dar forma al negocio, en general se mezclan los siguientes elementos: a) los diversos artefactos, b) los agentes “productivos” presentes en esos mercados, c) los aspectos afectivos que rodean al microemprendimiento, d) las propias trayectorias de formación y experiencias, y e) la intencionalidad cuya intensidad de trabajo impulsa la circulación y adición de saberes y conocimientos (Martínez & Ibarrola, 2012)

La noción “sistema de negocio” resulta importante en la medida que se asume que buena parte de los saberes productivos se forman in situ: a) saber hacer técnico con métodos, procesos, técnicas, recetas, habilidades manuales y uso de diversas tecnologías; b) saber de la trama productiva con experiencias, intuición, tradiciones, conocimiento de agentes diversos; c) saber de gestión, información, capacidades de apreciación estética, algunos valores y capacidades para interactuar.

Los SN que se determinan en el estudio son resultado del análisis de las respuestas de la muestra cuyo uso de los elementos mencionados en sus procesos productivos descritos, dieron como resultado los diferentes SN que utilizan en ese rubro de microempresa y las configuraciones de SP que ponen en juego para dar marcha a los mismos.

Su trascendencia va más allá de un simple espacio donde se presentan elementos materiales, financieros y humanos, aparentemente fragmentados, sin sentido y sin proceso. Por el contrario, la actividad con intensidades diferentes de participación del agente y la presencia

¹³ Estos roles e interacción con artefactos y grados de dominio se definen más adelante como otros elementos importantes en la formación de los microempresarios. No se trata de contradicciones o de nociones suplementarias; desde un punto de vista esquemático, todos los elementos de la noción de las comunidades de práctica y de la participación periférica legítima, bien pueden articularse en los sistemas de actividad.

de artefactos –tangibles y culturales– juegan un papel central para dar sentido al micronegocio¹⁴, y representan en su interacción todo un cúmulo de significados que permiten el uso de una serie de saberes que se vierten en este sistema “integral” para cumplir con la actividad productiva.

Para la teoría de la actividad, los contextos no son ni contenedores ni espacios empíricos creados situacionalmente. Los contextos son sistemas de actividad. Un sistema de actividad integra al sujeto, el objeto y los instrumentos (las herramientas materiales y también los signos y los símbolos) en un todo unificado... En realidad, un sistema de actividad humano contiene siempre subsistemas de producción, distribución, intercambio y consumo (Engeström, 2001: 82)

Se presenta entonces un sistema que se conforma en un contexto amorfo y cambiante, se inicia con una configuración de saberes en su proceso se vigorizan y cambian, en una negociación dinámica y discontinua mientras que todos estos elementos que forman el entorno de la actividad se integran para conformar lo que nombramos el sistema de negocio.

Es tan importante la influencia de los SN en la configuración de los SP que incluso un microempresario suele contar para configurar su producción con los resultados de la formación, la participación y la experiencia adquiridos en otros SN. Es decir, sin negar la libertad de decisión del individuo, siempre es propenso a poner en juego lo que sabe en un entorno delimitado por situaciones de índole económica y social. “Human cognition is culturally mediated; it is founded on purposive activity; and it is historically developing” (Scribner, 1997: 268).

El uso de los “sistemas de negocio” como noción que funciona para el análisis de la microempresa permite construir tipologías debido a que subyacen características y configuraciones similares entre los emprendimientos, que aparecen como correlaciones propias de rubros de microempresa que enfatizan la forma en la que los saberes microempresariales fueron formados y son usados (escolaridad, experiencia en el giro del negocio propio, experiencias en otros giros de microempresa, experiencia en otros trabajos, etcétera). “...is a distur-

bance-producing system, constituted by incoherences, inconsistencies, paradoxes and tensions. Amongst other things, their concept of activity (which is cognate to practice) dissolves the distinction between order and disorder” (Gherardi, 2006: 1).

Cada vez que un microempresario reproduce lo que sabe se consolida el sistema de negocio, y es importante enfatizar que en el momento en que decide incursionar en la absorción de nuevas tecnologías (Villavicencio & Arvanitis, 1994) en nuevos procesos de producción, en nuevos productos, o en otros mercados se promueve la expansión de esos saberes con posibilidad de configuración distinta en el SN. Por lo que la intensidad en las actividades o en el trabajo puede ser un factor que transforme a los sistemas de negocio ya que se trata de sistemas dinámicos. “El desarrollo puede entenderse rastreando las perturbaciones, problemas e innovaciones en el nivel de los modos concretos de la actividad” (Engeström, 2001: 87).

Se propone entonces que la base de la configuración de los saberes productivos puede en parte formarse desde sistemas de formación intencional si se relacionan según el tipo de giro y de “sistema de negocio” por desarrollar. De tal forma que a partir de los elementos más “codificables y replicables” de estas configuraciones con base en los sistemas de negocio, sea posible trazar las trayectorias formativas de los microempresarios.

Se presentan tres tipos de “sistemas de negocios” que derivan de las similitudes de las configuraciones productivas mostradas entre los diferentes microempresarios de la confección según la muestra. Las configuraciones se realizan conforme a los recursos disponibles donde sobresale el del saber como eje articulador de los procesos de producción, de organización y de transacción: a) *sistema de tercería* en el que principalmente se gestionaban los procesos productivos a través de terceros para dar énfasis a la comercialización en diversos mercados; b) *sistema ampliado* que conlleva una producción en talleres propios con escasa contratación de terceros, pero con presencia en mercados “especializados” de prendas de vestir para su comercialización, y; c) *sistema tradicional*, que enfoca la actividad productiva en la parte más técnica del negocio, es decir, en la producción directa de las prendas de vestir.

¹⁴ “...El problema urgente –teórico y práctico– de nuestra época es el carácter indirecto de la construcción de las instituciones, es decir, la influencia indirecta, o incluso oculta, de las acciones individuales en la creación y reproducción de los sistemas de actividad (Engeström, 2001: 81).

Cuadro 2. “Datos del sistema de negocio”, muestra de microempresarios del giro de la confección**

Nombre / Edad / Nacionalidad	Años de Escuela	Años en Negocio propio	Años de experiencia de Trabajo	Sistema de negocio
Uriel 28 Argentino	13	2	1	Tercería
Andrea 37 Uruguay *	13	8	0	Tercería
Ezequiel 27 Argentino	13	2	1	Tercería
Leonel 28 Mexicano	16	8	0	Taller ampliado
Genaro 34 Mexicano	13	3	14	Taller ampliado
José Juan 34 Mexicano	12	10	0	Taller ampliado
Hilda 45 Mexicana	12	15	2	Taller ampliado
Celia 30 Mexicana	12	5	2	Taller ampliado
Norma 34 Argentina	11	6	4	Taller ampliado
Noelia 27 Argentina	12	4	0	Taller tradicional
Gabriel 37 Uruguayo *	12	1	14	Taller tradicional
Filomena 57 Argentina	11	24	16	Taller tradicional
Myriam 33 Mexicana	9	4	6	Taller tradicional
Mercedes 45 Argentina	7	20	2	Taller tradicional
Camila Rosa 51 Argentina	6	18	0	Taller tradicional
Maria Teresa 54 Mexicana	6	10	25	Taller tradicional
Luisa 44 Mexicana	3	20	3	Taller tradicional

Notas

*Tienen su microemprendimiento en Argentina.

** Cada uno de estos microempresarios es propietario de su unidad de negocios, por lo que se trata de 17 microemprendimientos.

Fuente: resultado del trabajo de campo de la tesis doctoral del autor.

El cuadro 2 presenta una muestra de microempresarios relacionados con la microempresa de la confección cuyas microempresas están establecidas en dos países latinoamericanos (México y Argentina), los años de experiencia de trabajo y de negocio de cada uno y sus trayectorias formativas de SP es diversa, pero sí hay correlación una vez que se agrupan las clasificaciones que se hacen de los sistemas de negocio (integrados en sistemas de comercialización y de producción en este caso) y las trayectorias de formación de los saberes afines a cada grupo, y

que resultan en “SP” que ostentan los microempresarios. “...La idea de que el contexto está más allá de nuestra influencia individual es una ficción. Es verdad que los escenarios de nuestra vida cotidiana no suelen ser moldeados directa y visiblemente por nuestras acciones. Pero son construidos por seres humanos” (Engeström, 2001: 81).

Así, pueden romper con algunas de esas limitaciones que referencian a los entornos de precariedad y se les puede conceder solidez si se estructuran trayectorias de formación desde sistemas intencionales, orientados a formar por medio de algunos elementos de los tipos de SP que pueden representar importancia para el desarrollo según la clase de “sistema de negocio” que se busque desarrollar en ese rubro microempresarial.

Un sistema de actividad requiere que las diferentes partes del SN entren en acción, de aquí que el saber sea una parte fundamental para integrar estos sistemas como un todo y hacer que la microempresa funcione. Se sostiene la hipótesis de que todas las microempresas incluyen saber en sus actividades ¹⁵ integrándolo en repertorios de saberes en la interrelación social del individuo-artefacto-producto.

SN en microemprendimientos

Los “sistemas de negocio” de las microempresas son llamados así porque abarcan más aspectos del negocio que la sola organización de la manufactura o producción, incluyen a las cadenas de distribución, la comercialización, las estrategias para arribar a los mercados por atender en la práctica, y hasta la organización de los servicios postventa. Se definen para las microempresas en parangón con los sistemas de actividades (Engeström, 2000; Gherardi, 2006; Barato, 2005). Se trata de un diálogo continuo entre los siguientes elementos: *a)* los diversos artefactos que forman parte de esos espacios, *b)* los agentes “productivos” presentes en esos mercados, *c)* los aspectos afectivos que rodean al microemprendimiento y las motivaciones propias del microempresario, *d)* las propias trayectorias de formación y experiencias,

¹⁵ Existen, sin embargo, indicadores de que la teoría de la actividad puede garantizar explicaciones más comprensivas de constitución del saber. En tal sentido, ella puede sustentar una lectura del aprendizaje de técnicas capaz de superar los límites de la elaboración individual de los saberes de procesos. En otras palabras, la teoría de la actividad ilumina de modo decisivo cómo se estructuran las informaciones en el juego de las relaciones intersubjetivas en la historia y en la sociedad (Barato, 2005: 218).

y e) los fines o alcances del emprendimiento cuya intencionalidad e intensidad de trabajo impulsa la circulación y adición de saberes y conocimientos.

Gráfico 3: Sistema de Negocio como resultado de los SP y la actividad



Fuente: elaboración propia.

Se ha dicho ya que la microempresa no es un espacio vacío al que se llega para instaurar el conjunto de saberes y conocimientos de algún sistema de negocio preestablecido, sino que esos saberes se complementan e integran con otros saberes, prácticas y elementos que conforman no solamente un acervo personal, sino la constante configuración del SN resultado de la actividad.

La formación de microempresarios centrada en “sistemas de negocio” requiere primero del reconocimiento y análisis del sistema y de la importancia que implica el recuperar el saber acumulado en estos sistemas de actividad. Se propone la siguiente metodología para identificar los saberes que puedan ser formados desde propuestas intencionales:

- a) En cada sector (industrial, comercial y de servicios) se debe atender el tipo de giro que se pretende abordar: calzado, confección, extracción, alimentos, comercialización, turismo, fletes y carga, transporte de personas, confitería, automotriz, enseñanza, carpintería, servicios profesionales, TIC, comercialización, sastrería, estéticas, banquetes, consultorio dental, etcétera.
- b) Reconocer las “configuraciones productivas” (*vid. supra*) propias de las microempresas del sector que se estudie para identificar las variantes de cada tipo de giro; por ejemplo, en microempresas con actividad en TIC es probable que el fenómeno de la racionalidad afectiva esté menos presente en la toma de decisiones al momento de la contratación de personal, que en otros microemprendimientos con mayor intensidad en el uso de mano de obra.
- c) En una siguiente fase está el relacionar al giro con

el tipo de “sistemas de negocio” representativos del sector basado en la actividad productiva general que incluye al marco contextual de artefactos, sistemas de producción, órganos funcionales y actividades de los miembros del microemprendimiento, a partir de los cuales será factible identificar las configuraciones propias de “saberes productivos” según sea el SN para proponer líneas de formación que recuperen los SP de cada individuo y los potencie con las bases de aquellos saberes codificados que pueden ser afines a dichos “sistemas de negocio”.

Los sistemas se conforman por medio de los saberes que los microempresarios conjugan para dar sentido a las actividades productivas en un contexto específico, en esta propuesta se forma el saber con base en la actividad y según los elementos presentes en dicho negocio. Para el caso de la microempresa se trata de un sector con lógica propia, por lo que sus recursos humanos se pueden formar explícitamente con base en factores y configuraciones *ad hoc*, desde la orientación formativa se puede aportar al desarrollo del sector si se enfoca en la formación y distribución de un cuerpo de conocimientos (“saberes productivos”) y se transfieren con base en algunos de los elementos de los “sistemas de negocio” en los que se va a realizar la actividad productiva.

CONCLUSIONES

En el momento en que un sector empresarial con importante presencia en las economías de países en desarrollo es considerado incipiente desde el punto de vista de la formación educativa de sus recursos humanos, se deja de lado la importancia del análisis de sus múltiples elementos productivos que puedan impulsar al sector en este caso como una estratégica fuente de empleos y de crecimiento de economías locales, estatales e incluso nacionales.

Este estudio presenta una postura contraria a las declaraciones que sitúan a los saberes microempresariales en algún punto de la práctica sin valorar las posibilidades de sustraer las posibilidades de creación y distribución de esos saberes con la finalidad de orientar a la formación intencional de éstos.

Se admite que los problemas del sector microempresarial también se ven fuertemente delimitados por aspectos de

escasez financiera y de recursos materiales, y aunque el conocimiento y un mejor acervo de “Saberes Productivos” pueden no ser la panacea para resolver toda la problemática microempresarial, sí son (los SP) el principal recurso del microempresario por el simple hecho de ser el que se tiene al alcance y el que mayormente se puede potenciar para establecer diferenciaciones competitivas en su nivel de mercado. Con ello su formación y mayor solidez bien pueden contribuir al desarrollo de estas unidades de negocio.

La aproximación teórica de los SN a través de la “teoría de la actividad” permite ir más allá de la simple conclusión de denominar “práctica” a un conjunto de factores de formación, identificando diversos elementos contextuales y su relación con la puesta en acción de SP, sin ignorar la manera como estos saberes apreñados en diferentes espacios de trabajo o de escolaridad se relacionan y entremezclan sistemáticamente en dicha actividad.

Desde dicha perspectiva la noción de configuraciones productivas (De la Garza, 2005) aporta claridad en los sistemas de negocio, al entenderlos basados en una lógica de actividades siempre en proceso de conformarse, que presenta aciertos, éxitos, fallas, fracasos, dudas y contradicciones en sus formas de organizarse y de hacer.

Los sistemas de negocio conjugan la presencia de saberes productivos con énfasis en el dominio de alguna subcategoría más que otras entre las tres mencionadas (SHT, STP, SG). El hallazgo de los sistemas de negocio para las microempresas presentadas en este estudio no agota las posibilidades de que existan SN diferentes en otros rubros, en otras ramas de la microempresa, pero representa un avance que da profundidad al análisis de los saberes productivos, permite observarlos con una lente de mayores dimensiones que aquellas graduaciones gerenciales que miran la organización de una empresa basada solamente en las divisiones y órganos de las empresas de mayores dimensiones.

Quedan por desarrollar otras líneas de investigación para conformar metodologías de análisis y diagnóstico entre diferentes sistemas de negocio, así como establecer criterios objetivos y mayor trazabilidad del uso de las subcategorías de los SP y de los SN. Se propone como posible el análisis de los “estadios de desarrollo” del sector de la microempresa como momentos y estados en los que se presentan diferentes intensidades de uso

y configuraciones de los SP en el Sistema de Negocio que se impulsa.

Para finalizar, se abren una serie de líneas de trabajo y de investigación que se promueven como un espacio de continuidad al desarrollo de las dos categorías expuestas y relacionadas entre sí –SP y SN– que dé acceso a una sistematización más avanzada de posibles metodologías de formación para el microempresario. Asimismo, se deben conformar estudios específicos acerca de las características y particularidades de los tipos de SN que se quieran abordar. Todavía por debatir las tesis generales que se presentan en este ensayo, quedan por construir las posibles prácticas docentes o formativas para microempresarios.

La finalidad es clara y sencilla, todas aquellas perspectivas relacionadas con la materia de formación para individuos microempresarios que sean construidas con base en las lógicas y racionalidades propias del sector, redundarán en microempresas más sólidas en sus conocimientos y así apostar por la menor mortandad y eventualmente por el desarrollo de estas unidades de negocio que sostienen económicamente a millones de personas.

REFERENCIAS

- Añez, H. (2008). “Caracterización de las pequeñas empresas de confección de ropa y su incidencia en las relaciones laborales”. *Visión gerencial*. 7 (1), ene-jun., Maracaibo.
- Barato, J. N. (2005) *Formación profesional: ¿saberes del ocio o saberes del trabajo?* Montevideo, Cinterfor.
- Byornavold, J. (1997). “La evaluación del aprendizaje no formal: calidad y limitaciones de las metodologías”. *Formación profesional europea*, (12).
- Castells, M.; Portes, A. & Benton, M. (1989). *The Informal Economy: Studies in Advance and Less Developed Countries in World Underneath: the Origins, Dynamics & Effects of the Informal Economy*. USA, The John`s Hopkins University Press.
- Cole, Michael. (1992). “Context, Modularity and the Cultural Constitution of Development”. En Lucien T.Winegar y Jaan Valsiner (eds.). *Children’s development within social context*. Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Press, vol. 2, pp. 5-31.
- Cross, John (1997) “Debilitando al clientelismo: la forma-

- lización del ambulante en la ciudad de México”, *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 59, núm. 4, oct-dic., México, pp. 93-115.
- De la Garza, E. (2005). “La Epistemología Crítica y el Concepto de Configuración: Alternativas a la estructura y función estándar de la Teoría”. *Seminario “Educación y trabajo”*. Die-Cinvestav 2012. México.
- _____ (2009). “La Crisis del Modelo Maquilador en México”. *Seminario “educación y trabajo”*. Die-Cinvestav 2012. México.
- De Soto, H. (1991). *El otro sendero*. México: Instituto Libertad y Democracia.
- Engestrom, Y. (2001). “Los estudios evolutivos del trabajo como punto de referencia de la teoría de la actividad: el caso de la práctica médica de la asistencia básica”. En Seth Chaiklin, Lave Jean (comps.). *Estudiar las prácticas: perspectivas sobre actividad y contexto*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Gallart, M. (2003). “Habilidades y competencias para el sector informal en América Latina: una revisión de la literatura sobre programas y metodologías de formación”. Cinterfor, *Boletín Técnico Interamericano de Formación Profesional*, (155), 33-75.
- Gaskins, S. & Paradise, R. (2010). “Learning through observation in daily life”. En *The anthropology of learning in childhood*. Estados Unidos: Lancy, Bock y Gaskins, Altamira Press
- Gherardi, S. (2006). “The Background and Foundation for the Practice-turn in Organizational Learning”, Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale, Research Unit on Communication, Organizational Learning, and Aesthetics.
- Heller, A. (2002). *Sociología de la vida cotidiana*. Trad. Ivars José y Pérez Enric. Barcelona: Península.
- Lave J. & Wenger E. (2003). *Aprendizaje situado: participación periférica legítima*. Trad. Raúl Ortega Ramírez. México: Cambridge University Press, unam, fes Iztacala.
- Marshall, Adriana. (1990). “¿Contrataciones ‘flexibles’ o trabajo precario?: el empleo temporario y a tiempo parcial”. En Galin Pedro y Novick Marta (comp.). *La precarización del empleo en la Argentina*. Buenos Aires: Bibliotecas Universitarias, Centro Editor de América Latina, ciat, clacso.
- Martínez, E. & de Ibarrola, M. (2012). “Cómo se aprenden los “saberes productivos” en la microempresa de la confección”. En Adriana Martínez et al. (coord.). *Apropiación social del conocimiento y aprendizaje: una mirada crítica desde diferentes ámbitos*. México: Plaza y Valdés, Escuela Nacional de Estudios Superiores, Consejo de Ciencia y Tecnología de Guanajuato, Conacyt.
- Mizrahi, Roberto. (2000). “Las condiciones fundacionales del sector informal urbano”. En Grompone, Romeo (comp.). *Lecturas de la informalidad*. Buenos Aires.
- Novick, M. (1997). *Una mirada integradora de las relaciones entre empresas y competencias laborales en América Latina. Competitividad, redes productivas y competencias laborales, ¿homogeneidad o segmentación?* Uruguay: magc Montevideo, Cinterfor.
- _____ (2001). *Entrepreneurship and local economic development: programme and policy recommendations*, Paris.
- Ramírez, Jaime. (2003). “Capacitación Laboral para el Sector Informal en Colombia”. *Formación en la Economía informal*, (155). Montevideo, Cinterfor.
- Romo D. & Abdel G. (2005). “Sobre el concepto de la competitividad”. *Comercio Exterior*, 55 (3). México.
- Ryle, G. (2005). *El concepto de lo mental*. España: Paidós.
- Salas, C. (2006). “El sector informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina; México”. En Enrique de la Garza Toledo (coord.). *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*, México: uam.
- Scribner, Sylvia. (1997). *Mind and Social Practice, Selected Writings of Sylvia Scribner*. Estados Unidos: Cambridge University Press.
- Tokman, V. (2003). “De la Informalidad a la Modernidad”, *Boletín Técnico Interamericano de Formación Profesional, Formación en la economía informal*, (155), 9-31
- Villavicencio, D. & Arvanitis, R. (1994). “Transferencia de tecnología y aprendizaje tecnológico: reflexiones basadas en trabajos empíricos”. *El Trimestre Económico*, 2 (61), 257-279.
- Villoro, L., (2004) *Creer, saber, conocer*, México, Ed. Siglo XXI.
- Wenger, Etienne (2001); *Comunidades de práctica: aprendizaje, significado e identidad*; Buenos Aires; Paidós.