



Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas

ISSN: 2007-0934

revista\_atm@yahoo.com.mx

Instituto Nacional de Investigaciones

Forestales, Agrícolas y Pecuarias

México

Soriano-Hernández, María Guadalupe; Hernández-Romero, Oliverio  
Existencia y pervivencia de la microempresa familiar rural textil de San Rafael  
Ixtapalucan, Puebla, México  
Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas, vol. 8, núm. 4, mayo-junio, 2017, pp. 975-983  
Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias  
Estado de México, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=263152088021>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

## **Existencia y pervivencia de la microempresa familiar rural textil de San Rafael Ixtapalucan, Puebla, México\***

## **Existence and survival of the rural family textile micro-enterprise of San Rafael Ixtapalucan, Puebla, Mexico**

**María Guadalupe Soriano-Hernández<sup>1</sup> y Oliverio Hernández-Romero<sup>2§</sup>**

<sup>1</sup>Universidad Autónoma del Estado de México. Camino viejo a Jilotzingo continuación calle rayón. Valle Hermoso, Zumpango, México. CP. 55600. Tel. 01(591) 9172702 (mgsorianoh@uaemex.mx). <sup>2</sup>Colegio de Postgraduados-*Campus* Montecillos. Carretera Federal México Texcoco, km 36.5. Montecillo, Texcoco, México. CP. 56230. Tel. 01(595) 9520200. <sup>§</sup>Autor para correspondencia: (ohr@colpos.mx).

### **Resumen**

Cada familia es diferente y por lo tanto las necesidades tanto individuales como colectivas son de diferente índole; en ellas podemos encontrar el fundamento para la existencia y la pervivencia de la Microempresa Familiar Rural Textil de San Rafael Ixtapalucan, que surge con la iniciativa de un emprendedor a partir de una idea de negocio, cuya incidencia en el mercado es baja. El objetivo es determinar si las necesidades del grupo familiar están ligadas a la existencia y pervivencia de la microempresa familiar rural textil (MEFRT). Los resultados muestran que la MEFRT es una estrategia viable para la satisfacción de las necesidades básicas del grupo familiar; sin embargo, también muestra que es una entidad que se encuentra en dificultades respecto a su pervivencia.

**Palabras clave:** familia, microempresa familiar, necesidades humanas, satisfactorios.

### **Abstract**

Each family is different and therefore the needs both individual and collective are also different in nature; among them the basis for the existence and survival of the San Rafael Ixtapalucan Rural Family Microenterprise can be found, which emerges with an entrepreneur initiative based on a business idea whose incidence in the market is low. The objective is to determine if the human needs of the family group are linked to the existence and survival of the rural family textile micro-enterprise (MEFRT). Results show that MEFRT is a viable strategy for the satisfaction of the basic needs of the family group, however, it also shows that it is an entity that has serious difficulties regarding its survival.

**Keywords:** family, family microenterprise, human needs, satisfactory.

---

\* Recibido: febrero de 2017  
Aceptado: marzo de 2017

Desde la mirada de las estrategias de sobrevivencia Oliveira (1999) conceptualiza a la familia como “agentes activos cuyos integrantes llevan a cabo acciones en pro de la reproducción del grupo doméstico. El concepto de reproducción incluye en este caso diferentes ámbitos de la vida familiar: la manutención cotidiana, la generacional y el establecimiento de las relaciones sociales”.

A partir de la segunda década del siglo XX y lo que va del XXI se generan grandes cambios y transformaciones económicas y sociales en los ámbitos nacional e internacional, la estructura, las funciones, la dinámica de funcionamiento y las formas de organización de la familia han sufrido amplias modificaciones. Entre las modificaciones más significativas que la modernización ha traído consigo es la transición de la comunidad tradicional, predominantemente agraria, a la sociedad capitalista industrial y de servicios, cuya base es el proceso de industrialización, este hecho ha producido cambios trascendentales en la familia, en su cultura, en su modo de organización en el trabajo y por lo tanto en su economía. En este contexto y para asegurar su subsistencia, la familia ha generado diversas estrategias encaminadas al logro de su subsistencia. Entre dichas estrategias se visualiza el inicio de un negocio que conforme avanza requiere la inserción de algunos de los miembros de la familia, convirtiéndose así en una microempresa familiar.

Este estudio se origina a partir de la pregunta acerca de si ¿La existencia y pervivencia de las Microempresas Familiares Rurales Textiles de San Rafael Ixtapalucan está íntimamente ligada a la satisfacción de las necesidades humanas del grupo familiar? Por lo que para contestar a dicha pregunta se prioriza como objetivo determinar si las necesidades humanas del grupo familiar están ligadas a la existencia y pervivencia de la MEF.

La comunidad de San Rafael Ixtapaluca (SRI) está ubicada en el Municipio de Santa Rita Tlahuapan, Puebla, se sitúa en un contexto rural, toda vez que los servicios que abastecen a la comunidad son limitados, aun cuando la localidad cuenta aproximadamente con 4 379 habitantes. Los habitantes de la localidad transitan entre el sector primario y el sector secundario y son reconocidos en la región por ambas actividades, toda vez que existen en la región talleres textiles y en ellos se emplean los vecinos de la comunidad, sin renunciar a la actividad agrícola.

From the perspective of survival strategies Oliveira (1999) conceptualizes the family as “active agents whose members carry out actions in favor of the reproduction of the domestic group. The reproduction concept includes in this case different domains of family life: daily and generational support and the establishment of social relations”.

From the second decade of the twentieth century and what goes of the XXI great changes and economic and social transformations are generated in the national and international spheres, the structure, functions, operational dynamics and the organizational forms of the family have undergone extensive modifications. Among the most significant changes that modernization has brought is the transition from the traditional community, predominantly agrarian into a capitalist industrial and service society, which basis is the industrialization process, this has produced far-reaching changes in the family, their culture, their way of organizing at work and therefore their economy. In this context and to ensure their subsistence, the family has generated diverse strategies aimed at achieving their subsistence. Among these strategies is starting a business that as it progresses it requires the insertion of some family members, thus becoming a family microenterprise.

This study originates from the question about whether the existence and survival of the San Rafael Ixtapalucan Rural Family Textile Microenterprises is intimately linked to the satisfaction of the human needs of the family group? In order to answer this question, it is prioritized to determine whether the human needs of the family group are linked to the existence and survival of the MEF.

The community of San Rafael Ixtapaluca (SRI) is located in the Municipality of Santa Rita Tlahuapan, Puebla, is placed in a rural context, since the services that supply the community are limited, although the locality counts approximately 4 379 habitants. The inhabitants of the locality pass between the primary sector and the secondary sector and are recognized in the region by both activities, since there are textile workshops in the region and in them the residents of the community are employed, without giving up to the agricultural activity.

Regarding the textile sector, there were more than 100 textile workshops between the 80's and 90's, the central activity is the production of socks, stockings, ankle socks

Referente a la parte textil, se llegó a contar con más de 100 talleres textiles entre la década de los 80's y los 90's, la actividad central es la elaboración de calcetín, media, tobillera y calceta a partir de la técnica de tejido de punto. Los talleres son de creación familiar, se constituyen en su mayoría por familias extendidas, con el jefe de familia como el líder tomador de decisiones, ocasionalmente la esposa participa en la administración y por lo tanto en la toma de decisiones, por lo que se consideran microempresas familiares.

Actualmente existen en la localidad alrededor de 40 MEFRT y seis empresas familiares. Las MEFRT operan al margen de la formalidad, toda vez que no se han registrado ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT). Actualmente colocan su producción en los tianguis, para lo cual se ofrece la mercancía a las personas que ya tienen un lugar en los mercados sobre ruedas, el punto de venta más fuerte para la mayoría de los microempresarios se encuentra en el tianguis de San Martín Texmelucan, y solo algunos negociantes han logrado colocar su producto en otras zonas como el D. F., Toluca y Chiapas. Dentro del contexto descrito se llevó a cabo el análisis de las microempresas familiares a través de una investigación de tipo no experimental y descriptiva a partir de una perspectiva cualitativa. La información se obtuvo a partir de entrevistas semiestructuradas, que se aplicaron a microempresas con giro en el tejido de calcetín en la localidad de San Rafael Ixtapalucan.

Dentro de los resultados, el apoyo del enfoque propuesto por Chayanov (1974), permite analizar a la familia campesina y su lógica de reproducción social, con dicho análisis se estableció la manera de entender a la economía campesina y por ello a la reproducción familiar y su modo de organización. Dentro de la economía campesina, Chayanov (1974) consideró el concepto del equilibrio trabajo-consumo, el cual revela el esfuerzo que se realiza para obtener un bien destinado al consumo, donde el campesino no opera en atención a la obtención de utilidades que puede brindarle su producción, dado que trabajaría más por menos consumo a corto plazo. La economía campesina se desarrolla en unidades de tipo familiar, cuyo objetivo es asegurar las condiciones de vida y de trabajo de la familia. El manejo productivo campesino es diferente al que caracteriza a la agricultura empresarial dado que se basa en una racionalidad propia orientada principalmente al autoconsumo.

La microempresa familiar se puede visualizar desde dos ámbitos, el capitalista y el campesino, cada uno de ellos se orienta a fines diferentes, cuando se orienta hacia la cuestión

and crew socks from the knitting technique. The workshops are family-owned, are mostly made up of extended families, with the head of the family as the leader decision maker, occasionally the wife participates in the administration and therefore in the decision making, so they are considered family microenterprises.

Currently there are around 40 MEFRT and six family businesses. MEFRT operate independently of the formality, since they have not been registered with the Tax Administration Service (SAT). Nowadays they place their production in the tianguis, for which the merchandise is offered to the people who already have a stand in the markets on wheels, the strongest point of sale for the majority of the microentrepreneurs is in the tianguis of San Martín Texmelucan, and only few have managed to place their product in other areas such as D.F., Toluca and Chiapas. Within the described context, the analysis of family microenterprises was carried out through non-experimental and descriptive research from a qualitative perspective. The information was obtained from semi-structured interviews, which were applied to sock micro-enterprises in the locality of San Rafael Ixtapalucan.

Within the results, the support of the approach proposed by Chayanov (1974), allows to analyze the peasant family and its logic of social reproduction, that analysis allowed the understanding of the peasant economy and therefore to the family reproduction and their organizational mode. Within the peasant economy, Chayanov (1974) considered the concept of the work-consumption balance, which reveals the effort that is made to obtain a good destined for consumption, where the peasant does not operate in order to obtain profits from the production, since it would work more for less consumption in the short term. The peasant economy is developed in family type units, whose objective is to ensure the living and working conditions for the family. Productive peasant management is different from that which characterizes agriculture business since it is based on a rationality of its own, oriented mainly to self-consumption.

The family micro-enterprise can be visualized from two areas, the capitalist and the peasant, each one of them is oriented towards different ends, when it is oriented towards the capitalist view the main motor is the profit making, when it is oriented towards the peasant side, the main purpose is subsistence, therefore we can talk about a peasant economy or subsistence economy, in this area the issue is not profit making, but to ensure family consumption and clothing (Sumpsi, 2007).

capitalista el motor principal es la obtención de lucro, cuando se orienta hacia el lado campesino, el fin principal es la subsistencia, por ello podemos hablar de una economía campesina o economía de subsistencia, en este ámbito la cuestión no es obtención de ganancias, lo que se busca es asegurar el consumo y vestido familiar (Sumpsi, 2007).

La microempresa familiar es aquella que surge con la iniciativa de un emprendedor a partir de una idea de negocio, cuya incidencia en el mercado es baja. El emprendedor es el dueño y a su vez el administrador de la MEFRT, generalmente al inicio de sus operaciones y debido a las restricciones de la inversión no tiene empleados por lo que se requiere que la familia se involucre en la cuestión operativa, de esta forma se puede considerar a la MEFRT como una alternativa viable de auto empleo para los miembros del grupo familiar. Reis (1992). Observa que lo local es en cierto sentido, el otro lado de la globalización de las estrategias productivas en el marco de la división internacional del trabajo. Lo local es un espacio con capacidad, siempre particular para cada caso, de oferta y de iniciativa, como por ejemplo, las estrategias de complementariedad presentes en las economías familiares.

Soto (2011) analiza el estado del arte de la empresa familiar en México y en su investigación reflexiona que la noción de la empresa familiar carece de consenso a pesar de que los investigadores marcan una pronunciada preferencia por retomar el modelo propuesto por Tagiuri y Davis (1982) al inicio de la década de los ochentas que está basado en la interconexión de tres subsistemas: la propiedad, la familia y la empresa. Estos tres subsistemas tienen influencia directa en la organización y el desempeño de la empresa familiar.

El punto nodal en una microempresa familiar es la familia y cada familia es diferente tanto cualitativa como cuantitativamente, de tal forma que, su inmersión en el campo de los negocios le brinda otra connotación, es decir, cada familia que maneja una microempresa familiar no es una familia común y los resultados que se generan dentro de la misma dependen del nivel de sinergia que los miembros sean capaces de generar. La empresa familiar tiene un impacto directo en la economía de nuestro país, dado que representa una parte fundamental en la generación de empleos y por lo tanto en el producto interno bruto en el 4<sup>to</sup> trimestre de 2014, el PIB en México ascendió a 14 305 135.31 (millones de pesos a precios de 2008). INEGI (2014), el cual a decir de Pavón (2010) asciende a 52% en México. A este respecto el DENU (2014) reporta un total de 4 926 061 unidades económicas de las cuales 99% son micro,

The family microenterprise arises with the initiative of an entrepreneur from a business idea, whose incidence in the market is low. The entrepreneur is the owner and the manager of MEFRT, usually at the beginning of its operations and due to the investment restrictions, does not have employees so it is required that the family get involved in the operational issue, in this way MEFRT may be considered as a viable alternative to self-employment for family members. Reis (1992) observed that the local is in a sense the other side of the globalization of productive strategies within the framework of the international division of labor. The local is a space with capacity, always particular for each case, of supply and initiative, such as the complementarity strategies present in family economies.

Soto (2011) analyzes the art state of family business in Mexico and in his research reflects that the notion of family business lacks consensus despite the fact that the researchers have a pronounced preference for retaking the model proposed by Tagiuri and Davis (1982) at the beginning of the eighties which is based on the interconnection of three subsystems: property, family and business. These three subsystems have a direct influence on the organization and performance of the family business.

The nodal point in a family microenterprise is the family and each family is different both qualitatively and quantitatively, so that their immersion in the business field gives them another connotation, that is, each family that runs a family microenterprise is not a common family and the results generated within it depend on the synergy level that members are able to generate. Family business have a direct impact on our country's economy, since it represents a fundamental part in the generation of jobs and therefore in the gross domestic product in the 4<sup>th</sup> quarter of 2014, the GDP in Mexico amounted to 14 305 135.31 (millions of pesos at 2008 prices). INEGI (2014), which according to Pavón (2010) amounts to 52% in Mexico. In this respect, the DENU (2014) reports a total of 4 926 061 economic units, of which 99% are micro, small and medium-sized enterprises whose types are integrated into the sectors of industry, commerce and services. The manufacturing industry and the garment industry represent 17.5% of the gross domestic product in 2012 and has a 11.9% share of the employed population.

The rural family in Mexico has a vertical hierarchical structure, where the authority is held by the father (or the mother in the absence of the father), then the power

pequeñas y medianas empresas cuyos giros se integran en los sectores de la industria, comercio y servicios. La industria manufacturera y del vestido representan 17.5% del producto interno bruto en 2012 y tiene un 11.9% del personal ocupado.

La familia rural en México tiene una estructura jerárquica vertical, donde la autoridad la tiene el padre (la madre en ausencia de éste), después el poder corresponde a los hijos mayores y en tercer lugar a los hijos menores. Las actividades desplegadas en el ámbito doméstico, cumplen una doble función, de manutención cotidiana y de transmisión de una generación a otra de aspectos ideológicos que fundamentan las distancias sociales básicas (De Oliveira y Salles 1989).

En las zonas rurales es importante considerar a las personas en el marco de sus relaciones y necesidades familiares, dado que dentro de la familia el individuo adquiere una importancia central como mano de obra (mayormente no remunerada). Las familias rurales para resolver sus necesidades de subsistencia han tenido que hacer frente a la crítica situación del mercado laboral en estas zonas, en la cual ha habido una caída notable en la importancia de la agricultura, un aumento de los ingresos vinculados al autoempleo y un sostenido crecimiento en la importancia de las ocupaciones no agrícolas, todas ellas estrategias válidas para atender a sus necesidades tanto individuales como grupales. Hellriegel y Slocum (1998), definen necesidad como la “sensación personal de carencia en algún aspecto de la vida de una persona que produce una tensión desagradable” y analizan la teoría de la motivación de Maslow, la cual se centra en el modelo de jerarquía de las necesidades. Maslow sostiene que el individuo posee cinco categorías de necesidades: Las necesidades fisiológicas (en la base), las necesidades de seguridad, las necesidades de afiliación, las necesidades de autoestima y las de autorrealización (en la punta de la pirámide).

Alderfer (1998) considera la motivación desde la perspectiva de una jerarquía de necesidades, su modelo consta de tres categorías: las necesidades de existencia, necesidades de relación y necesidades de crecimiento. Las primeras se refieren al bienestar material y físico (aire, agua, abrigo, trabajo, etc), las segundas se establecen a través de relacionarse con otros individuos (familia, amigos y compañeros de trabajo). Las últimas son los deseos de ser creativo y disponer de oportunidades de desarrollo personal. Este modelo está basado en la hipótesis de regresión de la frustración que sostiene los individuos a la satisfacción de necesidades de nivel superior, vuelven a imponerse sobre ellos las necesidades del nivel inmediatamente inferior.

corresponds to the eldest children and thirdly the power corresponds to the minor children. The activities deployed in the domestic sphere fulfill a dual function, of daily maintenance and transmission from one generation to another of ideological aspects that underlie basic social distances (De Oliveira and Salles 1989).

In rural areas it is important to consider people within the framework of their family relationships and needs, since within the family the individual acquires a central importance as a labor force (mostly unpaid). Rural households in order to meet their subsistence needs have had to cope with the critical labor market situation in these areas, where there has been a notable decline in the importance of agriculture, an increase in income linked to self-employment and a sustained growth in the importance of non-agricultural occupations, all of them valid strategies to meet their needs both individual and group. Hellriegel and Slocum (1998), define need as the “personal sense of lack in some aspect of a person’s life that produces unpleasant tension” and analyze Maslow’s motivation theory, which focuses on the hierarchy model of needs. Maslow argues that the individual has five categories of needs: physiological needs (at the base), security needs, affiliation needs, self-esteem needs, and self-realization needs (at the tip of the pyramid).

Alderfer (1998) considers the motivation from the perspective of a hierarchy of needs, the model consists of three categories: the needs of existence, relationship needs and growth needs. The first refer to physical and material well-being (air, water, shelter, work, etc.), the second are established through relationships with other individuals (family, friends and co-workers). The last are the desire to be creative and have opportunities for personal development. This model is based on the frustration regression hypothesis that when individuals see the satisfaction of higher level needs frustrated, the needs of the immediately lower level are re-imposed on them.

Maslow’s theory is rooted in four basic assumptions: 1) a satisfied need is not a motivating factor; once a need is satisfied, another will arise in its place; 2) a complex network of individual needs; 3) basic needs must be met first and then higher level ones, physical survival and personal autonomy are the basic needs of the individual, and must be satisfied to be the initiators of achieving other individual and social objectives; and 4) the means to meet higher level needs are greater than those with which lower level needs are met.



La teoría de Maslow se arraiga en cuatro supuestos básicos: 1) una necesidad satisfecha no es un factor de motivación, una vez que se satisfaga una necesidad, surgirá otra en su lugar; 2) una red individual de necesidades compleja; 3) se deben satisfacer primero las necesidades básicas y posteriormente las de nivel superior, la supervivencia física y la autonomía personal son las necesidades básicas del individuo, y tienen que satisfacerse para que sean las iniciadoras del logro de otros objetivos individuales y sociales; y 4) los medios para satisfacer las necesidades de nivel superior son mayores que aquellos que se satisfacen las necesidades de nivel inferior.

McClelland (1998), postula su teoría sobre la motivación, misma que refiere, a que las personas adquieren tres necesidades o motivaciones: de logro, de afiliación y de poder, mediante la interacción con su entorno social. Las necesidades de logro se refieren a tener éxito en situaciones competitivas. Las necesidades de afiliación refieren el deseo de una persona de desarrollar y mantener con los demás estrechas relaciones interpersonales. Las necesidades de poder se concentran en el deseo de un individuo de influir en, controlar a los demás y el entorno social. El análisis de las clasificaciones anteriores permite establecer que los individuos buscan primeramente su sobrevivencia lo cual se logra cuando las necesidades fisiológicas y de seguridad surgidas en un periodo específico se cubren; es decir, la persona a partir de una carencia toma diferentes alternativas de acción que contribuyen al logro de su bienestar físico, posterior al aseguramiento de este bienestar, se interesa por las necesidades sociales.

De acuerdo a la teoría de Max (1993). La economía diseñada por los economistas ha retomado gran importancia; sin embargo, sus grandes abstracciones (PNB, PIB, etc). Conciencia: imagen total que se tiene de un objeto determinado y que se integra por una concepción general del mismo (Niño, 2015), son selectivas y discriminatorias cuando se refieren a la masa de seres humanos (Max-Neef) el sistema de necesidades humanas fundamentales está conformado por tres subsistemas: a) necesidades; b) satisfactores; y c) bienes, los cuales interactúan entre sí. El conector del sistema es la conciencia y esta tiene limitaciones espacio-temporales, de tal forma que el subsistema de las necesidades es permanente y no experimenta cambios, constituido por las necesidades fundamentales las cuales son pocas y finitas y por tanto identificables y clasificables pero con carácter de universales para el hombre, aunque inmateriales, en su forma de existir. El subsistema de los satisfactores experimenta cambios, dado que está en función

McClelland (1998), postulates a theory of motivation, which refers that people acquire three needs or motivations: of achievement, affiliation and power, through interaction with their social environment. Achievement needs relate to being successful in competitive situations. Affiliation needs refer to a person's desire to develop and maintain close interpersonal relationships with others. Power needs are concentrated on an individual's desire to influence, and control others and the social environment. The analysis of the previous classifications allows to establish that the individuals first seek their survival which is achieved when the physiological and safety needs arising in a specific period are covered; that is, the person from a lack takes different alternatives of actions that contribute to the achievement of their physical well-being, after the assurance of this welfare, is then interested in social needs.

According to theory Max (1993), economics designed by economists has taken on great importance; however its great abstractions (GNP, GDP, etc.). Consciousness: the total image of a given object that is integrated by a general conception of it (Niño, 2015) are selective and discriminatory when referring to the mass of human beings (Max-Neef) the system of fundamental human needs is formed by three subsystems: a) needs; b) satisfactors; and c) goods, which interact with each other. The connector system is consciousness and it has space-time limitations, so that the needs subsystem is permanent and remains unchanged, consisting of the basic needs which are rare and finite and therefore identifiable and classifiable but with an universal character for humans, although immaterial, or process, in its form of existence. The subsystem of the satisfiers show changes, since it is in function of the culture, therefore each individual will look for a way to satisfy the necessity from what their surroundings offer. The subsystem of goods corresponds to the material dimensions of culture and is the one that undergoes major transformations in the type of society in which we live.

The family group is an association whose common purpose is survival and the quality that distinguishes it is the associativity among its members. The collective consciousness allows all of us to relate with the same object, if we all have the same culture then we will see things in a similar way. Family is united by a natural bond and is physiologically called consanguinity. That is to say, the members of the family are united by blood ties, the

de la cultura, por lo tanto cada individuo buscara la forma de satisfacer su necesidad a partir de lo que su entorno le ofrezca. El subsistema de los bienes corresponde a las dimensiones materiales de la cultura y es el que experimenta mayores transformaciones en el tipo de sociedad en que vivimos.

El grupo familiar es una asociación que tiene como fin común la supervivencia y la cualidad que la distingue es la asociatividad entre sus miembros. La conciencia colectiva permite que todos nos relacionemos con el mismo objeto, si todos tenemos la misma cultura entonces veremos las cosas de manera semejante. La familia está unida por un vínculo natural y fisiológicamente es llamado consanguinidad. Es decir, los miembros integrantes de la familia se unen por lazos de sangre, los lazos no son algo decidido de antemano, sino dado por la naturaleza; sin embargo, la educación social del ciudadano si tiene su cimiento en los valores instituidos por la familia y completados por el ámbito social.

La familia diversifica sus actividades para atender las necesidades básicas de sus integrantes y una forma de diversificación es el emprendimiento de un negocio que pueda asegurar la entrada de ingresos factibles. Es en atención a la sobrevivencia que el individuo de manera personal o en conjunto establece estrategias viables para subsistir y por ello a partir de innovación y creatividad emprende a partir de una idea que posteriormente y con la integración de los miembros de la familia se convierte en una microempresa.

## Conclusiones

Las MEFRT, son una estrategia viable que han establecido los pobladores de la comunidad de SRI, sin duda una estrategia de conveniencia para la subsistencia familiar, por lo que su existencia y pervivencia si está íntimamente ligada a la existencia del grupo familiar. La relación de parentesco entre los miembros de la microempresa es una de sus principales fortalezas. Los valores, las creencias y las normas provenientes del ambiente familiar se comparten al interior de la organización, por lo que cada microempresa tiene por tanto un sistema de valores distinto y ello le generará una ventaja competitiva.

Toda familia se integra de elementos que tienen como base sus propias características individuales y sus propias necesidades, cuando los integrantes se conjuntan, surgen las necesidades colectivas, por lo que la familia trabajará en

ties are not something decided in advance, but given by nature; however, the social education of the citizens has its foundation in the values instituted by the family and is completed by the social field.

The family diversifies its activities to meet the basic needs of its members and a form of diversification is the entrepreneurship of a business that can ensure the entry of feasible income. It is in the interest of survival that the individual personally or jointly establish viable strategies to survive and therefore from innovation and creativity undertakes from an idea that subsequently and with the integration of family members becomes a microenterprise.

## Conclusions

The MEFRT are a viable strategy that the residents of the SRI community have established, certainly a strategy of convenience for family subsistence, so their existence and survival is intimately linked to the existence of the family group. The kinship relationship among the members of the microenterprise is one of its main strengths. Values, beliefs and norms from the family environment are shared within the organization, so each microenterprise therefore has a different value system and this will generate a competitive advantage.

Every family is integrated with elements that are based on their own individual characteristics and their own needs, when the members come together, collective needs arise, so the family will work on the basis of solving both types of needs, for which it will tend to diversify its actions, sometimes the family group will remain physically united, other times the union will be of a moral type since it can not be physically achieved due to migration of some members, a situation that is more common in the rural environment. A family strategy based on meeting the needs of the family group, especially the need for subsistence that is directly related to basic needs, is the creation of microenterprises directed, controlled and cared for by the family itself, which is an strategy that allows the subsistence of the family group, since it is an income generator that can cover physiological needs of the members.

The sock's production and marketing has been inserted within an informal framework, a situation that limits the growth and competitiveness of the product, since for not



base a dar solución a ambos tipos de necesidades, para lo cual tenderá a diversificar sus acciones, algunas veces el grupo familiar se mantendrá unido físicamente, en otras ocasiones la unión será de tipo moral dado que físicamente no se podrá lograr debido a la migración de alguno o algunos integrantes, situación que es más observable sobre todo en el ámbito rural. Una estrategia familiar originada en atención a cubrir las necesidades del grupo familiar, sobre todo la necesidad de subsistencia que se relaciona con las necesidades básicas de manera directa, es la creación de microempresas dirigidas, controladas y atendidas por la propia familia, esta estrategia permite la subsistencia del grupo familiar, toda vez que, es generadora de ingresos y con ello se pueden cubrir necesidades de tipo fisiológicas de los integrantes.

La producción y comercialización del calcetín se ha insertado dentro de un marco informal, situación que limita el crecimiento y la competitividad del producto, dado que al no insertarse al ámbito fiscal, pierden la oportunidad de vender a empresas formales y el reconocimiento de su producto se logra solo en la región. La microempresa familiar se ha instalado dentro de las viviendas de los productores, y es relevante considerar que la vivienda es un elemento clave en la calidad de vida de las familia en tanto que incide directamente en el desarrollo de sus integrantes y que las modificaciones necesarias para lograr la obtención de un ingreso que apoye a la economía familiar en las zonas rurales obliga a que dicha vivienda se convierte en un medio de trabajo, por lo que algunos espacios se sacrifican en atención a las funciones productivas y con ello se termina en un hacinamiento que demerita la calidad de la vivienda familiar.

Los gastos y las inversiones que se tienen que realizar para lograr la producción del calcetín están al alza, esta alza en los precios de las materias primas debe ser absorbida por el productor, ante la imposibilidad de incrementar el precio del calcetín, pues en caso de tomar esa alternativa de alza en el precio del producto, se genera una desventaja competitiva en precio que afecta directo a la venta del calcetín nacional en relación con el calcetín del extranjero. Las MEFRT de SRI funcionan a partir de una organización basada en la estructura familiar, generalmente en el orden de familia extendida, esta característica permite un ahorro importante en previsión social, toda vez por ser familiares no se presenta la exigencia de la seguridad social; sin embargo, se genera una vulnerabilidad que puede terminar en una descapitalización con relación a los bienes que tiene la familia, ello porque ante una emergencia de salud de cualquier integrante, se deberá atender con los bienes con los que se cuenta.

being included in the fiscal area, they lose the opportunity to sell to formal companies and the recognition of their product is achieved only in the region. The family microenterprise has been installed inside the houses of the producers, and it is relevant to consider that housing is a key element in the quality of life of the family as it affects directly the development of its members and that the modifications necessary for obtaining income that supports the family economy in rural areas makes it a means of working, so some areas are sacrificed in response to productive functions and thus ends up in overcrowding which demerits the quality of the family home.

The expenses and investments that have to be made in order to achieve the sock's production are on the rise, this increase in the prices of raw materials must be absorbed by the producer, given the impossibility of increasing the sock's price, because in case of doing it, a competitive price disadvantage is generated that would directly affect the sale of the national socks in relation to imported socks. The MEFRT of SRI work from an organization based on the family structure, usually in the extended family order, this feature allows a significant saving in social welfare, since for being familiar, the social security requirement is not presented; however, it is generated an important vulnerability that can end in a decapitalization in relation to the assets that the family has, because in order to face the costs of a health emergency of any member, it would have to be with their own money.

*End of the English version*



## Literatura citada

- BIE (Banco de Información Económica). 2014. Producto interno bruto a precios de mercado. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>.
- DENUE (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas). 2014. Conjunto de datos-catálogo.datos.gob.mx. <http://catalogo.datos.gob.mx/dataset/directorio-estadistico-nacional-de-unidades-economicas-denue-por-entidad-federativa>.
- Chayanov, A. 1974. La organización de la unidad económica campesina. Argentina: nueva visión. Hellriegel, D. y Slocum, J. W. 1998. Administración. México: International Thomson Editores, S. A. de C. V.
- De Oliveira, O. y Ariza, M. 1999. Trabajo, familia y condición femenina: una revisión de las principales perspectivas de análisis. Papeles de población. 5(20):89-127.

- De Oliveira, O. y Salles, V. 1989. Introducción: acerca del estudio de los grupos domésticos: un enfoque sociodemográfico. In: de Oliveira, O.; Pepin, L. M. y Salles, V. (Comps.). Grupos domésticos y reproducción cotidiana, Universidad Nacional Autónoma de México (UAEM). El Colegio de México. Miguel Ángel Porrúa, México. 11-36 pp.
- Hellriegel, D. y Slocum, J. W. 1998. Administración. México: International Thomson Editores, S. A. de C. V.
- Max, N. M. 1998. Desarrollo a escala humana. Una opción para el futuro. Montevideo, Uruguay: Editorial Nordan- Comunidad. [http://www.max-neef.cl/descargas/Max\\_Neef-Desarrollo\\_a\\_escala\\_humana.pdf](http://www.max-neef.cl/descargas/Max_Neef-Desarrollo_a_escala_humana.pdf).
- McClelland, D. C. 1998. Identifying competencies with behavioral event interviews. *Psychological Science*. 9(5):331-339. doi:10.1111/1467-9280.00065
- Niño, V. E. 20015. Entrevista sobre cultura, natura y conciencia. Agosto, 2015.
- Pavón, L. 2010. Financiamiento a las microempresas y pymes de México (2000-2009). Santiago de Chile. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas.
- Pratt, F. H. 2004. Diccionario de sociología. México: Fondo de Cultura Económica (FCE). Pueblos de América. San Rafael Ixtapalucan. <http://mexico.pueblosamerica.com/i/san-rafael-ixtapalucan/>.
- Romero, C. J. 2012. Lo rural y la ruralidad en América Latina: categorías conceptuales en debate. Uruguay. Universidad de la República. Revista Psicoperspectivas. Individuo y Sociedad. 11(1):
- SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social). 2010. Unidad de microrregiones. Cédulas de información municipal (SCIM). <http://www.microrregiones.gob.mx/zap/datGenerales.aspx?entra=pdzp&ent=21&mun=180>.
- Soto, M. A. 2011. La empresa familiar en México. Situación actual de la investigación. *Contaduría y Administración*. 58(2):35-171.
- Sumpsi, J. M. 2007. Experiencias de desarrollo territorial rural en América Latina y el Caribe. In: Giordano, P.; Falcón, C. y Sumpsi, J. Ma. (Comps.). Desarrollo rural y comercio agropecuario en América Latina y el Caribe, Argentina. BID, INTAL.
- Tagiuri, R.; Davis, J. A. (1982); "Bivalent attributes of the family firm". Working Paper, Harvard Business School, Cambridge, Massachusetts. Reprinted 1996, Family Business Review, IX.