

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CORDOBA
ESCUELA DE TRABAJO SOCIAL - FAC. DE DERECHO Y CS.
SOCIALES

***MAESTRIA EN CIENCIAS SOCIALES.- Orientación: METODOLOGIA
DE LA INVESTIGACIÓN SOCIAL***

TESIS:

**Significados familiares, trayectorias laborales
y condiciones socio- culturales que se
relacionan con el éxito de microempresarios de
la ciudad de Córdoba (2000)**

Tesista: Licenc. SILVIA R. GATTINO

Directora: Licenc. ANA ALDERETE

CORDOBA, ARGENTINA- Marzo 2002.

INDICE.

2

Presentación .

3

Introducción.

6

Capítulo 1: *CONSIDERACIONES TEÓRICAS Y SUPUESTOS EPISTEMOLÓGICOS.*

9

Sección I.- EN TORNO AL CAMPO SOCIAL.- CONCEPTOS DE MICRO Y PEQUEÑO EMPRESARIO.

12

I.a .- Enfoques teóricos y contextos de producción acerca del tema en América Latina

12

I.b.- El sistema clasificatorio: una trama de categorías que señala la heterogeneidad.

15

I.c.- La heterogeneidad del campo y los escenarios sociales. Las empresas y la pequeña producción .

20

I.d.- Acerca de la heterogeneidad social: la “reconversión social”

25

I.e.- Acerca de las reglas, los recursos y significados institucionalizados: elementos de la estructura del campo.

26

Sección II. LA CONSTITUCION HISTORICA DE LOS AGENTES SOCIALES

28

II. a.- Las figuras del emprendedor y sus retratos: de los pioneros a la globalización.

28

Sección III. PROCEDIMIENTOS METODOLOGICOS DE LA INVESTIGACION.

30

Capítulo 2: *DE AYER Y DE HOY: HISTORIAS DE FAMILIA.*

34

Sección I: INTRODUCCION.

34

Sección II: LOS CASOS

37

Sección III: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS CASOS FAMILIARES.

89

Sección IV: APROXIMACIÓN A LA NOCIÓN DE 'CONDICIONES SUBJETIVAS' DE ÉXITO Y DE FRACASO. (TENDENCIAS Y PROBABILIDADES)

95

Capítulo 3: *CARACTERÍSTICAS SOCIOCULTURALES DE UN GRUPO DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DE LA CIUDAD DE CÓRDOBA. (2000 - 2001).*

102

Sección I: INTRODUCCION .

102

Sección II: DESCRIPCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL GRUPO DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS.

II. 1.-	Acerca de las condiciones socioculturales de los actores y de sus redes familiares.		
107			
II. 2.-	Acerca de las trayectorias laborales de los micro y pequeños empresarios.		
120			
II. 3.-	Acerca de los significados familiares de los micro y pequeños empresarios.		
128			
<u>Sección</u>	<u>III:</u>	RESUMEN	DESCRIPTIVO
134			

Capítulo 4:	A	MODO	DE	CONCLUSIONES	FINALES.
139					

Anexos:	ANEXO I:	INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS
151		

<u>ANEXO II:</u>	AMPLIACION DE LA DIMENSION "TIPO DE HOGAR".
166	

Indicadores de las variables operacionalizadas para el estudio cuantitativo.-

<u>ANEXO III:</u>	TABLAS
-------------------	--------

183

<u>ANEXO IV:</u>	OTROS	DATOS	CONSULTADOS.
227			

Bibliografía
229

PRESENTACION.

Un día de Setiembre del 2001, me llamó significativamente la atención _ tal vez obsesionándome más en el tratamiento de este tema _ un artículo del diario "GAZETA MERCANTIL LATINOAMERICANA", el que en su sección 'Panorama Social', lo abordó tras el siguiente título:

"Crisis lleva empresas argentinas al diván".

Me pregunté: ¿a qué 'empresas' se estará refiriendo?; ¿qué querrá decir esa palabra en el contexto de dicho artículo, y de dicha prensa?; finalmente, ¿a qué atribuirían los entrevistados y el autor de la nota el fenómeno que enunciaban?.-

La inquietud fue fuerte, y me llevó a comparar con ellos lo que provisoriamente podría proponer como "*percepciones*", "*supuestos*", "*lecturas de la realidad*"...en fin: necesité convencerme más aún de que el objeto de estudio planteado excedía mi exclusiva fantasía, y entonces comparé mis puntos de vista respecto del tema que propongo como TESIS de este trabajo, con los datos arrojados _no casualmente_ en el artículo que menciono¹, con el fin de ajustar mis proposiciones y/o supuestos

Allí se menciona , por ejemplo, que "*(...) En un nivel sin precedentes, las empresas argentinas desarrollan sus actividades en una economía que las empuja hacia la contracción permanente, lo que pone a sus empleados al borde de un ataque de nervios. Una cosa es segura: la combinación de ambos factores deja a las empresas a un paso del abismo. (...) Es que los efectos nocivos de esta situación afectan directamente el desarrollo y, por ende, la posibilidad de supervivencia de las empresas. Claro que unas son candidatas más fuertes que otras a desaparecer.*"-

Lo anterior reforzaba mi pregunta : "*¿a qué obedece que en una economía igualmente adversa y en condiciones objetivas estructuralmente atrofiadas, algunos productores a pequeña escala pueden persistir con su proyectos, y otros no puedan encararlo, ó enfrentar la crisis?*"

Uno de los especialistas consultados en el artículo que comento expresaba que "*(...) coloca en la primera línea de riesgo a las compañías que buscan ganancias a muy corto plazo y que dejan de lado otros capitales que no sean financieros, como el humano. (...) normalmente, el desajuste emocional se manifiesta a través de la parálisis y "la gente está inhibida para crear"*.

Fue esta una de las respuestas claves que me alentaron a proseguir la exploración de este campo de análisis y la acumulación de datos que me permita caracterizarlo socio - antropológicamente, esto es, desde las historias familiares de los pequeños productores locales.-

"En Argentina la costumbre de vivir sin ilusiones está instalada.

¿Terminará por agotar las últimas reservas creativas de los empleados? El líder debe asumir la responsabilidad de revertir ese estado de ánimo. Y no se trata de dar buenas noticias, sino de mostrarles a sus dirigidos hacia dónde van, aunque se trate de un futuro crítico", aconseja el especialista .-

Sin embargo, no resulta tangible cómo ello pueda hacerse en los presentes contextos históricos.

¹ El mismo puede ser consultado en su totalidad en el ANEXO IV: "Otros datos consultados."-

Si el período en que esta investigación se llevó a cabo y se revisó, era crudo y desgarrador para alentar cualquier proyecto de inversión productivo - laboral, hoy (2002) aparece más como un acto de voluntarismo que como un problema de economía y sociedad.-

Por ello, **circunscribo esta TESIS** _ desde sus fundamentos y objetivos, hasta los resultados obtenidos y las caracterizaciones efectuadas _ al período comprendido entre: Agosto 1999 y Abril 2001; con un proceso posterior de revisión que lo prolonga hasta el mes de Setiembre del 2001.-

Con ello deseo advertir acerca de la probabilidad de que algunos datos, conjeturas e incluso, conclusiones pudieran dar la impresión de estar desactualizados.-

Es que en nuestro hermoso país, estamos todos, (diferencias mediante) expuestos a vivir en un estado de vértigo diario, que hora a hora angustia nuestras vidas y por momentos anula nuestros proyectos de vida.

Lo mismo cuenta para los actores que recorrerán todas las fases de esta investigación.-

El trabajo se presenta como un punto de llegada en el tiempo, pero no un punto de cierre.

Es el producto de un camino iniciado en 1999, tras el interés que siempre provocó en mí la estrecha y mutuamente estructurante vinculación existente entre dos espacios de reproducción cotidiana de la vida social: FAMILIA Y TRABAJO.

Dicho camino fue favorecido por distintas organizaciones que financiaron el trabajo, en cada etapa (entre las que se incluye esta Universidad), y que se describirán en la siguiente Introducción al tema.- Pero a todas ellas, les agradeceré siempre la oportunidad de recabar datos significativos en torno a un mismo eje de análisis: las historias familiares de los pequeños productores, esto es, el interés puesto en el sujeto de la acción social y sus significados, aspecto que suele ser poco interesante y usual a la hora de invertir en su tratamiento teórico.- Sin embargo, adquiere siempre relevancia en el escenario de las Ciencias Sociales, de las que me sirvo para interpretarlo.-

- En la INTRODUCCION se explicarán tales antecedentes, así como los propósitos generales que este trabajo persigue y su enfoque de análisis.-
- En el CAPITULO 1 se presentan los supuestos epistemológicos y teóricos que lo sostienen, desde los que se interpretaron los sucesivos hallazgos de esta exploración, así como consideraciones metodológicas que ayudaron a llevarlo a cabo.-
- En el CAPITULO 2, se desarrolla la ejecución de la fase cualitativa de la investigación con sus resultados preliminares.-
- En el CAPITULO 3, se describen las tendencias que presentaron las variables trabajadas, en una muestra mayor de micro y pequeños empresarios cordobeses, un tratamiento estadístico de los datos de la encuesta ejecutada, el cual se arriba a resultados que nutren los supuestos y ante algunos de ellos, le dan vigor (aún en medio de contextos tan inciertos).-
- Finalmente, en el CAPITULO 4, se proponen algunas inferencias emergentes de y para estos grupos de la población observados y analizados. Son en sí, los componentes más fuertes que argumento como TESIS, planteados como conclusiones de este estudio, pero en modo alguno con alcance de generalización científica a toda la población / Universo de este trabajo.-

Acompañan a este cuerpo, a modo de ANEXOS, aspectos técnicos, tablas y cuadros del análisis estadístico, así como la operacionalización de las variables en estudio.-

Por cierto, agradezco a todas las instituciones que desinteresada y solidariamente colaboraron conmigo en esta tarea (nombradas oportunamente a lo largo de este trabajo).- Lo mismo a los 38 "personajes" protagonistas de la misma que destinaron horas de "conversaciones" para mí, pequeños /as empresarios con quienes nos interrogábamos juntos.-

En lo referente al trabajo, mi más caluroso agradecimiento a dos mujeres que me acompañaron y ayudaron en este ciclo:

1. Mi Directora de Tesis, por sugerirme pautas y orientarme en el trabajo, conteniendo algunos temores e inseguridades, y aportando la solidez de sus conocimientos.-
2. A la colega que colaboró conmigo en la tarea de recolección de datos durante el trabajo de campo de este estudio.

No quiero olvidarme del equipo del Departamento de Estadística de la Fac. de Ciencias. Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba que ayudó intensamente en el procesamiento estadístico de la información del trabajo de encuesta, clarificando aspectos técnicos a la vez.-

...Y a todos los que con sus comentarios y opiniones en torno al tema de mi interés, sembraron dudas acerca de mis "certezas", arrojando luces sobre mis sombras, algunas de las que en su profundidad, permanecen todavía fuera del marco de las reflexiones que esta trabajo expone.-

Los argentinos dejaron de creer en sí mismos "

11 Enero 2002

Alberto Manguel. Escritor argentino radicado en Canadá.
<http://www.clarin.com.ar/diario/2000-11-17/s-223047.htm>

© Copyright 1996- 2002 Clarín.com. All rights reserved

Directora: Ernestina Herrera de Noble
[Normas de confidencialidad / privacidad](#)

" Uno de los lugares comunes de la literatura barroca declara que nada es como ha sido: el viajero busca a Roma en Roma y no halla sino sus tristes ruinas. Quevedo concluye así: "Huyó lo que era firme, y solamente / lo fugitivo permanece y dura". Las ruinas de las ciudades argentinas —los supermercados saqueados, los automóviles incendiados, las ventanas rotas, los patéticos restos de modas y tendencias— son el opresivo presente; **en el pasado yace un país que llamábamos Argentina.**

Yo nací en Argentina pero no viví allí hasta los siete años, cuando mis padres volvieron en 1955, después de la caída de Perón. Me fui nuevamente en 1968, poco antes de los comienzos de la dictadura militar. Recuerdo aquellos 13 años con asombro. A pesar de la persistente degradación económica, a pesar de los levantamientos militares que asiduamente sacaban a la calle los paquidérmicos tanques, a pesar de la venta gradual de todas las industrias nacionales, **la Argentina de aquellos años era un lugar extraordinario de inmensa riqueza intelectual.**

Existía allí una forma de pensar única (creo) en el mundo, capaz de incluir, al mismo tiempo y en la misma idea, las grandes cuestiones metafísicas y las realidades de la política local. Un humor particular se infiltraba en todos los tratos sociales: una cierta ironía melancólica, una mesurada y traviesa gravedad. Los argentinos de entonces parecían poseer la capacidad de disfrutar los mínimos obsequios casuales y de sentir los más sutiles momentos de tristeza. Poseían una apasionada curiosidad, una mirada siempre en busca del detalle revelatorio, respeto por la inteligencia considerada, el acto generoso, la observación iluminada. **Sabían quiénes eran en el mundo y se sentían orgullosos de su identidad** (aquello que Borges llamó "una fatalidad... o una

afectación"). Todo aquello ahora se ha perdido. ¿Qué sucedió? Esencialmente, **Argentina dejó de creer en sí misma**. Toda sociedad es una invención, un artificio, una construcción imaginaria basada en el acuerdo entre individuos que han decidido vivir juntos bajo leyes comunes. Estas leyes son un sistema de creencias: basta perder fe en el sistema para que la noción de sociedad desaparezca, como agua en el agua. El juramento a la bandera de los estadounidenses, la Marsellesa, el grito de "liberade o morte" de los brasileños, el infame "Deutschland, Deutschland über alles", el "True North Strong and Free" de Canadá, son encantamientos rituales que prestan música (si no sentido) a nuestros credos. Escritos en las altas lozas de Hammurabi, recitados por los ancianos orixás del Amazonas, grabados sobre la entrada del templo de Delfos o impresos en los miles de volúmenes legales de las Cortes de hoy, estos acuerdos que rigen nuestras vidas conjuntas son como el sueño del Rey Rojo en el mundo de Alicia: despertado y nuestra encandilada sociedad se apagará, puf, como una vela. (...) " La pregunta, claro está, es ésta: ¿y ahora qué? **¿Qué solución puede haber para un país en bancarrota financiera y moral**, con los políticos peleándose sobre los pocos huesos que quedan, sin un sistema de justicia, sin programa económico, sin industrias eficientes?

En nuestro poema épico nacional, el gaucho Martín Fierro, para escapar al injusto sistema que lo ha traicionado (que lo ha reclutado para el ejército y le ha quitado sus tierras, su casa y su familia) se hace desertor y se convierte en el héroe de la imaginación popular argentina.

Pero para los argentinos de hoy no queda ya ningún lugar a dónde desertar, no queda ya lugar seguro. El país imaginado por mis abuelos, el maravilloso país que me educó y me hizo quien soy, ya no existe entre sus propias ruinas. "

“Los únicos vencidos son los que no luchan”

(Rafael Amor y Mercedes Sosa)

INTRODUCCION

Este estudio se propone recuperar la trayectoria de algunos protagonistas del campo de la pequeña producción empresaria (micro y pequeños empresarios²) que puedan revelar a través de sus historias familiares aspectos acerca de sus potencialidades o debilidades frente a las exigencias del mercado, para correlacionarlo en una segunda etapa, con sus condiciones socioculturales y familiares a fin de identificar cuáles de estos aspectos se constituyen en factores de riesgo o de fracaso en su proyecto empresarial.

Estas personas o grupos presentan identidades laborales distorsionadas, incluso para sus propios actores, que siguen apegados en muchos casos a la imagen de trabajadores (sea asalariados o por cuenta propia) y no a la de empresarios.

El estudio adquiere importancia por tratar de mostrar lo invisible.

Pretende **reflexionar en torno a las asociaciones y/o relaciones entre familia, trabajo y procesos de socialización e individuación**, así como observar **de qué modo acontecen tales fenómenos en la nueva pobreza**, ante la caída de la clase media argentina, tras el

² Ver tratamiento teórico del concepto en Capítulo 1, Sección 1, de este trabajo.

supuesto de que (cuando no se trata de empresas familiares iniciadas por la primera y/o segunda generación) se constituyen en estrategias de vida y de reproducción/reconversión social de las actuales generaciones, en dicho grupo social.

El rasgo distintivo _ si se quiere _ de este trabajo está dado por el hecho de pretender *ponerle sangre y vida al esqueleto social*: explorar las necesidades, deseos y fantasías de actores que dan lugar a tantos discursos (científicos, institucionales, de agencias nacionales e internacionales ligadas al mercado, las economías y los circuitos financieros) estando ellos mismos generalmente ausentes, desapareciendo entre las lógicas y las variables del mercado, ocultos tras las estructuras y sus estadísticas.

Recorriendo sus vidas a través de algunos itinerarios seguidos por tres generaciones antecesoras a los protagonistas (micro y pequeños empresarios/as), llegaremos al puerto deseado: reconocerlos en medio de sus sueños, sus propias contradicciones, sus proyectos y sus retratos privados, familiares y culturales.

Sucede que ello, lejos de ser una aspiración casi 'literaria', nos muestra que es allí donde radica *la posibilidad de ser en la sociedad*, situación directamente ligada a la productividad que se busca en términos de crecimiento económico, pero que alude, si se quiere, a otros aspectos de carácter subjetivo que componen también la *calidad de vida*.

No se trata sólo de que los micro y pequeños empresarios puedan acceder al crédito, sino que en todo caso éste se conecte con su deseo de ser, sus representaciones, el significado de sus prácticas, y sus trayectorias laborales- económicas, de modo que puedan aprovecharlo productivamente ligándolo a sus condiciones objetivas y subjetivas de vida, a sus proyectos futuros, aportando desde allí al sostén económico de la sociedad.

Y ello no es uniforme nunca, ni homogéneo. Por el contrario, allí *la individualidad* se constituye en el eje que "atraviesa" los sentidos colectivos y el imaginario social. Individualidad entendida, en esta perspectiva, como *expresión singular de los modos de ser y de estilos colectivos vigentes en cada época, con las condicionantes sociales que ellas implican*.

Esta dimensión de la vida económica y social resulta un componente olvidado frecuentemente en la historia (o en los discursos acerca de ella). ¿Quién puede afirmar ó creer que 1.200.000 seres humanos registrados a fines de 1995, como microempresarios/as presentan rasgos uniformes (y uniformables), aspiran las mismas cosas, sueñan lo mismo, se miran en los mismos 'espejos' y por lo tanto, tienen la misma capacidad de producir y crecer, haciendo lo mismo también con la economía del país?.

Vale la pena detenerse a reflexionar acerca de esta **diversidad**, que también se configura como polo de desarrollo, a tal punto que, en esta perspectiva de trabajo, debiera contemplarse como uno de los núcleos de las políticas sociales y económicas.

La exploración de antecedentes en esta misma perspectiva arroja muy poca información al respecto.

El presente intento continúa una exploración efectuada por la autora entre Agosto 1998 y Enero 1999, mediante un proyecto de investigación cualitativa que fuera financiado por FONCAP, S.E, (Buenos Aires) con microempresarios de la ciudad de Córdoba.³ Los resultados del mismo obran como antecedentes propios, y pertinentes a este trabajo. A la

³ Gattino, Silvia: "EL TRABAJO, EL ÉXITO Y EL FRACASO SEGÚN LOS MICROEMPRESARIOS. Significados familiares según el género y la generación.(Historia de casos de Córdoba, 1998-99)" Investigación financiada mediante BECA de FONCAP.S.A., en Convenio para su evaluación y seguimiento con O.E.I (Organización de Estados Iberoamericanos).-

vez, se recuperan aquí como matriz de interpretación del campo a estudiar, conclusiones de una investigación denominada "*Calificaciones profesionales y sociales inserción o reinserción laboral de jóvenes y adultos en las ramas metalmecánica y alimentación del sector Pymes de la ciudad de Córdoba*" que ha profundizado el mismo desde el ángulo de las necesidades de formación para el trabajo requerido por las PyMES en Córdoba.⁴

No obstante, se cuenta con otros estudios que ayudan a aproximarse al problema planteado. En este sentido es de mencionar un estudio acerca de los fracasos presentados por microempresas ante intentos de relocalización, por el cierre de SOMISA, que aluden a dificultades de orden cognitivo a raíz del desconocimiento que los sujetos tienen de la rentabilidad de las actividades laborales emprendidas (Beccaria y Quintar, 1994). Esta conclusión (coincidente en la mayoría de los estudios) nos acerca a una pregunta que con pertinencia efectúan J. Nuñez y Stolkiner (1997): ¿Cuáles son las *circunstancias* que han generado el desconocimiento ó conocimientos errados que destacan aquellos autores?. No obstante estos investigadores intentan responder la pregunta mirando la historia de la microempresa en tanto *proyecto*: causas que lo motivaron, relación del empresario con su ex-institución laboral, decisiones de iniciarlo. Deja sin atender demasiado *al mundo de significados del actor propios de su historia personal y familiar, esto es: su trayectoria y hábitos*.

Por su parte, una evaluación de impacto realizada por la Fundación Emprender (de la ciudad de Córdoba) indica que la mayoría de los entrevistados no eligió ser empresario y que sus experiencias en esa función son muy pocas en comparación con su edad promedio (40 años). Gran parte de ellos perdieron su trabajo y vieron el autoempleo como la única salida, y destacan también la participación creciente de la mujer como microempresaria y la importancia de las empresas efectivamente dirigidas por ellas (G. Castellanos, 1995). Algunas de estas afirmaciones serán retomadas en el presente estudio a fin de polemizar con ello desde otras hipótesis de investigación.

Disandro y Montenegro (1997/98) realizaron una investigación sobre el perfil psicosocial de los empresarios cordobeses preguntándose si hay alguna manera de predecir el éxito o fracaso de un emprendimiento y si *existe alguna característica en la personalidad del emprendedor que contribuya a esos objetivos*. Resaltan de un largo listado de características "la valentía, el riesgo y la alta motivación de logro." Dicen cómo es hoy el empresario, pero no miran su historia.

El estudio más próximo a la pregunta de este proyecto fue realizado por la Fundación F. Ebert acerca del perfil del empresario analizando sus patrones de conducta frente al proceso de reconversión y crisis económica (Ororteg, Laco, Vaca Narvaja, 1995). Arrojan conclusiones sobre el concepto que tienen los PyMES del trabajo, del éxito, estilos empresarios, conflictos entre familia y empresa, proyección hacia el futuro; dimensiones que junto a otras serán abordadas en este proyecto con el propósito de rastrear al menos en dos generaciones ascendentes y colaterales (esto es: tíos, primos, etc) partiendo del entrevistado/a, significados y estrategias que en el presente le dan resultado, o bien lo pueden conducir al fracaso.

⁴ Parisí (DIRECTOR) ,Acín,Argüello, Dietrich, Gattino, Morey Parrello y Piotti (MIEMBROS DEL EQUIPO DE INVESTIGACIÓN). "MESA COORDINADORA DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO"- Convenio marco entre: Esc. Cs. Educación (Fac. Filosofía y Humanidades, Universidad nacional de Córdoba) y G.T.Z (Agencia Alemana de Cooperación).- Investigación efectuada entre 1995 y comienzos 1998. Publicada en 2001 bajo el título "**Formación y Trabajo**", Editorial Univ. Nacional de Córdoba.

En este sentido estrictamente, E. Jelin, (1974) ha dedicado parte de su análisis a las carreras ocupacionales de obreros en Monterrey (México) que consiguieron instalarse como empresarios o trabajadores por cuenta propia. La autora analiza el papel que *factores como el nivel socio - económico, instrucción y edad juegan en el éxito o fracaso de tal intento*, destacándose lo heterogéneo y poco analítico del uso de la categoría de trabajadores por cuenta propia, que va desde el profesional liberal hasta el comercio a pequeña escala marginal.

Finalmente, la 'aparente ambición' del presente estudio consiste sencillamente en profundizar algunos enfoques acerca del tema y dar cuenta de algunos aspectos de la realidad de los micro y pequeños empresarios cordobeses, desde sus significados y trayectorias de vida como tendencias de éxito o fracaso.

Si atendemos a un Informe de la CEPAL (1999-2000) ⁵, respecto de la estratificación ocupacional de Latinoamérica, "(...) *los empleadores constituyen un 4,3% de la fuerza de trabajo en América Latina; dos tercios de ellos lo son de microempresas que ocupan hasta cuatro o cinco personas, según los países; y el resto, de empresas de mayor tamaño*", podrá entenderse que estas estrategias de reproducción y producción económica - social merecen ser vistas también desde *el sujeto de las mismas*: cada micro y pequeño empresario, dada su potencialidad cuantitativa como cualitativa en el crecimiento y desarrollo de algunas economías. Sólo se entiende en términos de potencialidad, dado que su despliegue real a tales efectos depende en gran medida de las políticas sociales y económicas que se adopten dentro de cada modelo de desarrollo.-

Creemos haber iniciado un recorrido al respecto.

⁵ CEPAL / (Naciones Unidas)- "Panorama Social de América Latina" 1999-2000.- Cap. II, pág. 63.- Chile.-

Capítulo 1

CONSIDERACIONES TEÓRICAS Y SUPUESTOS EPISTEMOLÓGICOS.

Los supuestos aquí considerados se desprenden *del paradigma interpretativo*, para el cual “la mira se ubica no sobre el mundo objetivo sino en el contexto del mundo de la vida que tiene una relación de copresencia con el mundo objetivo. De esta manera, el método para conocer ese mundo de la vida no puede ser la observación exterior de los fenómenos, sino la comprensión de las estructuras significativas del mundo de la vida por medio de la participación en ellas a fin de recuperar la perspectiva de los participantes y comprender el sentido de la acción en un marco de relaciones intersubjetivas” (I. Vasilachis. 1992).

Lo anterior implica una serie de rupturas epistemológicas a nivel del sujeto, del objeto y del método así como respecto a la intención de generalizar y predecir. Sus supuestos básicos son: la resistencia a la “naturalización” del mundo social, la relevancia del concepto del mundo de la vida, el primado epistemológico de la comprensión (del punto de vista externo al punto de vista interno), y la doble hermenéutica, que, según Giddens tiene un carácter más complejo que el que le atribuye Schutz, “ya que los conceptos de segundo grado (...) que crean los sociólogos son, a su vez, utilizados por los individuos para interpretar su situación convirtiéndose, por medio de esta apropiación, en nociones de primer orden”(Giddens, 1987).

Este paradigma da una fuerte referencia, en especial en la primera fase de la investigación, de carácter estrictamente cualitativo, por lo que el mismo "(...) se efectúa en base a información observacional o de expresión oral o escrita, poco estructurada, recogida con pautas flexibles, difícilmente cuantificable. Mediante la información que se revela, por lo general, se intenta captar la definición de la situación que efectúa el propio actor social y el significado que éste da a su conducta, los cuales son claves para interpretar los hechos. Subyace en este enfoque la idea de la acción social como respuesta activa a situaciones definidas estructuralmente y que a su vez tienen consecuencias en esa misma estructura (Giddens, 1984-1986)". (M. A. Gallart).

Sin embargo, nuestro trabajo de investigación no rechazó ningún modelo cuantitavista para analizar el objeto de estudio planteado. Más bien se somete a su complementariedad con el primero, de modo que las primeras exploraciones puedan permitir a la vez algún grado de descripción estadística de la población de nuestro interés.

Es por ello que del paradigma interpretativo, se han seleccionado aquellos modelos teóricos que combinan ambos métodos para la comprensión y la explicación de los fenómenos sociales haciéndonos eco del principio que dice acerca de la dialéctica entre objetivismo y subjetivismo, entre datos cuantitativos y datos cualitativos, entre las regularidades de la estructura y los significados de la acción social, interpretada por los propios actores.

En esta perspectiva, Bourdieu (1991) nos aporta conceptos estratégicos.

Define al hábitus como “sistemas de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predispuestas para funcionar como estructuras estructurantes, es decir, como principios generadores y organizadores de prácticas y representaciones”. Desde este concepto el escenario familiar del micro y pequeño empresario ha sido profundizado como continente de hábitos, y se torna relevante por cuanto “las anticipaciones del hábitus, especie de hipótesis prácticas fundadas sobre la experiencia pasada, conceden un peso desmesurado a las *primeras experiencias*: son, en efecto las estructuras características de una clase determinada de condiciones de existencia, que a través de las manifestaciones propiamente familiares de la necesidad económica y social producen las estructuras del hábitus que están en el principio de la percepción y apreciación de toda experiencia posterior (...) el hábitus produce historia conforme a los principios engendrados por la historia (...) principios de percepción, pensamiento y acción”.

Desde su teoría de la práctica, y sus conceptos de “campo social - habitus y trayectoria”, como conceptos sistémicos, permitirá descubrir aquello que él denomina “sistemas de disposiciones” _en nuestro interés, de los micro y pequeños empresarios_ reconstruyendo su trayectoria familiar como escenario en el que ese sistema ha sido construido.

Desde esta teoría, los objetos de conocimiento son construidos y el principio de esa construcción es el sistema de disposiciones estructuradas y estructurantes que se constituye en la práctica y que está siempre orientada hacia funciones prácticas.

Las trayectorias individuales *dice Bourdieu* (1989) no se construyen simplemente a través de relatos biográficos en los que cada sujeto se convierte en ideólogo de su existencia, seleccionando en función de una intención global, ciertos acontecimientos significativos. Para comprender una trayectoria sería preciso construir el conjunto de las relaciones objetivas que unen al sujeto analizado y que lo vinculan a otros agentes sociales. Todo ello se encuentra inscripto en un campo social, al que el autor define como conjunto de posiciones objetivas que se configuran históricamente en una relación de dominación (es decir, que define posiciones dominantes y dominadas), en torno a un capital (o conjunto de capitales) que está en juego. Desplegando el concepto marxista de capital (relativo a la esfera de la economía y de la producción) a otros ámbitos de la vida social, Bourdieu retomará a Weber en algunos aspectos y dirá que existen además del capital económico, capitales culturales, sociales y simbólicos.

Por *capital económico* entiende el autor al conjunto de bienes materiales que constituyen el patrimonio de un agente social, que tiene que ver con sus ingresos, sus bienes muebles e inmuebles, sus rentas, etc.

El *capital social*, define al conjunto de los recursos actuales o potenciales que estén ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de intercambio e interreconocimiento; o en otros términos con la pertenencia a un grupo, como conjunto de agentes que no sólo están dotados de propiedades comunes (susceptibles de ser percibidas por el observador, por los otros o por ellos mismos) sino que también están unidos por lazos permanentes y útiles.

Por *capital cultural*, se entienden tres formas de existencia: ‘*estado incorporado*’, es decir, en forma de disposiciones durables del organismo; el ‘*estado objetivado*’ en forma de bienes culturales, cuadros, libros, diccionarios, instrumentos, máquinas; y finalmente como ‘*estado institucionalizado*’ que mediante títulos confiere el capital cultural que se supone garantiza propiedades totalmente originales.

Finalmente, como expresión de los tres, el *capital simbólico* considerado por el autor como una expresión del volumen de capitales económicos, culturales y sociales, por separados y

globalmente que posee un agente y que se expresa en prestigio, reconocimiento por su nombre y apellido, un 'lugar social', poder, presunción de conocimiento sobre las cosas, etc.(Accardo y Corcuff.,1986)

En este modelo de interpretación, *la acción social es emergente tanto de la estructura social (y las condiciones objetivas que produce) como del conjunto de significados sociales acerca de las mismas*. Lo anterior implica que debe ser comprendido y explicado desde ambas dimensiones de la vida social: *la estructura y los significados del actor social*.

La estructura social se pone de manifiesto en *posiciones sociales objetivas* (un lugar social), en una relación de poder, como dominante o dominado que le da a la vez una *condición social* (un ser y sus consecuentes modos de hacer según los medios de que dispone de acuerdo a su posición).

El actor social 'aparece' en escena en función de sus *estrategias de reproducción* y de sus *trayectorias*, entendida ésta última noción no como *biografía de la gente*, sino como *evolución del volumen de capitales, en relación al volumen de capitales de otros agentes objetivamente a él relacionados*. *Es la evolución histórica del volumen de capitales globales de los agentes sociales*.

Otros autores han aportado a la construcción de este marco teórico. Entre los más importantes,

nombraremos a Giddens, con su "*principio de la dualidad de la estructura*", nos ayuda a entender el carácter recursivo de las prácticas sociales. La estructura es a la vez el medio y el resultado de las prácticas que constituyen el sistema social.

Las estructuras sociales, según el autor, deben ser examinadas en función de su estructuración como prácticas reproducidas, procesos que implican la interrelación de normas, significados y poder. Estas se cristalizan en reglas y recursos que estructuran instituciones sociales. En base a estos tres elementos se sostiene la estructura.

Su concepto de *reproducción de la estructura* como estructuración de nuevas prácticas *contempla una posibilidad mediata, a través de las generaciones, y otra social e histórica, a través de las clases sociales*.

Es importante señalar que el enfoque del autor concede importante peso al actor como un agente con poder de transformación de las estructuras sociales mediante sus prácticas, aludiendo con esto a que en todo acto de reproducción acontecen acciones y situaciones que producen nuevas prácticas e instituciones sociales, transformando con ellas las reglas y los recursos, y en consecuencia afirma: "*Toda reproducción es a la vez producción*"(Giddens,1993)

Desde estos marcos de interpretación, destacamos a los fines del presente estudio algunas dimensiones como altamente significativas, al punto que se constituyen en variables de investigación, tales como:

I. a.- Trayectorias, significados y prácticas sociales - familiares.

I. b.- Deseo, elección y éxito.

Ahora bien: *¿qué es el éxito?*

Este concepto ha sido inscripto en las teorías sociales más diferentes. En la sociología americana de tipo estructural -funcionalista (Parson, 1930-'40; luego Merton:1940- 1960) el éxito y el prestigio fueron tratados como los valores más alto de la sociedad de mediados

del '50, puesto como metas o "fines" en el modelo explicativo de Merton, frente al cual la sociedad implementa una serie de medios legítimos, (admitiendo la existencia de otros no legítimos) para alcanzarlos, dando cuenta desde allí de la funcionalidad y la disfuncionalidad social.

"Quizás tengamos que redefinir el concepto de éxito_ dicen Ororteg,Laco y Vaca Narvaja (1995)_ pues la significación desde el modelo socio-económico es excesivamente restringida.

En el imaginario social, la falta de éxito no sólo se considera como sinónimo de fracaso, sino de impotencia. Conlleva así un grado de violencia que es imposible soslayar, toda vez que **éxito** se asocia a *reconocimiento, prestigio, logro de metas propuestas, autoridad, dinero, poder en el marco de una dinámica social sostenida en la lógica de competir y rivalizar.*-

Alberto Gonzalez (2001)⁶ enumera algunas de las ventajas de este tipo de organizaciones empresariales (microempresas y empresas familiares), aludiendo a que presentan mayores oportunidades de innovar, crear y *obtener satisfacciones personales*; la posibilidad de contar con un lugar de trabajo más informal, con una organización más flexible y generadora de respuestas rápidas; con un *alto grado de compromiso, lealtad ,dedicación ,que combinados con el talento y el sentido de pertenencia* llevan a una alta productividad". Todos estos aspectos se constituyen en motivos, significados y hacen, en suma, al deseo de ser de estos actores.

*A su vez, otros interesados opinan acerca de que "(...) Cuanto más claramente (un micro ó pequeño empresario) pueda "ver" el panorama antes de empezar, mayores serán sus posibilidades de éxito"*⁷

Pues bien: uno de los ejes de análisis aquí considerados será ¿qué panorama ven, y cómo lo ven los micro y pequeños empresarios?

En el modelo teórico de Bourdieu, el *éxito* forma parte del conjunto de *bienes materiales y simbólicos, que conforman un capital por los que algunos agentes disputan en determinadas reglas de juego, constituyendo 'campos simbólicos'*. Por ende, *para este trabajo, el éxito es un capital simbólico disputado mediante las reglas, normas, y significados del juego social mismo.*

Será desde estas últimas interpretaciones del concepto que se explorarán los significados sociales de los actores, al respecto.

Se entenderá por significados a las referencias subjetivas que las cosas tienen para los actores, lo que ellas "quieren decir" para los mismos. Se rastreará el conjunto de *percepciones, pensamientos y sentimientos* que el trabajo, el dinero, el éxito y el fracaso les provocan.

Lo mismo se indagará para la primera y segunda generación, dado que en su conjunto ello configura un mundo de percepciones que son *autoconfirmantes* para cada sujeto.-

Sección I.- EN TORNO AL CAMPO SOCIAL. CONCEPTOS DE MICRO Y PEQUEÑO EMPRESARIO.

⁶ Sitio Internet: <http://netpreneurs.hypermart.net/familia.htm>

⁷ Sitio Internet: <http://netpreneurs.hypermart.net/neg.htm>

I. a .- Enfoques teóricos y contextos de producción acerca del tema en América Latina .

El análisis de este tema implica interpretaciones de los problemas del desarrollo, del empleo y de la pobreza en nuestros países, en tanto representaciones teóricas de las distintas fases de **constitución del campo** de la pequeña producción empresarial, los que aparecieron predominantemente en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

Durante los años cincuenta se proponía una visión dualista de nuestras economías y de nuestras sociedades, postulando la existencia de dos grandes sectores: uno tradicional y otro moderno (otorgándole a éste el rol dinamizador del desarrollo).

En la década de los '60 se sostuvo otro intento explicativo: habría una parte de la sociedad integrada y estable en su economía y otra que se desenvolvería a sus márgenes (el polo marginal). Sobre esta tesis complementariamente, la Teoría de la Dependencia sostendrá que en realidad ese polo marginal, en rigor, es funcional al sistema en su conjunto.

En los años '70 nace el paradigma de la “informalidad”. Conformaba también una visión dualista, sosteniendo que bajo ciertas condiciones estos sectores informales podrían ir transformándose en formales.

En los años '80 comienza a hablarse de la “economía negra o subterránea” (ligados a fenómenos como la evasión de las obligaciones legales, por ejemplo)⁸.

Desearía discutir estas nociones relativas a la ‘informalidad’ atendiendo las recomendaciones de un estudio local (Argüello, Córdoba, 1995)⁹ que *señala la necesidad de superar la confusión entre microempresa y sector informal (es decir su indebida identificación)*. “Hay una confusión reiterada en distintos autores, por lo demás sumamente precisos, que asimilan microempresa y sector informal [...] hay microempresas, emprendimientos que participan de la economía formal, incluso en el comercio exterior, y por otra parte, los microemprendimientos que actúan en y para el mercado de la pobreza y en general, son parte de la economía informal. No pueden entonces asimilarse dos categorías distintas: la *microempresa* y el *sector informal* que habla [como se vio] de otras características. Ni siquiera es posible afirmar que el sector formal está constituido exclusivamente por empresas.”

La informalidad, desde la que se suele comúnmente *percibir* a la microempresa (no estar inscriptas en la mayoría de las obligaciones tributarias y previsionales y por ello, no acceder al financiamiento bancario, como sus rasgos básicos) suele así combinarse con la percepción _ simplista a nuestro criterio _ de ver a la microempresa en un campo social ligado a la pobreza y la exclusión social.

No se intenta negar con esto, por lo demás, el contexto creado en los años '90, particularmente 1995 en adelante, cuando la tasa de desempleo alcanzó en nuestro país el 18,4%, bajando al 17,3% en 1997, año en que aún representaba el mayor nivel de desocupación en América Latina (CEPAL, abril 1997) _ haciendo notar que entre

⁸ Para una profundización de este punto se recomiendan: Lindenboim, J. “**Microempresa, situación ocupacional y precariedad**”, en “**La precarización del empleo en Argentina**”, Bs. As- Centro Editor de América Latina,- (1990) Pp.111-112. Y también Rivera Lopez, E. “**Cuestiones éticas referentes a los programas de Microcrédito**” Artículo inédito, (distribuido por FONCAP S.A.)

⁹ Carlos Argüello “Elementos para una discusión en torno a las categorías de economía informal, sector informal y microemprendimientos” . Córdoba. 1995. **Material no editado.**

1998 y 2000 la desocupación pasó del 13% al 15% de la PEA de todo el país. ¹⁰. Este proceso no fue compensado por una eficiente red de protección social, lo que generó un incremento de la pauperización y de la exclusión de los sectores que se vieron desplazados del mercado de trabajo y agravó la crisis de las economías regionales. Se aceleraron los procesos migratorios hacia los grandes conglomerados urbanos como Córdoba, Rosario y el conurbano bonaerense, empeorando la situación de estas localidades.(...)¹¹. Un gran número de empleados y obreros, calificados y sin calificar, provenientes de empresas estatales en proceso de privatización(...) crearon innumerables microempresas tanto en el sector comercial (Kioscos, despensas, mercados, etc.) como en el manufacturero (confección de ropa, elaboración de alimentos, artesanías, etc) y en el de prestación de servicios (talleres mecánicos, de chapa y pintura, "remises", etc) **estimándose que la cantidad de unidades microempresariales llegó a ser de 1.232.895 a fines de 1995.**" (Lescanne,1998) ¹²

*En esta línea histórica ¹³ lo que se quiere expresar, por el contrario, es que la década de los '90 se trata de un contexto que aumenta la existencia de estas unidades empresariales reforzando más una de las vías de 'reclutamiento' de los mismos en nuestro país (la de ser una salida desesperada ante el desempleo, ligadas por lo general al fracaso ó a la corta duración del proyecto) dado dicho marco histórico - económico. Pero sería un simplismo, a nuestro entender, asumir al micro y/o pequeño empresario sólo como a un ex - desempleado que en nuestras épocas, no encontró otra alternativa laboral.*¹⁴

Lo anterior se sustenta en algunos estudios que desde distintos enfoques y contextos de producción nos permiten sostener esta Tesis.

En investigaciones comparativas que manejan datos censales de 1980, 1989 y 1991, Gallart, M. A., Moreno y Cerrutti (1993), concluyen que "...La crisis no implicó un incremento notable del trabajo por cuenta propia, aunque puede haber habido una modificación en el interior de la categoría (...)". Sostienen asimismo, que "...la crisis económica parece haber influido fuertemente en la inserción de los ocupados de los distintos sectores económicos.(...) La caída en el empleo industrial durante el período 1980 - 89, que fue acompañado por un descenso en la proporción de ocupados en la construcción, tuvo como contrapartida un incremento en la proporción de ocupados en los servicios"(...)" En cuanto a la categoría ocupacional no se manifiestan cambios significativos sino más bien la estabilización de las tendencias señaladas para la décadas

¹⁰ Es de advertir que según fuentes oficiales, para el caso de Córdoba, a fines del año 2000, la tasa de desempleo bajó del 13,6% al 12,5%. (Dirección de evaluación y control económico, Ministerio de la Solidaridad)

¹¹ Dentro de esta cita, nos permitimos incorporar datos de otras fuentes que indican que "durante Mayo 2000, 201 empresas en el gran Córdoba perdieron, respecto del año anterior, un 2,2% de sus puestos de trabajo. La mayor pérdida se produjo en la Pymes (de 50 a 199 empleados), con una mayor incidencia en la construcción (-1,1% mensual)- Fuente: *Secretaría de trabajo. Ministerio de la Producción de Córdoba.*

¹² Para un desarrollo de este tema, recomendamos Valérie Lescanne: "Apostando al crecimiento"- FONCAP S.A. (1998)- Talleres Gráficos Segunda Edición, Buenos Aires, Argentina.

¹³ Puede verse una reflexión acerca de la continuidad de esta línea histórica hasta el presente en el Cap. 4, punto: "Hablando de objetivos, logros y fracasos", página 147 de esta Tesis.-

¹⁴ Así como dicho contexto desde los 90 lo estimuló, al comienzo del nuevo milenio (desde fines del 2001) lo desalentó, hasta destruirlo y anular su posibilidad de acceso a créditos y operaciones financieras - comerciales. Como ello excede el marco histórico acotado en la presentación de este estudio, cerrando el mismo, solamente se dejarán planteados algunos de los obstáculos presentes en el contexto actual para la producción empresarial a pequeña escala.

anteriores. Los cuentapropistas, que en 1980 eran el 22,9 % y habían ascendido levemente al 25,4% en 1989, en 1991 representan el 23,9%."-¹⁵

Informes actuales de la CEPAL ('99/2000), a su vez, indican que "una de las expresiones que asume la mayor precariedad del empleo en los años noventa es el incremento experimentado por la proporción de trabajadores asalariados en ocupaciones de carácter temporal (no permanente)", y que el mismo "**es más frecuente en las microempresas, de hasta cinco (5) personas ocupadas**", así como la modalidad de asalariados sin contrato de trabajo que "afecta de manera especial al segmento de los asalariados de las microempresas"¹⁶.

Según esta fuente, para el caso de Argentina lo anterior representaba en 1997 el 73% de trabajadores no permanentes y permanentes sin contrato de trabajo en el segmento de establecimientos que tenían hasta 5 ocupados (microempresas).

Estas últimas afirmaciones nos hacen pensar, en consecuencia, que por las características de la micro y pequeña empresa en el presente existe una estrecha relación entre ellas y la subocupación y la precarización del trabajo, mirándolas en tanto creadoras de fuente de trabajo, pero que en sí mismos, los micro - pequeños empresarios no necesariamente son producto de esto último. Más bien se convierten en este contexto en las principales fuentes de absorción de fuerza de trabajo desocupada.

Proponemos entonces, que se trata de una estrategia de reconversión social de algunos grupos de la clase media en estas dos últimas décadas, lo que consiste en “dejar de ser lo que se era para pasar a ser otra cosa” sin perder la posición social.-

Podrá verse entonces que además de ser una estrategia laboral ‘precarizada’ el fenómeno en su conjunto se presenta como una gran complejidad de factores, no sólo económicos. Veremos cómo esto aparece en las historias personales y familiares que reconstruimos en este trabajo.

Pues bien, la discusión abierta con estas consideraciones puede prevenirnos acerca de no asimilar con ligereza conceptos como heterogeneidad, informalidad, pobreza, desempleo, con el mundo de la microempresa y de la pequeña producción empresarial.

Por el contrario intenta advertir que este fenómeno, en efecto, existió desde siempre pero **no sólo como alternativa al desempleo, sino también alternativo al empleo asalariado u otras formas de producción y trabajo . Por ello, es sólo desde un punto de vista estructural que puede ser entendido en los 90 como emergente agregado a la desocupación y la heterogeneidad productiva y ocupacional, pero desde el campo de las representaciones sociales, también debe ser analizada como una manifestación de procesos de reconversión social.**

Procesos éstos que dan cuenta de esas particulares _ y a veces dolorosas_ maneras de **reconvertir** sus “formas de ser” y sus “modos de hacer” que muchos actores sociales implementan para lograr un espacio de homogeneización simbólica que los siga identificando dentro de la 'extraña' clase media actual: “para poder ser”.¹⁷

¹⁵ Gallart, Moreno y Cerrutti: "Educación y empleo en el Gran Buenos Aires. 1980 -1991", CENEP(Centro de Estudios de población), Bs.As, Argentina. (1993)

¹⁶ CEPAL- Naciones Unidas. "Panorama Social de América Latina 1999-2000"- Cap. III. Pág 98-100.

¹⁷ Veremos aparecer esto como una constante en los seis casos analizados, pues en ninguno de ellos la elección de una salida microempresarial fue linealmente consecuencia de la desocupación.

Diremos entonces que **el campo de la pequeña producción empresaria (microempresas, cooperativas y pequeñas empresas familiares)** desde el punto de vista de su trayectoria histórica queda constituido por desiguales desarrollos y distorsiones profundas en las reglas y recursos que estructuran los espacios productivos, ocupacional y social que resultan de distintos estilos de desarrollo. Así podrá verse luego, hasta qué punto en el discurso de los actores de este estudio cada fase histórica debe situarse como marco de significado y contexto de interpretación de sus apuestas y oportunidades.

Ello, a la vez que torna a la población muy heterogénea (y difícil de definir conceptualmente)¹⁸ ha creado las condiciones para que muchos agentes cambien su posición, o bien, la resignifiquen (le otorguen otro sentido) en estos últimos veinte años.

Por lo anterior, si bien el capital económico (o material) está presente en la delimitación de este campo, puesto que es algo que está en juego y por lo que los actores disputan, el *mayor peso y volumen en la estructura de capitales en juego lo tiene el capital simbólico: reconocimiento, ascenso social, seguridad para el futuro, legitimación en el mercado como garantía de seriedad, permanencia en él, prestigio, etc.*

Esto es: el *poder económico* constituye en la estructura del campo la *posibilidad de hacer* (en el espacio social) para acrecentar y asegurar sus capitales simbólicos y sociales: cierto cúmulo de *relaciones sociales* que a la vez que actúan como recursos de su campo, sostengan sus posiciones y conserven o superen su condición social; y en ese sentido, le permitan acrecentar también *su capital simbólico* es decir: *formas de ser* en donde se logra la homogeneidad simbólica ya no como *empleados*, sino como *pequeños patrones* (lo cual como se verá para los actores no equivale a la imagen de “empresario” que existe socializada)

Todo lo aquí expuesto atraviesa el imaginario social y construye diferentes y distantes **significados de éxito y de fracaso** (tema de este estudio). Veremos cuáles son éstos según las reglas y recursos del mercado, y luego, según las trayectorias personales-familiares de los protagonistas de estas historias.

I. b.- El sistema clasificatorio: una trama de categorías que señala la heterogeneidad.

Han sido ya sugeridas en lo expuesto, las dificultades que presenta dar una definición conceptual y operacional de lo que se llamará micro y pequeña empresa (en el campo de la pequeña producción empresarial).

En efecto, no es lo mismo hablar de la microempresa en la industria, en servicios o en comercio. No es lo mismo hablar de una microempresa que ha sido generada como forma

¹⁸ “Más allá de lo obvio (que no son empresas de gran tamaño, ni ocupan cada una de ellas mucho personal) pareciera que todavía no se ha ahondado teóricamente en el significado que tiene dentro de las actuales mutaciones del sistema capitalista por lo cual, a nivel empírico, los datos que la definen no constituyen un entramado orgánico. No se ha constituido hasta ahora un índice estadístico que agrupe, pondere, y resuma los principales indicadores empíricos que apuntan a un concepto normativo” del sector.

(De la investigación: “Calificaciones sociales y profesionales requeridas por pequeños y medianos empresarios de las ramas metalmecánica y alimentación a jóvenes y adultos que buscan su inserción laboral, en Córdoba, 1995-97. Del equipo de investigación de la Mesa Coordinadora de Formación para el Trabajo, Córdoba, editado bajo el título “Formación y Trabajo”, Edic. Dirección General de Publicaciones Universidad Nacional de Córdoba, 2001, cuyos autores pueden identificarse en la bibliografía de este trabajo.)

de autoempleo que una con cierto grado de desarrollo y generadora de puestos de trabajo. No es igual una microempresa que se posiciona en una red de subcontratación de alguna empresa mayor que la que actúa aislada. No es igual una empresa tecnificada que otra con bajo perfil tecnológico, ni las que poseen mano de obra calificada, de las que no lo tienen. (Catalano,1993)

Algunos analistas del tema proponen que “con referencia a la producción, puede señalarse que: la inversión por unidad de producto es baja, el ciclo de maduración del producto es relativamente rápido, y consecuentemente es una respuesta adecuada a las tendencias de concentración en la producción.(...)Se adapta muy bien a la estrategia de especialización flexible, lo cual implica un conglomerado de unidades productivas satélites que interactúan con una empresa central. En lo relativo a los recursos humanos, se destaca una baja relación entre capital y unidad de trabajo, debido a su organización ‘natural’ susceptible de incorporar una especialización dinámica que posibilita la recalificación permanente de los recursos humanos. Esto se vincula con la esfera de la distribución, donde la estrategia microempresarial asigna un papel importante a la dinámica regional y local.” (Radic:190)

*Sobre esta primera aproximación al campo social, se propone la noción de **sistema clasificadorio** en tanto dispositivos de los campos, contruidos teóricamente para contribuir al análisis de prácticas sociales e históricas para clasificar y dar un lugar e identidad a la diversidad existente en el espacio social.*

Tenerlos presentes contribuye a comprender cómo son clasificados y calificados los agentes sociales y cómo éstos se clasifican y se califican, haciéndolo a su vez, con los otros actores. Por ende es imposible hallar un único sistema clasificadorio como esquema unívoco, aún cuando es también cierto que algunos pocos de estos esquemas se imponen en el discurso como “*lo que es y debe ser*”.

Pues bien, mirando el campo social de interés, deseáramos presentar algunos sistemas clasificadorios teóricos, institucionales (no por ello ‘menos teóricos’), ya que serán éstos los que confrontaremos con los significados expresados por los informantes en esta investigación.

Lindemboin, J. (1990)¹⁹ habla de **unidades económicas de pequeña escala**, y señala cuatro tipos: a) *empresarial capital intensivo*;

b) *familiar capitalizado*

c) *empresarial de baja productividad*

d) *familiar de estrategias múltiples.*

Los tipos a) y c) se diferencian entre sí por la tecnología, y ambos se distinguen de los otros tipos por las relaciones de producción (y el uso del trabajo asalariado). Señala para el tipo d) la potencialidad de participación como oferentes en el mercado.

Finalmente, sugiere privilegiar la existencia o no de trabajo asalariado, a fin de identificar como *microempresas* a aquellas que *se basan en el trabajo personal, familiar o asociado.*

En tal sentido, surge una primera aproximación entre la microempresa y la pequeña empresa familiar (conceptos ambos tomados hasta aquí como referentes empíricos de lo definido como pequeña producción empresaria, o bien producción a pequeña escala).

G.Castellanos ²⁰ propone caracterizar la realidad actual de la microempresa bajo la siguiente característica : “**Microempresas familiares** en funcionamiento, con distinto

¹⁹ Lindemboin.J. “Microempresa, situación ocupacional y precariedad” Op.Cit.

tiempo de antigüedad ubicados en el sector del comercio minorista y los servicios con un estado de desarrollo de subsistencia ó expansión con reducidos niveles de facturación. Trabajan en la informalidad económica, no pagan impuestos ni hacen aportes previsionales y por lo tanto están imposibilitadas de facturar reglamentariamente sus ventas.”

Aún coincidiendo en términos generales con estos enfoques_ que más adelante serán retomados_ y hechas ya las observaciones acerca de la *informalidad*, desearía polemizar esta **noción de microempresa familiar** preguntando acerca de *¿qué dimensión tiene ‘lo familiar’ en una microempresa, es decir, en que medida atraviesa lo familiar a una microempresa , por definición.? ¿Necesariamente toda microempresa es de carácter familiar?.*

En tal sentido si atendemos a lo que sugiere Ottorino (1988), aparecen algunas señales para esclarecer la cuestión. El autor propone el concepto de **empresa familiar** definiendo a unidades que “ han estado identificadas por lo menos durante *dos generaciones* con una familia y cuando esta vinculación ha ejercido una influencia mutua sobre la política de la compañía y sobre los intereses y objetivos de la familia”²¹

Las caracteriza el hecho de que:

- “mantienen un marcado estilo autocrático de dirección, que las hace resistentes a los cambios;
- Muchos miembros de la familia ocupan cargos directivos en la empresa,
- Se aprecia una excesiva rigidez en el liderazgo, lo que impide el desarrollo de otras personas para poder acceder a puestos claves;
- La experiencia aparece como un valor casi irremplazable y motivo de escasa discusión.
- No se admite el cuestionamiento del poder,
- Se valora mucho más la fidelidad que la habilidad,
- Existen dificultades para (o se traba) la incorporación de extraños expertos;
- **Por lo general son pequeñas y medianas empresas** (el subrayado es nuestro)
- Tienen a *familiarizar todas las relaciones, incluyendo las que existen con proveedores y clientes;*
- Los antepasados surgen, en ocasiones, como mitos intocables y altamente idealizados;
- La sucesión directiva deviene de la posición familiar;
- La elección del futuro por parte de los jóvenes, está en relación directa con las expectativas de la *empresa-familia*
- Existe una marcada identificación entre los valores organizacionales y familiares;
- Los conductores por una parte pretenden imponer la continuidad incorporando a los jóvenes pero, por otra, rechazan sus sugerencias e ideas;
- Existe un alto compromiso con algunos productos o servicios que forman parte de la tradición y que se los identifica con el *apellido* familiar, lo que obstaculiza la desactivación de los mismos y su análisis estratégico. Lo mismo ocurre con ciertos estilos o tecnologías de producción.” (Ottorino,1988)

²⁰ Catellanos Germán. “**Perfil de las organizaciones de la sociedad civil relacionadas con el sector de la microempresa**” Op.Cit.

²¹Ottorino Oscar -“Empresa familiar, cambio y terapia familiar” Revista “**Administración de empresas**”, Vol.19,Núm.221y222. (Agosto –Setiembre 1988). Biblioteca Fac. Cs. Económicas U.N.C-Córdoba

Bien sostienen (éste y otros autores), que los aspectos de la empresa familiar que conviene resaltar están vinculados con su proyección en el tiempo y con la continuidad en su conducción, lograda por la participación de varias generaciones.

En este sentido podría decirse que la *dimensión familiar de una pequeña empresa* está dada por una visión particular acerca de la organización. “Ésta visión de la organización como futuro *de una particular forma familiar de enfrentar al mundo externo y debatir su mundo primario*, descentra la mirada psicosocial de las relaciones interpersonales hacia la particular relación de cada integrante con los objetos, con los objetivos y con la organización como objeto total” (Srebrow,1985)²²

En base a éstas consideraciones, se advertirá que sigue siendo imprecisa la noción _ por lo demás extendida en la percepción social y el sentido común _ de **“microempresa familiar”**.

Ajustándonos a los conceptos anteriores, *nos permitimos señalar que “lo familiar” estaría presente en una definición de microempresa en relación a tres aspectos (entre otros) que le dan existencia:*

1_ La vivencia, experiencias y prácticas familiares que aprehende el actor, internalizando *formas de saber, de hacer, y de saber hacer* a lo largo de su trayectoria personal. Un cúmulo de capitales y recursos cuyo volumen se modifica a lo largo de la historia personal, estructurando de este modo *modelos de relación con el mundo* (en este caso de la producción y el trabajo)

2 _ La división social - sexual (pública y doméstica) del trabajo, que facilita u obstaculiza el ejercicio de ciertos roles familiares vinculados a la existencia y permanencia de una empresa.

3_ Los mecanismos de solidaridad (como conjunto de solidaridades) que encuentra en las redes informales (de parentesco y amistad) *vehículos materiales y simbólicos de ayuda y seguridad social para enclavar su proyecto empresarial y desarrollarlo.*

Lo expuesto nos permite concluir que **lo generacional (y su continuidad y/o proyección histórica)** no es una **condición necesaria para la existencia** y definición de una **microempresa**. Sólo identifica **un tipo o modalidad posible** dentro de estas unidades productivas.

Si una microempresa persiste a lo largo de, al menos, dos generaciones debería considerarse desde entonces **una pequeña empresa familiar**, integrando desde allí el campo (igualmente complejo y heterogéneo) de las PyMES²³. Al respecto, un reciente estudio de campo realizado en EEUU reveló que de 90% a 95% de las empresas familiares no sobreviven más allá de la permanencia activa de sus fundadores, un período que, en promedio, suele durar 24 años ²⁴. El mismo señala que "las dificultades

²² Srebrow,Carlos- “Familia y empresa.Conflicto y cambio en organizaciones familiares.Del grupo a la institución”- **Revista . “Terapia Familiar”** BsAs, núm. 13/14, (junio 1985),pag. 33 a las siguientes.

²³ Un conocido aforismo popular referido a la empresa familiar sostiene que:*el abuelo lo funda, el hijo lo trabaja y el nieto lo funde.*(No es una convalidación sino una ilustración del concepto que del tema tratado se tiene desde el sentido común)

²⁴ Sitio Internet: <http://netpreneurs.hypermart.net/familia.htm>

que surgen en las empresas familiares suelen tener su origen en la falta de criterios claros en el campo de los recursos humanos, al pretender aplicar principios que rigen en la vida familiar, pero que pueden estar en contradicción con los de una racional gestión comercial"

Pues bien, ¿cómo clasifican la cuestión las distintas entidades e instituciones locales ligadas a estos campos sociales?

En Córdoba, APyME²⁵, propone las siguientes categorías:

- Microempresas: hasta cinco empleados,
- Pequeña empresa: de 6 a 25 empleados,
- Empresas intermedias: de 26 a 75 empleados,
- Empresas medianas: de 76 a 150 empleados.

Pero junto a la *cantidad de personal ocupado*, considera dos criterios que en una compleja combinación puede ayudar a clasificar el universo: el *nivel de inversión en activos fijos*, (el monto de inversiones en tecnologías duras y blandas) y el *nivel de facturación*, según lo cual, sería microempresa: hasta 60.000 dólares anuales; pequeña empresa: hasta 400.000 dólares anuales; intermedias: hasta 1.600.000 dólares y las medianas: hasta 3.600.000 dólares anuales.

Finalmente: el volumen de la producción, la participación en el comercio exterior, serían factores que se incluirían en esta complejidad del concepto y sus categorías.

Por su parte, la Subsecretaría de Industria del Ministerio de Economía del Gobierno Nacional las clasifica según *el nivel de producción y el total de ocupados*, como:

- Microempresas: aquellas cuya producción es menor a \$ 500.000 y ocupan hasta diez trabajadores.
- PyMES: entre \$500.000 y \$ 18.000.000, y ocupan entre 10 y 300 trabajadores.
- Grandes: mayor de \$ 18.000.000 y ocupan más de 300 trabajadores. ²⁶

Resulta finalmente útil _ por cuanto expresa la diversidad recorrida_ el sistema clasificatorio que propone G, Castellanos:

1. Según **antigüedad**:

Nuevas: "incluyen las iniciativas de una persona o grupo de personas que están intentando comenzar una actividad empresarial y que se asocia habitualmente con la palabra microemprendimiento.

Existentes: todas las personas que por necesidad o vocación ya iniciaron su actividad por cuenta propia y han logrado subsistir y estabilizar su empresa como principal medio de vida."

2. Según **el sector**: se desempeñan en producción, servicios (que por lo general aporta más ventajas competitivas para sostenerse en el mercado) y comercio (especialmente minorista)

3. Según **el desarrollo**:

²⁵ APyME: Asamblea de pequeños y medianos empresarios.

²⁶ Por su parte, fuentes estadísticas de la Subsecretaría de Industria indican que las microempresas representan el 81,5% del total de establecimientos existentes en el país, las PyMES el 17,7% y las grandes el 0,9% siguiendo este sistema clasificatorio.

Subsistencia: “se refiere a las actividades microempresarias primarias donde fundamentalmente no se da el fenómeno de acumulación de capital.

Expansión: en esta categoría se comienza a dar un proceso de acumulación de capital principalmente por el crecimiento del capital de trabajo de la microempresa y eventualmente en activos fijos por la incorporación paulatina de máquinas y herramientas. La mano de obra es básicamente familiar...”

Transformación: representa el estado previo a la graduación como pequeña empresa. Continúa existiendo un proceso más orientado a la incorporación de activos fijos. Es común que se produzca la incorporación de trabajadores que pertenecen a la familia y que se inicie un proceso de diferenciación de roles entre quienes dirigen la empresa y quienes trabajan en ella.”

4. Según **Innovación:** Tradicionales, innovativas y “Me too”(Yo también).

5. Según el uso de **tecnología:** de Base tecnológica y las de tecnología tradicional.

6. Según la **ubicación:** rurales o urbanas.

Ha resultado sustantivo incorporar algunas versiones acerca de estos conceptos, provenientes de otros especialistas.²⁷ Al respecto, el Dr. Salinas Goytia (2001), considera "PyMES a las empresas o emprendimientos *no suficientemente institucionalizados y aún en los procesos de maduración previos a alcanzar una verdadera autosostenibilidad*, independiente del carisma de una o más personas. *Las variables de tamaño, número de personal, capital, etc, depende de cada país en particular. Lo que es una empresa gigante en Tucumán es una PyME en USA. Dentro de los que considero como PyMES o PyMIS en esta primera aproximación, pueden, por supuesto, haber muchas divisiones. La primera y estratégicamente tal vez, la de los microemprendimientos. A éstos los consideraría como aquéllos de no más de cinco personas y tal vez ó generalmente de menos integrantes, orientados a satisfacer necesidades susceptibles de dar lugar a estos microemprendimientos, principalmente con la finalidad de promover autoempleo a sus integrantes.*" (...) "Estimo que estos últimos pueden ser una importante estrategia de compensación social, reducción del desempleo (generando autoempleo), y aumentando la seguridad ciudadana (...)"

Se observa así la coincidencia con algunos aspectos del sistema clasificatorio que antecede.-

Todo lo dicho hasta aquí intenta delimitar, *el campo social y sus condiciones objetivas (de vida y de desarrollo)* en cuyos escenarios serán interpretados los relatos y retratos que aparecieron en *las historias de vida* de este estudio.

En consecuencia, es posible afirmar que los casos seleccionados para este estudio se **posicionan en el campo de la pequeña producción empresaria (pequeñas empresas familiares, y microempresas unipersonales ó familiares), situadas en los sectores servicios y comercio minorista, nuevas y existentes, tradicionales y en expansión, con ausencia de tecnología en casi todos los casos, urbanas, y correspondientes a la clase media empobrecida en la década del '90.**

²⁷ Sitio: <http://www.sipromicro.com/intercam>

I. c.- La heterogeneidad del campo y los escenarios sociales. Las empresas y la pequeña producción.

Delimitar un campo (siguiendo a Bourdieu) no equivale a mencionar el sistema de instituciones y agentes que se articulan en el espacio social real, sino reconstruirlo como espacio de relaciones donde hay algo en juego (que el autor denomina *capital material, capital cultural, capital social y capital simbólico*) en torno a lo cual se posicionan tales instituciones y otros agentes sociales como *dominantes_ dominados*. Esto es, delimitar un campo implica ver un espacio social como espacio de relaciones de poder, donde se disputa algo que está en juego. La construcción de un campo, en tanto construcción intelectual, define escenarios y actores que juegan el mismo juego _ aún que en diferentes posiciones y condiciones_ y permite una primera identificación de quiénes son y dónde se ubican aquéllos de quienes hablamos.

Es ya una vieja convergencia _ teórica y empírica _ que *el área que se intenta construir como "campo"* en este trabajo *presenta un rasgo distintivo, que es a la vez signo del resultado de estilos de desarrollo vigentes durante este siglo en Argentina y en Latinoamérica. Ese rasgo distintivo es la heterogeneidad.*

Ahora bien, ¿de qué se trata esta heterogeneidad?.

En primer lugar, el campo que se intenta delimitar es un emergente histórico de cíclicos desarrollos y estancamientos económicos en nuestros países, en el sentido de sucesivas distorsiones de la estructura productiva y ocupacional. Ello le da a la palabra aludida un contenido específico: ***heterogeneidad productiva y heterogeneidad ocupacional***. Ambas constituyen los *principios estructurales de constitución de este campo social*, disparador de nuevos escenarios y agentes sociales.

Sin embargo, *la crisis de la clase media argentina* y de otros estratos (que provocó un empobrecimiento sin precedentes en la historia del país) y la *gradual restricción del mercado interno* (fundamento fuerte y constitutivo del fenómeno de la pequeña producción) agregan a lo anterior el rasgo de ***heterogeneidad en su dimensión social***. La gran concentración de la riqueza y del poder, llevó a los micro y pequeños empresarios a mirar _ *sin poder ver* _ mercados más allá de las fronteras nacionales, globalizados / regionalizados .

Formas de expresión de esta compleja trama de ***heterogeneidades (productiva, ocupacional y social)*** son el desempleo, la pobreza y el retroceso de la clase media. En Argentina, según datos del INDEC (Mayo del 97) el 10% más rico de los habitantes recibía en 1990 el 35,3% de los ingresos totales, lo que en 1997 ascendió al 37,1%. Mientras tanto, el 30% más pobre de la población percibe actualmente 27,4% menos de lo que recibía en 1974.

En relación a la distribución de los ingresos, la clase media los vio disminuir en ese lapso en un 21%.

También la desocupación afecta en mayor medida a estos grupos: el 47,8% de los desocupados se ubican en la clase media baja; el 17,5% pertenecen a la clase media -media y el 8,4% a la clase media alta. Además, dentro del grupo de ocupados (siguiendo siempre

INDEC, Mayo 97) cuatro de cada diez ocupados en ese año ganaban menos de \$400 mensuales.²⁸

Puede decirse que en el lapso de dos décadas en la historia del país la regresividad en la distribución del ingreso transformó la estructura social.

Esta maraña estadística nos puede orientar a ver que quienes más *consumen*, por ser la mayor parte de la población y destinar prácticamente todo su ingreso a necesidades básicas están en franco retroceso y con ellos, el *mercado interno*, que no compensa esa disminución con los nichos en que se ubican los perceptores de altos ingresos.

Por ello detenerse en el denominado *fenómeno de la nueva pobreza* (tal como se ha dado en llamar en la sociología argentina a la clase media empobrecida y sus consecuencias sociales) no es un dato menor para el tema que nos ocupa, ya que *da cuenta de la heterogeneidad social* que configura el campo de la microempresa y de la pequeña producción, como también a los consumidores de sus productos (bienes / servicios)

Se trata en consecuencia de delimitar un campo social _ el de la pequeña producción empresaria _ que a la vez hace insoslayable la delimitación de otros campos relativos a él _ las medianas y las grandes empresas, el Estado_ con los cuales aquel tiene una autonomía relativa ²⁹ sin cuyas relaciones y trayectorias históricas no podrían comprenderse los discursos y las prácticas sociales de los actores de este estudio.-

Los análisis acerca de la estructura productiva argentina suelen enfatizar el importante grado de concentración y “estatización” que habría ido alcanzando entre los años 30 y 40. Por un lado el *grupo de grandes empresas privadas* estarían representando 2/3 partes de la producción total (observación que si bien se hace evidente en la industria puede ser generalizada para el comercio y los servicios privados, según resultados censales y otras fuentes consultadas³⁰). Por otro lado , el *conjunto de actividades estatales* que incluye la administración pública y las empresas estatales.

En el resto de la estructura productiva y ocupacional coexisten actividades como el servicio doméstico (con un peso relativo muy significativo en comparaciones internacionales) y estratos pequeños-medianos que, en la producción total tienen un peso considerable.

Entre ambos extremos, también integran este subgrupo un pequeño ‘sector social’ (cooperativas, y otras formas asociativas) y un muy considerable estrato de empresas familiares y microempresas.

En una primera aproximación, diremos que el campo de la **pequeña producción empresaria** incluye una gran variedad de situaciones en término de productividad, ingresos generados por la organización de la producción y extracción social de sus actores, pero que provisoriamente el concepto incluye: **cooperativas y otras formas de asociación, empresas familiares y microempresas.**(Beccaria y Orsatti,1992)

²⁸ Dpto. de Economía de Apyme. “ Pymes, empleo y mercado interno”(Datos de Coyuntura). Revista **APYME. Año 6, (Núm. 36) Bs.As.** Enero 1998. Pág 11

²⁹ Este concepto propio del modelo teórico de P.Bourdieu pretende dar cuenta de la coexistencia en el espacio social real de una lógica interna a cada campo (que lo configura y define posiciones, condiciones y distancias entre los agentes sociales), y de otra externa a ellos que, en la medida que los demarca como diferentes, le crea, condiciona o determina objetivamente posibilidades de existencia y de reproducción históricas.

³⁰ Beccaria,L – Orsatti,A- . “**Precarización laboral y estructura productiva en la Argentina: 1974 -1988**”, BsAs. (del libro “La precarización del empleo en Argentina.”) Centro Editor de A.Latina. (1990) .Pag 262.

Este primer recorte nos permite incursionar en el campo donde situaremos los significados de los actores sociales, y sus trayectorias familiares, a la vez que nos advierte la fuerte relación con otros campos que quedan así definidos por la estructura productiva del país. Esto último es relevante, dado que define e instituye significados sociales *_socializados_* de éxito y de fracaso, definiendo “reglas y recursos” (Giddens,1992) que se reproducen mediante las prácticas empresariales como la “forma de ser” y “el modo de hacer” legitimados.

La disputa de los agentes por conservar sus posiciones, o acrecentarlas y cambiar de condición, se rige por la lógica de los campos sociales, que es la lógica de la reproducción social.

Esto quiere decir que por la lógica de los campos y el principio de ‘autonomía relativa’ las prácticas de los agentes en el campo de la *pequeña producción empresarial* tienen una determinación (independientemente de su voluntad y de sus representaciones) que le viene dada como efecto de reproducción social y de los discursos dominantes acerca de las “formas de ser” y los “modos de hacer” en su pequeña unidad empresarial. Estas son condiciones objetivas instituidas por las reglas del mercado, que hacen que para poder ser y definirse como un campo empresarial (en principio y más allá de su tamaño) deba estar contemplado dentro de un *sistema clasificatorio* que le atribuye determinadas características, sin las cuales quedaría fuera de este campo.

Desde ya, no se puede perder de vista las contradicciones, conflictos e indefiniciones que ello provoca en las vivencias de los agentes sociales (pequeños empresarios y microempresarios) y que aparecen en sus discursos como resistencias a la imagen del “empresario” socialmente instalada, lo cual será posteriormente analizado.

Por lo tanto, **dar cuenta particularmente del campo de la pequeña producción empresarial, supone previamente recorrer la historia de su constitución como tal en relación a la historia de los otros campos.**

La microempresa ha cumplido funciones diferenciadas en las distintas fases del desarrollo capitalista. En los inicios del desarrollo de nuestro sector industrial, las Microempresas y las Pymes cumplieron un importantísimo rol.

“A comienzos de la década de los años 30 se constituyó la Federación Argentina de Entidades Defensoras del Comercio y de la Industria que tuvo actuación durante por lo menos diez años con una postura de defensa de las pequeñas empresas y de señalamiento de los grupos concentrados como los causantes de sus propias dificultades” (Lindemboim,1992). En los años 50 la Confederación General Económica sostenía estos argumentos, reforzando así el discurso a favor del mercado interno como “lugar natural” de las pequeñas y medianas empresas.

Si bien el proceso de desarrollo industrial fue notorio y decisivo en Buenos Aires y Rosario desde mediados de la década del 30 (cosa que no sucede en Córdoba, aunque desde aquella época se establezcan importantes industrias), hacia mediados de los años 50 la provincia se incorpora decididamente a la dinámica industrial. Así de unos 3.000 establecimientos manufactureros que había entre 1935-40 se pasó a casi 20.000 en 1966 (en ambos casos las firmas se refieren a firmas manufactureras, sin discriminar tamaño y volumen de la producción o cantidad de personal ocupado). Este vigoroso crecimiento tuvo diversas causas entre las que pueden mencionarse las condiciones internacionales de la posguerra, energía barata, mano de obra relativamente calificada y barata, ubicación, caminos adecuados, etc.

Eran los períodos de consolidación del modelo de sustitución de importaciones en los que la microempresa pasó a ocupar *frangias marginales* del mercado.

Desde finales de los años '60, cuando aparecen signos visibles de concentración industrial en detrimento de la pequeña y mediana industria, y básicamente desde la instauración de la dictadura militar (1976-1983) se inició un agudo proceso de desindustrialización que afectó a estas últimas de manera especialísima. “Que el PBI industrial de 1983 sea equivalente al 90% del generado una década atrás (1973) o al 85%, si se lo contrasta con el de 1974 no constituye un fenómeno común en la historia de las sociedades. Ejemplos relativamente semejantes sólo podrían encontrarse en casos de destrucción física de los medios de producción (como consecuencia de conflictos bélicos o grandes catástrofes naturales) o programas económicos monetaristas como los implementados, también en otros países del cono sur latinoamericano”³¹

Se calcula que entre 1975-81 a nivel nacional las grandes empresas redujeron su producción en un 5%, las medianas en un 15% y las pequeñas en un 30%.

En Córdoba esto significó (1974-85) el cierre de 2851 establecimientos industriales. Si a nivel provincial la industria ocupaba a 123.760 personas en 1974, ese número se había reducido a unos 100.000 para 1985, y a nivel de la ciudad capital, dicha disminución en el mismo lapso fue de 70.000 a 54.000³². Lejos de haberse terciarizado el sistema económico (en términos de relativa optimización, como ocurre en los países desarrollados) lo aquí sucedido produjo una pavorosa concentración empresarial, heterogeneidad productiva y desocupación creciente.³³

Análisis más actuales _como el último informe de la CEPAL ('99/00)_ , convergen con lo anterior cuando afirman que "(...) de manera semejante a lo sucedido en los países desarrollados, el fuerte ritmo de desarrollo económico y social que existió en América Latina desde la posguerra hasta principios de los años '80 produjo una transformación de la estructura ocupacional, cuyas manifestaciones más notorias fueron el aumento proporcional de las ocupaciones urbanas no manuales y la disminución de las agrícolas. Ésta tuvo lugar en los países de menor desarrollo económico relativo y urbanización más tardía, dado que en los países más avanzados _como Argentina y Uruguay_ ya venía produciéndose desde antes." Ello, siguiendo el mismo estudio, sugería a los analistas de la época la tesis de que "algunos países de América Latina ya eran, y el resto pronto llegaría a ser, "sociedades de clase media"; o sea, sociedades mucho más equitativas desde el punto de vista distributivo." Sin embargo varios estudios posteriores pusieron en evidencia que tales países habían llegado a un límite más allá del cual era muy difícil avanzar en la transformación demográfica, económica y social que se presumía; y que lejos de eso, se han agravado las desigualdades en la distribución de los ingresos en la medida que no se favoreció una expansión masiva de ocupaciones de mayor productividad. La conclusión principal de estos estudios es que las sociedades de América Latina no están en camino de convertirse en 'sociedades de clase media'(...) por el contrario, todo indica que en la estructura ocupacional se han asentado las bases de una sólida polarización del ingreso.

³¹ Aspiazu, Basualdo y khavisse. “El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80” Buenos Aires, Ed.Legasa (1986) pag.97/

³² Para los datos expuestos sobre Córdoba: Bolsa de Comercio de Córdoba, **Aspectos de la economía de la provincia de Córdoba** 1982,p.135-146; Moyano Llerena Carlos: “Informe acerca de una política de promoción industrial para la provincia de Córdoba”,en Rev. Economía del Banco de la Pcia. De Córdoba,num 22. (1975), con actualización posterior hasta 1981. CECOPAL, “La crisis industrial” en Cuadernos laborales 1987, Córdoba.

³³ Gran parte de los datos expuestos hasta aquí pertenecen a un material editado bajo el título "Formación y Trabajo" oportunamente ya citado.-

Empero,(...) **las familias tienden a paliar las consecuencias distributivas negativas de esta estructura polarizada mediante el aumento de la densidad ocupacional del hogar**"³⁴

'La historia de las micro y pequeñas empresas tiene varias fases, no obstante es imposible abordarla, sin señalar que su gran resignificación histórica _ y su crisis actual _ se enmarca en la crisis del fordismo, y la transición hacia el postfordismo capitalista actual.

35

Así pues, desde los '80 y en especial desde los '90 se abren nuevos escenarios bajo la sombra de este nuevo paradigma tecno-productivo (abierto y a la vez dirigido por los grandes grupos económicos). Los mercados ya no reconocen fronteras y se impone una nueva forma de organizar el trabajo y la producción. No obstante para lograrlo las empresas tienden a adoptar formas organizativas _más pequeñas y más descentralizadas en su gestión _ y quizá allí radica para la pequeña producción un punto de fuga de tanta crisis arrastrada ante la imposición de nuevos modelos económicos, y para el cual los micro y pequeños empresarios no están preparados.

El proceso histórico de constitución de este campo recorre entonces *un itinerario que arranca en los procesos inmigratorios de la primera posguerra, pasando por las migraciones internas (campo-ciudad), el desarrollo de la industria y el mercado interno nacional, hasta la desindustrialización rotunda de los años 70 y la cristalización del posfordismo que plantea en estos treinta últimos años a la pequeña producción un panorama exigente y desconocido.*

A mediados de los 90 (1995 específicamente) un escenario atravesado de exclusiones, por lo general centrado en la exclusión ocupacional (es decir del mercado de trabajo asalariado y no asalariado) provoca deformaciones estructurales (subempleo y desocupación) a lo que se le agrega la expansión del fenómeno **cuentapropista** (*que bajo ningún aspecto reconoce allí su aparición histórica*) el que al fusionarse con las expresiones de la crisis ocupacional, asume formas diversificadas y novedosas, así como efímeras.

En Córdoba, por otro lado, entre 1991-97, la población con problemática de precarización, subocupación ó desocupación asciende del 15,2% al 36,2% (Dpto.Económico de APYME, Córdoba.,1998)

Es en este contexto donde resulta significativa la siguiente pregunta: “¿por qué si la microempresa es antigua como el hombre el término se impuso con virulencia en los últimos diez años?”³⁶

Por un lado, puede dar alguna respuesta a esto el dato de que “el crecimiento del número de empleos en el sector de la microempresa es coincidente en el tiempo con la dimensión porcentual relativa en el sector público y en el sector moderno de la economía” (Castellanos,G.)

No obstante, la evolución de este campo en el total de la estructura productiva, en los últimos 14 años en el país indica que respecto a la cantidad de ocupados se verifica una variación en la estructura por tamaño de firma. Mientras en el CNE (Censo Nacional Económico) de **1985** las grandes empresas representaban el 44,2% del total de la

³⁴ CEPAL_ Panorama Social 1999-2000- Páginas 67 - 68. (Lo remarcado es nuestro)

³⁵ Joachim Hirsch. -“¿Qué es la globalización?”.En Revista ‘Realidad Económica’ Num.147. (1997).- Citado en Rev. APYME núm. 6 año 34, de Agosto 1997. Pág. 7- Bs.As.

³⁶ Castellanos,Germán/ “Perfil de las organizaciones de la sociedad civil relacionadas con el sector de la microempresa”. Revista **CONJUNTOS**. (sin más datos). Artículo. Pág. 60.

ocupación, las Pymes, el 43% y las Micro, el 12,8%; en el CNE **1994**, las Pymes suben al 44,6%, las Grandes bajan al 41,5% y las Micro llegan al 13,9%. Es decir que se registró un transformación de la jerarquía pasando las Pymes al primer lugar en la participación en el total de la ocupación de la industria manufacturera.

Por otra parte, los datos censales confirman que respecto a la cantidad de locales, entre el '85 y el 94 se pasó del 1,8% al 1,6% en el caso de las grandes empresas, del 30,3% al 27,5% para el caso de las Pymes, y en las Micro, del 67,8% al 70,9%. *Sin embargo es importante no apresurarse en concluir que el aumento de participación de las Micro sea un signo de desarrollo en este estrato de firmas ya que, en términos absolutos, las micro industriales perdieron 9.954 locales,(un 13,4% en relación al '85); las Pymes 8.296 (un 25%) y las grandes,532 (un 26,3%).*

Respecto de la participación de cada estrato en el Valor Bruto de producción, las grandes participan un 68,2% en 1985 y un 58,9% en 1994.Las Pymes, suben su participación del 28,1% al 35,9% y las Micro pasan del 3,7% al 5,1%.³⁷

En Córdoba, desde 1984 a 1994 hubo una disminución del 25% en la cantidad de pequeñas empresas pero en los años 1990-96 se registra un aumento de aproximadamente un 60% de empresas de servicios.

Es decir la reconversión productiva y laboral crea condiciones *_caóticas y desesperantes_* para el aumento de la microempresa, en cuanto a cantidad relativa de establecimientos. Pero es importante seguir de cerca, si ello se corresponde con sus niveles de productividad, su capacidad de agregar valor y finalmente *(lo que dio motivo a este estudio) la posibilidad de seguir existiendo como tales en este punto del itinerario histórico recorrido, para que, a pesar de su real crecimiento no perdure en el desarrollo social y económico como una 'población virtual' (G.Castellanos)*

Para que ello no ocurra es importante saber, por ejemplo que en EEUU hay 23 millones de Pymes de las cuales el 90% tiene hasta 5 empleados. De ellas, el 96% se dedica a exportar y representa el 50% del producto bruto interno. En Italia el sector Pyme y los microemprendimientos familiares significan el 60% de todo el comercio exterior.

La movilidad de la propia estructura del campo de la pequeña, mediana y gran producción empresarial es un dato que refuerza más aún el rasgo de "heterogeneidad" que se intenta caracterizar. Y es por ello un signo que debe ser tenido en cuenta si se analiza el actual contexto nacional e internacional.

La participación de la pequeña producción no es significativa en el comercio mundial para el caso de Argentina (7,4% de su comercio exterior).

En Córdoba se considera que sólo el 1% de las Pymes locales han logrado un nicho en el Mercosur (las que pueden realizar allí entre el 20% - 25% de sus ventas)

I. d.- Acerca de la heterogeneidad social: la "reconversión social"

Desde la lectura acerca de las nuevas prácticas , estrategias y representaciones de la nueva pobreza³⁸ surgen aspectos que se constituyen en bases objetivas de emergencia de nuevas

³⁷ Fuente: Censos económicos de 1985 y 1994, analizados en Revista "Informe de Coyuntura", año 7, num 70. Noviembre 1997.BsAS- pág. 114-115.

³⁸ En otra investigación anterior se observó que entre estas nuevas prácticas de la clase media empobrecida de Córdoba, junto al autoempleo y los proyectos microempresarios, el recurrir a los servicios públicos del Estado comienza a ser en

estrategias productivas y ocupacionales en el presente, entre los que podríamos situar a las *microempresas*.

Ahora bien, ¿por qué al hablar de la pequeña producción empresarial resulta central analizar el 'enigma' de la heterogeneidad social?

García Salord (1998), señala una “suerte de ambigüedad constitutiva que caracteriza al ser social identificado en las llamadas clases medias y que se localiza en tres cuestiones:

- En el enigma representado en la heterogeneidad de su composición social y en la homogeneidad de su unificación simbólica.
- En esa forma particular de reproducirse a través de ampliarse cuantitativamente y diversificarse cualitativamente.
- En esa casi terca y obsesiva expectativa de ascenso social, es decir, la fuerza de la movilidad social como elemento fundamental de su campo de representaciones.”

Se verá luego, en el análisis de las historias familiares, que estas tres cuestiones aparecen hilando el discurso de los micro - pequeños empresarios _en la secuencia trigeneracional _ lo cual obliga aquí la conceptualización de dos ideas ejes de la reflexión:

a) *las estrategias de reproducción*, y b) *los procesos de reconversión social* (Bourdieu.P,1991), que ayudan, coincidiendo con García Salord a sacarnos de la visión topográfica de la ‘estratificación social’ y hacen posible algo que, a los fines de este estudio, es central: diferenciar analíticamente el ***proceso de constitución social del grupo de micro - pequeños empresarios***, y el de la ***construcción de su campo de representaciones***.

La **reproducción social** alude al

“conjunto de prácticas fenomenalmente diferentes por medio de las cuales los individuos y las familias tienden consciente o inconscientemente a conservar o aumentar su patrimonio y correlativamente a mantener o mejorar su posición en la estructura” (Bourdieu, 1991:122)

El concepto de **reconversión social** define específicamente a los procesos por los cuales

“se transforma el volumen de las diferentes fracciones de clase y de su estructura patrimonial”, advirtiendo que la reproducción admite una secuencia, pero no como repetición, sino que por el contrario provoca cambios en el volumen de capital global y en la estructura de distribución del capital económico, social y cultural de origen, propio de cada fracción resultando así agregados que tienen otro perfil que se expresa como cambios en la morfología de la estructura social (Bourdieu,P. 122-129)

Se reconoce entonces a las clases medias como espacio social donde se han dado históricamente las condiciones de posibilidad para el desarrollo de la producción empresarial a pequeña escala. Clases medias que, en otros marcos históricos y estilos de desarrollo vigentes experimentaron su ser social desde una rutina estructurada en torno a su inserción salarial y su relación de estabilidad con el mercado laboral. A la vez, por su trayectoria social, (mayor volumen de capital cultural, social, material y simbólico que otros grupos sociales), han quedado mejor posicionados para generar campos alternos de

los años '90, un componente de las estrategias de reproducción. (GATTINO SILVIA- “ Organización familiar de la nueva pobreza en Córdoba” Beca de Investigación de la Secr. Extensión Universitaria- Córdoba, 1996)

empleo y producción en un nuevo contexto (el de las décadas del '80 y '90) que si no les toca directamente a aquéllos, sí lo hacen con las generaciones que lo han sucedido (en la cual se ubican los entrevistados de este trabajo).

La clase media como “lugar de indeterminación”(Bourdieu) revela así los múltiples significados de esta heterogeneidad, constituida en (y constituyente de) la *desigualdad económica, la distancia social, la distancia cultural, la discrepancia y la divergencia político-ideológica*, “conviviendo en la diferencia y en la desigualdad, buscando la distinción”(G.Salord,1998).

En consecuencia *puede sostenerse que la crisis de la clase media atraviesa, y en algunos aspectos 'estructura' el desarrollo de la pequeña producción empresarial, en tanto fenómeno en auge en estos años*. No en el sentido de ser un espacio de estrategias para la subsistencia (alternas al desempleo), sino como espacio propicio de un nuevo ‘ser social’, esto es, como estrategia de reproducción y procesos de reconversión social que le pueda crear nuevas condiciones para: *cubrir sus expectativas de ascenso social (en cuanto a sus representaciones), para alcanzar a construir un campo de unificación simbólica en este nuevo contexto histórico que les da sentido, en tanto clase. Y para que le asegure mínimas posibilidades de ampliarse cuantitativamente y diversificarse cualitativamente.*

Resumiendo, diríamos que:

- 1. el campo de la pequeña producción empresarial se define en una autonomía relativa con otros campos productivos.**
- 2. Que tiene un rasgo de *heterogeneidad* distintivo.**
- 3. Que dicha heterogeneidad tiene contenidos específicos: *productiva, ocupacional, social.***
- 4. Que estas tres dimensiones convergen en el espacio social real, creando escenarios en los que transcurre la vida cotidiana de los micro y pequeños empresarios (las de sus familias y parientes)**
- 5. Finalmente, que el campo de la microempresa y la pequeña producción empresarial es resultado de la compleja articulación de estos tres contenidos específicos (heterogeneidad productiva, ocupacional y social).**

I. e.- Acerca de las reglas, los recursos y significados institucionalizados: elementos de la estructura del campo.

De lo expuesto surge que existe un abismo entre la realidad de los sectores microempresariales excluidos, con un pobre acceso a las oportunidades de inserción en la economía nacional, y aquéllas que parecieran estar más cerca del "deber ser" (flexible, polivalente, integradas, con acceso a oportunidades de crecimiento y desarrollo y constituidas en un verdadero motor de crecimiento del empleo.)

Suele decirse que las pequeñas unidades empresariales cuentan con una de las principales virtudes que le permiten adaptarse a las condiciones cambiantes de los mercados: *la flexibilidad*, lo cual se suma a una *necesaria e imperiosa vocación de riesgo* como así también una *fuerte dosis de optimismo e ingenio* que los productores deben demostrar diariamente para poder sobrevivir como tales.

Lo anterior repercute en los **significados socializados de éxito y de fracaso de un proyecto según las reglas y recursos del mercado**, por cuanto “...algunas de las condiciones que exigen los mercados a las microempresas *exitosas* son la formalidad

jurídica y económica, acceso al financiamiento a costos adecuados, sensibilidad para anticiparse a los cambios, profesionalidad en la toma de decisiones, información actualizada, capacidad para constituir equipos de trabajo, capacidad de innovar para adquirir tecnología apropiada, acceder al asesoramiento oportuno, etc.”(G.Castellanos, S/D)

En consecuencia ¿qué dice el discurso institucionalizado acerca del *fracaso*?: son las que “no acceden al financiamiento bancario comercial y deben resolver su necesidad de crédito con financiamiento alternativo, utilizan tecnología tradicional y un bajo nivel de innovación, pero la mayor causa de fracaso se identifica con serias deficiencias en la administración o el gerenciamiento de sus negocios.” (G:Castellanos, S/D)

Estos significados sociales construyen modos de ser y hacer las cosas, así como también configuran un saber acerca de las reglas y recursos que posicionan en el campo a cada agente como empresario exitoso ó no exitoso.

Estos mismos significados sociales ubican como “*claves para fracasar a la resistencia al cambio, inmovilidad, jerarquía rígida, no conocer profundamente la empresa, no valorar profundamente los recursos humanos, no programar (mediano y largo plazo), no compartir información ni conocimientos.*”³⁹

"Muy a menudo, los emprendedores entusiastas y ambiciosos se lanzan a iniciar un proyecto que generará ingresos adicionales y de pronto descubren que los costos superan y que el tiempo que el proyecto exige es mayor de aquel del que disponen"⁴⁰, lo cual suele conducirlos al fracaso.

Como se advierte, en esta posición, **la posibilidad de efectuar un cálculo de rentabilidad** y el **factor tiempo** se constituyen en variables relacionadas con el éxito ó el fracaso de un micro - pequeño empresario.

Se construye de este modo un **retrato cultural** acerca del empresario que responde a la imagen *del líder formado, flexibilizado e integrado a una red*, donde deben mirarse los agentes, y forzosamente reconocerse allí para “ser”. Configuran atributos (objetivos y subjetivos) conducentes al éxito o al fracaso, haciendo hincapié también en la necesidad de “un cambio en la mentalidad de los micro y pequeños empresarios” para adaptarse a las reglas del nuevo mercado internacional.

Este retrato presenta una gran distancia con nuestros actores. En la mayoría de los casos estudiados más bien se trata de un espejo roto en que al mirarse no se identifican. Hay una distancia con su “hacer” y “sentir cotidianos”, no sólo en cuanto a sus condiciones y posibilidades objetivas de desarrollo (lo que G. Castellanos señala como el ingreso más por necesidad que por vocación al campo de la microempresa), sino en cuanto a sus propios significados y retratos familiares, sociales y culturales.

El campo de representaciones institucionales⁴¹ por otro lado, designa como :

- *Exitosos*: a los empresarios que, habiendo iniciado tal actividad (como proyecto productivo laboral) pudieron sostenerse como tal, aún cuando hayan cerrado sus negocios para cambiar de rubro (lo que traducimos como “*pudo ser y a pesar de todo, seguir siendo*”)

³⁹ Lic. Julio Cáceres. “PyMES en el Mercosur”. Revista “**La Gaceta**”. Año 10, Num 45, BsAs, (Mayo-Junio 1995.)

⁴⁰ Sitio Internet: <http://netpreneurs.hypermart.net/neg.htm>

⁴¹ Nos referimos a aquél constituido por los parámetros de las cuatro instituciones que participaron en esta investigación (Fundación Emprender, Fundación Banco Mundial de la Mujer, Apyme, delegación Córdoba y Red de Mujeres microempresarias)

- *Fracasos*: aquellos que una o muchas veces intentaron un proyecto productivo-laboral y en ningún caso lo pudieron sostener, hasta tener que cambiar su condición laboral, y volver a ser empleados (o bien, desocupados). Lo que traducimos como “no pudo ser”.

Sin embargo, en los *discursos dominantes instalados socialmente respecto del éxito* aparecen frecuentemente los siguientes elementos:

- Sustitución de los empresarios autónomos por cuadros directivos contratados.
- Dirección y gerencia profesionalizada.
- Empleados y obreros con exigencias permanentes de mayor preparación técnica para el puesto de trabajo.
- Incesante transformación y mejora tecnológica.
- Desarrollo de múltiples capacidades de adaptación permanente al medio.
- Incorporación de procesadores de datos e información como “amplificadores de pensamiento”
- Traslado creciente de máquinas de las tareas mentales de rutina de categoría inferior.
- Privilegio de iniciativa, originalidad y fuerza creadora como alternativa de búsqueda personal.
- Nuevas formas de gerenciamiento con fuerte estímulo a la comunicación humana.
- Idear algo que la gente no tiene pero adquiriría si fuera fabricado y ofrecido a precios razonables.⁴²

Por otra parte, algunos ejemplos de empresarios exitosos publicados en Internet ⁴³, indican como variables de éxito: la participación en exportaciones, un alto monto de facturación mensual, la exhibición de los productos en lugares estratégicos, la mayor cantidad posible de personal empleado y contar con planes de expansión.

Como se ve, la heterogeneidad también contiene un componente discursivo toda vez que "éxito" ó "fracaso" significan diferentes cosas según la posición y la condición que se ocupe, así como las reglas que definan quiénes son dominantes y/o dominados en estos campos.

Revisaremos esto siguiendo las huellas que dejó en las historias de los casos familiares del presente estudio, comparando entre otras cosas, el significado socializado (instituido) acerca del éxito y del fracaso, con los que les asignan los protagonistas de nuestros escenarios.

Sección II. LA CONSTITUCION HISTORICA DE LOS AGENTES SOCIALES.

II. a.- Las figuras del emprendedor y sus retratos: de los pioneros a la globalización.

Hablar de micro-pequeños empresarios/as en este marco discursivo implica verlos con las capacidades instituyentes que Giddens, A. y Bourdieu P. le asignan _con algunas diferencias _ a los agentes sociales, es decir:

⁴² Eugenio G. Balaguer. “Cómo nace un emprendedor/desafíos de las pequeñas organizaciones” Artículo **Diario “La voz del interior”**, Córdoba, Sección ‘Economía’, 7E.- (15/6/97)

⁴³ Sitio: <http://netpreneurs.hypermart.net/familia.htm>

a) no existen determinaciones inevitables (mecánicas, lineales e inmodificables) de la estructura social sobre la acción, de modo tal que haga imposible **el poder de elección**, de decisión, y de transformación de dichas estructuras objetivas con sus prácticas sociales.

b) Sin embargo, ninguna elección se hace en la más pura libertad, fuera de condicionamientos a la voluntad del agente, sino que, por el contrario, **el agente elige siempre condicionado por cierto tipo de estructuras que le preexisten (las mismas que, según distintas condiciones, podrían ser transformadas por él).**⁴⁴

Lo anterior nos conduce a sumergirnos en la historia y el imaginario social porque allí radican las **imágenes sociales acerca de la figura del emprendedor/a** que estructuraron el campo de representaciones que preexisten (y condicionan) las elecciones y apuestas de los protagonistas de este trabajo.

Ver así las trayectorias colectivas nos conduce por un sinuoso camino desde los pioneros hasta la actualidad (sean hoy descendientes directos o no de aquellos), señalando en primer lugar que tal imagen del emprendedor reconoce *un punto de partida histórico: la etapa que va desde las inmigraciones y la movilidad de la población de la Primera Posguerra, a mediados de los años '40*, período que se corresponde con la formación incipiente del empresariado nacional que se consolidará hasta los años '60, y que entrará en sucesivas crisis desde entonces hasta los años '90.

Ahora bien, estas crisis significaron rupturas muy grandes y quiebres en muchos órdenes de la vida social, y *desde un punto de vista generacional, la nueva figura del emprendedor podría verse como un intento de reconversión social para sortear la crisis estructural y no reproducir las mismas estrategias que mantuvieron a las generaciones anteriores* en una relación 'estable' (bilateral, binómica) con el mercado productivo-ocupacional: como empleado (relación de dependencia), como cuentapropistas (relación de independencia).

El contexto le permitió a aquéllos, acceder de esa forma a ciertos bienes y servicios que aseguraban aquellas tres cuestiones señaladas para la clase media: *expectativas de ascenso social, diversificación cualitativa y unificación (u homogeneización) simbólica* _ "el estar en el lugar del medio" _ .

Sin duda se reproducen aún hoy y de modo muy marcado algunas prácticas, estrategias y significados conducentes al éxito, que ponen el acento en la voluntad, el empuje y las ganas de trabajar; "el no aflojarle".

Si bien ello fue suficiente para la primera y segunda generación _ con diferencias, también, según sus campos de oportunidades_ **hoy se torna insuficiente**, y aquí radica una de las bases de las contradicciones que analizaremos luego, en la dialéctica entre el actor y la estructura social.

Siguiendo pues el curso de estos caminos, y de los encuentros y desencuentros entre sus protagonistas, podremos recuperar el **Itinerario de esta imagen social**.⁴⁵

El punto de partida y de llegada, en cada generación, está constituida por un conjunto de retratos (familiares, institucionales, culturales) sobre la que se levanta la generación siguiente. **En el caso de los empresarios entrevistados, son los "elegidos" en la línea**

⁴⁴ Remitimos al lector a "Consideraciones teóricas" para la profundización de esta afirmación.

⁴⁵ Como "relato y descripción de un viaje, a través del tiempo, entre dos puntos, uno de salida y otro de llegada. La línea que traza ese trayecto no es la recta ni el círculo sino **la espiral**, que vuelve sin cesar y sin cesar se aleja del punto de partida. Extraña lección: no hay regreso pero tampoco hay un punto de llegada" (Octavio Paz: 1994, citado por Susana García Salord, Ob.Cit. en Bibliografía)

trigeneracional para reconvertir y no sólo para reproducir esos retratos. Puntos de llegada que son siempre puntos de partida...

La imagen del empresario que dio forma a la representación que de él tuvo la primera generación se fue construyendo mediante el mismo proceso que consolidó el mercado interno nacional, en sucesivos procesos de sustitución de importaciones que crearon condiciones objetivas para que las ganas, el empuje y la voluntad de trabajo sean condiciones necesarias y suficientes para completar el proceso y llegar a “ser empresario”. De la mano del desabastecedor proceso de concentración económica, que destruyó los mercados internos e impuso el modelo de las grandes empresas y grupos de poder, se pasa a la figura del “emprendedor- ejecutivo”, eficiente y todopoderoso.

Hoy, dadas las heterogeneidades ya aludidas, la figura del empresario ha sido resignificada pero en direcciones múltiples: la idea del “empresario conectado en Red”, flexible, adaptable, preparado para la competencia en cualquier lugar del mundo, con iniciativas, ambiciones y alta capacidad de sobrevivencia se ha venido imponiendo, construyendo el retrato del empresario globalizado, que deja atrás a aquel empresario a cargo de su unidad productiva y único responsable de lidiar en el mercado entre la oferta y la demanda.

Esa figura del “**Empresario Internet**” de la década de los '90 ejerce en los micro y pequeños empresarios una suerte de ‘ilusión óptica’: en la medida que lo ilumina para avanzar, lo enceguece.

Como veremos luego, la ambigüedad entre la identidad de “trabajador”, y la situación de tener que tomar “decisiones empresarias” es otra de las bases de conflicto entre las prácticas y las representaciones de los agentes sociales, en directa relación con sus éxitos y sus fracasos. En casi todos ellos, la elección productivo-laboral realizada ocuparía el lugar de *la cuna inexistente*.

El itinerario biográfico incorpora el tiempo de búsqueda del camino para llegar al circuito de la carrera empresarial, el recorrido por las vías informales y el tiempo necesario para remontar las distancias que se generan, cuando estos caminos son reemplazados por otros con un grado mayor de formalización, tiempos todos que se articulan y donde confluyen la inserción en el empleo y el encuentro de una vocación.

Un itinerario regido en mucho por las coyunturas y en parte por el azahar (García Salord,1998)

El ser micro ó pequeño empresario implica un lugar con significado de indeterminación: es el estar a medias entre ser un trabajador y un empresario, y en todo caso, su disputa más descarnada se da en torno al capital simbólico de ese campo empresarial (el “poder ser”).

La conformación del espacio social transcurre sobre cíclicos efectos de desestructuración y/o desaparición de lugares y la emergencia de grupos que, reclutando actores desde todos los diferentes procesos de descomposición de las relaciones sociales establecidas, pasan a ocupar ó crean en el espacio social esa diversidad de zonas intersticiales _existentes tanto en la pequeña y rica cúspide, como en la desprovista y numerosa base de la pirámide social _ en las que se vive en la ilegalidad, la ilegitimidad, la vulnerabilidad o la informalidad, hasta que se logra ocupar una posición siempre relativamente estable, o se sigue en tránsito.

Estos grupos emergentes producen sus propios descendientes, que más que reproducir sus eventuales grupos ocupacionales, reproducen la indeterminación: su particularidad radica en que no representan una posición establecida en el espacio

social, sino la posibilidad de ser otra cosa diferente a la instituida por el origen familiar y por ende, la reconversión social es su estrategia de reproducción predilecta. La lógica de la reproducción por reconversión social implica entonces, que el tránsito es un estado permanente” (García Salord,1998)

Frente a estas imágenes y prácticas sociales que configuran el retrato cultural de los micro y pequeños empresarios, ¿cuáles son, pues, sus propios retratos? ¿De qué significados están compuestos y desde qué trayectorias se construyeron?.

Intentamos explorarlo y las aproximaciones a las que arribamos constituyen el contenido del capítulo II de este trabajo.-

Sección III. PROCEDIMIENTOS METODOLOGICOS DE LA INVESTIGACION.

Este proyecto se propuso explorar la historia familiar de micro y pequeños empresarios/as a fin de poder dar respuestas a la siguiente pregunta de investigación: *¿Cuáles son los significados acerca del trabajo, el éxito y el fracaso así como las experiencias internalizadas a lo largo de la historia familiar del micro-pequeño empresario, transmitidos, vividos y reproducidos en sus trayectorias y elecciones laborales?.*

Influyen en esto el sentido de autoridad, su capacidad de ser dirigente ó dirigido, su relación con el dinero, el significado de ganar o perder, la manifestación de necesidades económicas y los modelos de satisfacción aprehendidos, entre otras dimensiones que fueron exploradas siguiendo la clave generacional, a fin de rastrear lo que Giddens (1993) denomina “estructuración mediata” de significados e instituciones, esto es: reproducción de modelos y significados de clase a través de las generaciones, para correlacionarlo con parámetros de éxitos o fracasos en las micro y pequeñas empresas.

El objetivo general fue:

Explorar significados personales - familiares y trayectorias laborales de los actores que se constituyen en condiciones subjetivas de éxito o fracaso de la micro y/o pequeña empresa.

Sus objetivos específicos:

- *Mostrar que la viabilidad de un emprendimiento a pequeña escala no sólo está sujeta a variables o factores estructurales que hacen a las condiciones objetivas de vida.*
- *Construir dimensiones e indicadores de las condiciones subjetivas presentes en un proyecto empresarial, a los fines de su transformación en hipótesis que se sometan a procesos de verificación posterior, y sugerirlas a organismos encargados de promoverlos y evaluarlos.*

Para esto tomó como **unidad de análisis** a algunos micro y pequeños empresarios/os de la ciudad de Córdoba, usuarios de los servicios de cuatro entidades locales (Fundaciones y Asociaciones), en el período 1999-2000. Durante el año 2001 se efectuó el trabajo de

campo y el tratamiento de estos datos.- Para ello se propuso un diseño: exploratorio, buscando la triangulación de fuentes de datos y de estrategias.

El enfoque de trabajo consistió en:

1. Seleccionar y consultar a informantes claves.
2. Efectuar estudio de casos, más precisamente: *historia de casos de familias*.
3. Efectuar un análisis comparativo:
 - a) Entre tres generaciones ascendentes.
 - b) Entre el grupo de micro y pequeños empresarios que eligió serlo a raíz de la desocupación, y el grupo que lo eligió por deseo de autonomía en el trabajo

“Se basa en un método comparativo que va enfrentando casos similares entre sí, pero que se diferencian en algunas características cruciales, tratando de formular interpretaciones que incluyen conceptos teóricos” (M. A. Gallart, 1991).

Los momentos de la metodología de investigación variaron según la fase de la misma (cuanti ó cualitativa).

Se comenzó por la **construcción del campo de análisis**, que consistió en precisar el marco institucional, acuerdos de trabajo. *Elección de informantes claves*, acceso a datos indirectos. Continuación de la búsqueda bibliográfica.

Trabajo con informantes claves.

La consulta efectuada a informantes claves consideró cuatro ítems orientadores:

1. Opinión y/o sugerencias acerca de las variables y dimensiones del problema que consideró este proyecto
2. Aspectos relativos al problema de investigación que ellos consideran relevantes, o que no hayan sido contemplados en el proyecto.
3. Opinión acerca del impacto o importancia del tema desde sus miradas a partir de sus experiencias cotidianas de trabajo. Opinión acerca del grado de importancia del enfoque generacional.
4. Parámetros o indicadores que su institución considera para hablar de ‘éxito’ o ‘fracaso’ de los micro- pequeños empresarios/as.

Los informantes claves coincidieron con la pertinencia de las variables y dimensiones (señalando incluso ellos con los mismos términos dimensiones del problema planteadas por este proyecto, antes de que se les haya leído el listado elaborado para el mismo). Hubo coincidencias también acerca de la significación del proyecto, dado que expresan no tener antecedentes en el tema, y que el problema de investigación emerge como manifestaciones concretas en su trabajo diario con los empresarios/as.

Además algunos informantes claves remarcaron que esta perspectiva generacional les explica a ellos algunos fenómenos observados. Coincidieron en la importancia de la perspectiva del género como principio de diferenciación en las trayectorias (lo cual será puesto en discusión frente a los resultados de este trabajo)

Consideraron necesario otro diseño de investigación que permita generalizar los resultados. El aporte más significativo de estas consultas, sin embargo, se centra en sus consideraciones y señalamientos acerca de *los significados de las nociones “éxito” y “fracaso”*.

Todos advirtieron acerca de lo relativo de ambos conceptos, y de la dificultad para identificar parámetros (o indicadores). En ese sentido nuevamente señalaron el aporte que este estudio puede significarles.

Las opiniones de los informantes claves convergen en los siguientes significados:

EXITO: cuando el empresario/a:

- es buen cliente de la institución (por ejemplo cumple con las pautas y requisitos periódicos relativos al crédito)
- se puede sostener aún cambiando de actividad todas las veces que sea (cerrando un negocio para abrir otro)
- Posee imaginación, mucho esfuerzo y tiene muchas relaciones (capital social y cultural)

FRACASO: cuando el empresario/a:

- no responde a las pautas institucionales convenidas.
- perdió todo.
- tiene que cerrar y dedicarse a otra cosa, en relación de dependencia, ó estar desocupado.

Por lo tanto, luego de esto se redefinieron, a efectos de este trabajo, las dos nociones. Esta nueva definición siguió siendo provisoria, pues dado el carácter de este tipo de investigaciones, se buscaba entre otras cosas *explorar significados de los actores acerca de los hechos*. Por ello el siguiente concepto de éxito y fracaso fue confrontado con el análisis posterior de las entrevistas a los microempresarios/as (en particular sus significados al respecto), considerando a ambas nociones como posibilidades cíclicas incluso en la historia de un mismo sujeto.

EXITO: se considerará que un micro / pequeño empresario/a lo logra, cuando haya podido mantenerse de manera independiente, es decir, *aquel que haya podido seguir como cuentapropista, a pesar de haber decidido cerrar su negocio para abrir otro.*

FRACASO: se considerará como tal a la situación del micro / pequeño empresario/a que tuvo que dejar de serlo y dedicarse a otro tipo de actividad (en relación de dependencia laboral), o quedar desocupado.

El **muestreo**, para el diseño cualitativo inicial fue de carácter intencional (“El criterio no es probabilístico. En este sentido se seleccionan casos que varíen en aquellas características consideradas relevantes para las respuestas al interrogante planteado” - Gallart, M.A.,1991).

➤ Elección de seis casos (en bases a criterios antes enunciados para el análisis comparativo)

➤ Vinculación con los actores y acuerdos de trabajo.

Para el caso del diseño cuantitativo posterior se trató de una muestra "accidental" (32 casos)

Se construyeron guiones de entrevistas abiertas, y también semiestructuradas. Estos guiones fueron diferentes en cada encuentro, con variantes según los actores y sus historias de vida. A la vez, fue diferente el guión que se elaboró para la segunda generación.

El instrumento, en su realización, fue sometido a cierta vigilancia y revisado, por lo que aquí se presentarán los guiones definitivos.

Se tomó como modelo _ como se dijo arriba _ la experiencia de la Licenc. S. García Salord, quien construyó historias familiares de los académicos de carrera de la UNAM (México). Su guía para orientar las entrevistas fue sólo parcialmente pertinente para este contexto en cuanto a su contenido, pero *indicó la estructura y el tipo de preguntas* así como un cierto orden en la organización de los datos.

El sustento teórico- técnico del trabajo realizado se referencia en E. Jelin y J. Balán (1979)⁴⁶ en cuanto al manejo de la técnica considerando *cuatro momentos organizadores del ciclo vital: nacimiento y etapa escolar, el ingreso al mundo del trabajo, la salida del hogar de origen y la conformación de un nuevo núcleo, el retiro del mundo laboral.*

Junto a las entrevistas abiertas y/o semiestructuradas, se elaboró una guía de observación participante. Los escenarios observados fueron los locales de la micro-pequeña empresa en todos los casos. Además fue posible acceder al hogar de algunos de los informantes. La localización de estos seis empresarios/as en el espacio social - geográfico es muy dispersa en la ciudad, lo cual provee de diferentes contextos a esta investigación e incluso diferentes posiciones sociales de los actores que, lógicamente inciden en sus condiciones de posibilidad (como se verá en las conclusiones de este estudio).

Las entrevistas fueron grabadas y en general duraron dos horas (cada encuentro). En algunos casos más tiempo.

Se construyó el *árbol genealógico de las familias*, lo que dio inicio al análisis de algunos datos. Asimismo, se realizó una encuesta estandarizada, con preguntas cerradas con categorías excluyentes y algunas preguntas abiertas, para aplicar a los 32 casos de la muestra accidental del diseño cuantitativo - descriptivo.

El **trabajo de campo** consistió en la ejecución del diseño exploratorio en escenarios propios de los actores (la sede de su empresa, su vivienda, la de sus parientes, etc.) con el registro de los datos. Para el caso de la muestra accidental del diseño cuantitativo, consistió en la aplicación de la encuesta estandarizada.-

Para el **análisis de datos** se recurrió a un análisis temático y de contenido. Análisis comparativos. Creación de conceptos y tipologías. Para la fase cuantitativa y descriptiva se realizó un análisis estadístico descriptivo. Se combinó la lectura de ambas fases del diseño y se integraron los resultados que fueron interpretados al elaborar las conclusiones finales de esta Tesis, constituyendo su Capítulo 4.-

⁴⁶ Balán y Jelin.E.(1979)“*La estructura social en la biografía personal*” BS AS, Argentina. Ed. CEDES. Vol 2. N° 9

Capítulo 2

DE AYER Y DE HOY: HISTORIAS DE FAMILIA.

"Puede uno errar en la vida durante mucho tiempo, pero siempre acaba por convertirse en aquello para lo cual hemos sido hechos."
(André Malraux)¹

Sección I: INTRODUCCION.

En este capítulo se da cuenta de la primera etapa del trabajo de campo. Se trató de un abordaje cualitativo, que consistió en realizar historias de vida.

En este caso quisimos abordar no sólo la vida personal sino su inmersión en redes de parentesco (entre otras) por ello durante cinco (5) meses se llevaron a cabo entrevistas en profundidad conducentes a la reconstrucción de historias familiares.-

Las historias de casos familiares resultan la estrategia más apropiada para acceder al conocimiento de la reproducción generacional de “disposiciones, significados y experiencias” acumuladas como mandatos (familiares y culturales) acerca del “emprender” y del “tener éxito” y en consecuencia para acceder a **las condiciones subjetivas de éxito o fracaso en los agentes sociales.**

La versión individual de las trayectorias micro y pequeño empresariales (en su doble sentido: productivos- laboral) las indagamos en el marco de los procesos de reproducción social y optamos por hacerlo en la secuencia histórica trigeracional de los grupos familiares, por considerar que allí transcurre un dinámico proceso de diversificación ocupacional, cultural y social.

Esta diversificación es un *producto histórico* y las opciones se van heredando de generación en generación, sufriendo en este tránsito una serie de resignificaciones, originadas en el universo de prácticas y de representaciones propios de cada generación. En esta secuencia, la clave de la historia no se encuentra en la visión “trunca” que ofrece cada tramo, sino en el conjunto de intersecciones en el cual se articula el devenir de las tres generaciones.

La historia de la familia trigeracional vista desde la óptica de las redes sociales² permite comprender las reglas culturales con las que se teje esa trama donde confluyen y se entremezclan la economía, la política, la ideología, la cultura y lo social. El estudio de la familia constituye así un laboratorio privilegiado para registrar, en detalle y desde otro lugar, la intervención de la cultura en el proceso de emergencia y de constitución de nuevos grupos y lugares sociales. (García Salord, 1998)

Como el eje de constitución de este grupo y de sus posibilidades de reproducción radican en la acumulación de *capital material, social y simbólico*, se **elaboró una muestra intencional**³, con cuyos casos se realizaron hasta cuatro entrevistas abiertas (en profundidad), pretendiendo localizar desplazamientos (geográficos, habitacionales, ocupacionales, escolares,) la estructura y composición de las familias, así como la significación de sus prácticas. En este punto nos interesaron particularmente sus significados de éxito, fracaso, dinero, trabajo así como su representación del mundo social actual y la de sus generaciones anteriores. La guía de la entrevista delimitaba entonces un punto de partida, los recorridos y un punto de llegada. Tratando de rastrear el camino por el que llegaron a ser lo que son, exploramos particularmente opciones, apuestas e inversiones relativos a los capitales que definen el campo, ya que “las opciones de los agentes acerca de su porvenir, se van heredando de generación en generación, sufriendo en este tránsito,

¹ André Malraux. Revista N° 5 de OEI "Iberoamérica Conoce", Pág. 2- Marzo 1998.

² Lariza Lomnitz las define como “ conjunto de interacciones formales e informales, de sentido vertical y horizontal, a través de las cuales los individuos y los grupos intercambian recursos de volumen y naturaleza diversa que le son necesarios para su reproducción social”. México, 1989.(Citado por Susana García Salord, Ob.Cit.)

³ Ver : Capítulo 1- Sección III, "Procedimientos metodológicos" de este trabajo.-

una serie de resignificaciones originadas en el universo de prácticas y representaciones propios de cada generación.” (G.Salord,1998)

La muestra intencional estuvo constituida por tres varones, y tres mujeres, pertenecientes cada uno de ellos a distintas generaciones.⁴ Independientemente del sexo, en tres casos se potenció la estrategia micro / pequeño empresarial a raíz de la desocupación; y los demás eligieron dicha estrategia por deseo de autonomía laboral. En total, los seis casos seleccionados para el diseño cualitativo eran en el momento de la ejecución del mismo, clientes activos de la Fundación Emprender y de la Fundación Banco Mundial de la Mujer de la ciudad de Córdoba, así como de la Red de Mujeres microempresarias de Córdoba y Apyme (Filial Córdoba).

Testimonios ⁵

(Fragmentos de la carta firmada por Roccisano SRL, en el Correo de Lectores de Revista La Nación, 31/12/2000)

El 16 de enero de 2000 Revista la Nación publicó una extensa nota de tapa con el título "PyMEs, el futuro perdido". Básicamente, la nota presentaba a diez empresarios PyME que relataban historias de vida cuyos ejes comunes eran un pasado de crecimiento y un presente de desilusión. Entre ellos estuvo Marcos Szeinman, empresario del sector textil históricamente vinculado con APYME.

Poco tiempo después, Steinman fue convocado, como cada uno de aquellos empresarios, por el entonces presidente del Banco Nación y hoy jefe de Gabinete, Christian Colombo, para una entrevista personal.

Un años después de aquella entrevista, le preguntamos qué fue lo que se habló, y para completa ilustración del lector, acompañamos el testimonio con una carta escrita por otro de los empresarios entrevistados con Colombo en aquella ocasión.

¿Qué le dijo Colombo en aquella entrevista?

Dijo que quería interiorizarse en nuestra situación. Reconoció el papel que jugó y tiene que jugar la pequeña y mediana empresa, e incluso invocó al abuelo de él, que se estableció en el país y fue un empresario PyME. Dijo que así se construyó el país

Él ya sabía de su situación por la nota, ¿qué más le dijo usted?

Yo traté de fijar mi posición -que es la posición de APYME- sobre cómo resolver las cosas. Le recordé que de la importancia de la pequeña y mediana empresa se habló toda la vida, y todos, en distintos momentos de crisis los gobiernos dijeron que las PyMEs eran indispensables para que el país saliera de la situación. Pero las medidas que se tomaron constantemente no fueron a favor, sino que con apertura de la Aduana y todas esas cosas más bien ahondaron la situación, produciendo más crisis, más desocupación y menos consumo. También le hablé de los beneficiarios de esta situación en nuestro país, porque evidentemente se empobreció la mayoría del pueblo argentino

¿Él hizo alguna propuesta?, ¿Le ofreció algún tipo de ayuda

⁴ Se recomienda para un seguimiento más exhaustivo de la metodología para construir Historias familiares que se tuvo en cuenta en este trabajo, la lectura de la investigación que consta en Cap.I, Secc.III de este trabajo.

⁵ Extraído de Internet: APYME On Line 2001.- Dirección: apyme@apyme.com.ar

Me sugirió tomar una línea de crédito del Banco, después de preguntarme si pensaba que con eso mi situación se podía resolver. Yo le dije que la situación de las PyMEs no se soluciona con un crédito porque no hay a quien venderle.

¿Colombo hizo algún tipo de autocrítica ante usted?

No dijo nada, y eso para mí significó que le pasaba lo mismo que para muchos de los que hoy están cerca del Gobierno, que saben lo que está pasando pero no tiene coraje para tomar posición y decir: "No por el hecho de tomar un Ministerio tengo que aceptar cosas en las que no estoy de acuerdo".

¿Qué se puede esperar entonces de un funcionario como Colombo?

Él está dentro de la línea de lo que dicta el Fondo Monetario, la que prescribe no hacer lo que corresponde, sino gobernar en el mismo sentido en que se gobernó durante los últimos veinte años, en que se enriquecieron muy pocos y se empobrecieron muchos. Si no, además de exclamar que hay que apoyar a las PyMEs, impulsaría medidas concretas. Desde el Banco Nación hubiera podido ofrecer créditos baratos, y tampoco lo hizo."

Carta de un empresario ⁶

"Colombo nos dijo que tuviéramos paciencia y que siguiéramos aguantando, y que nos acercáramos a la sucursal Lanús del Banco Nación ante cualquier inquietud (...) Hacia mitad de año se nos produjo una situación angustiosa, y recurrimos al Nación. El gerente nos dio una pila de formularios y pedidos de constancia de pago. (...) Tuvimos otra charla, y nos sugirió que consiguiéramos clientes del agro que quisieran realizar una inversión de capital; el banco la financiaría, y tal vez con esa plata nosotros podríamos cobrar. El panorama era realmente verde (...) Moraleja: nadie nos ayuda."

"Después de la nota un montón de gente nos llamó para decirnos: "A mí me pasa lo mismo". Otros, nos dijeron: "¿Para qué se exponen, de qué les sirve estar entre los que se funden?"

Pues bien: no estamos fundidos. Estamos ahogados de cargas al trabajo que no merecemos tener. Nosotros no podemos pagar a la gente con cheques diferidos, porque sus sueldos ya son muy bajos. (...) ¿Cuál es la próxima variable de ajuste para que podamos seguir siendo competitivos y tengamos capacidad de inversión? Piensen, señores, porque de este lado de la mesa ya hicimos todo lo que podíamos. Le toca a ustedes ser justos."

Sección II: LOS CASOS. ⁷

⁶ Extraído de Internet: APYME On Line 2001.- Dirección: apyme@apyme.com.ar

⁷ Los nombres de cada caso han sido cambiados en virtud del "secreto profesional" que considero debe resguardar a los protagonistas.

"En la oficina de una empresa argentina, el jefe nota que su funcionario está angustiado. Enseñada, él también cae en la cuenta de que no está mucho mejor. Siente que carga una fuerte sensación de amargura y miedo. Pero esos no son los únicos personajes del contexto de crisis vivido por el país. "

(Diario Gazeta Mercantil Latinoamericana, 2 Setiembre 2001)

2. a.- PLACIDO. (40 años, nacido en Córdoba en 1960)

La familia trigeneracional.

La historia familiar de este informante da cuenta de pérdidas y duelos significativos, de gran movilidad en el "espacio social geográfico", de mucha negación respecto de la historia de la rama familiar materna, y de una cultura del trabajo autosostenido como imagen reproducida en la secuencia trigeneracional (por la línea paterna).

La situación productiva laboral de Plácido equivale a la definición de "empresa familiar" dada anteriormente (como sistema clasificatorio de esta población)

Plácido tiene actualmente a su cargo la carnicería y verdulería que iniciaran su abuelo y uno de sus tíos paternos, residiendo con su grupo doméstico en la misma vivienda, que aquéllos habían adquirido a comienzos de la década del '60 (a cambio de dinero y la entrega de una herencia que tuvo la abuela paterna). A pesar de los reiterados desplazamientos geográficos de la familia (especialmente la primera generación), toda su red de parientes paternos y maternos residen actualmente en la Seccional 5ta. de la ciudad de Córdoba.

La historia familiar que cuenta Plácido es la "versión oficial" de la rama paterna. La primera generación fueron inmigrantes italianos llegados al país en sus primeros años de vida, escapando a la Primera Guerra Mundial (el bisabuelo de Plácido era militar), y se radicaron inicialmente en Córdoba (primero en Villa Cabrera y luego en San Vicente), en 1914.

En 1930 (18 años de edad) el abuelo se casa con la mujer de un amigo, la que había enviudado. De allí en más describe Plácido una gran cantidad de desplazamientos por el interior de la provincia, por breves períodos de tiempo, con o sin el grupo familiar completo.

Una palabra de Plácido representa 'la cuna' de esta historia, cuando describe a su abuelo paterno: "él era cambalachero" refiriendo con ese término a aquel que junta o compra desechos, materiales, metales, etc. Y luego los cambia o los vende, y con ello subsiste (además de caracterizarlo como muy aventurero, "Hoy tenía un caballo moro, y al otro día tenía dos caballos tobianos, porque él iba y los cambiaba")

" Pero si me pongo a recordar, no, yo era chico, era chico, tenía tres años, cuatro años ya cumplía en esos días, eh, y abrieron la carnicería, se inaugura la carnicería, acá había un, dos piezas nada más y empezaron a edificar, no es cierto, vivían todos amontonados, vivíamos todos amontonados.(...)Eh, mis abuelos, mi tío, mi tía, eh, mi primo, mi prima y yo. Eso éramos los que vivíamos acá en esta casa. (...)Había, mi abuelo tenía una, una nieta a cargo, eh, o sea eran pocas piezas, mi, mi papá como quien dice hizo una piecita de tres por dos que ahora la estoy usando como depósito, 3 x 2 y ahí dormíamos todos, eso era momentáneo hasta que empezamos después a edificar, todas esas cosas, empezó él..."

Plácido conoce muy poco de su historia familiar por la rama materna dado que la primera generación ya no existía cuando él nació. Pero también, por un evento más impactante: su padre murió cuando Plácido cumplió un año y de un modo muy trágico (carbonizado en un incendio en su lugar de trabajo), a raíz de lo cual se harán cargo de su vida primero su abuelo paterno, y luego en la segunda generación, un tío que Plácido define como "el bocho de la familia", "el eje del comercio", "el que piensa" (Es el cuarto hijo de sus abuelos paternos, menor que su padre)

“Porque ya le digo, él es, más o menos es como quien dice el bocho, el que piensa, no trabaja tanto como piensa. (...)Claro, el piensa la forma lo que la llaman ahora Marketing, vos tenés que hacer así, así, así, esto, esto y esto y él siempre dice “hacé lo que yo digo, no hagás lo que yo hago”

La segunda generación de esta trama familiar se inscribe aproximadamente en el período que va desde 1930 a 1945 (seis hijos por la rama paterna: tres varones y tres mujeres, y siete hijos por la rama materna: tres varones y cuatro mujeres).

Al igual que para la primera generación el escaso contacto que Plácido tuvo con su madre (al ser adoptado por sus tíos paternos a los dos años de edad) y junto a ello la acumulación de secretos familiares que generó la cruel muerte de su padre, negando incluso datos significativos de la memoria del informante hacen que no se conozca mucho de esta rama familiar,

“Se habló tan poco, tan poco de la muerte de mi papá, muy poco y nada, yo, no...no sé, como trabajamos de chiquitos, medio que no, no hemos tenido tiempo para preguntas...”

Lo cual es directamente opuesto con la segunda generación paterna, con quienes hasta hoy incluso, Plácido encara “asuntos de negocio” y su vida familiar. Ya en la tercera generación, el informante habla de varios primos /as (algunas de ellas radicadas en el exterior) de los cuales a dos considera sus hermanos. Pero el único a cargo de la pequeña empresa familiar finalmente es Plácido (nacido en Córdoba, y sin desplazamientos geográficos en su historia personal).

Ahora bien, ¿cuál fue la *acumulación originaria* que hizo posible el “texto” de esta historia familiar?

En término de elecciones y estrategias educativas y laborales, como en capital material y social, la historia familiar de Plácido se sostiene en una primera generación *sin acumulación originaria*. Sus abuelos fueron analfabetos. El aspecto productivo- laboral de ello estuvo signado por prácticas agrícolas, pero ligado a la subsistencia familiar (“vivían de sus cosechas”) y **más adelante, a fines de los ’50, por prácticas de ventas ambulantes en la ciudad de Córdoba (verdulero) actividad en la que participaba la primera y la segunda generación de la rama paterna.**

“Después, mi abuelo era verdulero, verdulero de la calle, así, salía cargaba un carro y salían a vender, mi viejo salía con canasto, él otro eran tres varones y tres mujeres, los hijos de él.”

El relato de Plácido da cuenta en este sentido de un solo *componente material* que hace a la acumulación que alcanzó a la primera generación (y que dejó a la segunda) y es una *vivienda heredada por su abuela paterna gracias a cuya venta se pudo acceder al terreno y a la posterior construcción y ampliación del actual establecimiento (familiar y comercial) que llega a la tercera generación.*

Sobre estos “cimientos” la segunda generación hace *aumentar* relativamente su ‘capital escolar’ (accediendo tan sólo a algunos años de la escuela primaria, desertando según Plácido “por todas las necesidades idas y venidas de los padres”) Pero sus apuestas más fuertes han sido en el plano laboral - comercial: todos han comenzado a trabajar alrededor de los diez años de edad **“vendiendo en la calle”** (verduras, limones, etc) Esta generación no contó con capitales acumulados, a excepción de dos elementos:

1. la mencionada herencia y posterior cristalización en **una vivienda.**
2. Una **representación de la vida social construida en base a la noción “compra-venta-reventa o cambio”** (de bienes y servicios para la subsistencia), que junto a **“la calle” como imagen de un lugar público donde hacer estos intercambios** y finalmente, **“la libertad de elegir”** (aún dentro de estrechos márgenes y condiciones objetivas de vida) se han

conjugado en el *horizonte de la segunda generación como capital simbólico* que permitió (a alguno de sus integrantes) el **ensayo de estrategias laborales-comerciales a lo largo de su itinerario biográfico.**

Excepto el padre biológico de Plácido (quien tuvo relación de dependencia laboral en una grasería, hasta su muerte) el resto de **los varones han sido y son pequeños y medianos comerciantes.** Todos han elegido el mismo rubro: carnicería- verdulería, haciendo incluso transacciones económicas entre ellos.

“Pienso que son como, como, como raíces, como mi abuelo tuvo desde tan temprano, del año '64 (como te digo), y, y había, había una época que se ganaba bastante plata en la carnicería, y es un trabajo, es un muy lindo trabajo.(...)Llueva, haga frío, hace calor, el comestible se vende como le dije recién, no es lo mismo a lo mejor, eh, no es lo mismo estar en el techo propio de uno, todos tienen carnicería, pero no casa”

De la rama materna el informante refiere vagamente a los varones de la segunda generación como *“uno fue albañil, otro zapatero...”* sin más datos. Por su parte, las mujeres de la primera y segunda generación (de ambas ramas) solo desempeñaron tareas domésticas en sus hogares y muchas de ellas fueron analfabetas. Una de las tías maternas actualmente *vive en México* (sus primas son modelos) y hacen al perfil más prestigioso de esta rama (*“éstos ganan mucha lana allá”*).

El personaje más significativo de esta segunda generación es el tío que adoptó a Plácido. No sólo en términos afectivos (él lo considera y lo llama “mi papá”) sino en la línea que se viene analizando. Podría afirmarse que fue el elegido (el menor de los varones) para resignificar la historia familiar y acrecentar el volumen de capitales originarios (especialmente el material). Nacido en 1939, tuvo dos hijos biológicos. Es clasificado por Plácido como semianalfabeto.

“ Prácticamente analfabeto, casi, lo único que sabía era multiplicar, nada más y fue lo suficiente para emprender un negocio, o sea, negocio que él emprende, negocio que da resultado, tenemos unas capacidades medias, medias parecidas, porque hasta ahora, hasta el día de hoy es la verdad, ¿eh?, yo he tenido épocas muy malas, ha habido épocas muy malas, yo he vendido hasta choripanes en la puerta de calle. (...) era un hombre muy emprendedor, hasta el día de hoy está luchando...”⁸

Considerado el “más emprendedor de la familia” es el que idea y luego junto a su padre (el abuelo de Plácido) inaugura la empresa familiar (el 13/3/64), diversificando la oferta hacia fines de 1969.

*“El **lucha, lucha, lucha, lucha, le gusta hacer planes.**”(...)”**Le gusta invertir, es hombre de negocios, él todos los años prácticamente cambia un 0km.**”*

Funda así un proyecto de vida sobre nuevas bases (para su propio grupo doméstico y el de origen) lo sostiene con su propio trabajo y el de sus hijos mayores (entre los que estaba Plácido). Hacia 1973 se inicia un proceso de escrituración de los nuevos bienes familiares que quizás haya acompañado el momento de vejez (enfermedades y operaciones costosas, hasta la muerte) del abuelo paterno de Plácido, y en 1975 se traslada con su familia a otro barrio colindante. Abre allí otro negocio (una pequeña tienda) del que ellos se ocupaban, **dejando la empresa familiar (carnicería y verdulería) a cargo de Plácido que en ese momento tenía 15 años, con la ayuda de sus dos hijos de 13 y 11 años, respectivamente, varón y mujer.**

⁸ El subrayado es nuestro.

Es muy importante notar, en estos itinerarios, que esta “red de esfuerzos” que se activó en la segunda generación (paterna) fue potenciada por el campo de oportunidades _ y la posibilidad de acceder a ellas _ que contextualizó sus vidas.

Cuando la segunda generación conforma su familia (aproximadamente entre fines del '50 y mediados del '60) el mundo social aparecía representado como una “escalera” de ascenso a la riqueza, el bienestar y el progreso, por medio del trabajo, la voluntad y la educación. Era el mundo sostenido en el esplendor del desarrollo industrial y del mercado interno, que activaba el consumo de la población haciendo desarrollar también la actividad comercial.

Para esta generación sin capitales acumulados, el mecanismo para lograr resignificar su lugar en el espacio social no pasó por el sistema educativo ni la formación profesional, sino por lograr ser propietario (de algunos medios de capitalización progresiva)

Es decir, la manera de seguir en el medio pero cada vez más arriba era apostar al “trabajo por su cuenta”. No fue sin duda, un esfuerzo desconectado de sus trayectorias personales, si se tiene presente aquella noción de 'compra-venta' que en sus experiencias infantiles marcó posibilidades y en sus etapas de adultez permitió efectuar “elecciones”.

Es decir, a la segunda generación le tocó *reconvertir* su lugar e identidad social, y la de su familia. Para ello apostó con fuerza al trabajo y el esfuerzo familiar.

El deseo de ser alguien y alcanzarlo con éxito había nacido ya en esta historia familiar, dejándolo como herencia para la tercera generación, así como el mandato de reconvertir la historia familiar apostando a la educación, y a la conservación del ‘ ser propietario’ como marca (nombre y apellido) de la familia, lo cual sintetiza un aumento en el volumen de sus capitales materiales, culturales y simbólicos.

“Toda la vida me dijo que el trabajo por cuenta propia era mejor, yo decía que no...por que requiere de mucho sacrificio”

“Para mí ser propietario, es una cosa normal, creo que es una ley de la vida”

La tercera generación. Su familia y la cuarta generación.

Plácido expresa orgulloso “...y ya hace 34 años que existe el negocio, y nunca, nunca cerró las puertas...”

Comenzó a trabajar en él a los 9 años, se hizo cargo de él a los 15 (mientras su abuelo agonizaba y él lo cuidaba)

“... he tenido varias etapas acuérdesse que yo a los 15 años estaba trabajando solo acá, trabajaba por mi cuenta, cosa que no me pareció, me parece que había un poquito de falta de responsabilidad, ahora lo que yo analizo, no es cierto.(...)Etapas que es mala porque, eh, se me dio un vehículo y manejaba dinero y bueno era una cosa, no era una cosa de joda, no, no, pero era una cosa que había un cierto descuido, yo pienso que es por la falta de edad.(...)- Eh, “mirá esto”, no sé, cualquier cosa venían como quien dice... trabajaba mal, trabajaba mal, salía, me iba y a veces no me importaba el horario, eh, no me importaba la, sabía venir mi tío, se armaba cada revuelo “porque no pudiste levantar el puesto, porque no está la cortina puesta” y son todos detalles que uno no lo nota, pero hay gente que a lo mejor ingresa al negocio y ve una mosca, sale y se va.”

“Hereditario” de las apuestas de la segunda generación, él llegó al tercer año del ciclo secundario nocturno, y el resto de sus primos/as, completaron el nivel primario. Si reconocemos como punto de partida a los abuelos analfabetos, vemos que en este plano también hubo reconversión (del capital cultural-escolar). Llegar al tercer año en épocas en que esto era suficiente para desempeñarse laboralmente _ en los marcos de significados de estos actores_ representó un éxito personal y familiar. No obstante, así expresa su elección: “Por eso más que todo lo dejé en tercer año, porque quería trabajar(...) no seguí de sonso, capacidad tenía...”

Por confrontar y discutir con su padre-tío intenta cortar su trayectoria familiar a los 20 años de edad:

“Que soy, yo soy el hijo mayor de ellos, viste, bueno después en el año, eh, '75 ya era, ya mi, mi, mi papá se va, se va de acá y se pone una tienda allá en B° Acosta, y me quedo yo con la carnicería y empiezo a trabajar yo, no sé la juventud, la inexperiencia, no me andu..., la verdad no, no andaba bien, no me andaba bien la cosa, pero ..., era muy chico, no sé habré sido quinceañero, yo no me animaría en este momento a dejar a los chicos míos con 15 años, está bien que tiene 11 el pibe mío, no me animaría a dejarlo frente a un negocio, todo, dentro de todo hemos, hemos ido dando vuelta, vuelta, vuelta y hemos llegado a este negocio, hace ya 34 años. (...)Y lo más lindo es que nunca cerró.(...)- Nunca estuvo cerrado, o sea por vacaciones sí se cierra normalmente”.

Pasa a ser chofer de una empresa de transporte urbano (1981-86). En ese período se casa (1984) y se va del hogar paterno a alquilar una vivienda en un barrio colindante. Hasta este evento, sus apuestas laborales posteriores a la ruptura con la empresa familiar fueron diversas en todo sentido. Así recuerda su experiencia:

“Claro, la experiencia que yo tengo, bueno yo después me fui acá del negocio, un par de veces discutí con mi papá, no, no, no, no quedamos, porque yo digo..., me iba a trabajar a otro lado, trabajé de, de carbonero, de ladrillero, de vinero, de panadero, faenaba carne en el Mercado Norte, después, que se yo, un montón, pero de todo, he sido de todo, la cuestión era salir a trabajar.”

Estas experiencias le muestran una gran inestabilidad, le causan mucho estrés (especialmente recuerda así a los cinco años de chofer de colectivo), al punto de pedir carpetas médicas, hasta que lo despiden en 1986.

Así recuerda Plácido esta etapa:

*“Yo eso siempre le dije, a veces salía a las 9 de la mañana y me ponía a dar vuelta hasta que venía el colectivo, el colectivo que yo tenía que relevar, no es cierto, relevaba a las 11, 12 y media de la mañana, cortaba a la una o dos de la mañana el servicio, hasta que iba a cargar gasoil, volvía, se lo entregaba a mi compañero, eran las tres de la mañana, al otro día a las 9 de la mañana de vuelta, y trabajaba casi 18, 17, 18 horas para qué.(...)Más vale me empleo acá.(...)Me levanto, abro la puerta, cierro la puerta y me acuesto a dormir.
“Fíjese que yo no, no me llevaba de acuerdo con mi tío mucho, no íbamos, distintos caracteres de genio, forma de pensar y bueno un día tuvimos una discusión en el '80 y yo me fui de acá, en el '79 me había ido sí, en el '80, en el '82, o sea, todo con, cuando aflojaban un poco las ventas, que él venía y me decía “no puede ser que este mal, de que esto y esto otro”, salía yo y me iba, entonces venía él se ponía él a trabajar acá y seguía lo mismo, las ventas habían aflojado, no era una cosa, o sea, y ahí tenía 19 años, 20 años, hasta que cumplí los 21 años y me fui a trabajar a los colectivos.(...)Estuve hasta los 26 años.(...)chofer de la 12 de octubre.(...)Directamente fui a parar al psiquiatra.
(...) Directamente, una cosa que no, a su vez el negocio seguía caminando, estaban ellos acá, pero no era lo mismo y ya era un hombre bastante, ya medio grande, con 50 y pico de años y tener que seguir trabajando, que esto y que esto otro y ya no, a parte es un trabajo que afecta a los huesos.”*

Habiendo hecho hasta esa fecha apuestas laborales de lo más diversas, **elige** con su propio núcleo familiar regresar a la vivienda paterna, y retomar las riendas del negocio familiar (que en todo este período quedó a cargo de su padre- tío).

“Empecé sin una moneda, sin una gota de carne, eh, lo que hice fue, busqué 5 kilos de pan me acuerdo no sé si un bolsón de azúcar que compré cuando empecé(...) Yo le hablo del año 86, las cosas que he soportado, Ud. Sabe las inflaciones que ha habido.”

Ambos idean en este período la conveniencia comercial de poner un “peladero de pollos” (en serie) para lo cual Plácido decide con su familia ir a vivir al campo (Villa Posse, Córdoba) e iniciar allí este emprendimiento, lo cual ocurre en 1990. La experiencia fue un fracaso, y así lo expresa Plácido:

“Eh, con un propósito de poner una, o sea, una fábrica..., una, un peladero de pollo, pero me fueron mal las cosas, así que en el '91 volví de vuelta, o sea a los 3 meses, fue a fines del '90-'91, no, miento, el día del padre, en junio de 1990 yo me fui.(...)Al campo, y volví en marzo del '91. (...)porque yo iba con un, con una, un emprendimiento que era un peladero de pollo.(...)Empezaron que había, todavía había un poco de inflación, ¿te acordás?(...)Que sí, que los pollitos bebé, que había, que ya iban a venir, que tienen que venir de Buenos Aires, que esto, que esto otro, que esta semana, que la otra, que la otra, la plata que yo había juntado se me fue.(...)Entonces, empecé trabajando acá, volví de vuelta porque aparte el negocio había venido abajo las ventas, muy, muy abajo, cuando vine yo fue un cambio brutal que tuvo, cuando yo vuelvo, pero vuelvo a los dos meses, yo vuelvo a la casa... en el '91, pero del negocio estuve 2 meses afuera, al no hacer el negocio que yo pensé viste, me volví”

Al evaluar esta experiencia como un fracaso, dice Plácido:

“ Me equivoqué en el haber dejado tan así, tan de golpe, así de un día para otro me voy, me voy allá, me voy a hacer esto, esto y esto, no, yo primero tengo que empezar probando, eh, probando, no es cierto, si yo digo bueno voy a poner un peladero de pollo, empezar con 10, 20, 30, 100 pollos y después ver si me voy a 2 mil, yo pensaba que me iba a comer el mundo.(...)Porque tenía el dinero para comprar mil pollos esta semana, mil pollos la otra y empezar a hacer la cadena, que eso hay que esperar más o menos son 40 días, más o menos para que el pollo salga listo ya para la venta y bueno, ya había que pensar de otra forma, me iba con la familia, por supuesto, toda la familia, pero no, no, no se”

La falta de planificación en el emprendimiento que había elegido hizo en aquel contexto que su experiencia fuese un fracaso.

Decide entonces reiniciar la actividad en su negocio, asumiendo el control del mismo en todos sus aspectos, y en estos últimos años, diversificando temporariamente su oferta.

Al igual que la segunda generación, el organizador de la dinámica familiar en la tercera generación fue el trabajo.

“ Mi familia está integrada con 6 hijos, mi señora, yo, ¿mi trabajo?, todo el día, 18 horas por día.(...)Eh, no, bastantes, pero tengo que mantener a la familia, estamos, no tenemos mucho lujo, pero no nos falta nada, estamos de a poquito con eso y más adelante (...)”Estamos empezando a, a, a modificar un poco la casa que nos quedó chica.”

Resultará interesante incursionar en el **mundo de significados y representaciones** de esta tercera generación. Dice Plácido que para él el trabajo es

“El poder estar bien, yo me siento bien trabajando... como estoy trabajando, soy medio obsesivo, pero ya le digo, tengo prácticamente acá son dos trabajos que me ocupan un

buen, una buena parte de mi tiempo, yo a las 6 de la mañana estoy en el matadero, a las 8 de la mañana estoy en mi casa, a la una y media de la tarde cierro, a las 2 y media estoy de vuelta trabajando en el negocio, salgo y hago reparto, a las 6 vuelvo y sigo trabajando en el negocio y a las 10 de la noche cierro y ya quedo libre.”

El retrato familiar de Plácido reconoce raíces muy “enredadas” y paradójicamente dispersas. Esas imágenes engloban a la primera, segunda y tercera generación de la rama paterna.

Los espacios de socialización de su trayectoria se configuraron en torno a este retrato familiar y a sus estrategias laborales.

En dicho retrato familiar, aparece en Plácido una ruptura relativa al sistema de autoridad que estructura su grupo doméstico, tomando mucha distancia con sus generaciones anteriores:

“ En ese tiempo (el de sus abuelos) no había igualdad de derechos.(...)Una mujer estaba, eh, tenían que hacer lo que el hombre decía y si no lo hacían...(..)cobraban, porque era así.(...)Era así, eh, los tiempos cambian.(...)Ahora, por ahí cobro yo, fíjese como ha cambiado.(risas)”

Esto ha sido resignificado en la tercera generación: los asuntos de negocios son tema de decisiones y participación femenina y familiar. En esta historia, varias personas de la tercera generación están hoy a cargo de sus pequeños comercios. No obstante es Plácido quien reproduce el mandato familiar acerca del **éxito y la propiedad**:

*“Uh!..., que se yo, en estos momentos el **poder dirigir una empresa** para mi sería exitoso, sería una cosa que no, haber llegado a lo que yo anhelo, a tener bastante y hacer un poco menos de lo que estoy haciendo, no es cierto(...) **tener más y trabajar un poco menos”**.*

Se cierra aquí la lógica particular de esta historia: el éxito significa para Plácido **tener más y trabajar menos**.

Desde otra perspectiva es éste justamente el núcleo o matriz que estructura el campo empresarial, la lógica de la apropiación para capitalizarse y seguir acumulando (sobre el principio de que otro pondrá el ‘ factor’ trabajo)

Sin embargo su concepto de éxito hoy no es equivalente directo del acumular dinero, sino más bien el bienestar y la tranquilidad.

Así resume este análisis, en palabras de Plácido

*“La primera carne que vino, me sacaron al fiado y ahí empezaron, casi nada de capital.(...)capital cero, cuando yo agarré el camión tenía capital cero.(...)Empecé con, en el año ’86 cuando le dije que me había venido, casado con mi señora, de 5 kilo de pan y dos kilos de azúcar creo.(...)Y ahora no sé...(..)50, 60 mil dólares hay ahí adentro.(...)Por lo menos, cualquier cantidad, de almacén ¿no?(...) y bueno, todo, **todo es cuestión de mentalizarse y un poco, mucho trabajo, mucho trabajo.(...)no llego a la clase media alta, la clase media alta es aquel que tiene un, una casa en un barrio y el trabajo en otro.”***

La representación acerca del buen comerciante (propietario) queda consolidada en la tercera generación al menos, en la representación personal que al respecto tiene Plácido:

*“ Que es ser buen comerciante?... entender a la gente, eh, **adecuarse a los tiempos que estamos viviendo, eh, modernizarse, no, no ambicionar tanto ahora porque los tiempos que corren, que están pasando son malos** y hay que hacer caminito de hormiga, que le llaman, trabajito de hormiga, despacito, despacito, para llegar a todo lo que uno anhela.(...)Poner mucho ahínco.(...)Voluntad.(...)Yo siempre, mirá yo cuando trabajé en*

los colectivos, eran muy, muy responsable, era un reloj para trabajar, como que el patrón mío era el reloj porque eso es un horario y yo andaba a la perfección con mi patrón, porque si me decían tenés que estar acá a las 4 de la mañana, a las 4 de la mañana estaba ahí.”

¿Qué reproduce Plácido de la primera y segunda generación?: las estrategias laborales, "el carácter y las formas de hacer las cosas”

En consecuencia, se podría enunciar la secuencia trigeracional de las estrategias de reproducción familiar, diciendo que es un caso de reconversión social a partir de la segunda generación, y de resignificación de algunos lugares y prácticas en la tercera generación, llegando a ser lo que soñó la primera generación sin acumulación originaria.

Rama paterna Primera generación.**Plácido****Rama materna. Primera generación.**

Abuelo paterno.
(Bisabuelo:militar)
Nació en Italia (1912).Llegó a la Argentina en 1914. En Córdoba: Villa Cabrea y San Vicente (barrios de la ciudad)
Entre 1930-35 se casa (“muy aventurero,tomador,’cambalachero’)
Analfabeto, agricultor(vivían de sus cosechas)
Años ’50: Vivieron en Mar Chiquita (Córdoba)
Fines de los ’50: Córdoba. Verdulero ambulante (emprendimiento familiar).Murió 1983.

Abuela paterna.
Nació en Italia(1990).Se casó y enviudó,
vivía en el campo.
Casada en segundas nupcias entre 1930-35.
En Córdoba: hereda una casa en barrio Maldonado.
Fue analfabeta. Ama de casa.
Muere 1989 (...)

Abuelo materno.

No lo conoce.
Falleció antes del nacimiento del Ego.
Sin datos.

Abuela materna.
Se llamaba “Pura”
Vivió en San Vicente.
Sin datos.

Segunda generación.**Segunda generación**

Tíos.
Primer hijo: Carnicero. Militante peronista.
Distanciamiento con el Ego por diferencias económicas respecto de algunas actividades comerciales iniciadas en conjunto.Vive en Barrio Altamira (Cba.). Actualmente alquila su carnicería.
Cuarto hijo: su padre de crianza.
Nació 1939. Semianalfabeto. Definido como el “*eje del comercio*” como un hombre “*muy emprendedor*”
Actualmente tiene 60 años. Lo adopta a Plácido para la crianza a los dos años de edad (1962). 13/3/64: Inaugura la carnicería. 1969: agrega verdulería. 1975: se traslada a barrio Acosta,y abre una tienda.

Padre del ego (1937)
Es el tercer hijo. Desertó en el ciclo primario . Su primera experiencia laboral : 10 años de edad, vendían limones en la calle con un tío materno de él.
Trabajó en un grasería (embazamiento) como empleado, en la ciudad de Córdoba.
Murió en 1961 (accidente laboral: carbonizado)

Tías.
La segunda hija:Analfabeta. Ama de casa.
La quinta hija: viuda ,vive en Barrio san Vicente.
La sexta hija: su esposo actualmente tiene una carnicería, y trabajan con el Ego.

Tíos.

Ocupaciones: uno fue albañil, otro zapatero, otro falleció .

El Ego no tiene datos de éstos.

Madre del Ego (g2 años)

Es la segunda hija Trabajó como empleada doméstica. Ingresó a la grasería (al morir su esposo), en un cargo de riesgo menor hasta que aquella entre en quiebra (1978-79)
Actualmente vive frente al local de la carnicería en Barrio Maldonado (Cba).
El Ego no tiene datos.

Tías.

Tres mujeres,una de ellas vive actualmente en México, con su familia.

Tercera generación.

Primos.
Dos de ellos vivieron transitoriamente con el grupo del Ego y sus abuelos (antes que éstos mueran). Todos: primaria completa..

Hermanos.
Segundo hijo, (hermano de crianza).
Trabajaron junto en el negocio familiar. Primaria completa. Actualmente es dueño de una rotisería.

El Ego. (1960)
Al primer año de vida pierde a su padre biológico, y lo cría su tío paterno (el cuarto).
Comienza a trabajar a los 9 años en la carnicería- verdulería de la familia.
A los 15 años queda a cargo de la misma, viviendo en la casa del abuelo paterno, a quien cuida en su vejez.
Secundario incompleto (hasta 3er. Año),en escuela pública.
1981:-86: Chofer en transporte urbano. 1984:se casa, se separa del grupo y alquila otra vivienda. 1986: retorna con su grupo doméstico a la vivienda de la familia, (que luego amplía para ellos). 1990: se fueron al campo (Villa Poce),con un emprendimiento: ‘peladero de pollos’.

Hermanas.
La tercera hija , vivió con su mamá

La cuarta, hermana de crianza. Trabajó desde los 12-13 años en la tienda de su padre. Primaria completa. Actualmente:dueña de verdulería.

2. b.- NORA (35 años. Nació en 1965, en Cruz del Eje, Pcia. de Córdoba.)

La familia trigeneracional.

La historia familiar de esta microempresaria reconoce situaciones de mucho dolor a raíz de enfermedades terminales (a veces con compromisos psiquiátricos de importancia), de muertes tempranas a raíz de lo anterior, y desapariciones de algunos miembros de la familia.

Un alto componente de autoritarismo en las relaciones de género ha estructurado esta trama familiar, llevando a una negación extrema de la figura de las mujeres, excepto en el caso de la *rama materna, en la que aparecerá una abuela que rompe con ello*, abandonando su grupo doméstico también por aspiraciones materiales que buscó en la ciudad, formando nuevas parejas.

En consecuencia es una historia familiar de muertes, rupturas de vínculos y abandonos, pero también *de resistencia y rebeldías especialmente femeninas*.

El tipo de proyecto productivo que tiene Nora equivale al de un *microemprendimiento 'de estrategias múltiples'* (Lindemboim.J.)

No es una herencia familiar, sino por el contrario un proyecto muy personal, pero que encuentra sus raíces en experiencias análogas ya sea de la primera como de la segunda generación, y que fue potenciado por efectos del desempleo de su cónyuge (en 1997).

La primera generación son nativos argentinos, descendientes de inmigrantes árabes, alemanes y españoles, que nacieron a principios de Siglo XX (entre 1908 –13) en zonas rurales de la Provincia de La Rioja. Sus bisabuelos,

“...eran inmigrantes que venían después de la guerra y llegaban un poco a empezar, muy, muy de abajo y muy, muy en el campo, viste, muy escondidos.”

Casados por civil y por Iglesia, los abuelos de ambas ramas de la familia se desplazarán(entre los años 40 y 60) a zonas rurales de Cruz del Eje (Provincia de Córdoba) donde transcurrirá la mayor parte de la vida de la *segunda generación*.

Ésta se constituye entre fines de los años 30 y 45, y su ciclo de vida aún continúa en casi todos sus integrantes, desarrollando su mayor vida laboral y económicamente activa en las décadas del 50 y 70 en este país.

Una palabra de Nora definirá claramente la ideología de esta trama familiar: “ *era un patriarcado.*”

La informante dice recordar a sus abuelos desde los cinco años de edad (Cruz del Eje) y recuerda con especial y “secreta” admiración a su abuela materna, quien todavía vive sola en dicha ciudad.

De esta rama las marcas más fuertes hacen a la *autonomía personal, la aspiración de la mujer y sus decisiones de autoabastecerse*, que implicó la ruptura de vínculos conyugales.

De la rama paterna las huellas tienen que ver con muertes, enfermedades y con la ‘sepultura’ de la importancia familiar y social de la mujer.

¿Cuál ha sido en este caso, la *acumulación originaria* que sirvió de base a cada generación, hasta Nora?

La primera generación según el relato de la hablante, alcanzó el nivel de escolaridad del ciclo primario,

“Y antes era hasta el primario, o sea en el campo no, no había más viste, era el que aprendía más porque, un poco porque se las rebuscaba, era la ley del más vivo (Risas)”

Las prácticas laborales de esta primera generación, iniciadas a muy temprana edad (alrededor de los 11 años), **combinaron constantemente la relación de dependencia y la seguridad de un salario y una jubilación**, (en el caso de su abuelo paterno, fue policía en La Rioja,) **con actividades por cuenta propia que se organizaban en torno a la compraventa** (de chatarra, materiales, metales, vidrios, etc) **y la fabricación de objetos de carácter artesanales del tipo herrería**. En relación al capital material-económico, dice Nora que **alcanzaron a ser propietarios de sus campos y de sus viviendas** (aún en medio de los desplazamientos geográficos referidos) en ambas ramas de su trama familiar.

En la rama paterna encontramos un abuelo que al jubilarse continuó sus actividades de ‘compraventa’ y su fabricación de baldes y camas de hierro, en la ciudad de Cruz del Eje:

“Él ha sido policía, ellos vienen de La Rioja, o sea, esos personajes de antes, viste que era el comisario, el dueño del almacén y algo así y bueno, y mi abuela no, ella nunca trabajó, ella nunca nada, era otra historia, viste, otra, ella son... mi papá son nueve hermanos varones, entonces viene mucho de ahí que son todos muy patriarcados ¿me entendés?”

La abuela murió de cáncer a los 60 años de edad, luego de haber sido toda su vida ama de casa y de haber cuidado a sus diez hijos (9 varones) entre los límites de su hogar rural.

“Ella siempre se dedicó a su casa, era ama de casa, viste, o sea ellos se llevaban otra estructura de la familia, me entendés, los negocios los hacía mi abuelo, ella tenía que cuidar a sus hijos y bueno...todo lo contrario a mí (se ríe)”

Por la rama materna, aparece un abuelo poco ambicioso (según el relato de la hablante) que además de las tareas rurales, inició con sus hijos mayores la compra-venta de animales y que actualmente vive con su hijo mayor dueño del campo, conservando dicha actividad, a la que su hijo (como veremos) agrega otras de carácter comercial. *La abuela materna por su parte reencarna tal vez los sueños de otras mujeres de esta familia*. Se separó de esta primera pareja y tuvo varias más, resistiendo a veces con violencia las actitudes de sometimiento de los varones. Muy independiente, siempre trabajó (como cocinera en un hotel, como empleada doméstica) pero quiso invertirlo todo en lujos personales, muy libre, aún en la actualidad desea vivir sola, sin que ningún hijo se haga cargo de ella (aunque recibe su ayuda periódicamente). La vida familiar de la primera y segunda generación adquirió un ritmo cotidiano como el que aparece en la expresión de la informante:

“...y bueno, viste, siempre era ley de levantarse temprano, trabajar, ir a la escuela y volver a trabajar(...) muy machistas, muy del que dirán y de que las cosas tenían que ser... así”

La **segunda generación**, en el contexto de la prosperidad de la segunda posguerra, conservará los mismos signos heredados de la primera generación, tanto en materia laboral como educativa. Encontramos en la historia de Nora diez tíos (9 varones y una mujer) por la rama paterna y cuatro tíos directos (seis más de las uniones posteriores de la abuela materna). De los primeros, tres son varones y su madre, quien de mayor a menor es la segunda pero funcionó como la mayor por cuanto el primer varón murió de bebé (Meningitis).

En esta generación la imagen de la mujer es una “mixtura” del modelo de ama de casa y de la mujer trabajadora fuera del hogar.

Así la madre de Nora, nacida en Cruz del Eje, con escolaridad primaria incompleta (4to.grado) se traslada a los 14 años de edad (1954) a la ciudad de Córdoba, con un matrimonio de quien era empleada doméstica. Retorna luego a Cruz del Eje, siendo desde que se casó con el padre de Nora únicamente ama de casa. Su historia laboral posterior transcurre en Córdoba, cuando en 1986 deberá trasladarse todo el grupo familiar por serios problemas de salud de su esposo y, en el proceso de curación y rehabilitación, inaugurarán un pequeño comercio (almacén) en la vivienda del I.P.V que les fuera adjudicada . Desde entonces y hasta la fecha, la madre trabaja atendiendo este negocio.

En la rama paterna existe una figura femenina, la 4ta hija, de quien Nora prácticamente no se acuerda, pero que define como *“la sombra de mi abuela”*. Ésta murió muy joven, luego de haberse casado a los 15 años con un varón que la duplicaba en edad y posteriormente al parto de su tercer hijo, por depresión. Duda si es que estudió esta mujer, pero asegura Nora que nunca había trabajado.

Por su parte, han sido los varones quienes se encargaron de reproducir las estrategias familiares para seguir siendo alguien en el espacio social. Sus estrategias laborales guardaron la misma combinación: tres de ellos fueron empleados de la fábrica PALMAR en Cba., otros han encarado negocios múltiples, (rentas de terrenos, reparto de verduras y frutas en Cruz del Eje, propietarios de almacenes y verdulerías en Cba.). Uno de los varones menores vive solo actualmente en la casa paterna con graves problemas psiquiátricos y el menor, desapareció desde la muerte de su madre, y no conocen hasta la fecha su paradero. Un tío materno es actualmente propietario del campo en el que vive con su familia y el abuelo materno, y posee un negocio de venta de comestibles a puesteros y agricultores de la zona.

En particular, el padre de Nora no completó la escolaridad secundaria, a raíz de su necesidad de trabajar, y continuó la 'compra- venta' del abuelo paterno. Tuvo en Cruz del Eje un *taller* de fabricación y armado de camas de hierro. En 1982 tuvo que ser internado de urgencia en un Hospital Psiquiátrico en la ciudad de Cba., evento que obligó a un cambio sustancial en el hábitat y en los ritmos y estilos de vida familiares de Nora y sus hermanos.

Fue ella quien asumió la decisión de internarlo. En 1983 se trasladan a la ciudad de Cba., hecho que fue muy resistido por la Informante, determinando las etapas posteriores de su ciclo de vida (como ya se verá).

Sus padres acceden a una vivienda del IPV(Instituto Provincial de la Vivienda) por medio de los servicios sociales del hospital en el que estuvo internado, y asimismo consigue un contrato en una empresa de construcción donde trabajará hasta 1986, en el que lo indemnizan por un problema de columna. Con dicha indemnización y la venta de su vivienda de Cruz del Eje, instalan el negocio en su nueva casa en 1987 hasta la actualidad. Si bien ambos padres de Nora lo sostienen, el padre se desentiende bastante de su atención cotidiana, quedando por lo tanto a cargo de la madre.

Puede decirse que si bien el campo de oportunidades que enmarcó las vidas de esta segunda generación fue muy vasto y diversificado, las posibilidades de acceso a ellas se vieron obstaculizadas por la dinámica específica de estas familias y su impacto en la salud (física y mental) de sus miembros. *Hubo una mayor apuesta a la educación como mecanismo de movilidad social ascendente (también el anteuúltimo de los tíos paternos ingresó a la universidad cuando estuvo en Bs.As y luego abandonó), pero el mayor cúmulo de energía estuvo puesto en el trabajo combinado, en relación de dependencia y microempresarial. No se produce en esta segunda generación reconversión ni resignificación de estrategias familiares, pero si hubo un relativo aumento de los capitales que conformaron el patrimonio de la primera generación., partiendo sólo de su capacidad de trabajo, algunas relaciones sociales y el escaso patrimonio original. Actualmente, los padres de la hablante poseen locales y viviendas que alquilan en B. IPV de Argüello Norte (CBA). Esto es lo que “heredará” la tercera generación de esta historia familiar.*

La **tercera generación** está constituida por siete hermanos, uno de ellos fallecido, y de los cuales Nora es la mayor. Así se presenta ella:

“...como trayectoria si, los abuelos de mi marido, si han tenido, vienen del interior, del campo, ellos son de San Francisco del Chañar, así que tenían hoteles y por la parte de mi papá también, o sea, es de Catamarca, así que... tienen hoteles, mi papá tiene negocio, tiene un almacén grande, mis hermanos, uno tuvo, pero bueno tuvo que cerrar y yo era la única que no quería saber nada con, de negocio, yo no quería saber nada porque, o sea de ver, como te... es muy... es muy esclavo, siempre estas pendiente del proveedor, del horario, del fin de semana, de los días que más vendés y bueno... y después yo empecé vendiendo ropa, sigo vendiendo ropa porque fue como, siempre estuve trabajando en los Centros Vecinales, en las guarderías y en las iglesias, pero nunca haciendo algo para mí, pero un día me invitó una señora que vendía y me llevó a viajar, primero como un hobby, viste, en viajar, si vendes y si te va bien, sino no inviertas mucho, empecé con \$300. - , con un primer viaje a Bolivia y bueno después vi que era medio agotador y bueno empecé a viajar a Buenos Aires, primero, bueno, vendía como para tener para mis gastos, mi marido estaba trabajando bien,(...) ¿Cómo está compuesta mi familia?, bueno, yo tengo dos hijos, uno de 13, está en primer año del CBU y Romina de 9 que está en cuarto grado, los dos están en el colegio, uno está de viaje ahora y, bueno, mi marido en este momento desocupado, es empleado de la cervecería Córdoba, así que, y bueno, ahora estamos un poco como en un trance, porque o sea, yo estaba primero como un hobby, lo hacía, después cuando mi marido entró en esto de no tener sueldo, bueno, ya se tuvo que tomar más en serio, seleccionar los clientes, ver la manera de arriesgarse menos y bueno en el último crédito que yo pedí al banco, decidí poner esto, el kiosco, que yo había tenido una cuenta pendiente y me habían entregado parte de esa cuenta, algunos muebles, yo los créditos los saqué para poner un salón al lado que está hecho, me falta el piso, y está y que en estos días ya me lo van a terminar y bueno yo pedí para poner un kiosco, o sea como para tener, o sea la ropa la cobras en 15 días, viste, y necesitaba una entrada, diaria de dinero, o sea algo que estuviera moviéndose permanentemente y bueno empecé con esto, pero viste que cada vez te piden más y más y bueno y sigo con la ropa, sigo vendiendo la ropa igual que siempre, pero ya, ya estamos pensando, bueno, seguir con el kiosco, poner despensa y mercería, no sé si ropa, viste, ya voy a poder, porque ya es otro rubro y después tengo que organizarme de otra manera, ya no puedes estar todo mezclado y también está un poco indeciso porque mi marido está por poner negocio de comidas.”

Sus elecciones y situaciones actuales tanto en el plano personal, familiar y social tienen un correlato con su trayectoria laboral y escolar. Nora debió ocupar en muchos eventos familiares el lugar que no ocupó su madre en cuanto a tomar decisiones relativas al grupo, a su padre, y **en la historia de su familia, aparece constantemente en el rol de sostén, proveedora y portadora de soluciones a situaciones conflictivas.** Lo anterior aparecerá claramente al inicio de la conformación de su propia familia, en especial en relación al rol que sus cuñadas y cuñados le adjudicarán en la dinámica de la familia de origen de su cónyuge, con quienes convivieron los primeros años .

A los 17 años de edad debió Nora asumir el cambio de hábitat familiar: “...yo no quería dejar mi casa, no quería dejar mis amigos, no quería dejar nada, entonces yo dije que acá no iba a estudiar”.

Así fue como la informante abandonó sus estudios secundarios, al no sentirse apoyada hizo

otro tipo de elecciones de vida. **Teniendo a los 13 años su primera experiencia laboral, decide en este momento dedicarse a trabajar.**

Aquella primera experiencia (simultánea a la escuela primaria, en un taller de costura y mercería) significó para ella el autosostenimiento, y el consecuente aprendizaje para la vida futura de lo que ello implica. También así lo enfrentó su propia familia, que gradualmente se desentendió de sus necesidades personales.

Ya en la ciudad de Córdoba, experimenta una gran rebeldía contra los modos de ser y hacer familiares, y decide irse del hogar.

Trabaja primero en un comercio de instalación de música ambiental, luego en una lomitería del centro de la ciudad, alquilando con otras compañeras en ese período, que se extiende a sus 19 años. Al quedar sin estas últimas para enfrentar un alquiler (por decisiones personales y viajes al exterior) decide retornar a su hogar paterno. Sigue trabajando hasta que conoce a su actual pareja, y en 1984 se casa con él, que en ese momento era empleado de la Cervecería Córdoba, hasta el momento de la crisis de esta empresa y su cierre, con el consecuente despido, condición que actualmente tienen.

Al hablar de sus rebeldías adolescentes Nora expresa:

“...quería más o quería otra cosa.(...) rebeldía contra la forma de ser de mi mamá, eh, o sea ella siempre pendiente de mi papá, sin iniciativa(...) y de mi papá que el mundo era de los hombres”

“...Yo siempre soy, fui, que se yo, me gusta progresar, me gustaba siempre quería más y más(...) siempre me gustó trabajar a parte la independencia, el trabajo te da independencia, el hecho de no depender económicamente de alguien...te da un poco más de libertad y de derechos a la vez.”

Lo anterior ha marcado sus elecciones de vida, desde cuando era niña: “... quería ser importante, no sé en qué...”

La familia actual y la cuarta generación.

Nora expresa que **desde el comienzo, su actividad microempresarial fue una necesidad personal y un desafío ante el cual nunca tuvo apoyo de su pareja.** Por el contrario, él le ponía obstáculos en el camino, objeciones, y expresiones de las que Nora dice no olvidarse nunca (“vamos a ver cómo te va y hasta cuándo vas a durar”)

El hecho de la desocupación de su pareja ha actuado en este caso como acelerador de procesos comerciales, pero en el caso de la informante, no ha sido en ningún momento el disparador de estas iniciativas.

“ Yo quería trabajar, quería hacer algo, bueno,...no sabía qué era lo que iba a hacer, por que salir a trabajar afuera te implica dejar la casa, empecé a vender ropa. “(...) Precisamente en busca de algo, de alguna independencia(...) no quería seguir a la sombra de mi marido.”

Su propio capital social sostuvo en gran medida sus iniciativas, que se fueron diversificando incorporando vagamente la ayuda familiar (su esposo y sus hijos), pero decididamente **asumido como un proyecto en crecimiento, absolutamente personal, dado que su pareja haría otro tipo de elecciones laborales (albañilería con la ayuda de parientes).**

Durante la crisis desencadenada por el despido de su esposo, el sostén económico del grupo doméstico fue el trabajo microempresarial de Nora. Tanto significa para ella que así lo define:

“Y esto , en este momento es todo, todo lo que es mi futuro(...) personal y el de mis hijos”

Estos últimos asisten a escuelas privadas, (por el ambiente, la calidad de la enseñanza etc), y desea para ellos un futuro tranquilo, sin la ilusión de que asuman su proyecto y lo continúen, pero sí desea que sean independientes. Expresamente ella considera que camina contra un mandato familiar:

“el machismo(...)porque siempre ha sido cosa de hombres la independencia”.

Nora se representa el mundo social desde un lugar que dice no tener claro, pero que ubica como de clase media “para abajo”, ubicando también allí a sus padres y abuelos.

Esto es así dado que se trata de un caso donde no hubo reconversión social, sino reproducción social de dicho lugar.

Y quizás sea ,en el fondo, ésta su mayor 'empresa': reconvertirse.

Para ella **el trabajo** “ *significa todo, más allá de que te guste, de que puedas progresar, de que te ayude a ser alguien...sentir que podés llegar.*”

El **éxito** para Nora es “*lograr las metas, es sobresalir (...) estar bien medianamente*”.

Y **el fracaso** tiene para ella el sentido de “*no servir para nada, no hacer nada...*”

No obstante ninguno de estos significados los relaciona Nora con la acumulación de riqueza y de dinero en primera instancia, puesto que **para ella el dinero** “*sirve para vivir, se puede tener un poco más, pero no, no más que eso.*”

Rama paterna**NORA.****Rama materna**Primera generación

Primera generación

Abuelo paterno. (1912-1913)
Policía. Oriundo de La Rioja. Vivieron en el campo (Serrezuela). Luego se traslada a Cruz del eje (Córdoba), retirado de la policía. Escolaridad primaria. Casado.
1973: en C.del Eje, fabricación artesanal de herrería y baldes, en su domicilio. Tenía terrenos en los que depositaba chatarra, vidrios, y hacía 'compra-venta' dos veces al año. Murió en 1985.

Abuela paterna (1912-1913)
Ama de casa
Oriunda de la Rioja. Casada
.Escolaridad primaria.
1930: conoció a su esposo en Castro Barros (La Rioja).
1960: murió de cáncer en pulmón.

Abuelo materno (1912)
Oriundo de la Rioja. Vivieron en el campo, y al trasladarse a Córdoba, también vivió en el campo. Luego de la separación con al madre de Ego, seguirá viviendo allí hasta la actualidad, con uno de sus hijos. Está enfermo de cáncer. Siempre trabajó en el campo. Tienen un *negocio en el campo: venta de comestibles a puesteros y empleados del campo. (actividad comercial) y compra venta de animales*

Abuela materna. (1908)
Oriunda de La Rioja.
Tuvo muchas separaciones y reconstitución de parejas.
Esta fue su primer pareja.
Actualmente vive sola en Cruz del Eje. Muy independiente y audaz para la época. ("una mujer muy libre"). Trabajó en Cruz del Eje como empleada doméstica,

Segunda generación**Segunda generación.**

Tíos.
El primer hijo: llegó a Cba. Desde Cruz del eje y fue empleado (hasta jubilarse) en PALMAR. Casado, con hijos, falleció 1995.
Segundo hijo: Alcohólico, falleció. Trabajó también en PALMAR.
Tercer hijo: Trabaja en PALMAR. Separado, vive en Cba.
Quinto hijo: vive en Cruz del Eje. Reparte frutas y verduras. Propietario de varios terrenos.
Sexto hijo: Vive en IPV (Cba) Tiene un negocio en su vivienda (almacén), También: construcción.
Octavo hijo: vive en IPV (Cba). Almacén.
Noveno hijo: Vive en Cruz del Eje (casa paterna). Con problemas psiquiátricos. Trabajó en SOMISA. (Mar del Plata). Hace artesaní, canta, ha boxeado, etc. Escolar. Universitaria incompleta
Décimo hio: Desconocen su paradero desde la muerte de la madre.

Padre de Ego. (1940)
Es el séptimo hijo. Escolaridad secundaria incompleta. En Cruz del eje, tenía un taller, fabricaba camas de hierro y continuó la 'compra-venta' del padre:
En 1982: tuvo que ser internado por serios problemas de salud en un Hospital en Córdoba, y con él debió trasladarse toda la familia. Acceden por el Servicio Social de esa institución a una vivienda del IPV. Trabaja en la construcción contratado por una empresa. Lo indemnizan por problemas en la columna. Con ella y la venta de su casa de Cruz del Eje, instala un negocio (almacén) en su nueva casa (IPV), encasa, hasta hoy (1987

Tías.
La cuarta hija:
"sombra de la madre". S e casó a los 15 años. Murió de depresión luego de su 3er. parto.

Tíos.
Primer hijo: falleció.
Tercer hijo: dueño del campo (interior de Cba.) y del negocio en zona rural (tiene a cargo a su padre).
Cuarto hijo:
"Vagabundo". Hace poco tiempo se empleó en el campo de su hermano.

Madre de Ego. (1942)
Segunda hija.
Escolaridad primaria incompleta. A los 14 años se trasladó a Cba., a trabajar como empleada doméstica de un matrimonio (de Cruz del Eje). Ama de casa desde que se casó. Hasta 1986, en Cba, trabajó

Tiene seis tíos más, de los cuales uno es policía, otra tiene negocio muy grande y vive en Rosario, los conoce poco por que son hijos de otras uniones de su abuela.

Tercera generación

Hermanos.
Segundo hijo: abandonó en 3er. año el ciclo secundario al trasladarse a Cba.
En Cba (1983) trabaja como cadete en una vinería.
Actualmente: encargado en una fábrica de soda.
Tercer hijo: Vive en IPV.
Cuarto hijo: Independencia laboral. Tuvo un negocio y lo cerró. Actualmente: construcción. Primaria completa.

Ego. (35 años). Primera hija. Nació en Cruz del Eje, donde vivió hasta los 17 años. Luego se trasladó con su familia a Cba. (con mucha resistencia y rebeldía). Trabaja desde los 13 años: 1º en una mercería y taller de costura en Cruz del Eje. 2º: en Cba., empleada de comercio, (se fue del hogar para alquilar un dpto. con una amiga y se autosostenía)- 3º: moza y cajera en una lomitería. Vuelve al hogar paterno por no poder sostener su alquiler sola (su compañera viaja al exterior) y se casa a los 20 años. Al trasladarse a Cba. Abandona el ciclo secundario (4to. Año: uno bachillerato, y tres comercial). Comienza en esta ciudad, sin concluir la carrera técnica de Mecánica dental (en academia privada). Casada, con dos hijos.

Hermanas.
Quinta hija: Primaria completa. Vive casa paterna y no realiza ninguna actividad.
Sexta hija: Secundaria incompleta. Repostería y manualidades.

2. c.- CARLOS. (40 años,1960, nacido en la ciudad de Córdoba.)

La familia trigeneracional.

Esta historia familiar carece de raíces y de memoria.

En efecto, Carlos inicia sus relatos expresando en varias oportunidades, que no recuerda, que no retiene las fechas, que no conoció a tíos y a abuelos (o que los conoció de muy ancianos) etc. No se podrá conocer en este caso si las primeras generaciones fueron o no inmigrantes, ni tampoco fechas de nacimiento, de muertes, entre otros aspectos.

No obstante, se podría calcular como contexto de la primera generación al año 1900 (si se toma como referencia el dato que Carlos recuerda respecto de la muerte de sus abuelos maternos:1966-67, así como las fechas de nacimiento de su padre: 1938 y de un tío materno:1925).En consecuencia el marco histórico de los abuelos lo constituye la primera mitad de este siglo.

Por la *rama paterna*, afirma Carlos que sus abuelos son oriundos de la provincia de Neuquén, pero de ellos *le han quedado presentes pocos datos* (por ejemplo que su abuelo era músico),y quizás ello tenga alguna relación con el hecho de que la unión entre ellos fue esporádica y transitoria, de la cual el padre de Carlos fue el único descendiente.

Sin embargo, la abuela se casa posteriormente y tiene ocho hijos más, dedicándose permanentemente a ser ama de casa.

Por la *rama materna*, conoce el interlocutor que su abuelo trabajó en Molinos Río de la Plata en Córdoba, donde se jubiló, (siempre en relación de dependencia) y que su abuela, también oriunda de la capital de Córdoba, fue celadora en una escuela hasta que se jubiló.

En ningún otro momento del relato de su historia, Carlos vuelve a hablar de esta primera generación, por lo cual es difícil saber más acerca de sus patrimonios y volúmenes de capitales. Sin embargo se podría inferir que se trata de una historia familiar que reconoce como punto de partida una ausencia de acumulación originaria, **lo cual redundará en las trayectorias de la segunda generación, bifurcando caminos e intentos, dando la impresión de estar en un constante punto de partida.**

La **segunda generación** inscribe las etapas más activas de su ciclo de vida entre los años 1930 y 1970.

Por la rama paterna, no se tienen datos de los tíos y tías del Ego, sólo una vaga información acerca del nivel de escolaridad (primaria completa), cuando se hace referencia a la situación en este aspecto de su padre.

Por la rama materna, en cambio, se conoce que *el tío mayor* (nacido en 1925) también fue empleado de Molinos Río de la Plata, hasta que se jubiló, que otro de sus tíos fue músico, sin tener nunca una tarea estable y que sus tías fueron amas de casa como su mamá. En esta línea la segunda generación está compuesta por 6 miembros (tres varones y tres mujeres) y en la línea paterna suman 9 los componentes de esta segunda generación.

El padre de Carlos nunca llegó a conocer a su progenitor. Fue baterista y violinista. A fines de los años 50 se traslada a Córdoba, habiendo conocido en el Servicio Militar a un amigo (su futuro cuñado) con quien se viene, instalándose los primeros meses en su vivienda.

Allí conoce a su pareja (hermana de su amigo), y al poco tiempo consigue insertarse laboralmente también en Molinos Río de La Plata, por intermedio del abuelo materno de Carlos. Se casan y tienen cuatro hijos. En este período *el padre de Carlos hace sucesivos intentos de consolidar su situación laboral para lo cual pasa a ser taxista. Primero en relación de dependencia hasta llegar en algunos años a ser propietario de varios vehículos* que hacía trabajar como taxi. Recuerda Carlos que fue *un período de 15 años, muy próspero para la vida familiar, pero que por temores a la inseguridad social y política en aumento, el padre decide*

cambiar de rubro, e instala un Lavadero de autos. Esto constituyó un gran fracaso económico, tuvo que cerrar y vender todo para hacerle frente a algunas deudas (“no era lo suyo, se le fue de las manos...”).

En 1972 retorna a Neuquén y algunos meses después lo hace todo el grupo familiar.

Se emplea allí como chofer de un camión de la Empresa SAHADE, en el Chocón.

Mientras, su madre era ama de casa, y todos sus hijos en edad escolar tuvieron que cambiar de centros educativos.

Podrá verse que la acumulación originaria no aumentó sus volúmenes en la segunda generación, a pesar de los intentos reiterados, no sin apoyo de las redes de parentesco, de reconvertir socialmente a esta trama familiar.

La **tercera generación** se enclava en los años 60 hasta el presente. Además de los cuatro hijos, componen a ésta una hija adoptiva de los padres de Carlos, y numerosa cantidad de primos. Del total, **nueve primos son actualmente cerrajeros, ninguno de ellos tiene relación de dependencia laboral, y con uno de ellos, en especial, Carlos ha iniciado su actividad microempresarial cooperando comercialmente en el presente.**

Un evento presente en la tercera generación de toda la historia familiar se torna central, como configurador de un modo de ser y una forma de hacer que identificará posteriormente a toda la familia: la muerte accidental de la hermanita menor de Carlos.

Relata el Ego que él la llevaba de la mano, y la niña se suelta, cruza la calle y un vehículo la atropella (la niña quería llegar a su hermana mayor que estaba en la otra vereda).

Además del obvio costo afectivo de esta tragedia, se torna relevante en la historia familiar por cuanto marca un antes y un después para todos los otros planos de la vida de sus miembros.:

“ Lo que pasa que mi viejo pasó por algo tan grave como es la pérdida de un hijo y fue tan al poco tiempo de haber estado ahí, fue a los dos años, quedó toda la familia hecha bosta, quedamos hechos bosta todos, y a mí porque se me escapó de las manos, a mi hermana porque la siguió a ella que se había cruzado al frente, mi viejo porque la adoraba, porque era una hermosita piba y bueno quedamos todos y mi viejo se derrumbó, o sea, todas las aspiraciones que él podía haber tenido para hacer allá, que es lo único que yo le reprocho, yo le digo a mi vieja por ahí que mi viejo es como que se olvidó de que tenía otros hijos y fue fracaso tras otro, capaz que él tenía ganas de hacer cosas, era joven, mi viejo murió a los 49 años tenía, me entendés, pero se destruyó, se destruyó por completo, mi viejo después que falleció, yo me encontré con un amigo de él, él sin saber que había muerto, que había fallecido mi papá, me pregunta por él, “no - le digo - mi viejo falleció” hacía un año “pobre viejo, qué buen tipo que era - dice - vos sabes que sufría mucho el loco - dice - por la, por la pérdida de tu hermanita - me dice - cuando nosotros estábamos comiendo se iba al camión e íbamos a buscarlo y estaba llorando - y dice - siempre que lo encontraba dice no te pongás así y bueno pero en mi casa no puedo hacer esto”, se destruyó y dejó de ...

Y porque él acá tuvo ganas, tuvo, vos decís, empezó como chofer de taxi, llegó a tener dos taxis, después bueno, y mirá vos, más o menos la historia se repite no?, porque él fue chofer, tuvo taxi, después quiso incursionar en otra cosa se fundió perdió todo y bueno yo calculo que él después debe haber tenido ganas de arrancar de vuelta, me entendés, de a poquito, allá yo me acuerdo que le proponían un montón de cosas porque en esa época en el Chocón era tanta la plata que había que él era camionero, pero era un tipo muy honesto, laborador y honesto, nunca le iba a decir “mirá sacá eso que no es tuyo” mirá una cosa así. El por ejemplo podría haber progresado más rápido, él tenía el comisario que era cuñado de él, él era chofer de los camiones, yo me acuerdo que en esa época se podía sacar pero, no sé, lo que quisieras de ahí, si te querías

prender en cosas raras ahí y bueno él nunca lo hizo, nunca lo hizo, él sacaba una madera salía con una autorización del jefe, del coso, del otro, vos vieras, pero “papi – le digo – es una madera”, “no importa, pero no es mía – dice -” así era. Es lo que siempre me decía “mirá podés ser cualquier cosa - me decía mi viejo – podés ser atorrante, pero no robés y no seas un vago, trabajá”. Por lo menos eso, eso me quedó.”

De allí en más, el dolor quedará signando las búsquedas de alguno de ellos, y la resignación o la inestabilidad en otros. Carlos, por su parte, quedará como una impronta en sus etapas posteriores dada la vivencia temprana de una experiencia afectiva tan negativa; y esa *asociación que el Ego hace entre el fracaso afectivo y el fracaso laboral de su padre, reaparecerá en otros momentos de su ciclo de vida personal, en los cuales la microempresa aparece como la “forma de hacer” para resolverlo.*

Carlos, como miembro de la tercera generación recibe **un patrimonio escaso, que alcanzó la segunda generación por acceder a: vivienda (departamentos), coches y a cierta estabilidad salarial.** Esta será la base de su emprendimiento, por cuanto al llegar a Córdoba instalará su pequeño comercio de cerrajería en un terreno que actualmente posee una tía de él, y que había formado parte del patrimonio de la primera generación por la rama materna. *Allí construye la infraestructura que actualmente constituye su local.*

El relato de este interlocutor es muy rico en lo que respecta a su trayectoria personal, y al tipo de elecciones que en su transcurso tuvo que hacer, en medio de un itinerario signado por fracasos laborales, económico y afectivos, hasta llegar a lo que hoy él considera exitoso: su microempresa de servicios (cerrajería; y venta/colocación de alarmas). Un itinerario que reproduce hasta el presente las estrategias de la segunda generación, intentado muy tenazmente lograr la reconversión, asociándola a un esfuerzo por resignificar el futuro de la cuarta generación.

La tercera generación y la familia actual. Conceptos y significados .

Carlos tiene tres hermanos (todos ellos con el ciclo primario completo). Dos hermanas mujeres, de las cuales una está actualmente casada y con tres hijos y se dedica a ser ama de casa y vender eventualmente productos y viandas. Anteriormente tuvo un kiosco (que actualmente transfirió a su madre). La menor, adoptada, posee ciertos problemas de discapacidad mental leve, no obstante realiza tareas manuales con ciertas destrezas.

Su hermano menor, a quien define como “vago, irresponsable y medio loco” trabajó junto a él en una gran firma comercial de Neuquén, y luego, fue el primero en trasladarse a la ciudad de Córdoba, instalando aquí una cerrajería. En 1992 había decidido retornar e instalarse en Neuquén, adelantando su partida para poder dar apoyo afectivo a su hermano (Carlos), quien como veremos, estaba por ese tiempo asumiendo fracasos. Abre allá un kiosco y una cerrajería, que formó parte de ciertas transacciones efectuadas con Carlos, cuando éste por su parte, toma la decisión de irse de Neuquén.

En efecto, luego de una riquísima experiencia laboral, este informante enfrenta un período difícil de su vida personal y productiva, y con el apoyo de su hermano viaja a Córdoba por 15 días, quedándose luego definitivamente aquí, instalando con el apoyo de sus primos dos cerrajerías en esta ciudad, y luego un kiosco en la localidad de Unquillo, lugar de residencia de su familia en la actualidad.

Ahora bien, **¿cómo llegó a esta elección?**

Carlos cuenta que **trabaja desde los 10 años de edad,**

*“Y bueno empecé como cadete, fui, entré, fui a trabajar no por, por eso te digo que no fue por necesidad, **era pura necesidad propia de trabajador**, porque así, antes era así, viste, no es como ahora que estás bancando a tu hijo hasta los 15 o 16 años. Fui y a donde yo fui, **fui como cadete**, como cadete. Me llevó mi papá, vos vieras como me habían vestido, de punta en blanco íbamos, en serio, el hombre, en este caso se dirigía a mi papá, no hablaba conmigo, viste, y le dice, pero y dice “bueno – dice – el trabajo va a ser así, así, así – dice – no se, el tema es que lo que pretende que gane”, “No – dice – yo no pretendo que le pague nada, **enséñele a trabajar que él después se gane lo que aprendió, y bueno él pondrá sus pretensiones**”. Y así me, lógicamente no me que..., llegaba el sábado y ellos me daban, pero me daban un, un billete de (ruido de moto) un billete de 50 pesos o 5 pesos creo que me daban, claro ...”*

Al analizar la relación entre trayectoria laboral y escolar, Carlos define así sus elecciones

*“... **quería ver, quería ser, quería, era amigo de otro chico que ya en esta..., también puede ser eso también incentivado por otro compañero que iba a la escuela y ya trabajaba, viste, en una casa de instrumental, me parece que era, C. L.⁹ me acuerdo, fue uno de los pocos amigos que tuve allá, y bueno él trabajaba y justo ahí a media cuadra nece..., él había visto el cartelito que necesitaban, y bueno le dije a mi papá y..Sí. “Bueno - dice - yo lo voy a acompañar, si quiere lo voy a acompañar”, pero no tenía que descuidar los estudios nada, pero faltaba, supuestamente era ese año, porque era 7mo. Grado, que ya hubiera terminado lo que pasa que yo fui a rendir allá libre y me prepararon todo para 6^{to}., y yo era para 7mo., así que bueno ya estaba todo, así, **listo largué y seguí 6^{to}, después seguí trabajando nada más(...)** No, que se yo, no me voy a escudar en que necesitaba, porque veía que necesitaba mi viejo, te estaría mintiendo, si yo a mi viejo le decía que quería estudiar iba a seguir estudiando. Fue, yo creo que fue para zafar del estudio también en parte, viste, era vago, no se lo recomiendo a nadie porque siempre te arrepentís de no haber estudiado, **a mi me fue dentro de todo bien porque siempre fui buscavida de, de aprender** y a mi, ellos saben, yo acá me dicen, y todo trato de, todo yo siempre le digo a él “todo tiene una explicación porque el que lo hizo no, no era marciano” así que tiene alguna explicación, **y bueno no me fue tan mal gracias a Dios.**”***

Se trata entonces de una elección (siempre relativa), de apostar al trabajo como medio para “ser”.

Carlos se define como un “*adicto al trabajo*” y no halla en su retrato familiar una imagen similar, apenas se le aparece confusamente algunas formas de ser y hacer del padre (a quien define como “*más normal*”, “*más conformista*”) y recuerda como “*un poquito más emprendedora*” a su madre. Expresa claramente que **para él el trabajo tiene un doble significado en el sentido de medio de subsistencia obligado, pero a la vez como fuente cotidiana de satisfacciones:**

*“ Es algo cotidiano, cotidiano, para mi es algo normal, que es algo que uno para mi, tengo que asumirlo, lo tengo que hacer si o si, porque no tendría medios para subsistir, **para mi aparte de ser una necesidad, en el sentido de al ser independiente tiene más, más sabor porque todo lo que vos hacés lo hacés para a vos, para uno mismo, es distinto cuando estás trabajando y se hace una obligación, ya acá tiene otro sabor, viste, uno ve, palpa los logros.**”*

⁹ Iniciales del nombre propio (real) de su amigo.

Desde los diez años Carlos trabajó en relación de dependencia hasta quedar como encargado en un Comercio de repuestos mecánicos. Su sueldo mensual era seis veces mayor que el de su padre, y le daba muchas satisfacciones, en cuanto a la relativa libertad de acción (no de decisión) que la confianza de su patrón en él, le permitió. Su empleador representa para Carlos en el plano laboral casi más que la figura de su padre en el plano personal. Considera que a él le debe toda su formación para el trabajo, para la vida, y su formación en el manejo comercial.

Sus ansias de crecimiento y de libertad (“el ser dueño de su trabajo”) lo llevaron a reiterados intentos de independizarse, sin lograrlo porque el patrón no aceptaba su renuncia. Finalmente, hace aproximadamente diez años logra hacerlo, y así lo describe:

“Y bueno, fui y el día antes, nosotros cobrábamos todos los cinco, para no quedar antiestético, como quien dice, no se como decirlo, antes de cobrar todas las comisiones todo, fui, antes de cobrar, al día antes le hablé, subí arriba, “Disculpame – le digo – me voy”, “¿Cómo que te vas?”, “Si me voy”, “¿Qué es lo que querés hacer?, ¿Qué es lo que te pasa?, ¿Qué es lo que querés hacer?”, “No – le digo – me voy, pero no me convenzan con nada porque me quiero ir”, yo iba a probar a ver si me va bien, si el día de mañana soy un viejo y, por lo menos decir lo intenté, me fue mal, y bueno, si me va mal yo puedo volver, si quieren vuelvo bueno y si no. Y no me convencieron, viste, yo ya más o menos, viste, había visto de poner un taller en tal lugar, me habían todo de palabra, porque me conocían mucho allá, como estaba ahí en la casa de repuesto se vendían repuestos, después se vendían repuestos generales de todo así que me conocían mucho, ni contrato de alquiler me hicieron, todo de palabra, viste, y me largué y me fue bien.”

Luego de tremenda elección que implicó arriesgarse a no recuperar más su nivel de ingresos, Carlos expresa

“Después me independicé, me puse un taller mecáni..., lo mío fue mecánica siempre de citróen, yo todo lo que conocía era eso nomás, este oficio ya es de familia porque somos como 8 o 9 cerrajeros, lo sabía, pero nunca lo...(.)

Mi primo, después un poco mi hermano, [me ayudaron] viste, siempre me gustó aprender todo y lo sabía, pero no lo, no lo, después más vale cuando vine me tuve encerrado ahí en un, una de las cerrajerías como dos meses hasta que lo agarré bien, viste, y ahí me largué. Pero bueno te contaba, vine acá yo vi que mi hermano tenía cerrajería ahí en, en la Recta Martinoli, y así, hemos estado charlando así “Negro yo me quedo, no vuelvo más”, “¿Cómo te vas a, ...?”, “Yo me quedo, dejame la cerrajería –le digo – quedate con la Coupé Torino y vendela allá y ponete una cerrajería”, ponete en esa época valdría, lo que él tenía mil quinientos pesos, tenía poquito, eran dos mango, viste, y en esa época era una Coupé Torino ’78, estaba muy bien y valía 4 mil quinientos pesos, “pero no es mucha plata”, “dejatela, vos hacé lo que quieras, total con el favor de dejarme, deja..., habla con este hombre para que me siga quedando yo acá” y bueno no volví más, volví hace dos meses que fui por tres días.”

Hasta este momento de su trayectoria personal, puede entenderse que Carlos pudo experimentar y tener vivencias exitosas pero también llegó a experimentar el **fracaso** de lo cual dice haber aprendido.

Éste último correspondió a su primer intento de independizarse, que lo llevó a la quiebra teniendo incluso que despojarse de algunos bienes adquiridos y ahorros logrados durante sus años en relación de dependencia.

“ En el caso mío, en el caso particular mío fue porque confié en otro, confié en otro y yo dejé en manos eso de otros, seguí con lo mío, porque yo lo iba a hacer paralelo a lo que era el taller porque me estaba yendo muy bien, viste, y bueno te digo más, se (me fueron) con dos camionetas llena de mercadería, eso fue lo que más me dolió, viste, y eran, no eran amigos así, pero eran conocidos, pero no le sirve para nada, a lo largo, pero por eso yo no me arrepiento de lo que me pasó. De nada de lo que me pasó. Bueno, que no tengo que hacer las cosas a tontas y locas, porque a esto yo lo podría haber logrado quizás a lo mejor en dos años, si yo tenía acceso a la chequera de mi primo, mi primo, yo vine acá y me ofrecieron todo así, de decir “mirá tomá, fijate”, pero voy haciendo todo, ahora estoy medio como quien dice hasta las manos de cosas, pero es por la misma situación, yo venía más o menos bien, bajó muchísimo el trabajo y yo no contaba con eso ves, eso ves ya te enseña, pero voy haciendo todo ahí, despacito, despacito, es como un auto empecé con una motito, una 50 y después me compré una Hondita 100, y bueno ahora tengo una Renoleta. En esa escala te quiero decir, de a poquito. Cuando puse el machimbre porque no se podía ni mirar esa pared como estaba, iba a comprar un metro por un metro, cuando tenía plata iba a comprar otro metro y otro metro, y así, cuando quise acordar tenía todo. No, no... y a él también, lo charlo porque le digo que no tenés que hacer las cosas a tontas y locas porque después a la larga haces más ruido cuando caés...”

En el presente, algo que hace recordar experiencias tempranas en el actor es la situación familiar que tiene en relación al trabajo, y en especial en relación a su proyecto. Expresa Carlos que el kiosco que puso para asegurar un entrada diaria de ingresos para su mujer y sus hijos le genera a nivel personal muchas insatisfacciones, puesto que no lo atienden, no lo hacen crecer, “no lo cuidan, no tienen las mismas pilas que yo”. Carlos es consciente que aunque su proyecto pueda ser un éxito, la situación familiar en relación a éste se acerca bastante a un fracaso que hace relativizar la sensación primera.

“no, no lo cuidan”, (...)El otro día me sobró una platita justamente y bueno, no sabía qué hacer, agarré fui y compré zapatillas, me quedo el día sábado para comprar zapatillas, el domingo, que cuando fui allá ni me habían dicho, que yo iba con toda la ilusión lleno de zapatillas, viste para vender, viste, ya cualquier cosita, viste, es una discusión, es lo único, no más, por eso será que también me aferro tanto al trabajo. Pero no, ya es así, ya está así, yo, el otro día yo decía bueno, cuando le haga la casa me van a pegar una patada en el trasero, lo que sí no confundo las cosas, no les hago faltar nada, viste, y cuando estoy en mi casa estamos...trato ..,estamos bien, viste, con los chicos, bueno, pero yo sé, en mi interior sé que no está bien la cosa, viste y ella también lo sabe, no va, estamos ahí, Dios dirá hasta cuando.(...) le meto para adelante. No porque yo ya sé que este, es este mi último intento; si yo descuido esto ya soné.(...) Ya me va a pasar lo que le paso a mi viejo, que de estar bien, le paso en una edad que no, no estaba como para volver a emprender otra cosa y así quedó, viste.”

El éxito, para Carlos tiene el significado de la tranquilidad económica (ligando a ello su sentido del dinero en relación a las necesidades familiares) y de la seguridad en el futuro, pero fundamentalmente significa reconocimiento personal.

“ No quiero, no quiero llegar a tener 50 años y estar ahí a ver quien me va a dar un...Así que por más que yo pueda tener mil problemas en mi casa, esto, lo otro, pero este no lo descuido... Macana, porque es el futuro mío.”

“yo quiero que el día de mañana digan, “Cerrajería Ruta, ah! Sí Cerrajería Ruta”, me entendés, que sean, yo quiero que sea una marca registrada, que a donde yo vaya diga “Cerrajería Ruta”.

No porque sea o porque tenga un montón de plata sino porque sea que, que la conozcan.

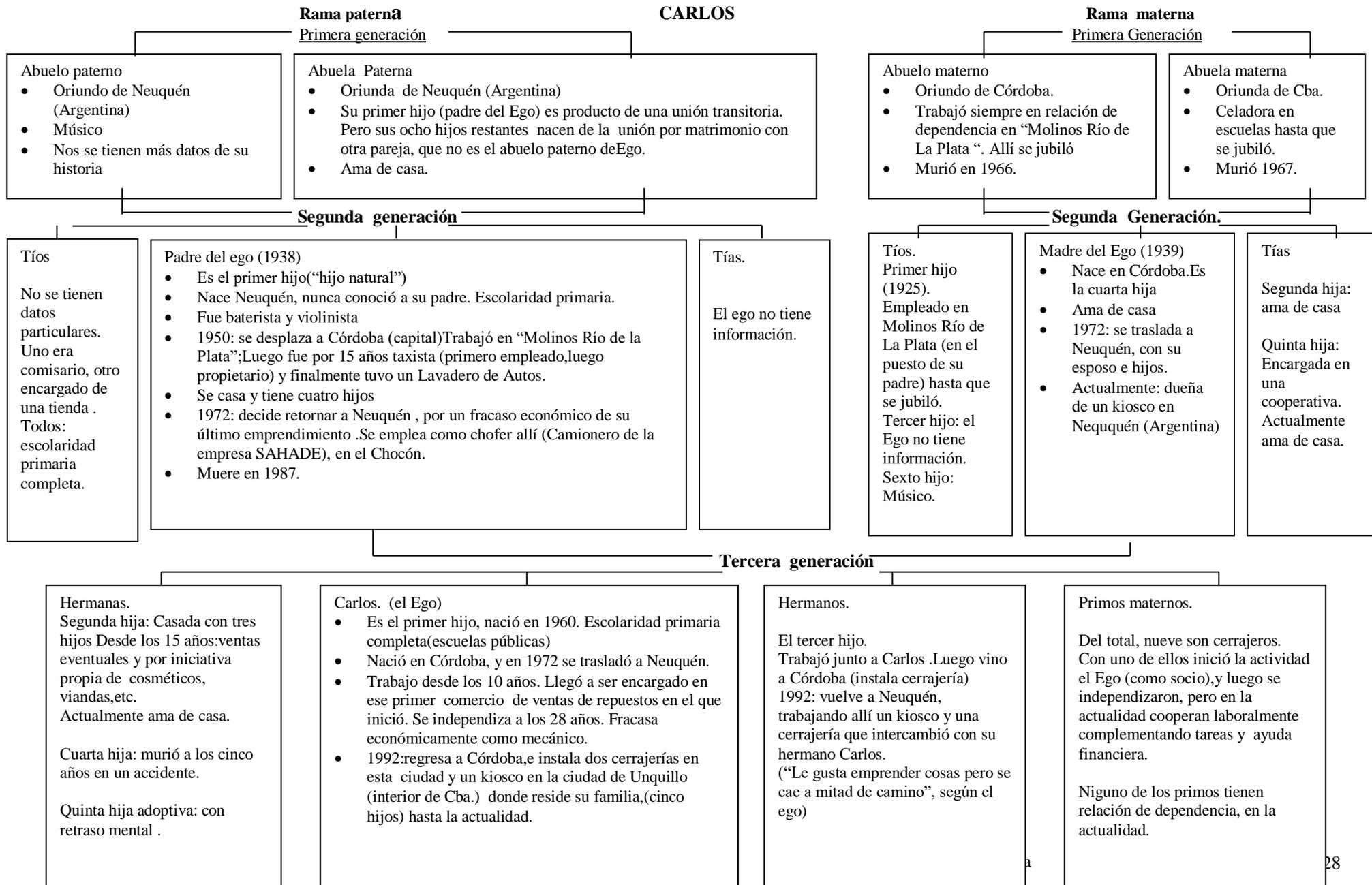
(...) Me entendés, que exista la Cerrajería Ruta, yo sé que hay mil cerrajerías, no me importa, pero yo quiero que digan, aunque sea, no sé...”

“ Porque ya no quiero que me pase eso, lo veo a mi tío, viste que tiene 50 y pico de años y no tiene a donde ir, anda en San Luis viendo, mendigando a ver si le dan un trabajo ahí en San Luis porque laburaba allá en los (perdigoneros) de San Luis (...) O sea lo que no haces de cuando te lo dan de la juventud después no lo haces más.(...) Y yo no quiero que me pase eso.(...)No quiero, no quiero llegar a tener 50 años y estar ahí a ver quien me va a dar un....Así que por más que yo pueda tener mil problemas en mi casa, esto, lo otro, pero este no lo descuido(...) porque es el futuro mío”.

Carlos se representa el mundo social desde un lugar de clase media (en el que ubica también a sus abuelos y a sus padres), pero expresa no tener claro qué es hoy la clase media.

Sin embargo, en el campo empresarial él se proyecta (desea ser) como un “mediano empresario” _ aún que graciosamente cuando se le pregunta cómo se ve en relación a los otros empresarios, él responde “barriendo...(y se ríe)”

Así, desde una escasa acumulación originaria, Carlos intenta cotidianamente **reconvertir** su lugar social.



2.d.- CECILIA. (63 años , nació en Italia 1937)

La familia trigeneracional.

La 'cuna' de esta historia familiar está signada por el horror de la guerra, el dolor y las ausencias, que generaron un gran desarraigo y enormes ansias de libertad y realización, para lo cual había que buscar un lugar en el mundo.

Cecilia es la tercera generación de una red familiar de italianos , que llegó a Argentina en 1948, donde constituyó más tarde su actual grupo doméstico.

Su experiencia laboral presente consiste en una *microempresa (no familiar), en asociación con otras mujeres más jóvenes* que ellas, que comenzó en 1998, a raíz de una instancia de capacitación en el Centro de Participación Comunal (CPC- Municipalidad de Córdoba)de Barrio Argüello.

La primera generación de esta trama familiar, de ambas ramas, nació en el norte de Italia. Los abuelos paternos estuvieron localizados en zonas aledañas a Los Alpes, hasta la Primera Guerra Mundial, y los maternos en Lombardía y Valencia.

La imagen de una *microempresa* aparece rápidamente en el relato de Cecilia, encontrando la primera referencia familiar al respecto en su abuelo paterno.

Según la informante, éste nació en las últimas décadas del 1800 (no tiene la fecha exacta), y residió en una vivienda en las montañas 'heredada' de su padre (bisabuelo de la misma).Dicha vivienda había sido a fines de 1800 una fábrica de vidrios, que continuó por pocos años el abuelo de Cecilia, pero que finalmente cerró por no poder resistir la competencia con los vidrios de Francia, aludiendo Cecilia a que la experiencia de su abuelo era microempresarial. A pesar de que el abuelo muere en 1908, la vivienda permaneció intacta (cumpliendo la función de casa de familia) hasta la guerra de 1914.Los alemanes ocuparon la zona y tomaron todos estos terrenos como campo de concentración, como Base militar, destruyéndola prácticamente toda.¹⁰ El abuelo paterno de Cecilia fue Ingeniero, en cambio la abuela paterna sólo alcanzó el nivel primario y fue ama de casa. No cuenta con más información al respecto, pero sí tiene muy presente que la abuela murió en los campos de concentración, mientras que el abuelo ya había fallecido para entonces.

La rama materna parte de un abuelo médico, que además fue escritor en libros y revistas de medicina de su época. Y una abuela que fue ama de casa, con escolaridad primaria completa. El abuelo muere en 1944, luego de depresiones a raíz de la temprana muerte de su hijo mayor, y por ello su esposa vivirá luego con su hija menor en Varelle, hasta 1946 cuando ambas se trasladarán a Valencia, a convivir con la familia de uno de los hijos que había dado por desaparecido en la guerra, y que retorna en 1945 aproximadamente. Allí vivirá hasta su muerte (de la que no hay mayor información).

Esta **primera generación** ubica a la historia familiar de Cecilia en un punto de partida con *gran acumulación originaria* de capital económico, cultural- escolar, social y simbólico, *lo cual será reproducido en la segunda generación conservando sus volúmenes, con las significativas excepciones de aquellos afectados por el impacto de las guerras mundiales.*

Así, Cecilia recuerda tíos paternos y maternos con altos volúmenes de capital cultural y simbólico, pero *describe a su padre,(y a algunos tíos maternos menores), como los menos 'instruidos' de esta generación (no debe olvidarse que muchos de ellos vivieron esta etapa habiendo perdido a sus padres en la guerra ó antes de ella).*

Por la **rama paterna**, de trece hermanos sólo seis(6) sobrevivieron a la guerra, disgregados geográficamente.

¹⁰ Se verá más adelante cuáles han sido las transformaciones posteriores del lugar.

Cecilia sabe poco de sus tíos mayores, quienes ya no existían cuando ella nació, pero tiene la información de que eran muy instruidos, y en particular recuerda y alcanzó a conocer al hermano inmediatamente mayor de su papá, quien fue farmacéutico. Su padre y el varón menor alcanzaron en Viena a hacer la escolaridad primaria.

El padre de Cecilia nació en 1899, en Italia y en 1914 lo ‘militarizaron’ (abastecedor de las tropas, en carreta, detrás de las filas) Cecilia define la vida de su padre como “*muy azarosa*”. Entre 1918-1920 comienza a vagar por el mundo (por el resto de Italia, trabajando como lavacopas, ayudante de panadero, etc.)

Viaja a Argentina, donde será ayudante de capataz en una estancia, retorna a Italia, viaja luego a Africa. Desde 1935 reside en Italia, conoce a la madre de Cecilia y se casa con ella viajando a Africa para residir allí hasta 1943.

Nace su única hija. Laboralmente fue: primero locomotor, se dedicó a la caza y a la pesca gozando de la libertad de los campos. Llegó a ser Secretario Comunal del Intendente de la localidad donde vivían. En el contexto de la segunda Guerra Mundial, deben escapar de África (tanto de los ingleses como de los alemanes). Deberá hacerlo solo, un año después que su esposa e hija ya habían logrado llegar a Italia.

En este último lugar desarrolló el padre de Cecilia una actividad como capataz o supervisor en la tala de pinos, pasando la semana entera en la montaña, (tarea que realizó hasta 1947). En ese año logra, por relaciones personales, ingresar a la empresa italiana Simeone, de construcción, *y se traslada por ello a la Argentina, con un puesto de capataz, donde permanecerá laboralmente hasta jubilarse.*

Por la **rama materna**, recuerda Cecilia que el hermano mayor de su madre era estudiante de medicina y al hacer una autopsia, se infecta y muere (antes de la Penicilina, aproximadamente entre 1928-1932). Asimismo habla de otro tío que estuvo en la guerra y a quien habían dado por desaparecido, el mismo retorna en 1945 permaneciendo escondido mucho tiempo, y luego al casarse se instala en Valencia. Este murió en 1980.

Esta es una síntesis de Cecilia acerca de cómo vivieron y se representaron el mundo ambas generaciones:

“ Mirá, después de los alemanes, después de los alemanes no quedó nada, desmantelaron todo, eh, lo que nos, después de la guerra cuando nosotros vivíamos ahí, estaba lo imprescindible, las camas, la cocina y en período de guerra tratar de hacer algo para subsistir, mi madre compraba papel de cigarrillos, caminando por las montañas para llegar a Suiza y traer cigarrillos para poder canjearlos por manteca, no sé de donde conseguía sal lo canjeaba por papas y cosas así, viste, y se vivió toda mi infancia comiendo arroz, arroz y papas, o sea que, este, era subsistir.”

Ahora bien ¿qué pasó con las mujeres de esta familia?

Tal como fue descripto, **las mujeres de la primera generación** respondieron a roles tradicionales encargados a las mismas por esa cultura, pero en **la segunda generación** se produce una *reconversión de esa imagen social*, en lo que hace especialmente al capital cultural, social y económico de las mujeres de ambas ramas.

Así habla ella de sus tías y de su madre:

“Sí, eh, existen, eh, ni las hijas ,eh, o sea las hermanas de mi madre, eh, actualmente hay dos viviendo, están bien, muy bien,, especialmente una que fue a vivir a Sudáfrica, fue excéntrica y yo la consideraba una, (...), una Mirtha Legrand.

No por ser loca, sino porque tenía ideas modernistas para la época y lo llevaba a la práctica, y de carácter, un talento importante, culta, eh, un carácter donde, donde imponían sus ideas sin, sin, con educación y por su personalidad más que excéntrica,

mucha personalidad, vivía en Sudáfrica, se había casado, después de la guerra conoció a un muchacho y resulta que cuando se fue a vivir a Sudáfrica, este, pensá, mi mamá se fue a vivir a Africa así también a la aventura, con mi papá, la otra de las hermanas se fue a vivir a Sudáfrica .”..

*“(...)mi mamá, cuando vino y hacía las carpetas, ella las vendía en casa de familia; en cambio, se enganchó con Los Ovelinos y...este...y ya se había mecanizado. Hacía unas carpetitas, una carpetita así y cinco carpetitas o seis más chiquitas, que eran para poner una frutera y los apoyavaso, las hacía siempre con el mismo dibujo, siempre iguales, después las plastificaba... no las plastificaba, si no que les ponía cola de pescado, cosa que... y bueno le ponía todo unos clavitos y yo las vendía, las armaba, la ataba a la grande con las 6 chiquitas, a Los Ovelinos(...) **O sea que eso fue un miniemprendimiento, y con eso bueno, después se puso a vender pianos, como yo tocaba e iba a aprender, entonces ella me compraba pianos y los vendía, se vendía como 5, 6, 7 pianos, cada vez me encontraba con un piano diferente... este...bueno, ella siempre tuvo inquietud, nunca se puso a com... a ser de, de no sé, servicio inmobiliario, eso que compra y vende casas. No, todo hay que ponerse en el lugar del momento, ahora hay 500 mil casas, antes no existían esas casas, mi mamá ponía el avisito en el diario que se vende la casa de allá, venía, entonces, hacía el contacto entre el dueño y el que venía. Bueno se ganaba unos pesitos, y, bueno más que ama de casa, se terminó la historia de mi mamá y mi papá.”***

“A mi mamá la llamaban “la sabia”, entre las hermanas, tenía un sexto sentido, era muy perspicaz, era muy, tiraba las cartas; también uno de sus pequeños ingresos fue tirar las cartas, tenía, cosa que yo siempre luché contra eso porque no quería que se expandiera, que fuera entre los amigos o entre... no hay problema”

Es que las hermanas le decían la sabia, las hermanas cuando eran jóvenes.

Cada una se había dado un sobrenombre y el de mi mamá era 'la sabia', eso lo supe hace poco, este, la otra hermana era escritora, la que estaba en Sudáfrica..”

*“No, no, la necesidad de, de, digamos, económica la completaba mi papá, pero a nivel normal. **Ella siempre tuvo un sentido de superarse, ella quería tener...ahí, eh, alquilábamos, ella quería su casa propia, y mi papá no era muy, este, mi papá con subsistir, este, le era suficiente, mi papá le dabas un colchón y una manta, se conformaba, dormía bajo un árbol, le daba lo mismo, era un tipo que se iba a pescar truchas, cuando todavía no existía el lago Los Molinos”**¹¹*

Todo lo expresado obviamente es una manera de referirse también a ella, y lo hace de este modo:

*“ O sea que yo también en mi época, como se dice en mi época “que vieja que estás ¿por qué hablas de tu época?”, bueno es una forma de decir.”.. **Fui avanzada, fui una avanzada”***

Una de las tías paternas de Cecilia fue enfermera en los campos de concentración.

Ella le dice “*la samaritana*”, puesto que estaba a cargo de un dispensario, y dice de ella que tenía aspiraciones de cultura, aprendió idioma en esas experiencias, aún dentro de lo terrible del lugar donde estaba.

Cuenta Cecilia que su madre fue enfermera. Nacida en 1907, con escolaridad primaria, se casa en 1935 y tiene su única hija en 1937. Este evento pondrá a prueba su capacidad de lucha contra ciertos cánones, dado que para tener a su hija debió viajar a Italia, sola, regresando a los tres meses. En 1942, en el contexto de la Segunda Guerra Mundial, deberán huir de Africa para

¹¹ Lo remarcado es nuestro.

conservar sus vidas, y nuevamente emprende sola la partida, llevando a su hija y reencontrándose con su esposo un año después en el norte de Italia.

El grupo inicia allí un período muy ambulante por los hogares de su red de parientes paternos y maternos, llegando incluso a la vieja vivienda de los bisabuelos, que para esa época ya había sido transformada en una hostería, lo que se conserva hasta la actualidad, siendo resuelta la herencia - por consenso - a favor de unos primos de Cecilia que viven allá. En 1948 (un año después que su marido) emigra a la Argentina con Cecilia, instalándose primero en Bs.As., y en 1949, llegan a Córdoba, (Barrio Colón).

Así recuerda la informante esos períodos:

“ Bueno, yo hice la, eh, cuando escapamos de Africa recuerdo chispazos, además mi mamá contaba mucho que yo no quería escuchar, pero recuerdo, muchas fotos, y, este, cuando fuimos a parar a la casa paterna, que te decía donde está la hostería, allí era cuestión de pasar veranos e inviernos, allí pase como 3 o 4 años, y entre invierno en un lado, verano en el otro, pero estábamos ahí, y eso recuerdo porque para mí eso fue hermoso, pero muy solitario, era yo y nada más, mi mamá, mi tía, mi otra tía y nada más, y después de vez en cuando venía una amiga a jugar conmigo, sino viví sola.

(...) Eso fue uno de los problemas que arrastré hasta, hasta siempre, todavía no... soy solitaria en el fondo, he cambiado mucho, soy extrovertida ahora, cosa que antes no era ¿por qué? porque con mis hijos, le digo, yo fui Heidi, es más, peor.

Sola, sola. Parajes hermosos, yo misma disfrutaba de lo que hacía, de lo que no hacía, de todo, pero siempre sola. Y cuando yo le digo a mis hijos “ustedes tienen de todo ahora”, yo para ver algo lindo ¿sabés lo que hacía? “La cosa linda” la llamaba.

Hacía un pocito en la tierra, en un lugar escondido, este, le ponía esos papelitos, viste, esos papelitos... caramelos jamás comí en mi vida porque no existían, cuando conseguía pasear ponía una hoja, ponía florcitas, hacía unas cositas con colores, los colores más de los pétalos de las flores, no había otra, un papelito de un caramelo, no existía, entonces le ponía un vidrio, cuando conseguía un vidrio ¿no? de una botella rota, eso era otra, tener un vidrio roto de una botella era tener un capital, bueno conseguía un vidrio, lo ponía ahí y lo tapaba, cuando después andaba yo lo sabía que allá, allá o allá yo tenía una cosa linda iba, la destapaba, disfrutaba de ver los colores de la flor, entendés como, eso te da la pauta, eso yo le cuento a mi hijo, que le da la pauta de lo que yo tenía, no tenía nada y ahora tienen, ya ni saben...”

La tercera generación.

Única hija de esta pareja (dada las condiciones de la época y las decisiones relativas a la natalidad), Cecilia inicia su historia en el país a los 11 años de edad, en una época de despegue industrial y donde el éxito y el progreso eran metas posibles para los segmentos medios de esta sociedad.

Su etapa escolar y laboral transcurren en Córdoba y su vida hasta el año 1972 (momento en que se casa con un argentino), transitan por un itinerario de éxitos, de mucho trabajo e iniciativa, apostando explícitamente a la inserción salarial más que a la formación universitaria.

Así relata ella su transcurrir cotidiano:

*“ mi juventud, este, o había que ir a algún club o se bailaba en asaltos, en la vida de la familia, bueno, siempre fue lugar de reunión mi casa, mis amigos, **yo era siempre muy organizadora**”*

“Bueno, por ejemplo la etapa cuando yo hice el secundario, vivíamos en Barrio Colón en la casa alquilada, este, ir al cine una vez a la semana y tener un par de amigas, ir a

la pileta, en aquel entonces había uno o dos clubes en la zona y bueno, ir a la tarde a la pileta, tranquilo, sin grandes dramas.

*Mi papá trabajaba, mi mamá trabajaba en casa y yo a la tarde iba a..., durante la época escolar, bueno iba a clase, iba al secundario, venía al centro a la mañana y a la tarde, o tenía gimnasia o iba a la pileta, según la época del año, o sea que todo muy tranquilo, tuve una vida demasiado tranquila, demasiado triste, este, después cuando nos cambiamos de casa fuimos a Barrio Maipú, este, yo ya había empezado a trabajar. En aquel entonces, **he ahí otro miniemprendimiento, pintaba artículos personales**". (...)**Sí, mi papá me había conseguido una casa que me daba unas maderas y yo le pintaba una parejita bailando y ya lo hacía en serie, este, un burrito, todas esas pavadas así, en miniatura así o sino vidrios del lado de atrás, le pintaba el vidrio y después ellos le daban la terminación, el vidrio lo, el vidrio era cóncavo, era así y lo ponían, eh, una maderita, le ponían unos clavitos como para ser agarradera ... Después ingresé a trabajar, quería estudiar arquitectura, me gustaba más decoración de interiores, pero que Córdoba no había, había que ir a Rosario, entonces ni, ni pensarlo, arquitectura era lo que más se acercaba, pero siempre tuve un poco de problemas de vista y tuve oportunidad de ingresar a una fábrica grande, FIAT y **preferí la fábrica antes de seguir estudiando** "***

"Y yo entré a trabajar a los 18, 19 años porque había dejado el secundario, o estudiaba o trabajaba.

*Este, como tuve un período de un año que no me llamaban, me puse a hacer..., **el no trabajar para mí era algo que no cabía.**"*

Este tipo de elecciones la llevaron a acrecentar su propio capital material, social y simbólico, conservando el capital cultural 'heredado' de las mujeres (por sus dones naturales) y también de algunos varones (por su capacidad de trabajo). Cecilia **dice haber sido la ideóloga de algunos éxitos familiares en esta etapa, por ejemplo la compra de un terreno, la construcción de la última casa de la familia paterna en Barrio Maipú (Cba.), la compra de sucesivos y alternativos vehículos personales y del padre, y varios viajes por el mundo entre los que cuenta un viaje a Italia del cual no quería retornar.**

*La estabilidad laboral y la posibilidad de ascenso dentro de la estructura del departamento donde ella se desempeñaba en la empresa significaron tremendos **éxitos personales y familiares**, y el desarrollo de una voluminosa cultura de trabajo y ahorro e inversión como forma de progreso (lo cual constituía algunos de los componentes claves del imaginario social de la época "del desarrollo")*

"- ¿Qué es el trabajo para mí?. Bueno, es algo que si, ya sea remunerado o no es algo que es una de las partes de la vida, sin trabajo imposible, sin dedicarse a alguna cosa productiva, porque si al mundo lo dejás como, como está o como se creó solo y encima vos vivís de esa naturaleza, estás consumiendo y, no podés consumir solamente, tenés que, para poder recibir tenés que dar, entonces ... ¿Y cómo das? Con trabajo, cualquier, cualquier estilo de trabajo que sea, cualquier devolución que hagas, mejor que sea, si es remunerado mejor, pero hasta ahora yo ando vagando por ahí para ver si, si consigo algo remunerado y por ahí es muy difícil, pero sigo siempre trabajando."

Cuando piensa qué le transmitieron sus padres en relación al trabajo ,dice:." **Y para ellos, este, trabajar era, o trabajar y vivir o no trabajar y no vivir.**"

Así reconstruye Cecilia su etapa laboral, confirmando nuestras interpretaciones al respecto:

*“Este, mi madre fue independiente porque hacía, no se le había ocurrido ni por broma trabajar afuera, sino que, este, su actividad la tenía en su casa, con esas manualidades. Y yo, este, tuve relación de dependencia muchos años, 23 años y no conocía otra, otra cosa que no fuese relación de dependencia de la cual cuando me dedico a algo, me dedico siempre con mucho ahínco, me consumió mi vida diaria muchas horas le dediqué, mucha atención y bueno mis fines de semana sí eran míos y las vacaciones eran mías, o sea que, pero viví en una caja, en una caja de cristal que cuando dejé el trabajo el mundo para mí fue muy diferente de lo que yo lo había vivido, a pesar de que el resto creía que yo tenía el cielo en las manos, porque ganaba bien, iba y venía, era libre, hacía todo lo que a mí se me daba la gana, pero mis 24 horas, 12 horas, 10 horas, 8 horas me las llevaba el trabajo. Y la preocupación constante de mi cabeza, del resto de las horas, por más que estuviese durmiendo estaba en el trabajo. Y después para poder hacer el viaje que te había contado, a Europa, más horas de trabajo que le restaba, lógicamente al sueño y al esparcimiento. Este, y **en este momento yo a mis hijos no les auguro una relación de dependencia.** Mi esposo también tiene relación de dependencia, pero él es libre porque es vendedor viajante, entonces puede manejar su tiempo bastante.”*

La forma en que la segunda generación se representó el mundo, le permitió acceder a un campo de oportunidades muy próspero sorteando así las atrocidades que una guerra deja talladas en las vidas de la gente. De este modo, dice Cecilia que

“Para ellos sí, mi papá esas cualidades que él tenía de, de su temperamento, bueno, fue, fue capataz, en esa época ser capataz era bastante.

Porque tenías la plata para ser dueño o eras capataz. Y esa plata para ser dueño él no la tenía.”

“ A mis abuelos[lo ubicaría] en clase media, mis padres cuando vinieron, cuando vinieron a Africa clase media también, ni para abajo ni para arriba, ni clase media alta ni clase media baja, cuando vinieron a Córdoba con el transcurrir de los años clase media con un escalón, con un escaloncito, después fallecieron. Y nosotros también tuvimos altos y bajos de clase media, fuimos para abajo y ahora creo que estamos en clase media con un escalón para arriba.”

En relación al rol laboral y al rol de Cecilia en su grupo doméstico, dice la hablante que ante un problema, **la misma fortaleza que emplea para sostener su acción en ámbitos públicos es la que se constituye en uno de los pilares del sistema de autoridad familiar, pero sin desautorizar (según expresa) a la figura del varón.** Esto quiere decir que ante un problema familiar, sucede lo siguiente:

*“ Mi esposo cuando hay un gran problema se shoquea (...) Sí. **Y yo encaro, él me acompaña, no me deja nunca sola, me acompaña, pero las ideas de cómo salir de, de las (atolladeros), este, las encaro, las encaro yo.***

*Yo sé que yo soy, **en el grupo familiar yo soy la fuerte.”***

Esta última imagen de la *mujer fuerte* la reproduce Cecilia desde las mujeres de la segunda generación, y en ello se torna transgresora o de “avanzada”, tal como ella se autopercibe.

Si se considera que es una mujer de 63 años, lo anterior queda claro. Sus ideas respecto al rol de la mujer, y a las diferencias de género, sin embargo, conservan un sesgo _ propio de las mujeres de su generación _ ya que, aún admitiendo y defendiendo derechos humanos y sociales de la mujer, sostiene cierta imagen del varón respecto a la autoridad como necesaria para la estructuración de un hogar “armónico”.

Es de remarcar que su imagen de género, coherente con su trayectoria y su itinerario biográfico, develan atributos hasta su época negados al definir lo ‘femenino’ en esta cultura, cuales son : la fuerza, la capacidad de trabajo, la independencia, la capacidad de dirigir, la posibilidad de exigir. Y ello la torna realmente paradigmática. No obstante, en su relato, insistirá Cecilia en lo femenino como la ‘habilidad de envolver, de convencer, de no hacer notar que una es capaz’. Estos son los elementos de otras generaciones que aún aparecen “filtrándose” – insisto- en su visión de género.

*"...la que se siente disgregada es la mujer. (...) Porque ella sola se, se discrimina"
tener constancia, tener empuje, tener inventiva, ser educada, ser humilde, no tener ego, eh saber ser un poco diplomática, este, eh, ser, este, **envolver un poco las cosas, es ser mujer.***

*Y cosa de que lo que vuelvo a decirte, cosa que no, que los hombres ya no importa que lo hagan.(...) Es la diferencia que marca para mí, los hombres dirigentes de las mujeres dirigentes.(...) **Aparte de la... de la capacidad, y del empuje que puedan tener de más las mujeres, no.**"*

*"- Sí el buen trato, la educación, **no demostrar que saben, no demostrar que son más, no demostrar que son especiales.**"*

*"Pero todo depende del carácter que tenga, **al hombre se le puede permitir ser autoritario, ser, ser (hosco), todo lo que pueda, pero si una mujer no tiene, este, una cierta simpatía, dulzura, sepa decir las cosas, cierto, sepa, sepa, manejar la gente con, con, agradable, eso no se lo permiten ni los hombres ni las mujeres.**"*

[En su época era esperable de alguna manera, que una mujer pudiera llegar a ser empresaria, por ejemplo?]

*"**No había gran cosa, no, no, no había.(...) No, ni la mujer se lo proponía, ni se lo proponían...**"*

Finalmente, **en relación al éxito y al fracaso** Cecilia ha tenido tanto *imágenes familiares que conserva muy vivas en su recuerdo, como vivencias personales en ambos sentidos* y en función de todo lo cual puede ella llegar a dar **sus significados al respecto.**

*" Y si, de mi familia si. De parte de mi padre, el hermano que te decía que era farmacéutico, hizo dinero, eh, los hijos, este, **uno de los hijos actualmente esta muy bien, el otro no estuvo nunca bien, me imagino por el temperamento, uno mas rígido y emprendedor, el otro mas bohemio**" (...)* Todo depende exitoso si es material o es espiritual. Ese por la parte, digamos económica. Otra hermana de mi papá para mi fue exitosa a pesar de que ella, este, la soltera, la que era, que era samaritana, llamémosle así, enfermera, todo lo que quieras decir. Para ella su vida fue un, un sufrimiento, sufrimiento, sufrimiento, pero yo creo que su vida fue exitosa en la, parte de servicio para la humanidad."

*"(...); **Qué difícil! ¿ Qué es el éxito?. El éxito puede ser, debería ser el conjunto de algo material y algo espiritual, tener, vivir holgado sin necesidad de correr detrás del peso, que el peso, que tengo que pagar la cuenta, que tengo que pagar el banco, que tengo todo esto, que nos esta envolviendo ahora, que sea una cosa más, más llevadera que no te este acorralando continuamente, y, este, la otra parte espiritual es haber dejado algo, haber, este, dejar algo a tu familia, dejar recuerdos, dejar, este, una vida recta, dejar buen recuerdo, dejar este, enseñanzas, dejar un estilo de vida que, que te recuerden con dignidad.**"*

“(...) Ese sería, pero por otra parte que antes de morirte, vos estés conforme con esto, no solo que te lo digan los demás, que los demás te recuerden ah fue un gran hombre, no, vos, llegar morir y saber antes de morirte de que vos fuiste algo, sin llegar a ser ego...” (..) Pero sentirte que has podido llegar a algo.”

“ Esa parte que yo te dije es de parte de mi papá y de parte de mi mamá, este, de parte de mi mamá hubo la que vivía en Sudáfrica, que yo te decía que parecía Mirtha Legrand. (...) Ella fue exitosa, vivió una buena vida, holgada económicamente, con, con distintos, eh, reconocimientos sociales, dentro de los amigos, ella se desenvolvía, murió tristemente, porque murió con el mal de Parkinson.”

Y exitoso económicamente tengo la otra hermana que vive en Nápoles, que esa está a la altura de la estratosfera, viste, pero tiene sus problemas internos que ella posiblemente no se sienta feliz.”

Ahora bien sus experiencias personales y familiares en relación a estos conceptos, son:

“No, cuando se consiguió ir a vivir a la casa que tanto querían mis padres.(..)Cuando pude comprar el terreno grande en Las Sierras, íbamos a disfrutarlo, a trabajar en una quintita y a pasar el domingo comiendo algo, bueno, por lo menos. Y cuando él consiguió la jubilación italiana pensando que, bueno, eso le daba una tranquilidad económica, ya que con la jubilación argentina sola es muy difícil vivir.”

Con la misma vehemencia habla Cecilia de los **fracasos**.

“ El dejar, el dejar Africa, este, todo estos años luchar, luchar, luchar para, para poder subsistir nomás.”

Y finalmente, quizás un balance:

“ Pero después que hace años que dejé de trabajar, yo creo que fui exitosa en ese período porque fui escalonando cosas que los demás no podían hacer y no porque tuviese méritos especiales si no dije bueno, por un montoncito de cosas, podía llegar”.

“Todo el sistema, yo rendí, entre 70 personas que rendíamos, este, y le daban al puesto a, podíamos hacer un curso, iban a ir 3 personas, de 70 yo salí la tercera, me dieron el puesto, me hicieron problema porque era la única mujer, estaba compitiendo con 70 hombres, no me querían dar el puesto porque era mujer, bueno al final yo lo peleé y pelearon los demás...”

“ Trabajo mucho. (...) Tengo ideas propias y sí las ideas propias las batallo un poco, no me quedo con que me pusieron la tapa y bue... si, si después por votación o por mayoría saldrá que sirve o no sirve la idea es otra cosa.

Pero por lo menos la presento, estoy siempre presente con conceptos más o menos nuevos, presento trabajos nuevos.(..)Siempre estoy buscando cosas nuevas que después en el conjunto, porque no es el hecho de que vos presentes un trabajo y después lo tengas que hacer vos.”

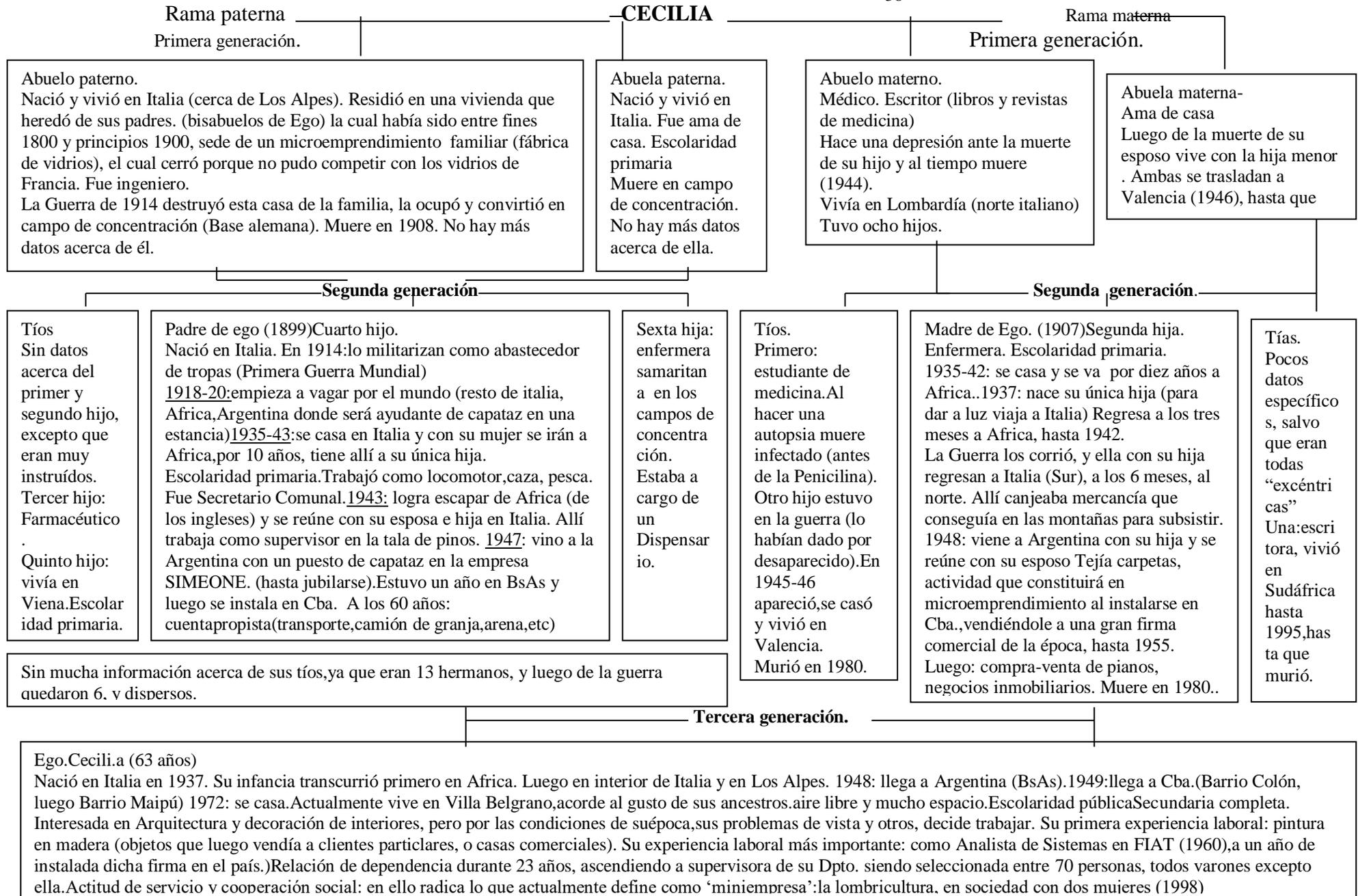
Para Cecilia **el dinero** no tiene el sentido principal de equivalente de éxito, y así lo expresa:

... cómo te puedo decir, la función del dinero fue siempre lo normal, para mí lo más exitoso fue poder viajar, pero viajar a estilo, no tan a dedo, pero no a lugares de lujo.”

“ Haber logrado, este, ser la segunda, primero la tercera, después la segunda de todo el departamento... (...) Sí. Dentro de un departamento de la empresa, pero sin vanagloriarme por eso, sin, a veces sintiéndolo hasta como un cargo de conciencia, porque los demás, mujeres y varones, viste, no les había gustado ni media.(...) Y bueno, qué querés que le haga. Pero eso, eso fue muy importante.”

“(...)mientras transcurría la vida yo no me sentí exitosa, más bien no, me sentía que frente a las otras mujeres yo me sentía más bien perdedora, ahora siento de que yo en mi juventud he sido exitosa y, y los demás estaban con su vida, viste, porque yo he tenido una vida diferente, ellas ahora admiran de cómo yo viví, una juventud, yo en este momento no me daba cuenta, yo creía que era la perdedora, ¿comprendes?.”

El momento actual de Cecilia revela una historia de vida en la que básicamente se reprodujeron prácticas sociales y estrategias productivos- laborales, variando en cada generación el tipo de capital que se conservó o se intentó acrecentar pero sin modificar la estructura de la acumulación originaria. **Lo relevante de esta historia es la enorme reconversión social desde la perspectiva de género, y el impacto que ello tuvo en esferas de producción y de trabajo.**



2. e.- ADRIANA, (30 años, nacida en Córdoba en 1970)

La familia trigeneracional.

Guarda en su seno esta historia un secreto familiar , que se desprende de haber dejado en la nebulosa abandonos maternos en la primera generación así como las interpretaciones que ello generó en cada uno de los descendientes, por la rama paterna. El respaldo fuerte y el retrato familiar más definido vendrán en cambio de la línea materna.

Adriana es dueña de una *pequeña empresa unipersonal de servicios*, pero que en sus orígenes surge de la asociación con su hermano mayor y otros familiares.

La **primera generación** de esta trama se enclava en las primeras décadas de este siglo (entre 1905- 1925) como puntos de partida de su ciclo de vida.

Por la **rama paterna** existe *un punto de partida sin acumulación originaria*, con itinerarios biográficos que se bifurcan a raíz de los desplazamientos geográficos y sociales. El abuelo de Adriana fue criollo, con escolaridad primaria, oriundo de Obispo Trejo (interior de Córdoba). Nacido en 1905, siempre se desempeñó como peón de campo, y tenía también conocimientos de albañilería. Es descrito por la hablante como carente de aspiraciones, conformista y vago.

*“mi abuela y mi abuelo, eh, o sea, tuvieron a sus hijos y él era muy, eh, o sea, **no era una persona de trabajo**, o sea, un poco que no se si,... no era vago,... pero **trabajaba lo justo y necesario.**”*

En la ciudad de Obispo Trejo, realizaba ‘changas’ en la construcción, y no buscaba más ingresos. *Su patrimonio era escaso, no tenía bienes económicos y su vivienda fue siempre muy precaria.*

La **abuela paterna** de Adriana también criolla, nacida aparentemente en 1925 en Obispo Trejo, alcanzó el nivel de escolaridad primaria, y trabajó siempre como empleada doméstica. Es recordada por Adriana y su familia como **‘muy aspirante’, le gustaba el dinero y le gustaba tener.**

En 1952, la **abuela materna** abandona a su pareja y a sus hijos, trasladándose con su hijita menor a la ciudad de Villa María (interior de Córdoba). No vuelve nunca más a ver a los otros hijos, no retorna nunca más al lugar, y el padre de Adriana tiene de ella muy poca información y conserva mucho dolor, por lo cual según la informante, *‘nunca nos habló de ese tema’*

*“mirá no, no tengo idea de cómo se conocieron porque en mi casa nunca se habló, o sea, mi papá era una persona que había sufrido mucho, entonces nunca hablamos de su mamá, eh, con decirte que la muerte de su mamá se debió a una sorpresa que quisieron darle los hijos para el día de la madre, porque era una persona que se había ido, no sé, por trabajo, se, se había juntado con otras per..., con otros hombres, no sé bien los trabajos que hacía, pero en mi casa nunca se habló, así que no tengo idea como se conocieron con mi abuelo, ni cual fue el motivo por el que se separaron, nada, mi papá fue una persona muy encerrada y nunca se habló del tema, así que la verdad no ...(...)Y mi abuelo trabajaba de changas yo creo, o sea, por ahí nosotros si nos ponemos a ver de por qué se separaron yo creería porque ..., **mi abuelo no le, o sea, no le alcanzaba y no buscaba otros trabajos, se conformaba con lo poco que tenía y ella era una persona muy aspirante.**”(…)“ Yo creo que de su mamá, viste que yo te conté que existió un problema económico que los llevaba a la separación, porque mi abuela era de querer trabajar y querer progresar y mi abuelo no. Si mi abuela trabajaba y tenía*

para comer él bueno. Y mi abuelo también era de jugarse un poco la plata lo poco que hacía se lo gastaba a lo mejor en tomar una cerveza o tomar un vino, nada de ser un alcohólico así, pero aprovechaba para gastarse la plata y mi abuela lo dejó por eso.”

De aquí en más la historia familiar transcurrirá mediada por desplazamientos y disgregaciones en la **segunda generación**.

No obstante por la rama materna, el itinerario será bastante diferente.

El **abuelo paterno** de Adriana se traslada en 1953 con alguno de sus hijos, a la ciudad de Córdoba, logrando comprar la casa donde residieron (en Barrio Acosta) hasta que murió en 1995. La abuela paterna muere en 1965.

Los abuelos maternos de la informante son oriundos de Córdoba (capital). No cuenta con las fechas de nacimiento, pero a juzgar por los años en que fallecieron (1998, el abuelo y 1985, la abuela) puede inferirse que se trata también de los primeros años de este siglo.

Ambos contaron con escolaridad primaria completa, y según cuenta Adriana su casamiento se produjo por arreglos familiares, (sin tener más información al respecto).

La organización familiar respondió a los cánones tradicionales que asignaron a la abuela el rol de ama de casa. Mientras el sostén económico del grupo fue siempre el abuelo.

Este *trabajó toda su vida, hasta que se jubiló, como ferroviario (maquinista)*, y según lo transmitido por la madre de Adriana, se trató siempre de un hombre “ejemplar”.

Por la **rama materna** se observa así una acumulación originaria un tanto mayor que por la rama paterna en relación a los bienes económicos, pero aún así escasa en cuanto al volumen de capitales cultural social y simbólico.

Las referencias e imágenes familiares de Adriana **acerca del trabajo por cuenta propia aparecen ya en la segunda generación**, (inscrita en el período histórico que va aproximadamente de los años 30 hasta la actualidad) pero **en particular, de la rama paterna**. Esta estuvo constituida por nueve hermanos, de los cuales el padre de Adriana es el séptimo (de mayor a menor).

Todos ellos siguieron diferentes itinerarios biográficos a partir de la ruptura de los vínculos familiares que desencadenó en 1952 el abandono materno. Dos tíos y una tía de Adriana (los mayores) se trasladan a Buenos Aires 1953 y el resto se desplazarán junto a su padre hacia la ciudad de Córdoba, en el mismo año. Todos alcanzaron la escolaridad primaria, asistiendo a escuelas públicas.

Adriana define a los varones de esta generación como inestables laboralmente y sin haber logrado ciertas metas materiales relacionadas a su bienestar. En cambio define a casi todas las mujeres como ‘muy aspirantes’ y ‘emprendedoras’ .

Algunos de los varones accedieron a ciertos trabajos por vinculaciones políticas refiriéndose particularmente al cuarto de sus tíos paternos que desde 1983 trabaja como Ordenanza en la Cámara de Diputados, luego de haber sido cesanteado en la empresa Fiat, período desde el cual siempre ha tenido trabajos esporádicos relacionados a la política.

De sus *tías paternas, en cambio, dice Adriana que desde muy jóvenes se han ido del hogar paterno por razones de trabajo. Muchas de ellas fueron y aún son pequeñas comerciantes, cambiando periódicamente de rubros buscando siempre la mejor ventaja*. Otra posee actualmente alrededor de 17 viviendas que fue adquiriendo a lo largo de su edad productiva, junto con su pareja y su familia, y actualmente las renta, y de ello vive en gran medida.

“ Bueno, después sigue una tía que ella por ejemplo era, eh, más grande que mi papá y ella era la que ayudaba mucho a mi papá, cuando mi papá se casó vivieron en la casa de ella, trabajaba, hasta que por fin terminaron su, en su terrenito y ella ha sido también una mujer de mucho trabajo, de cualquier cosa trabajaba, muy “pichincherá” porque

ella no gastaba, no, mi tía es de esas que no te van a tirar las cajas de pan, no te van a tirar nada (por ahorrar, por el decir ahorro una vez plata), pero ella trabajó, mi tía no podía tener hijos entonces adoptaron dos, los dos hijos son de mi edad y ella vivía en Barrio 1ro. de Mayo, tiene su casa, yo creo que (medio) 1ro. de mayo es de ella, creo que tiene 17 casitas por, por la zona que son de ella.(...)ellos tienen, ahora por ejemplo que mi tía se fue a vivir a Agua de Oro, tiene una casa allá y la casa que, que dejaron acá, en la que ella vivía, viven los hijos y bueno ellos le administran todos los alquileres por mes, se lo llevan a ella o viene mi tío, tienen auto y vienen a cobrar los alquileres (...)

(...)Mi tía por ejemplo ella era muy, como decir, las riendas de la casa, pero mi tío era muy guapo y él trabajaba, capaz que ella era más dominante que él, pero trabajaban los dos.”¹²

En la segunda generación de la rama paterna se dan algunos procesos de reconversión social, en particular relativos a la conformación de un patrimonio económico que, como veremos, impactará en la reconversión a nivel del capital cultural y simbólico. Todos comenzaron a trabajar muy tempranamente:

“y..., yo creo que todos, todos trabajaban desde chiquitos.

Las mujeres también. Mi tía, eh, una de mis tías que vive acá en Córdoba, ahora, actualmente se ha ido a vivir a Agua de Oro, eh, yo creo que ella era modista, desde que tenía 7 u 8 años, hacía cositas, trabajaba en lo que consiguiera, (iban a ayudar), todos han sido trabajadores. Mi papá, por ejemplo, ese tío que te digo que era, el papá de los otros que uno es contador y que es donde vive mi abuelo, él vendía churros en un carro, verduras, pero mi papá salía, él era el más grande y salía con mi papá y el otro hermanito y vendían por la calle, verduras, vendían churros, así que todos han sido trabajadores desde chiquitos.”

El padre de Adriana, nacido en 1940, también se traslada con su padre a la ciudad de Córdoba en 1953. Al finalizar la escuela primaria dice Adriana que sus maestros le ofrecían ayuda económica, dado que había llegado a ser abanderado, para que continúe la escolaridad secundaria, pero dada las necesidades familiares, debió dejar sus estudios en este ciclo para dedicarse a trabajar.

Sin embargo, relata Adriana que **desde muy niño fue vendedor ambulante con sus hermanos, luego verdulero. En su etapa adulta tuvo por oficio la albañilería. Así llegó a ser capataz, ó bien desarrolló su trabajo por cuenta propia.** A raíz de ello hizo muchos desplazamientos por el interior de la provincia, ya sea sólo o con su familia, *eventos que, como se verá, dejaron sus huellas en la trayectoria de la tercera generación.*

“mi papá, eh, mi papá desde chiquito fue a donde se trabajaba, con el hermano, él era verdulero, vendían churros, todo, y después toda su vida trabajó de albañil, toda, toda su vida, en distintos momentos ha estado bien económicamente porque por ejemplo lo mandaban como capataz general de una obra, nosotros hemos conocido Laboulaye, Laborde, La Carlota y en algunos lugares hemos ido porque eran trabajos de muchos años con toda la familia. Y así toda la vida, toda la vida ha trabajado de albañil.”

Por la **rama materna, la segunda generación** está constituida por 7 hermanos.

¹² Siempre, lo subrayado y/o remarcado de los textos de los informantes es nuestro.

De ellos la madre de la hablante es la mayor (siendo en total cuatro varones y tres mujeres). *Todos ellos tuvieron siempre relación de dependencia*, y actualmente por datos de la coyuntura el mayor de los varones quedó cesante en 1995 en la empresa Fiat, y con esta indemnización concluyó su casa, compró un auto y trabaja como remisero.

Otro de los varones, por vinculaciones políticas también, fue empleado en el PAICOR y la misma situación laboral han tenido las mujeres de esta rama materna, siendo todas empleadas domésticas, (ya sea en forma constante o eventual).

La *madre de Adriana* nacida en 1942, *fue toda su vida ama de casa*, pero incluso antes de formar su familia. Esto es, por ser la mayor y por delegación de la abuela materna, debió hacerse cargo de las tareas domésticas más difíciles a su temprana edad (adolescencia), situación que se reforzó como un ‘castigo del padre’ cuando a los 17 años ella queda embarazada de su primer hijo.

Actualmente la madre de Adriana **combina su rol de ama de casa con la atención de una verdulería que tiene instalada en su domicilio**, en Barrio 1° de Mayo, en Córdoba. Aquí vemos cómo se reproducen las estrategias familiares en relación a elecciones escolares y laborales entre la primera y la segunda generación.

En total, la historia de la tercera generación se cimentará sobre un punto de partida sin acumulación originaria por un lado y con escasa acumulación por el otro. El recorrido que hará la segunda generación, logrará en la rama paterna reconvertir socialmente algunos de sus lugares en el espacio social, pero reproducir en otros _ tal como lo que sucede en la rama materna _ las mismas o similares estrategias.

Sin embargo, la tercera generación cuenta con condiciones sociales nuevas que permitirán acrecentar su capital cultural, social y simbólico.

El retrato intergeneracional.

“mirá de parte de mi mamá yo creo que nadie, nadie, nadie, nadie nunca tuvo un negocio de parte de mi mamá. Una vez mi tía creo que puso una almacén, pero... de parte de mis tíos de la parte de mi papá sí, eh, por ejemplo una tía tiene un negocio chiquito, pero de (hace años) en Barrio Patricios, mi tía ésta que tenía compra y venta, que después puso un negocio de artículos del hogar, ahora tiene una remisería, todos, casi todos, pero la que ha estado mejor económicamente es esta que tenía el negocio”

Así relata Adriana vivencias familiares acerca de emprendimientos colectivos que construyeron las imágenes de su retrato familiar:

“ Mi mamá por ejemplo, eh, cuando nosotros vivíamos en Laboulaye, (obra en construcción encargada a su padre) mi mamá, mi hermano ha sido también muy de incentivar a los negocios, “mirá si está toda esa gente acá y podríamos dar el te todas la mañana”, entonces yo, mi hermano y yo que él era el más grande y yo era la más chica salíamos con termos, íbamos a la obra a entregar el café, entonces mi papá dice “bueno, Uds. llévenle, porque ellos no van a tener plata hasta el sábado que le pagan, Uds. llévenle el desayuno ponelo y los sábados es día de pago”. Claro, primero teníamos siete, ocho empleados, era un plan de vivienda de 74 casas, después llegaba un momento que teníamos una cantidad grande, así que íbamos y veníamos con el termo, después ya decía “porque no hacemos”, mi hermano trabajaba en PERKINS, acá en la fábrica PERKINS, y él, bueno trabajaba acá y nos mandaba no sé dinero a mi mamá y todo, entonces cuando vio que empezamos a hacer eso renunció sin saber

si le iba a ir bien o si le iba a ir mal”. (...)“ Mi mamá preparaba los sandwich, esas cosas, después cuando nos dimos cuenta que era un buen negocio, mi mamá le dijo al ingeniero que si ella no les podía dar de comer y que después le pagaban, entonces tuvo un comedor y así compró mi papá su primer auto”

La tercera generación, y sus trayectorias personales.

Adriana es la menor de cinco hermanos, que junto a una gran cantidad de primos conforman esta generación de ‘los elegidos’.

Adriana está casada, tiene dos hijos, y su esposo actualmente trabaja en su pequeña empresa de servicios de limpieza. Posee escolaridad secundaria e incluso universitaria incompleta.

Adriana trabaja desde que tiene 8 años en algunas experiencias familiares Sus hermanos han influido en sus elecciones y en algunas experiencias de vida. Su hermano mayor representa para ella un sostén y casi un mecenas. De 39 años, soltero, con estudios secundarios incompletos, es actualmente dueño de la empresa de limpieza que por licitación está en la Cámara de Senadores desde 1989.

“es una persona muy responsable, muy, o sea, dueño de su trabajo, pero que realmente se gana lo que está trabajando y bueno él empezó a trabajar, trabajar, ...”

“...ah, después me olvidé de contarte, mi hermano tuvo verdulería, eh, él ha, ha tenido los negocios, los negocios que ha tenido han sido verdulerías, y por ejemplo yo tenía 12 años, 13 años y yo me iba al mercado a las 4 de la mañana, cuando el mercado acá en el Mercado de Abasto viejo y lo acompañaba y a veces que iba él solo me levantaba a las 7 de la mañana a mi y me decía “vení a ver, traje verduras, eh, toda nueva, vení vamos acomodarla”, me levantaba, no tenía drama de levantarme a las 7, 7 y media. Si nosotros tuvimos una vez un accidente de tránsito grande, eh, fue un día que nos íbamos al mercado.”

Esta figura ha ejercido en la trayectoria de la informante un alto grado de influencia en todas sus elecciones, incluso en la elección de su pareja, por considerar que ella era distinta y que debía mirar los varones de la universidad (aparece con fuerza el encargo que la familia estaba haciendo a Adriana respecto de *asumir procesos de reconversión social de la familia*, que ya se venían dando en la secuencia intergeneracional.)

Las otras son hermanas mujeres (de entre 35-38 años) con escolaridad secundaria completa en escuelas privadas comerciales, y la hermana anterior a Adriana también tiene estudios universitarios incompletos. Todas ellas fueron empleadas de comercio.

Todos los primos de los que habla Adriana son de la rama paterna. De ello, una es bioquímica, otro es Técnico en computación, otro es gerente en el diario “Páginas Doradas”, sólo tres tienen menor trayectoria (y por lo general coinciden con la trayectoria de los padres), y son empleada doméstica, empleada en la Caja de jubilaciones, y empleado en la construcción.

La historia y la trayectoria de Adriana.

Los desplazamientos que realiza el grupo familiar a raíz de la situación del padre de Adriana, marcarán decididamente su trayectoria y elecciones escolares - laborales entre otras.

“Mirá, yo que me acuerde a los lugares que nosotros hemos viajado, a Laboulaye y a Laborde y mi papá solo, por ejemplo primero porque íbamos todos a la escuela, a la primaria, mi mamá no quería cambiarnos tanto, después en eso era estable, que íbamos

a estar 5 años, entonces o bien terminaba la primaria yo y mi hermana la secundaria o entonces se nos iba un poco un período largo del mismo colegio y después mi papá ha estado en Los Cisnes, en La Carlota, ha estado en Camino Aldao, ha estado en Inribille. (...) “Claro, por ejemplo yo, mirá yo desde que nací hasta que cumplí los 8 años estuve en Córdoba, en Barrio 1° de Mayo, desde que tuve 8 años a los 12 nos fuimos a Laboulaye, de 12 a 13, estuvimos en Laborde, estuvimos un año, yo después de los 13 no me moví más, yo empecé el secundario, hice la facultad acá, yo no me moví más y mis hermanos también, exactamente igual.” (...) “Yo por ejemplo iba a 6to. grado, mis hermanos trabajaban, eh, yo tengo hermanos que son de 10 o 15 años más grandes que yo, ellos trabajaban en la administración de la obra, ya en Laboulaye había empezado la más grande y en Laborde siguió la más grande y la que le sigue, ellas eran las administrativas, ellas pagaban junto con el ingeniero, ellas marcaban las tarjetas, controlaban, todos trabajaban ahí, y mi hermano por ejemplo ya en Laborde, mi hermano se volvió porque ya era una obra más chiquita y él ya se volvió para acá.”

Así se presenta Adriana revelando las marcas de su historia social y familiar:

"... Eh, siempre he trabajado en ventas, siempre desde, o sea desde que era soltera que trabajaba en la empresa de limpieza como empleada de mi hermano y eh, una vez que me casé trabajé hasta que nació mi hijo y después me puse un local comercial, eh, desde allí estoy trabajando, desde el año 93, vendía ropa, vendía pañales, vendía distintos rubros, en alguno tenía que enganchar, bueno hace tres años que tuvimos con, con la heladería, después cuando mi marido termina, o sea lo indemnizan de FIAT, eh, nosotros, o sea, un poco que la propuesta está dada por mi hermano que era el que ya estaba en una empresa de limpieza, ya hace 10 años que está trabajando en la Cámara de Senadores, entonces me dice “ustedes no se preocupen, si no hay empleo”, conque, bueno, todos tenemos manos y ganas de trabajar y empezamos, entonces así ya, eh, empezamos con la empresa.

[Empecé a trabajar a los] “- 8 años, 8 años porque era cuando recién nos fuimos para allá, 8 años, por ejemplo todos los días que yo les llevaba café y bueno, mi mamá los fines de semana me daba \$2, \$3, que para a mi era mucho, porque yo era muy ahorrativa, y a veces me alcanzaba, me compraba un..., que se yo, o juguetes o me compraba ropa o le daba a mi mamá para que me comprara, una vez ella me dijo que me alcanzó para comprarme la mitad de mi primer bicicleta, entonces yo me la fui comprando con cosas mías.”

Como parte de las apuestas que ella y su familia hacían, la escolaridad secundaria fue elegida por la madre en un colegio privado comercial (al que fueron todos los hijos), por pensar que luego estarían preparados para trabajar.

“Bueno, mirá yo empecé la escuela, eh... acá en Córdoba, eh... siempre fui muy buena alumna, desde la primaria, fui buena alumna, nosotros cuando nos fuimos de 4to, grado, mi mamá me cambió a la Laboulaye, después en 7mo. Me trae, que inclusive a mi mamá le dijeron de que por qué me había llevado, que yo...ya habían ido mis hermanos a ese colegio y todo, entonces la conocían a mi mamá, fue a la cooperadora, entonces dice ella, una representante, tantos Aragoné que pasaron y vas a ser la abanderada por qué la llevas, en reconocimiento me pusieron como escolta cuando volví. Después empecé mi nivel secundario, también fui muy buena alumna y en el

misimo colegio habían ido mis hermanos, entonces... siempre hemos sido muy queridos, todos, toda la familia en los colegios, eh... y bueno, estuvimos ahí, siempre trabajé más en la parte contable, hacía contabilidad, hacía ejercicios de economía política y siempre he sido yo la de hacer más trabajos prácticos. En el secundario fui abanderada también, y bueno... nunca había trabajado, nunca y después empecé la facultad, eh... a los 18 años y al mismo tiempo había empezado el Profesorado en Ciencias Económicas, porque la facultad de Derecho, en esa época, eh... fue en el año '88, no había ingreso porque había problemas, entonces... para no perder el año me anoté en el Profesorado de Ciencias Económicas, y bueno, cursé paralelo las dos, me fue bien el primer año, pasé al segundo año, me fue bien en las dos, yo pasé el tercer año y ya se me había complicado porque tenía materias de acá, materias de allá, entonces dejé Derecho por un tiempo, eh... y completé tercer año del Profesorado de Ciencias Económicas y ya para pasar a 4to. no podía porque debía matemática de 2do. y se me había hecho muy difícil rendirla, entonces ya abandoné las dos, ya eso fue en el año 91 cuando me case, eh, bueno me case en el 91, en el año 92 nació mi primer bebé y mi marido en ese entonces trabajaba en un taller metalúrgico, ya cuando... con el nacimiento de mi hijo, mi suegro trabajaba en FIAT, entonces ya estaban ocupando personas con salario, entonces mi marido entra a FIAT y bueno en el año 93 vuelvo a la facultad curso 3ro. que me queda incompleto y curso 4to. y me puse un negocio en el barrio, eh, bueno... cursé y después ya dejé porque no, era muy molesto, porque por ahí venía mi marido, yo estaba en la facultad, se tenía que hacer de comer, a mi nene lo dejaba con mi mamá, un día con mi suegra y así, entonces no quería molestar tanto y dejo la facultad y me puse una pañalera en el barrio, alquilo el local, lo tuve un año, pero no, no me iba bien, lo tuve como para ver si le agregaba cositas y le agregaba, pero no me fue bien y entonces cerré y pusimos el negocio en la casa de mi mamá, bueno lo tuve ahí un tiempo, porque después que nació mi hija, ah, yo trabajé con mi hermano en la Cámara de Senadores, pero primero estudiaba cuando trabajaba en ese Kiosco, que lo atendía a la mañana, mi hermana, pero no era un trabajo de muchas horas porque estudiaba, después yo en el año 90 entro a la Cámara de Senadores y él me mandaba a mí a la Cripta, entonces estoy ahí 90 y 91 y 92, cuando nace mi nene, "apenas nazca el bebé dejo de trabajar. Así ya me quedo con él", entonces así es como yo renuncio a la empresa de limpieza y en el 92 me pongo ese negocio en mi casa, primero uno chiquito y después me dan la posibilidad de que alquile ese local, alquilo, lo tengo un año y después lo cerré porque me fue mal, volví a la casa de mi mamá y en ese interim nosotros compramos un lote en, a tres cuadras de la casa de mi mamá."

Tal como ella define a sus parientes, puede decirse de Adriana que es una "persona de trabajo" Una de sus elecciones más contundentes ha sido **no ser profesional sino trabajar**, y obviamente abandonar sus estudios universitarios, lo que quedará así expresada:

"Porque, eh, me había cansado de estudiar, me había cansado, tomaba en cuenta 7 años, más 5 de facultad, sabiendo que me iba a ser útil terminarlo, pero me había cansado, no tenía ganas, entonces como yo veía que podía trabajar, que en el negocio me iba bien, todo, por eso dejé, ..."

Quizás el deseo de ser a través de estos itinerarios estaba presente desde niña en la hablante:

"No, mirá yo siempre dije cuando sea grande me gustaría tener un negocio grande."

*Siempre me gustó siempre, **siempre soñaba con vender**, y jugaba con esas cosas de que vendía, de que empezaba, siempre me gustó, o sea **siempre soñé con tener mi negocio**, que hay empleados o que hay algo así. No sé si empresa de limpieza, pero sí mi negocio. Nunca he tenido un patrón.*

*(...)“algo que me haya impactado no se, yo lo que si tengo es que yo **desde chica, en mi casa había negocio, porque por chiquito que haya sido siempre se ha trabajado en ventas, desde las comidas que hacíamos, porque sabían que ganaban, porque sabían que había clientes entonces desde ahí siempre me ha gustado, siempre me ha gustado de lo que era la venta, jugar a vender, o desde chiquita por ejemplo me hacía el mostrador y cualquier cosa hacíamos para vender** o, siempre se que desde mi innata conciencia creo que yo tengo la idea, la idea de tener negocio, porque me gustaba, pero que me ha gustado por naturaleza.”*

Como se advierte, a lo largo de su trayectoria personal trabajó muchas veces en ventas y tuvo por su cuenta varios locales comerciales. En algunos de ellos fracasó. En otros decidió cerrar ante mejores opciones comerciales. De todo ello Adriana podrá hablarnos cuando intente **definir el significado del éxito y del fracaso para ella**

*“Mirá, yo desearía ser, que sea una empresa conocida, eh, no se si grande o chica, **pero sí conocida que me de a mi y a mi familia**, o sea, todo lo que yo no he tenido, si es por el trabajo, eh, quiero que mis hijos, yo trabajo y mi esposo trabajamos para mis hijos, para mis nietos, para, y hoy por lo que yo pueda ayudar, entonces yo **quisiera ser una empresa reconocida**, cosa de que acá a un par de años decir esta empresa si la empezaron Adriana y su esposo, algo como ("Tía") por ejemplo, que es una empresa de años, que vaya a saber quienes han sido los que, entonces algo así, **que el día que nosotros no estemos esta empresa siga, surja y crezca, y que todos sepan de dónde surgió, de dónde salió, que era cordobesa, que, entonces así que la sigan mis hijos, mis nietos que la sigan trabajando.**”*

Su imágenes y vivencias familiares acerca del éxito y del fracaso condensan aspectos laborales, afectivos y adquisiciones materiales, a saber:

“De la familia de mi papá, sí, la mayoría de sus hermanos; si bien fueron personas de trabajo desde chiquitos, pero bueno, han tenido sus frutos, han trabajado toda su vida de sirvienta, en un lado, en otro, de vendedora, lo que se le cruzaba en el camino, pero ellos ahora no trabajan, están solitos en su casa de campo, y vienen y disfrutan de los hijos, y vienen y pasean. Yo creo que la mayoría de los hermanos de mi papá. De parte de los hermanos de mi mamá, no. Son personas que han sido todas dependientes; todos han trabajado, pero de la parte de mi papá, creo que todos.(...)“Cuando ellos trabajaron en Laboulaye, estuvimos bien, bien económicamente y los parientes de mi mamá iban, mi mamá les ayudaba; yo por ejemplo lo lazo un poco con lo económico, porque para nosotros, no te digo que es lo fundamental el dinero, pero sí hace a tu bienestar. Mi mamá por ejemplo, estuvieron muy bien ellos en esa época y ayudaba a su mamá, le mandaba a sus hermanos, eso sí lo hacía y ellos actualmente siempre se acuerdan porque mi tía vivió los seis años que nosotros vivimos afuera en la casa de mi mamá, ni siquiera le pagaban la luz, después la tenía que pagar mi mamá, le habían cortado la luz y mi mamá tuvo que hacerle, ellos se acuerdan de eso.”

En relación a los fracasos, comenta Adriana:

“Hubo una época que mi papá estuvo sin trabajo, 3 o 4 años y estaba muy mal, dependía de lo que nosotros le dábamos y era duro para ellos.”

Para esta informante, **el trabajo equivale a un ‘pilar de la familia’**, y así lo expresa:

*yo quisiera que mis hijos sean como, no el ejemplo mío, pero sí como su papá o como mi hermano o como mi papá o como mi suegro **porque han sido personas de mucho trabajo toda la vida** y bueno por ahí no se les ha dado o que hayan tenido más de lo que tienen o que la posición económica este mejor, porque a lo mejor la desaprovecharon, pero sí sabemos que pueden servir de ejemplos para mis hijos, todo lo que nosotros hacemos hoy en día es para ellos, y bueno que trabajando podemos alcanzar, eh, que sé yo, lo que nosotros anhelemos, tanto, porque vos decir “Vos trabajás, tenés ingresos y de ahí depende mucho la felicidad”, no toda, pero si vos tenés un buen pasar económico y estás bien, si vos andás a los ponchazos para salir adelante porque no tenés dinero no, no, por ahí empiezan los fracasos matrimoniales, todo, **entonces al trabajo nosotros le damos mucho valor porque yo pienso que es el pie, el pilar de la familia.**” (...) “Mirá, para mi papá él siempre, siempre nos dice “Uds. tienen que trabajar porque mirá”, mi papá a pesar de que él nos incitaba a que trabajáramos, él siempre le hubiese gustado que hubiéramos sido arquitectos “Mandame el arquitecto, va el arquitecto, hace los planitos y cobra todo a fin de mes, viste” Esas cosas así. Pero por ejemplo él siempre **“Uds. tienen que trabajar porque Uds. tienen que salir adelante que nadie los lleve por delante, que nadie los esté pisoteando porque Uds. trabajando y estudiando van a tener sus cosas”**.*

“ustedes tienen que saber que los patronos son patronos y hay que valorar, el empleado que no sirve ahí nomás se echa que empleados son los que sobran, el trabajo hay que tenerlo”, viste...”

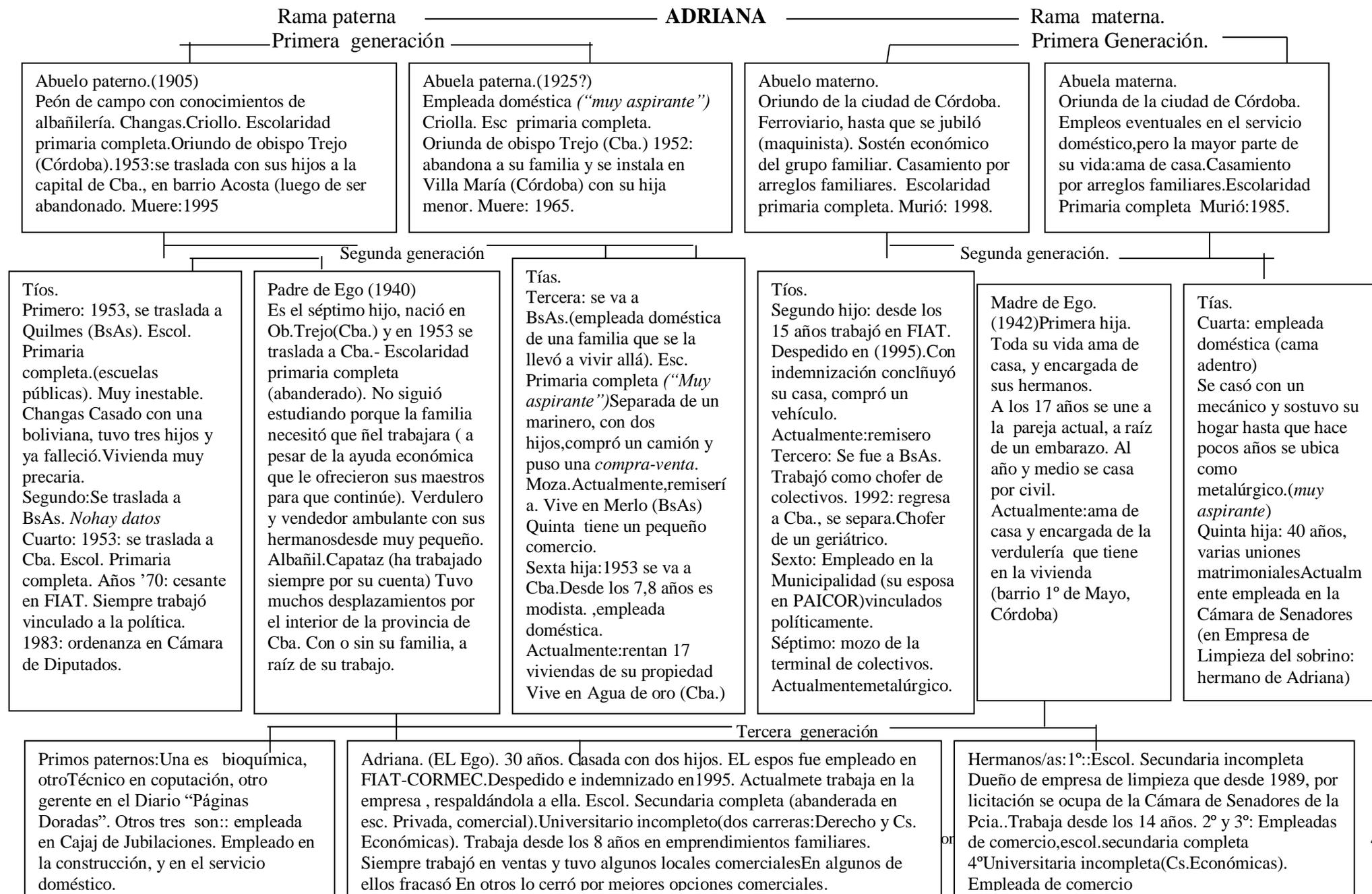
Adriana percibe el proceso de reconversión social que se ha dado en la secuencia trigeneracional que se viene analizando, al representarse para sí un lugar social diferente al resto:

“ Y mirá, a mis abuelos los ubicaría en clase media baja; no era gente pobre, no era porque ellos tenían su casa, sus cosas y no eran pobres; pobres en el sentido que hayan tenido un ranchito, no. Y a mi mamá, en una época la ubicaría en clase media alta, en otras en la clase media media y actualmente están en la clase media media media, porque no están muy alto ni tampoco muy bajo. - Y nosotros estamos en clase media, a lo mejor más alta que mi mamá. No en clase alta.”

*“Y mirá yo, **lo que nosotros deseamos es, no se si ser como una empresaria grande, pero si mantenerme**, o sea, no exijo mucho más de lo que yo tengo, si quiero por ejemplo terminar mi casa, bien cómodos con todo lo que me haga falta, cuando esté terminada tener mi auto, tener mis vacaciones, que mis hijos gocen de, eh, de, disfruten de las vacaciones y disfruten de los padres, disfruten, entonces yo por ejemplo antes me quedaba hasta más tarde, pero no quiero, no quiero porque yo una vez por ejemplo mi nene se me golpeó ni me enteré y cuando llegué a casa lo vi con un parche, entonces estoy todo el día allá, voy cuando alguna cosa que surja, entonces no, quiero, o sea yo quiero trabajar, eh, que no estemos con lo justo, que nos pueda alcanzar o vivir uno con un sueldito, no, quiero que disfrutemos, si vos decís yo me quiero ir a comprar que se yo \$300 al super porque a lo mejor compré la mercadería y siempre “voy a ir a una casa que a mi me gusta” nada más que eso. Eso, que no, no estar siempre apretados,*

no estar, y no ser así muy que te conozcan la gente, no, no, no.” (...) Te digo que como que ahora he tomado más conciencia de lo que es ser patrona(...) yo le digo a mi marido hay negocios que tiene 6 o 7 empleados, nosotros tenemos 23, así que no lo tenemos que tomar como algo bien chiquito...”¹³

¹³ Valga aquí la disgresión acerca de lo relativo de una definición de microempresa según su número de ocupados, ya que a juzgar por los criterios clasificatorios analizados en el Cap. I, la unidad productiva de Adriana ya podría clasificarse como pequeña empresa.



2. f.- JUAN JOSE. (54 años, nacido en Junín, Pcia. de Bs.As.1946)

La familia trigeneracional.

La **primera generación** de esta historia familiar corresponde a inmigrantes europeos de principios de siglo. No hay abundante información acerca de ellos, pero recuerda el actor que su **abuelo paterno** vino de Francia a los 20 años y se radicó en Junín (Bs.As). Allí se casa con la abuela paterna del actor, quien había llegado de Italia a los 8 meses de edad. La misma fue analfabeta, y murió a los 100 años de edad (en 1990). En su adultez trabajó como portera en una Escuela, donde recibía algunos ingresos y la vivienda que la institución le cedía a cambio de su trabajo.

De sus **abuelos maternos** Juan José sabe que ambos vinieron desde Suiza, en distintos momentos, y se radicaron en Bell Ville (Córdoba.), donde se conocieron. Al casarse se trasladan a Junín y allí permanecen hasta su muerte. En el plano laboral lo que se sabe de esta generación es que el abuelo materno fue fabricante de zapatos.

–“ Claro, eran otros tiempos, también. – Era artesanal. Fabricaba zapatos para una casa... eh... una casa ahí de Junín (...) Debe haber sido, hoy, una mini... mini-mini empresa.”

Según la información con que cuenta Juan, “era como en aquellos viejos tiempos que decían que se venían aquí a “hacer la América” (...) Sí. Se ve que a ellos ...a ellos cuatro no...(risas) no hicieron mucha América (risas).”

La **segunda generación** está constituida por 6 hermanos en la rama paterna y 12 hijos en la rama materna.

En la **línea paterna**, todos los varones (3) **trabajaron y desde muy temprana edad. Excepto el padre de Juan, los demás fueron empleados** en el Ferrocarril de Junín, como administrativos. Y las hermanas fueron siempre amas de casa.

El padre de Juan nació en 1912, y desde los 12-13 años inició las actividades comerciales.

Estudió y trabajó, según Juan, *por ‘iniciativa propia’*, obteniendo el título de bachiller en una escuela privada nocturna.

Ya de adulto tuvo una panadería, luego un pequeño comercio de venta de ropa para niño y bebés, y finalmente una carnicería que la sostuvo mucho tiempo, alrededor de 1954.

Ésta fue la imagen del cuentapropia más clara que quedó en la memoria de Juan.

Por la **rama materna**, no se tienen los datos para reconstruir la historia. **La madre del Ego** nació en 1914 (siendo posiblemente la hija número 10 de ese grupo) Fue ama de casa siempre excepto **cuando sus hijos crecieron**, oportunidad en que **tejía y bordaba para clientes individuales y luego para una casa comercial.**

Dice Juan que su padre *“siempre trabajó independientemente”*, recordando él imágenes de la infraestructura de cada uno de los comercios que tuvo desde su infancia.

Nacido en 1946, en Junín (Bs As) Juan realiza allí su escolaridad secundaria completa. Su vida en Junín transcurrirá hasta el año 1965, momento en que se trasladará a la ciudad de Córdoba según él dice: *“ a estudiar y para eso a trabajar”*.

Juan , junto a dos hermanas mayores, componen la **tercera generación** en esta historia familiar. Éstas accedieron al nivel secundario también,(la mayor completó el ciclo y la menor no).La hermana mayor se trasladó a Mar del Plata y luego a BsAs, donde permanece hasta la actualidad. La otra hermana de Juan permaneció siempre en Junín, y actualmente es ama de casa, realizando también trabajo “particulares” de bordados.

Relata Juan aspectos domésticos de la vida cotidiana de su familia en esta etapa de su vida como si se tratara de algo muy ordenado, donde no había demasiadas ambiciones, **pero nunca faltó nada en base al trabajo de sus padres. Nunca recibieron otro tipo de ayuda que no fuera lo producido por su trabajo.** Compartían, según dice Juan, la misma música y prácticamente los mismos gustos entre él y su padre, señalando que hoy existe mucha más distancia generacional en ese aspecto, y que, frente a los problemas familiares que pudieron haber aparecido se compartían criterios acerca de las posibles soluciones, en un marco donde si bien (según el informante) la autoridad la tenía el padre, las decisiones se tomaban en conjunto. El evento más relevante en el itinerario biográfico de Juan José, sin duda, será la decisión de trasladarse a otro lugar, y más tarde la de instalarse en el mismo y proyectar allí su vida. Un evento que impactará en la vida y las relaciones familiares no obstante lo cual será aceptado como decisión personal.

Dice Juan al respecto:

“...yo tenía interés en...en estudiar. Y bueno, para estudiar tenía que...que solventármelo yo, digamos.(...)Y bueno, se dio la oportunidad de entrar a trabajar y ...y así fue...y al año siguiente, porque yo vine en Agosto, al año siguiente estaba en la Universidad.”

La trayectoria personal y su proyección familiar.

El actor había obtenido en Junín el título secundario “Técnico Mecánico Nacional”. Su primer elección _ la de estudiar_ lo hizo mirar a la Universidad Nacional de Córdoba. Pero es importante advertir que dicha elección estuvo muy condicionada por algunas posibilidades laborales que esta ciudad le ofrecía. En particular, un amigo de la familia y de sus parientes le hizo posible el acceso a Fiat Materfer, razón por la cual se puede desde ya apreciar que Juan, en tanto miembro de la tercera generación, contó con una importante acumulación originaria, reproducida en la segunda generación, acerca de capitales materiales, culturales y sociales. **Contar con relaciones sociales que le hagan posible “su deseo de ser, y de hacer”, es un indicador importante de lo dicho.**

Así describirá el hablante este momento clave de su vida:

“...yo vine en Agosto, al año siguiente estaba en la Universidad. Por medio de... de un... amigo de un tío de mi padre. (...) Que era de Junín este hombre y estaba acá en Materfer. (...)Y ahí eh... justamente ahí ya comencé las actividades que ellos hacían... estaba en oficinas de instalaciones y me dedicaba a la parte de instalaciones mecánicas. No solo ¿no? Éramos un grupo de cinco o seis muchachos. Y bueno... y bueno, uno tenía una cosa, otro otra y yo estaba en la parte justamente de elementos de taller, dotaciones de oficina, medios de transporte, calderas, tarros de pintura, Toda esa parte. (...) yo rendí un examen ahí eh... era una persona que... medio... tenía cierta influencia. (...) Entonces rendí un examen para... para inspector de... de recepción, una cosa así, materiales ¿no? pero se ve que no anduve...”

Muy mal... este... y me pusieron en... en un sector que se llamaba “métodos y tiempo”... no... en aquel entonces, al principio era “mano de obra”. “Mano de obra” era una parte que controlaba, digamos, el trabajo de los operarios; controlaba en el sentido del tiempo (...) Y bueno, entonces... este... me preguntaron qué era lo que me gustaría y así fue como me enviaron ahí a instalaciones mecánicas ¿no?”

(estuvo ahí) Doce años.(...)después ya... después me... estuve... estuve en el servicio, o sea me tocó el servicio militar y estando en el servicio militar tuve una enfermedad que... o sea, a lo mejor ya cuando vine ya directamente no... no continué con los estudios.”

Como se advierte en las palabras del actor, el no estudiar fue nuevamente una elección en su vida, y no un proyecto negado o abortado por sus circunstancias personales y sociales.

Relata que siempre tuvo relación de dependencia laboral, deseando _ y diciendo _ siempre “no jubilarse como empleado”.

Como se verá, hubo en su trayectoria laboral varios cambios de ámbitos de trabajo, pero en todos los casos no hubo despido o factores externos **a su decisión de cambiar, para intentar otras cosas**, aún conservando siempre la condición de asalariado.

En 1970 se casa con su actual esposa, quien es procedente de la ciudad de Bell Ville. Con ella tuvo dos hijos y siempre residieron en la ciudad de Córdoba, a excepción de siete años que residieron en Embalse de Río Tercero, por motivos laborales de Juan José.

En 1977 sale de Fiat, (según el actor, “*porque ya no se podía trabajar tranquilo en esa época...ya se había politizado todo desde 1973*”), pone una despensa que trabaja un año, y luego retoma su condición de empleado dependiente en una empresa (“Beltromac”), dedicándose también al dibujo y diseño de máquinas. Allí permanece poco más de un año, renuncia y se va a Embalse, con la expectativa de un mejor ingreso

Esto último se trató de una empresa que instalaría un reactor para la Comisión de Energía Atómica. Se llamaba Subcontratista principal de Construcciones, y allí también estuvo en la oficina técnica, en dibujo, habiendo accedido a este empleo a través de un aviso en el diario, y de relaciones sociales (pariente) que se desempeñaba allí .

Residirá aquí siete años, hasta pedir traslado a Córdoba nuevamente, conservando ese trabajo por cinco años más. Sin embargo, en estos doce años no realizó la misma actividad:

“No, mientras estuve allá en Embalse eh...ya... yo fui cuando ya se terminaba el trabajo... llegué tarde a...al último tren...Entonces ya se comenzaba a hacer conforme a obras. ¿Qué era conforme a obras? Digamos que era actualizar todos los planos, o volcar en los planos la instalación como había quedado definitiva... lo pedí yo al traslado, si...Y aquí entré como técnico en la parte de mantenimiento; o sea que hacía una cosa medio parecida a lo que estaba haciendo en Materfer, en las instalaciones, cuando había que hacer alguna reforma... en eso hacía yo...Los dibujos, la planificación del trabajo que había que hacer...”

Sí, ahí ya renuncié definitivamente (1988). Ya estábamos... estábamos con esto ¿no? Estando en la Comisión, forman un grupito de... de muy pocas personas para construir un nuevo horno ...para la elaboración del Óxido de Uranio, un horno nacional.

Y bueno, nombran pocas personas, cada uno tenía su tarea y a mí me ponen en la parte de... eh... (silencio) eh... combustible... el...el proceso de carga de combustible, perdón, de .. este... el proceso de carga del Uranio al horno. O sea... esa parte, con todos los... eh... los afluentes que... los fluidos que requería: aire comprimido, agua, vapor...

Bueno, entonces, este... queríamos cambiarle el sistema que tiene el horno actual por otro... otro proceso, otra... forma... queríamos aplicar otro método, cambiarlo al que tiene ahora. Entonces, yo recordaba un... un folletito que tenía de hace muchos años guardado... y que se trataba de transporte neumático. Entonces, busco ese folleto... encuentro el teléfono y hablo a Buenos Aires. Bueno, ahí me atiende una persona, yo le per... le comento lo que necesitaba... eh... y, bueno, quedamos que me iba a enviar información...

*Y así fue. Y yo le pregunté si tenían algún representante acá para... para conectarlo acá... y tener un... un acceso mas directo ¿no? Entonces me dijo que no, que no tenían representante (se ríe) y... pero que andaban buscándolo. Entonces... entonces yo le dije “Bueno, ya lo tienen” sin saber con quien hablaba por allá. “Bueno, ya lo tienen –le digo – lo que sí, no tengo ni plata ni soy vendedor”. (...) Y bueno, así quedó. Este... un buen día viajo a Buenos Aires, me dan una carpeta... por ahí debe estar, y... con los equipos que yo tenía y así empecé. Salía del trabajo y me iba a visitar algunas empresas, así, ofrecía los equipos. Y así estuve tres años... tres o cuatro años, hasta que renuncié. Ya cuando renuncié, bueno, ya me dediqué de... por completo a esto. No. No ya no la represento mas... (Esposa:– Ahora los fabrica)... los primeros equipos... ¿Cuánto hace que los mandamos a Jujuy? (...)Tres años... Bueno, porque yo de ventilación, aspiración, filtrado, transporte neumático era... fue lo que yo prácticamente todo lo que hice en mi tiempo en Materfer... Cabina de pintura, horno... Eso lo hice en Materfer. Y bueno, cuando surge esto, esa representación se dedicaba justamente a esa empresa en general. Yo lo busqué al folleto ese porque era lo que yo necesitaba para... para ese equipo. Pensaba utilizar eso, este...No, después aquí en la comisión no se usó... No se usó mas nada, porque ya después... eh... cuando vieron que había algo mas o menos armadito, inclusive llegamos a hacer un equipo... un prototipo donde hacíamos los ensayos, llegamos a hacer algunos ensayos... eh... siempre a nivel laboratorio ¿no? No se llegó a procesar Uranio en ese equipo porque no se podía, no, no... no era posible. Pero cuando... ya mas o menos estaba eso... armadito, digamos, aparecieron una Comisión de Buenos aires, nos llevaron los planos y... y después se ocuparon ellos. No sé qué otra cosa hicieron. Creo que después terminaron ... comprando algún... algunos elementos en algún lado... sé que viajaron mucho por todo el mundo...Yo renuncié antes. **No me quiero jubilar como empleado... del... del Estado.** (...)Fue un retiro voluntario, sí. (...)En el '91 creo que fue..."*

La familia actual y la empresa.

La familia actual de Juan José está constituida por su esposa, un hijo de 26 años y una hija de 24 años. Ambos tienen el nivel de escolaridad secundario completo, y, en el caso el varón intentó estudiar en IES (nivel terciario), abandonando en 1998 por razones laborales, y la hija inició la carrera de Ciencias Económicas dejándola en el segundo año, y actualmente está estudiando Nutrición en la Universidad Nacional de Córdoba.

Relata Juan José que los cuatro estaban comprometidos con este proyecto empresarial al comienzo, pero que en este momento sienten una gran desorganización, dado que por proyectos personales su hijo mayor no sigue en esta tarea familiar (es empleado en un mediano comercio de la Ciudad)

Y su hija menor no se siente a gusto con las tareas que implica comprometerse con la actividad empresarial de su padre.

Sienten que están en una **crisis** que no tiene solamente que ver con el contexto socio-económico, sino también con una **“crisis de crecimiento “ de la empresa que implica similares etapas en el ciclo evolutivo de la familia y de sus generaciones** (la conformación de la familia de su hijo varón, lo cual supone la salida del mismo de este hogar).

Esta organización que no logran, es para ellos la mayor cuota de crisis tanto en la gestión y organización de su pequeña unidad productiva, como en los aspectos económicos y financieros que por lo mismo, se ven afectados.

“ Mirá, cuando nosotros comenzamos con esto, con esta empresa, los dos estaban con nosotros. Lo que pasa es que esta empresa ha tenido tantos altibajos, viste, que pasaron malos y buenos momentos, que él, bueno que ya se puso de novio, que eso... Bueno, bueno, lo que ocurrió es que Sergio quería formar su hogar y acá no tenía sueldo, (...). aparte estábamos atravesando una situación muy fea, y buscó un empleo y es donde está trabajando ahora, en Peugeot.. Evelyn tampoco tenía sueldo, acá, no... o sea, está estudiando, pero a la vez nos ayuda un poco.

Tampoco tenía sueldo; acá en realidad ninguno de los cuatro ha tenido sueldo.

Sí, hay... en el taller están... bueno, hay una sola persona permanente, digamos, y cuando suele... surge un trabajo, bueno, se contrata... Y bueno, así hemos trabajado los cuatro.”

“ Desgraciadamente, estamos muy mal organizados, entonces hay una sola entrada y las salidas iguales.(,,)Entonces, bueno, el mismo pozo se va cercando para todos lados, y nunca alcanza. (...) Entonces, estamos haciendo malabares para cumplir con todo y seguir viviendo.”

Cuenta Juan José que cuando era niño soñaba con inventar cosas, le atrapaban los aviones... siempre le interesó la mecánica, y queda claro que ello orientó luego su proyecto de vida configurando en su madurez un concepto del trabajo que no sólo tiene la connotación de ser un medio de vida, sino también *“sería casi como un hobby para mí, por lo que me gusta, por lo que hago”*

Remontándose a la segunda generación, Juan define como más emprendedora a su mamá porque *“le gustaba más tener cosas en el hogar...”*

Juan **define al éxito** como

“ sentirse realizado...o sea, a lo mejor alguna persona quiera ser un linyera y, bueno, si lo logró, bueno. Eso es...o sea visto desde el punto de vista económico.”

En consecuencia para él , **el fracaso** significa *“ que no pudo concretar su meta o su sueño...”*

La historia familiar de Juan José tiene la marca de reproducir _ aparentemente también en la cuarta generación_ similares estrategias para permanecer en un lugar social, que ellos enclavan así:

“ mis abuelos creo que estaban en una clase casi baja. Mis padres eran clase media en aquel entonces. Nosotros creo que también pertenecíamos a la clase media, ahora ya no, ya...se ha perdido la moral y el poder adquisitivo.”

Identifica una reconversión social en la segunda generación, pero luego no hay aumento del volumen global del capital en ninguno de los órdenes(material, social, cultural y simbólico). Claro que todo este fenómeno de representación del mundo social queda explicado al contextualizar los momentos históricos de cada generación.

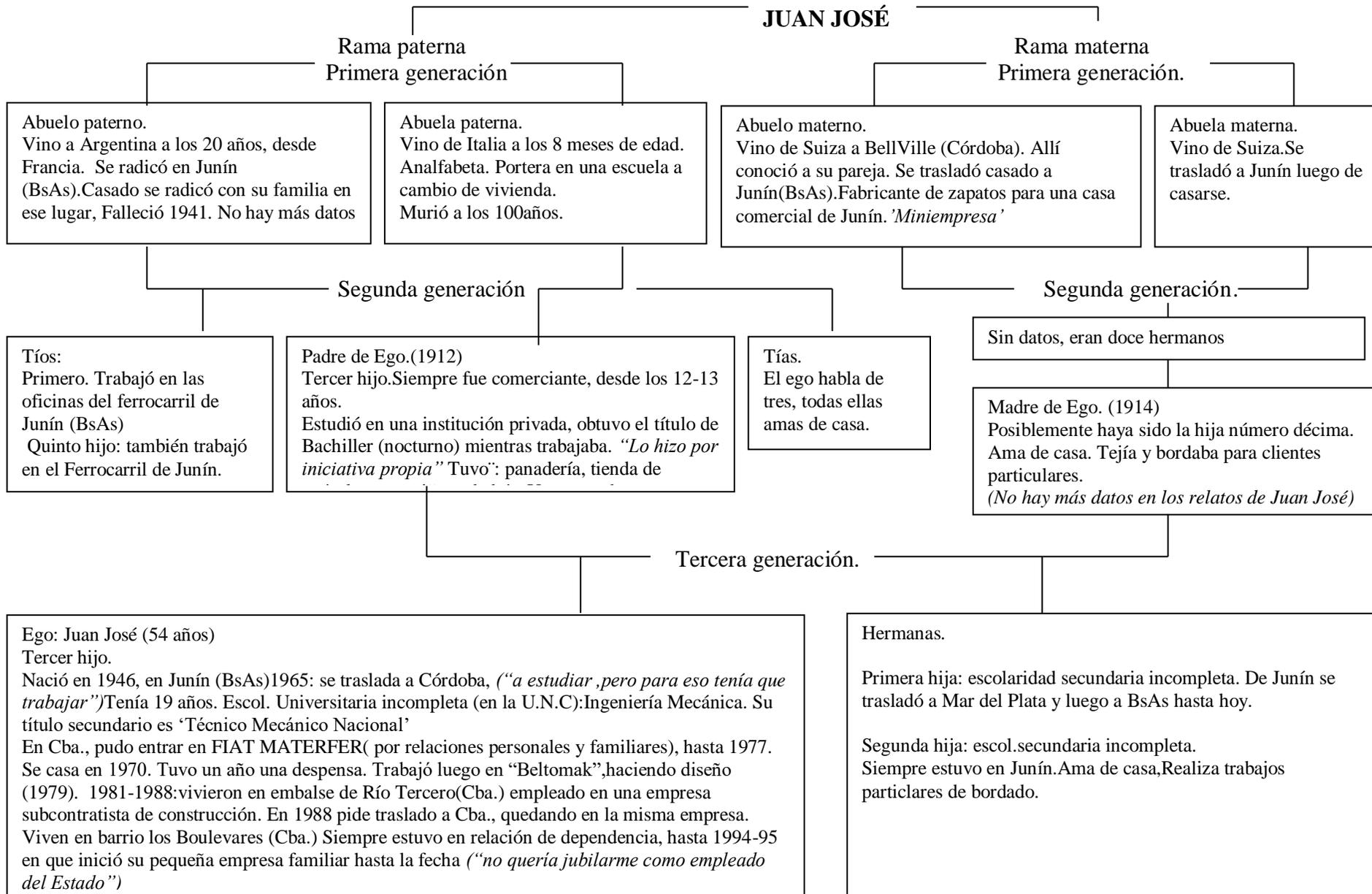
Por lo tanto **la pequeña empresa tiene aquí la remota imagen de un retrato familiar por la rama paterna que la ubicó como estrategia productiva- reproductiva**, y éste aparece como el significado más reiterado en el discurso de la historia familiar de Juan.

Él, a la vez no se considera hoy un empresario, puesto que dice:

“un empresario ya es...saber dirigir una empresa”,

Como fue expresado, Juan se representa el éxito y el fracaso desde esa autoimagen, por fuera de los cánones instituidos por el mercado (rentabilidad, acumulación de riquezas, prestigio y poder, entre otros).

JUAN JOSÉ



Sección III: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS CASOS FAMILIARES.

Las tramas familiares recorridas siguiendo la reproducción y transferencias de ciertos significados acerca de las prácticas laborales y educacionales que han configurado diferentes retratos culturales acerca del micro y pequeño empresario/a, permiten en este punto del trabajo esbozar primeras afirmaciones, de las que luego se deducirán algunas más.

En primer lugar, queda claro que *la familia reproduce de generación en generación valores, ideales, modos de ser, de saber y de saber hacer que reaparecen y se actualizan (como característica de una clase social) ante situaciones y decisiones rutinarias del micro y pequeño empresario, condicionándolo hacia el éxito o fracaso de su proyecto.*

Dicha reproducción no solo significa repetición sino también *resignificación, reconversión*, lo cual equivale en algunos casos “*dejar de ser lo que eran para ser otra cosa diferente*”

En segundo lugar es posible sostener que *las disposiciones que orientan las prácticas de los micro y pequeños empresarios tienen que ver con una cultura del trabajo que sus generaciones pasadas han experimentado a partir de una lógica asalariada en torno a la que organizaron su vida cotidiana, construyendo en aquel entonces una representación del mundo social en el que todo era posible en base al esfuerzo, la voluntad, las ganas, y un "buen" salario que les permitía acceder a bienes y servicios, todo lo que garantizaba el bienestar familiar básico, alimentando a partir de ello las expectativas de progreso sostenidas en la percepción del trabajo como medio de movilidad ascendente. "Descansar" _ de cierto modo _ en ello permitía la combinación de experiencias empresarias junto a otras asalariadas que encontraron campos de oportunidades favorables a sus desarrollos. Al transmitir esta representación y estas prácticas a la tercera generación, vuelve, no sin rupturas, a aparecer en el horizonte y en el contexto inmediato de la vida de los actores como una de las condiciones que explican la ausencia de disposiciones al cálculo de rentabilidad y a la lógica mercantil, pues todo ello quedaba fuera de aquellas formas asalariadas, que fueron sus "matrices de aprendizajes", no se vivieron como una necesidad para progresar.*

Quizás esta herencia cultural sea una de las que actualmente incide de mayor manera en las necesidades de asesoramiento y orientación de los micro y pequeños empresarios/as, en particular respecto de sus posibilidades de gestión y organización empresarial.

En tercer lugar, se pudo observar que *la cultura asigna mandatos diferentes al varón y a la mujer respecto de la capacidad de ser dirigente o dirigido, del sentido de autoridad de la relación con el dinero, del significado de ganar o perder, diferencias que implica para la mujer emprendedora discontinuidades más profundas que para el varón respecto de los significados de las mujeres de generaciones anteriores.* Pero también se ha explorado que ello no paraliza ni inhabilita a las mujeres a “reconvertir” su lugar social, procesos que marcan la mayor distancia entre el grupo de varones y de mujeres. Las capacidades de las mujeres empresarias se despliegan, por lo general, cuando luego de varios intentos personales (en el sentido de 'individuales'), deben poner a prueba su capacidad de sostén de hogar ante el desempleo de los demás miembros del mismo, en especial de sus parejas,

debiendo reconvertir para ello fuertes mandatos, recuperando a veces figuras parentales muy remotas como imagen un tanto secreta de referencia personal, y como retrato de lo que implica para cada una de ellas ser empresaria.

Finalmente, en esta observación general, se pudo explorar que ***los parámetros de éxito o fracaso se relacionan con la vivencia del éxito o fracaso obtenidos en los modelos de satisfacción aprendidos ante necesidades y deseos individuales manifestados en la familia y arraigados en la historia familiar.***

Ahora bien: en el recorrido de la historia laboral de los entrevistados, específicamente, existe mucha semejanza ya que **todos empezaron a trabajar desde muy temprana edad (y sus antepasados también) esto es, alrededor de los 9-10 años.**

Todos además han resignificado sus perspectivas y ubicación social, algunos reproduciendo la historia trigeracional, otros reconvirtiéndose socialmente.

En relación a sus lugares en la familia, **casi todos los casos comenzaron a experimentar desde niños el rol de proveedores de recursos y ayudas, de sostén, eran ideólogos de soluciones ante problemas familiares desarrollando así ciertas capacidades de gestión, movilización y organización de los recursos, jerarquización de necesidades y problemas, entre otras.**

Pues bien, ¿cómo se desagregan estas observaciones generales atendiendo a otras comparaciones posibles?

Hemos constituido a estos fines cuatro grupos que se tomarán como base del análisis:

1. **Según la generación** (los actores nacidos antes de 1950, y los nacidos a partir de allí)

2. **Según las categorías en que se clasifican las unidades productivas de los seis casos estudiados.**

3. **Entre micro y pequeños empresarios/as que eligieron serlo ante la urgencia de la desocupación, y los que no.**

4. **Según los diferentes significados de éxito y fracaso** (de los empresarios/as y de las instituciones).

1.- Análisis comparativo según la generación.

Sin diferenciarse según el sexo, *los entrevistados mayores de 50 años tienen un itinerario laboral bastante más largo como dependientes de un salario, en estructuras de las que se fueron por renuncia y donde habían logrado además de cierta estabilidad y seguridades, ascender en la jerarquía laboral.*

Por lo tanto al *iniciar* su actividad empresarial tardíamente en su ciclo productivo, las dificultades que enfrentan se relacionan directamente con la continuidad de su micro/pequeña empresa, es decir, con la proyección de los sueños, las ganas y los valores que sustentaron sus propias apuestas, opciones e inversiones, en la cuarta generación (sus hijos).

Lo anterior se expresa en el discurso de los actores muy ligado a las elecciones de sus hijos y a las condiciones de vida actuales que éstos deben enfrentar, apareciendo *temores y fantasmas relativos a la desorganización, la escasa rentabilidad del producto, la falta*

de inserción en el mercado, la ausencia de capital original, y el deseo de que la pequeña empresa pudiera constituirse en una empresa familiar (en el sentido de que sus descendientes puedan continuarla) para lo cual sienten que deben hacer los más relevantes esfuerzos en esta época de su vida.

Los micro y pequeños empresarios/as más jóvenes, por su parte, *sienten que éste es el proyecto de su vida, que “es todo”, invirtiendo allí no solo tiempo, dinero y esfuerzo, sino ilusiones y proyectos que hagan a su futuro **reconocimiento social**. Éstos buscan ser recordados, reconocidos, constituirse en garantes de seriedad comercial y legitimarse en su campo a partir de su ‘nombre propio’.*

Los mayores, en cambio, buscan realizar sus sueños, en la medida que también les sirva para sostenerse económicamente.

Por lo demás, puede decirse que si se consideran los contextos históricos de cada generación y las situaciones concretas generadas a partir de los campos de oportunidades y las posibilidades que sus épocas les dieron de acceder a ciertas condiciones de trabajo y producción, se advirtió una gran hibridez cultural en la primera generación, expresada en estilos de vida y en una cultura del trabajo muy disímiles dados por los diferentes orígenes geográficos y sociales: la mentalidad europea al respecto distaba bastante de la criolla, e internamente unos y otros poseían trayectorias muy diferentes. Todo esto adquiere significación por cuanto existe una estrecha relación entre esta hibridez cultural y la heterogeneidad productiva, ocupacional y social que signa las vidas, estrategias y decisiones cotidianas de la tercera generación .

Acerca de las trayectorias escolares y los capitales acumulados en torno a ello, existen también notables diferencias acerca de su significación social.

Las dos primeras generaciones contaron con muy poco capital cultural,(excepto en un caso), y daban a la escuela y al aprendizaje formal muy poca relevancia como clave de progreso.

En la tercera generación, el esfuerzo de reconversión se notará en este campo (entre otros) pero en estos empresarios, no se puso en evidencia un interés por *el título universitario como aspiración en su itinerario educativo (como punto de llegada) dado que la aspiración fuerte pasó por aprender a trabajar de manera autónoma, haciendo rentable su labor y su empresa para él y su familia. Ellos ven esto como el punto de llegada en sus proyectos personales - familiares.*

2.- Análisis comparativo según categoría de la unidad productiva.

Se trata de un grupo de **microempresas (unipersonales o asociadas)**, y de **pequeñas empresas (unipersonales y familiares)**.

Entre ellas se observaron muchas semejanzas, pero aparecen algunas *diferencias en relación a las prácticas productivo - empresariales y comerciales*, en uno y otro caso. Ello se traduce en la imagen de empresario que ha logrado construir en su experiencia cada uno.

Los entrevistados a cargo de microempresas no se ven en primera instancia como empresarios, sino simplemente como “dueños de su trabajo”. Si logran situarse como

empresarios, lo hacen rescatando la representación tradicional de aquellos que fueron pioneros, recurriendo a la voluntad, las ganas, la responsabilidad, la seriedad y capacidad de trabajo como condición y perfil de un microempresario exitoso.

En cambio, **aquellos que están a cargo de pequeñas empresas han comenzado a situarse tras la identidad de la figura del “patrón”, sintiéndola como ajena a su trayectoria, pero a la vez atractiva. Esto se concreta en su aprendizaje acerca del “mando”, al ejercicio de la “autoridad”, a la toma de decisiones acerca de inversiones y rentas, a la modalidad en que se contrata al personal, etc.**

Ahora bien, en ninguno de los casos estudiados, las diferencias de género ni las distancias generacionales alcanzaron a incidir en los significados acerca del dinero, del trabajo, del futuro, del éxito y del fracaso. En consecuencia, se han encontrado semejanzas que podrían expresarse de la siguiente manera:

- **El trabajo:** en los seis casos, significa *“ todo ,sentir que se puede llegar, que se puede progresar y que te ayuda a ser alguien”*. Lo ubican como *“parte de la vida, algo cotidiano para poder subsistir pero a la vez fuente de satisfacciones”* y se redondea la imagen cuando lo definen como *“pilar de la vida familiar”*.

En efecto, *dejan expresado la doble dimensión que el concepto del trabajo tiene para ellos* (la organización y subsistencia cotidiana de la familia, y a la vez, ser fuente de placer), lo cual permitiría *_sin llegar a forzar interpretaciones_* sostener que **es en este sentido que la estrategia empresarial más allá de ser una salida al desempleo, es una elección (siempre, objetivamente condicionada) para “llegar a ser”**.

- **El dinero:** todos lo ubican como **equivalente de un bienestar mínimo**, *“para tener lo normal, para vivir, nomás”*. **En ningún caso ubican la acumulación de capital económico como meta principal a alcanzar. No lo ven asociado a los significados de 'poder' y de 'éxito' en primera instancia, sí, en cambio, a su seguridad futura y la de su familia.**

- **El éxito:** se repiten aquí los siguientes significados: *“sentir que podés llegar, sentirse realizado, lograr las metas propuestas, tranquilidad económica, seguridad en el futuro y reconocimiento personal”*.

Lo opuesto a ello *_el fracaso_* equivale a *“ no servir para nada, a no poder concretar las metas y los sueños”*.

Una de las claves, en suma, es que en ningún momento han aparecido conceptos tales como: la rentabilidad, la riqueza y el poder social y económico, la formalidad jurídica y el cumplimiento impositivo que se espera de ellas, entre otros, como significantes de éxito.

Además, en ningún momento se autoperciben ni perciben a los demás como exitosos, por el hecho de haber logrado un 'nicho en el mercado 'globalizado', ni por estar trabajando en redes de producción en escala.

Ninguno de ellos registra el adelanto tecnológico como puntal de éxito, y todos ellos administran sus finanzas tratando de no recurrir al crédito, en forma excesiva, administrando su micro ó pequeña empresa con la misma lógica que administrarían el presupuesto familiar, tratando de obtener seguridades a más largos plazos.

A pesar de sus condiciones objetivas de vida y del enorme esfuerzo puesto en su producción empresarial, ellos se sienten exitosos por estar realizando sus sueños.

3.- Análisis comparativo entre micro y pequeños empresarios/as que eligieron serlo ante la urgencia de la desocupación, y los que no.

Ambos grupos así 'identificados' no existen en estado puro. A los fines del análisis, no obstante, marcan algunas **diferencias que, según nuestra exploración, inciden fuertemente en primer orden, en cuanto al tiempo de espera necesario para que el proyecto comience a ser rentable, que es lo que en la mayoría de las situaciones sesgadas por la desesperación del desempleo, aborta muchos de los proyectos empresariales a pequeña escala. Mucho más si se trata de actores sin ninguna experiencia previa que son a la vez jefes de hogar.**

Entre estos seis casos, sólo dos podrían analizarse dentro de estos parámetros aunque no responden exactamente a estas características.

Se trata de dos mujeres que en las fases iniciales de constitución familiar, emprendieron pequeños proyectos a los fines de contribuir al presupuesto del hogar, que fuese sostenido en esos momentos por sus cónyuges. O bien intentaron crear una tarea que las independice, paralela a sus roles familiares.

En ambos casos, sus respectivas parejas fueron los que sufrieron los efectos de la crisis de desocupación generada fuertemente desde 1995, la que impactó como crisis familiar en tanto no había fuente de ingresos y/o recursos alternativos.

En estos casos, los proyectos tomados como actividades personales se constituyeron en verdaderas "estrategias de vida familiar"¹⁴. Así fue como Adriana y Nora fueron comprometiendo esfuerzos familiares de diferente volumen, inversiones de tiempo y organización de las tareas laborales - familiares que supuso un gran monto de energías de todos los miembros del hogar para superar los conflictos por ello desencadenados.

Acomodar los roles, las estructuras jerárquicas, los sistemas de autoridad en un ámbito y en otro (por ejemplo: la mujer es jefa en la empresa y es ama de casa en el hogar), generó no pocos inconvenientes, sumados a los peligros de fracaso del propio proyecto empresarial que, con semejante carga de necesidades y problemas, demoró sus tiempos de colocación en los mercados de manera significativa para la vida familiar.

En este sentido, es que decimos que ambos casos no fracasaron, porque se venían gestando antes del hecho concreto de la desocupación, y en segundo lugar, quien lo emprendió no fue el actor víctima de la misma (quien en todo caso se sumó al proyecto buscando entre todos, la veta del sustento familiar).

Entre los que eligieron ser empresarios fuera del contexto del desempleo, en algunos casos las inquietudes son 'heredadas' de las generaciones anteriores que dejó montado un proyecto del que son continuadores; o bien, tuvieron que romper relaciones de dependencia laboral así como estructuras familiares y creencias, porque prefirieron ser *dueños de su trabajo*.

En estos casos, el tiempo de espera de la rentabilidad que el proyecto produjo pudo sostenerse en la elección de los actores, y en el fondo, en sus deseos de ser alguien y algo.

Los que eligieron ser microempresarios sortearon también muchos obstáculos con su proyecto _entre ellos, algunos provenientes de la vida interna de sus familias_ pero sus

¹⁴ Susana Torrado: "Familia y diferenciación social. Cuestiones de método"- ED. Eudeba. Bs.As.. 1998.

tiempos internos de espera y sus deseos o motivaciones le permitieron ver y aprovechar las oportunidades del campo económico y/o de las instituciones que prestan apoyo a tales proyectos.

En suma, la exploración efectuada permitió ver que la tendencia al fracaso está marcada por la mayor urgencia de los actores en obtener rentabilidad económica e ingresos monetarios directos y a cortos plazos, esto es, el fracaso está sostenido en la inmediatez de ganancias para el autosustento, con poca inversión, en los primeros momentos del proyecto empresarial, lo que generalmente está asociado a poca o ninguna experiencia previa y a desorganizaciones internas de los sujetos y/o de sus grupos familiares para contenerse en estos momentos, o para tomar decisiones oportunas (que a veces podrían incluir el cambio de rubro sin abandonar el proyecto empresarial en sí...), o para reconstruirlo como estrategia de vida familiar. En general el factor de más alto riesgo de fracaso está dado por los primeros meses de espera que exigen, paradójicamente, mayor dedicación de lo que habían "podido ver" antes de comenzar, y falta de previsión respecto de la rentabilidad esperada. - La tendencia al éxito, en cambio, parte de una base de capitales (a veces materiales, a veces sociales, a veces simbólico - culturales, o todos a la vez) que los actores tienen incorporado en sus trayectorias personales, o bien son 'herencias' de las generaciones anteriores de sus redes familiares.

Ello permite que ante la ausencia de ingresos monetarios inmediatos, *prime el deseo de ser de los actores y sus objetivos empresariales*, buscando constantes estrategias de reconversión hasta sostener sus micro/pequeñas empresas en el mercado, o bien, *puedan recurrir a capitales (de algún tipo) para esperar la rentabilidad que buscan.*

El tiempo de espera al que estamos aludiendo, es, en el fondo, el tiempo de aprendizaje más fecundo de los pequeños empresarios, y es allí donde radica el peligro de no poder sostenerlo ante las urgencias familiares de ingresos para hacer frente al presente cotidiano.

Por lo tanto, podría suponerse que toda vez que se ofrece capacitación al respecto, o ayuda económica desde las instituciones vinculadas a este campo, así como cualquier otro apoyo existente, debería analizarse como tendencia al fracaso o al éxito el tiempo requerido para que el proyecto comience a ser rentable y la *posibilidad de "ver" y "esperar" la rentabilidad económica por parte de los actores, dado que la capacitación en esta primera fase debería ser distinta según el caso.*

En suma, si no hay tiempos para esperar la rentabilidad de la empresa, tampoco hay tiempo para capacitarse para ello, porque *el significado del tiempo* de quien quiere encarar una empresa a pequeña escala como alternativa al desempleo puede llegar a ser muy distante, y diferente, del que conciben las instituciones y sus agentes.

4.- Análisis comparativo según los diferentes significados de éxito y fracaso (los micro y pequeños empresarios/as y las instituciones).

Si se recuerda lo ya analizado acerca del concepto institucional y de las reglas y recursos estructurales para alcanzar el éxito en este campo, se deduce rápidamente que entre los destinatarios del apoyo ó la ayuda material, y los entes encargados de ello hay una

distancia de significados sociales digno de reflexionar, por cuanto sobre estos conceptos se montan los más variados discursos, “hablándole” a un interlocutor que no entiende bien qué le dicen, cuando lo estimulan al éxito.

El lenguaje técnico del mercado y sus instituciones,¹⁵ así como todas las acciones destinadas a este campo desde los lugares hegemónicos imaginan que los protagonistas de historias muy similares a las que estudiamos tienen las mismas expectativas de logros a la que se están refiriendo ellos. En consecuencia, no habrá de este modo un punto de encuentro que realmente conecte sus prácticas, sus discursos y sus representaciones, con estrategias de desarrollo efectivas.

Sección IV: APROXIMACIÓN A LA NOCIÓN DE 'CONDICIONES SUBJETIVAS' DE ÉXITO Y DE FRACASO. (TENDENCIAS Y PROBABILIDADES)

"Quería que mi destino dependiera de mí"
(Un empresario encuestado)

a.- Acerca del concepto de 'condiciones subjetivas.'



Fuente: Diario GAZETA LATINOAMERICANA (Op. Cit.)

En el caso de la pequeña producción empresarial abundan las explicaciones de tipo ‘objetivistas’, esto es, aquellas que intentan caracterizarla desde categorías estructurales y variables macro económicas ó macro sociales, perdiéndose de vista en ese modelo de interpretación y de explicación, *el contexto de vida que sostiene las experiencias cotidianas y el mundo tal como está interpretado por los actores, desde sus trayectorias.*

¹⁵ Quizás por la experiencia de campo acumulada, y también por una manera de interpretar la realidad social, los agentes institucionales que participaron en este estudio se acercan bastante con sus conceptos a lo que los actores entienden por éxito o fracaso como **deseo de ser** (logrado o abortado, respectivamente).

Lo anterior tiene implicancias profundas y directas sobre los planes de acción institucionales y sobre las políticas implementadas en el sector, por cuanto se dirigen a un fenómeno caracterizado por las *regularidades de la estructura*, dejando al margen (en muchos casos) *la diversidad de situaciones de vida* que condiciona el logro de las metas propuestas por aquéllos.

Hemos intentado descubrir el **hábitus** de los agentes sociales _ estructura estructurada y estructurante _ como fuente de éxitos o fracasos, dado que el ‘hábitus’ es **expresión del campo social y de las trayectorias del agente simultáneamente, siempre entendido como conjunto de estructuras internalizadas por el actor mediante sucesivas experiencias de vida (desde las más tempranas de su historia) reproducidas en prácticas y representaciones familiares y sociales.**

Pues bien, desde el ángulo de las condiciones subjetivas, interesó identificar *continuidades y discontinuidades* de generación en generación (Giddens,1993) que arrojen pistas acerca de aquéllos aspectos que para los micro y pequeños empresarios/as representan factores de éxito, tomando distancia por un momento de las imágenes empresariales impuestas en el actual contexto histórico como referentes en su campo.

b.- Los hábitos: disposiciones a percibir, sentir, pensar y actuar que orientan hacia el éxito o fracaso de un micro - pequeño empresario/a.

Al perseguir el descubrimiento de condiciones subjetivas de éxito o fracaso, la redefinición central giró en torno al significado que inicialmente se había adscripto a cada uno de estos conceptos. El primer obstáculo¹⁶se manifestó en la consulta a los informantes claves, y en consecuencia, un segundo obstáculo tuvo que ver con el muestreo intencional, afectando algunos criterios previstos para seleccionar los casos.

En una enunciación simplificada, nos preguntábamos: **“¿qué es lo que hace _ desde la trayectoria y el hábitus _ que en iguales condiciones estructurales del mercado productivo/ocupacional, un micro - pequeño empresario/a sea exitoso o fracase?”**.

Una vez iniciada la consulta a los informantes claves (institucionales) se nos presentó otro interrogante más de fondo aún: **“¿qué es el éxito?”**

El primer recorte que hicieron los informantes claves giró en torno a que exitosos, son aquellos que siguen siendo durante un período sus clientes, en el sentido que, quien no se vincula a ellos a través del crédito y del cumplimiento de sus requisitos formales, deja de serlo y posiblemente es porque fracasó.

Ahora bien, en una argumentación más profunda algunos de los informantes institucionales pudieron concluir que el **éxito** lo logra: ***el buen cliente, que pone empeño y dedicación, esfuerzo y mucha imaginación, el que puede seguir siendo micro y pequeño empresario/a (aún cuando cierre su local y abra otro, o cambie de rubro, pero siga siendo cuentapropista). Y por fracaso “aquel que no puede sostenerse, que debe dejar de ser microempresaria/o (pasar a trabajar en relación de dependencia o estar desocupado).”***

¹⁶ En el sentido de obstáculo epistemológico propuesto por Bourdieu, retomando a G:Bachelard, como conjunto de evidencias que deben ser deconstruídas para poder construir conocimiento en contra de la evidencia del mundo, de sus hechos y acontecimientos tal como se manifiestan fenoménicamente.-

Hemos visto ya que lo anterior se acerca, aunque parcialmente, al concepto esbozado por los actores .

Entendido el éxito desde el concepto teórico de Bourdieu, pudo observarse que **en tanto bien simbólico, el éxito significa para los actores la posibilidad de ser reconocido, la posibilidad de ser recordado, respetado, en suma, la posibilidad de ser...**

“En el fondo, el deseo de reconocimiento y valorización al que aspira toda persona tiene que ver con un profundo deseo de ser mirado, aceptado y querido por los demás. Pues para confirmar la identidad se requiere la mirada valorizante de uno sobre sí mismo, pero también la mirada de los otros, ya que el sentimiento de autoestima se va formando a partir de esa mirada externa.” (Ororteg, Laco, Vaca Narvaja 1995)

Pues bien, la mirada confirmante de la identidad del microempresario/a es la de la sociedad. Los demás agentes sociales se dirigen a un actor (desde discursos y prácticas universales sobre el ‘ser empresario’) que identifican sus prácticas en un determinado estilo referentes a sus *formas de ser y sus modos de hacer*.

Si bien en este estudio hemos visto la gran particularidad de lo anterior, hay que advertir que en general éstas se diferencian bastante de lo instituido y dependen de los contextos de vida particulares de los actores. A la vez que difiere según las prácticas de género y generacionales en particular, de la mirada social acerca de ellas.

Se pudo observar que **en relación a las formas de ser**, no aparecen diferencias sustantivas entre los varones y las mujeres , pero sí en relación a los modos de hacer, por cuanto las últimas han tenido que plantearse el proyecto productivo como una manera de ‘dejar de ser lo que eran’ las mujeres de sus generaciones anteriores e ir en contra de ‘lo que deberían ser’.

Aquí se advierte una primera *discontinuidad en la reproducción de imágenes*, mandatos y parámetros de éxito, que _ en los términos de Giddens _ implican la producción de nuevas formas de ser y nuevos modos de hacer (es decir, “ la estructuración de nuevas prácticas”).Ello, en el caso de las mujeres, significa reconvertir roles familiares, roles laborales y sociales, rejerarquizar la estructura de poder y toma de decisiones en la familia, tomar decisiones (solas o con otras/os) relativas al dinero, al futuro, a las inversiones necesarias, a estrategias comerciales, etc.

Una semejanza que salta a la vista en los dos grupos es el **“deseo de ser”** y de ser alguien. Ello se ha constituido en el hilo conductor de las trayectorias personales y familiares de los entrevistados, y como tal reconoce sus raíces en las generaciones pasadas. En este aspecto son diferentes los resultados logrados por cada uno de los actores según ese deseo de ser empresario haya estado instalado en las tres generaciones de la historia familiar, o sólo en dos de ellas.

En igual modo, difiere si se trata de una práctica inaugurada en la tercera generación (los entrevistados).

Sin embargo se observó que aún así, se reconocen elementos configurantes de ese deseo de ser en algún punto de la red de parientes de los actores, como indicando un punto de llegada de sus historias, el cual, al no concretarse en su totalidad, quedó abierto para la tercera generación.

Este **deseo de ser como núcleo** del tema que estamos tratando, requiere la mirada confirmante de la sociedad para descubrir las **posibilidades de ser**, que es como vimos, la aspiración “secreta” de los micro y pequeños empresarios/as y por lo cual ***para ellos, el éxito significa primordialmente ser reconocidos socialmente.***

“Llegar a ser significa entonces llegar a ser alguien y algo que se va definiendo en el itinerario y de acuerdo a los mensajes que ofrecen las posiciones establecidas del espacio social, al indicar cuál es la imagen y cuáles son los caminos para obtener o en su caso consolidar no solo la prosperidad económica, el bienestar y el prestigio social, sino fundamentalmente para evitar (...) el malestar y la discriminación que se sufre como condición, o que asecha como posibilidad” (García Salord, 1998)

Este deseo de ser dio sentido a las estrategias de reproducción familiar en la secuencia trigeneracional, ya que éstas se estructuraron en la *opción por el trabajo rentable* (alrededor de los '40-'50, ello se expresaba en el trabajo asalariado, luego en el trabajo por cuenta propia) y por lo tanto *por el camino de la apropiación de sus capacidades de trabajo y de inventiva así como de la independencia laboral* para la tercera generación. *La apuesta fue entonces invertir en capital material, social y simbólico.*

En relación a la conformación de las familias en la tercera generación se reproducen las tendencias de las generaciones anteriores por cuanto la elección de pareja está orientada hacia un 'semejante', que lejos de replantear la estrategia de reproducción, se reconvierta mediante esta constitución de la pareja y la familia dándole al Ego (los entrevistados) *la posibilidad de ser como sentido de su vida y la de su grupo doméstico.*

La tercera generación no vivió, en los casos observados, reiterados desplazamientos geográficos. Salvo algunos antecedentes en su itinerario biográfico, una vez ubicados en la ciudad de Córdoba permanecieron en *espacios geográficos que estuvieron o están dentro de las expectativas sociales de los actores acerca de aquellos lugares que identifican a sus 'clase' y que hacen a sus formas de ser.*

Respecto a la cuarta generación y el futuro, el deseo de ser se cristaliza en apuestas más evidentes en capital cultural, no obstante lo cual, *la incertidumbre* signa sus posibilidades de proyectarse en términos productivos - laborales a través de los hijos.

Otro aspecto que influye es la historia de nuestro país ya que las diversas políticas económicas no han permitido al empresariado argentino construir una mentalidad de largo plazo. Esto ha provocado desubicación y temor ante lo desconocido, gran sensación de desamparo, desapego y descrédito.

Desde estas representaciones acerca del mundo actual, la tercera generación no proyecta en sus hijos sus esfuerzos, en el sentido de sostener su empresa y hacerla avanzar, más bien piensan en su subsistencia personal y familiar actual y en un mínimo de seguridades para sus futuros, pero no pueden intuir cuál será el mundo social en el que vivirán sus hijos, y aspiran para ellos tranquilidad y seguridades sociales que hoy no están presentes. Ahora bien: luego de estos complejos *recorridos entre el pasado y el futuro*, nos preguntamos finalmente qué es lo que permitiría definir el éxito o el fracaso de micro y pequeños empresarios/as focalizando el análisis en sus 'hábitus'. Esto es: cómo podríamos caracterizar _ para luego interpretar _ los 'hábitus', es decir, **las disposiciones a percibir, sentir, pensar y actuar que podrían constituirse en 'pistas' o señales de un empresario exitoso.-**

Las *disposiciones* estarían indicando estructuras internalizadas que predisponen a la acción, abiertas a la estructuración de nuevas prácticas sociales, y con ellas de nuevas instituciones, reglas y recursos.

¿Cuáles son los elementos que componen estas disposiciones al éxito?

Respecto a *LAS PERCEPCIONES*, los micro y pequeños empresarios/as han construido sus procesos como tales a partir de un conjunto de imágenes en torno a su identidad _ personal y familiar _ como *trabajadores*.

Si es que el trabajo constituye el pilar de sus vidas (como lo expresaron), su percepción más fuerte al respecto es que **pueden ser dueños de su trabajo**.

Perciben posibilidades en su campo social (aún cuando no la reflexionen con categorías de las teorías económicas) de potenciar sus capacidades de trabajo desplegándolas a tal punto que pueden revertir la ausencia de capitales económicos para iniciarse en una actividad directamente ligada a éstos. *Creer casi obsesivamente en sus esfuerzos personales y perciben que a pesar de la competencia descarnada del campo empresarial (aún de la pequeña producción empresarial) podrán ubicarse en él desde alguna posición que aún estando en desventajas, le posibilite ser y avanzar en su posición y en su condición social.*

No perciben la *asociación* como un camino empresarial confiable para ellos, lo cual lleva a observar que **no se perciben “conectados en red”**, (imagen que contrasta con las que circulan en el mercado actual)

Se perciben aislados, sienten que en la sociedad constituyen un componente de producción de la riqueza pero que **nadie los toma en cuenta** (el Estado y sus instituciones, otras fundaciones, otros). Los demás agentes transcurren por un mundo que no les pertenecen, *que sólo ven pasar y escuchan de lejos, y que además les dicen algo que no entienden.*

Desde el ángulo de las dinámicas familiares incorporadas en sus formas de ser y en sus modos de hacer, los actores *se autoperciben como los miembros fuertes de sus familias, como los proveedores de recursos y ayudas, como sostén ante los conflictos familiares e ideólogos de soluciones a los problemas y necesidades cotidianas*, sobre la base de que, desde muy temprana edad, han asumido y realizado ese rol en sus grupos domésticos, y por lo cual están habituados a demandas que hacen a roles y funciones adjudicadas, que no le son ajenos luego en otros espacios de socialización (escuelas, trabajo y actualmente, la producción independiente).

A la vez, los protagonistas del estudio, *SIENTEN* que lo anterior los llena de **placer**. El ser dueños de su trabajo **le provee de satisfacciones** que actúan *como compensación simbólica* de tanto desaliento generado por las condiciones objetivas de vida y de desarrollo cotidianas. Simultáneamente pueden sentir temores, dudas, incertidumbres existenciales, desconcierto, pero para ellos la disposición a **sentirse libres e independientes** encontrando un modo de hacer que le posibilite producir en esas condiciones, se constituye en uno de los componentes centrales del tema que tratamos.

Lo anterior se relaciona con los rasgos de autonomía y otras capacidades derivadas, y se manifiesta en el empuje y las iniciativas cotidianas, a veces muy similares a las que se toman en ámbitos domésticos (independientemente del género), relativos a la economía y la rentabilidad de los ingresos.

En los casos en que el proyecto cuenta con el respaldo total de los demás miembros de la familia, o bien es asumido en los hechos por todos ellos, sosteniéndolo con trabajo y división de tareas según el sexo y la edad de sus integrantes, los actores *perciben un futuro más cercano y posible, y sienten que crecen en los términos mercantiles impuestos*, además del significado afectivo que lo anterior representa para ellos.

En consecuencia, la disposición a hacerse dueños de su trabajo conlleva la percepción confirmante de que es necesario el **apoyo familiar** (cualquiera sea el modo que ello asuma).

*Los que lograron sucesivamente prácticas empresariales exitosas, sienten que llegaron a ser, que cumplieron sus sueños, que pudieron ser algo en la vida. Ello inspira un **sentimiento de apoyo y disposición de la familia a compartirlo de algún modo, y esto es altamente significativo.***

Los micro y pequeños empresarios/as *PIENSAN* que **tener más** es un derecho y una necesidad. El **contenido concreto de ese 'tener'** es muy diverso según los contextos y la cultura familiar (y según el lugar social que se ocupó y se ocupa hoy dentro de la heterogeneidad social) pero a ello refieren sus ambiciones personales (en un plano material, cultural, social y simbólico) y sus apuestas en la edad más productiva de sus vidas.

Piensen que es posible 'tener' por el camino de ser dueños de alguna forma. Si el campo social no alcanza para ser dueños de la riqueza, nadie les quitará la disposición a ser dueños de su trabajo.

Un sentido de propiedad que no es equivalente a la representación social del empresario, sino que lo lleva a posicionarse como **'pequeño patrón'**, lo cual señala para ellos una distancia social que en principio, no proyectan revertir ni acortar. Un sentido de propiedad que se circunscribe a su capacidad de trabajo y sus potencialidades creadoras como fuerzas constitutivas de sostenimiento del capital económico.

En términos generales, **su acción es producto de lo anterior**, por cuanto *sus prácticas no asociativas*, reproducen aquella pionera imagen del empresario –dueño de su fábrica que lidiaba aisladamente en el mercado tratando de ubicar sus productos. Van marcando el paso lentamente en su andar, *no logran planificar a largo plazo, pero alcanzan mínimos niveles de organización sin tecnología.*

Tratan de descubrir y aprovechar ciertas ventajas que les proporciona su campo social: eliminación de abastecedores, difusión y publicidad a su cargo, etc., lo cual *deja la impronta de un trabajo casi artesanal. Las prácticas asociativas les generan gran desconfianza, dado que en algunos de los casos observados, la misma fue conducente a fracasos económicos- comerciales,* (desplegadas también a otras esferas de sus vidas).

Puede decirse que sus prácticas marcan el ritmo de crecimiento de los espacios físicos a ellas relativas. La infraestructura (sus locales comerciales observados) consiste en pequeñas unidades construidas por ellos, pequeñísimos locales alquilados en el centro de la ciudad, o bien escenarios domésticos que se destinan a la producción y el trabajo.

Los micro y pequeños empresarios se perciben como dueños pero, en relación a como perciben a los demás agentes del campo empresarial, se perciben como "dueños de sus trabajos y fortalezas", sienten que ello es a la vez un medio para desplegar sus sueños y validar sus apuestas productivas y esto los llena de satisfacción, piensan que sus esfuerzos realizarán y sostendrán sus proyectos ya que de ellos nadie se ocupa, y en el horizonte de su acción cotidiana no asoma como meta o ambición la riqueza y la acumulación material (específicamente de dinero), sino un futuro tranquilo y ciertas seguridades que no se quieren postergar en la vida, para lo cual piensan que se tiene que intentar hoy, que valen los intentos a pesar de algunos fracasos circunstanciales.

c.- El retrato de una práctica empresarial a pequeña escala potencialmente exitosa.

“¿Qué son los retratos culturales?: son espejos en los que cada quien se mira para ser o para dejar de ser, que demandan y obligan ser de una forma o de otra, que legitiman, que posibilitan o niegan la posibilidad de ser. Los retratos culturales (...) muestran los grandes contrastes marcados en los términos de una sola oposición: **alguien que es algo / nadie que es nada.**

¿De qué están hechos?: los retratos culturales son más que nada imágenes fijas, que condensan esta dimensión de la historia que es la historia construida, participan tanto los ‘fantasmas’ colectivos e individuales en los que permanece encarnado el pasado remoto, como el deseo de ser depositado en el porvenir, y que como tal es un “significado que otorga significados”.

Espejos contruídos también con esas realidades en las que el deseo en su condición de necesidad y de posibilidad, encuentra en los términos y la medida de su realización como ‘ser social’.

“Retratos privados” en los cuales cada uno de los involucrados se objetiva tanto en el lugar, el rol y la autoimagen adquirida en el núcleo doméstico y en los diferentes grupos de adscripción y que definirá su participación en la estrategia de reproducción familiar e institucional. Y “retratos institucionales” que identificando atributos y propiedades de la condición de (para nuestro caso: micro y pequeños empresarios/as) establecen los perfiles y trayectorias instituidas a través de los sistemas clasificatorios, como forma de llegar a ser.” (García Salord, 1998)

¿Cómo se pinta el **retrato privado de una práctica empresarial a pequeña escala exitosa?** Al ser consultados los entrevistados acerca de qué atributos *ven ellos* en un ideal de micro y pequeños empresarios/as con éxito emergen consideraciones relevantes con respecto a tres categorías: **ser, hacer y tener.**

En ese ideal, los entrevistados ven sujetos que **son muy** autónomos en su trabajo, muy voluntariosos e intuitivos.

Bastante audaces, imaginativos, curiosos e inventores.

Además, **tienen muchos** ahorros, sistemas de seguros sociales y de salud, legislaciones específicas que contemplan sus derechos particulares (“que bajen los impuestos”) muchas habilidades y método de trabajo así como **bastantes** destrezas.

Finalmente el retrato privado de un empresario exitoso pinta a sujetos que (en relación a su hacer) **trabajan mucho** (“es lo que más hay que hacer”), construyen, inventan, idean y diseñan, **planifican mucho**, coopera, previene, defiende y cuida sus intereses, propone, comparte, opina y discrepa, pero también acata. Se asocia **bastante** y/o afilia a alguna institución u organismo referente.

Cuando ellos se ven en ese espejo, se autoperciben como tales en líneas generales, **pero su imagen no coincide con la realidad cotidiana en relación a que dicen tener pocos ahorros, pocas destrezas y poca seguridad social. En sentido opuesto, no tienen nada acerca de sistemas de seguros de salud, mucho menos cuentan con métodos de trabajo. En la opinión de los entrevistados, los rasgos sobresalientes que orientan a un micro y/o pequeño empresario/a hacia el éxito, en la práctica concreta, son:**

- **MUCHAS GANAS Y CAPACIDAD DE TRABAJO**
- **VOLUNTAD Y HONESTIDAD.**
- **CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO Y DIVISION DE TAREAS**

- *RESPONSABILIDAD Y SERIEDAD.*
- *CONTAR CON APOYO ECONOMICO.*
- *CONTAR CON TIEMPO DE ESPERA HASTA QUE PRODUZCA GANANCIAS.*

Y consideran que esos atributos los da la vida, la experiencia, la transmisión familiar, *advirtiendo la necesidad de formación específica sólo cuando se les pregunta (no espontáneamente).*

Arribamos, luego de una exploración cualitativa, a un punto en que podemos enunciar algunas **hipótesis:**

1. El fenómeno de **la pequeña producción empresarial exitosa** es correlativo a las posibilidades de elección que los actores tengan en este campo respecto a sus proyectos productivo- laborales.
Una micro / pequeña empresa tendrá mayor riesgo de fracasar cuando se opte por ella sólo como alternativa a la desocupación.
2. Los **modelos familiares de relación con el trabajo** inciden en las elecciones y estrategias adoptadas por los actores a lo largo de su trayectoria personal, conduciéndolos al éxito o al fracaso de su proyecto empresarial.
3. El **deseo de ser algo diferente** (reconvertirse socialmente) incide directamente en el éxito de una micro / pequeña empresa.
4. Un micro / pequeño empresario/a potencialmente exitoso/a será aquel que cuente con capital social (especialmente relaciones y sostén familiar- parental) y mínimo capital material para iniciar su tarea, buscando aumentar el volumen del mismo y de sus capitales simbólicos.

Capítulo 3.

CARACTERÍSTICAS SOCIOCULTURALES DE UN GRUPO DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DE LA CIUDAD DE CÓRDOBA. (2000 - 2001).

Sección I: INTRODUCCION

- ¿Qué busca esta fase del estudio?

Esta fase de la investigación (Estudio por encuesta), busca *describir y caracterizar a la población sobre una muestra que permita cuantificar el análisis precedente y alcanzar resultados estadísticos sobre la base de establecer asociaciones entre las posibilidades de éxito de micro y pequeños empresarios de la ciudad de Córdoba, y sus significados familiares (acerca del trabajo, del dinero, del éxito y del fracaso); así como entre el éxito y sus trayectorias laborales; y finalmente entre el éxito y las condiciones socioculturales de los actores*¹.

A la vez, se propone establecer comparaciones entre la trayectoria personal de los encuestados y la de sus padres y abuelos en torno a iguales categorías, reconstruyendo en un análisis cuantitativo la secuencia trigeneracional, a fin de explorar las trayectorias familiares - sociales de los micro y pequeños empresarios, que, a la vez que los caracterizan y describen sociológicamente, permiten algún grado de asociación significativa con sus posibilidades de éxito en el mercado productivo - ocupacional.²

- Acerca de la muestra: obstáculos y posibilidades.³

En este momento, en correspondencia a la metodología adoptada, se planteó trabajar sobre un padrón (o listado, o bases de datos) de la población total de microempresarios de la Ciudad de Córdoba.

Al explorar estadísticas al respecto, no fue posible encontrar datos que nos aproximaran a la población. Se consultaron fuentes secundarias para indagar si existían registros estadísticos en alguna institución de la Ciudad, y finalmente nos encontramos con que ello no sucede⁴.

En virtud de no conocer el universo, se decidió tomar como población los listados de "clientes", "socios", "afiliados" (o la figura que se trate) de alguna de las entidades que participaron en la primera fase de investigación, ó en su defecto, con alguna institución gubernamental que permitiera el acceso a esos datos.

¹ Según Sanchez Carrión, se trataría de un "diseño observacional- correlacional".

² Según la misma fuente, desde el punto de vista temporal se trata de un estudio longitudinal.

³ Este ítem será extensamente desarrollado de modo descriptivo en estas páginas, dada la relevancia que tiene en la investigación cuantitativa la construcción de la muestra. Pero además, por que será motivo de análisis y profundización teórica en las conclusiones de este trabajo, dada su relevancia sociológica para la población estudiada.- Las causas de cada uno de los inconvenientes que se presentaron serán expuestas y teorizadas en el punto "RESUMEN DESCRIPTIVO".

⁴ Al respecto, por ejemplo, una fuente consultada fue la Subdirección de microempresa del Ministerio de la Producción. Allí se nos informa que durante el año 2000 se crearon 494 microemprendimientos, pero que no cuentan con la información total (requerida metodológicamente por esta investigación).

En consecuencia se propuso seleccionar una muestra aleatoria simple tomado como marco de referencia dichos padrones, de modo de alcanzar resultados estadísticamente significativos en torno a la población total atendida por dicha institución, en la ciudad de Córdoba.

El tamaño de la misma sería inicialmente calculado en torno a los siguientes criterios (y en este orden): factibilidad de acceso a los datos (costos y recursos humanos); un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5% (validez y confiabilidad de los resultados). Sobre la base del conocimiento del campo social, adquirido en las primeras exploraciones de este estudio, *necesitamos hacer notar que en este punto hubo un giro metodológico, y un conjunto de decisiones adoptadas al avanzar en la tarea dado que el punto más difícil fue acceder al listado del universo o población (en ambas alternativas, ya descriptas).*

Se intentó redefinir el universo para adecuarlo a algún listado posible (para desde él estimar el tamaño de la muestra), y entonces los obstáculos fueron:

- a. De las instituciones participantes en la primera etapa de trabajo, *sólo una (APyME)* estuvo interesada en proyectarlo a un diseño cuantitativo que les de un alcance mayor en la lectura sobre el tema. No obstante, sondeando conjuntamente con representantes de esta institución sus listados de socios (que reunía en ese momento a 441 socios), fue necesario acercarse a interpretaciones acerca de lo que se entendería por micro y pequeño empresario, a fin de seleccionarlos adecuadamente desde un listado general, en el cual estos no están desagregados por "estrato". *Con uno de sus informantes, se extrajo del mismo un listado inicial de 27 casos, identificados en sus bases como micro y/o pequeño empresario, siguiendo sus categorías* (dado que fueron contempladas en el marco teórico de esta investigación)⁵ y su directo conocimiento de los potenciales encuestados.

Cabe advertir que, dado el inconveniente y el modo de selección de las unidades, o se pudo obtener una muestra aleatoria.

Sin embargo se decidió seguir adelante ya que, aunque se tratara de una muestra accidental los datos obtenidos podían brindar alguna evidencia que enriqueciera el primer análisis realizado. De la muestra seleccionada, al momento de ejecución de la encuesta varios micro y pequeños empresarios ya no contaban con sus negocios, y muchos se resistían a contestarla⁶. **Acceptaron hacerlo 19 (diecinueve).**- Sin embargo (y simultáneamente a otros intentos) APyME continuó aportando algunos casos más a este estudio.

- b. No obstante, la muestra resultaba insuficiente para extraer de ella alguna conclusión relevante, por lo cual se consultó a otras instituciones oficiales a fin de redefinir el listado inicial pero en todos los casos, dichas instituciones se interesaron en el proyecto y coincidieron en las preguntas que el mismo exploraría, sin proveer (por distintas razones) datos requeridos para constituir la muestra a tales fines.-

⁵ Remitirse al punto: "Los sistemas clasificatorios del campo", en el Capítulo 1 del presente trabajo .

⁶ Existen temores (más o menos fundados), desconfianzas y desvalorización de este tipo de tareas por parte de los actores. Suelen asociar la entrega de información a futuras persecuciones y/o informaciones confidenciales que no están del todo seguros para qué se usarán luego (aún cuando ello se aclara y se muestran los fundamentos aprobados por la Universidad para llevarlo adelante). Suelen asociarlo con pérdida de tiempo al lado de sus urgencias, y en el fondo, temen que se les vuelva en contra desde el sistema de control impositivo y otros, etc.)

- c. Entendiendo que tales limitaciones eran de carácter socio - institucional ya que referían a una población heterogénea, y que ello nos limitaba el acceso a datos , se adoptó el criterio de combinar la metodología adoptada con la técnica de elección al azar con reemplazamiento, sobre la base del padrón general de afiliados aportados en primera instancia por APYME. Como resultado de ello se seleccionaron al azar 14 casos más, (evitando los que habían sido ya seleccionados), de modo de completar el tamaño de la muestra aspirada.

En la medida que los casos se iban "cayendo", eran reemplazados del mismo listado, con lo cual se obtuvieron algunas encuestas más.

Al final de este recorrido (en el tiempo, en los espacios y con actores de lo más diversos), **conseguimos efectuar la encuesta a 28 casos de la ciudad de Córdoba, sugeridos por informantes claves y que, a la vez, aceptarían por sí mismos contestarla.**

Dicho *tamaño de la muestra accidentalmente construida* seguía siendo a nuestro criterio insuficiente, razón por la cual adoptamos la estrategia de trabajo mediante las redes sociales de aquellos micro o pequeños empresarios que habían mostrado alta disposición y entusiasmo. De este modo, apelando a los mismos actores de la población de estudio y a su "capital social", se incluyeron a la muestra otros casos.

Se decidió combinar lo anterior con la elección de micro / pequeños empresarios sobre la base de un criterio geográfico (en un mismo sector de la ciudad), que espontáneamente estuvieran dispuestos y contaran con tiempo para responder la encuesta.

Al final del recorrido relatado, la muestra accidental fue de 32 casos.

*Al ser **no aleatoria** (de tipo accidental) dejó de tener representatividad a los fines de extraer de ella resultados susceptibles de generalización al total de la población.* Sin embargo, puede decirse que *es una muestra que permite arribar a conclusiones estadísticas representativas de los grupos de los que fueron seleccionados.* **Por ello diremos que estos resultados estadísticos tienen significación sociológica respecto de la población, y que en base a ellos sólo se pueden calcular estimadores sesgados de los parámetros poblacionales. Esto es así dado que no se puede estimar el error que se está cometiendo, y en consecuencia no se pudo probar hipótesis mediante ninguna prueba estadística, ni hacer generalizaciones estadísticamente significativas.**

No obstante es importante señalar que la muestra utilizada es útil por tratarse de un estudio exploratorio descriptivo, para los cuales no se deja al azar la selección de las unidades tanto porque no existen criterios para estratificar adecuadamente a la población, como porque se desea asegurar el máximo de heterogeneidad con una muestra de tamaño pequeño.

Los análisis obtenidos del procesamiento (soft SPSS), se basaron siempre en los casos "válidos", es decir, los casos para los cuales tenemos información coherente. ***En cuanto a la validez de las conclusiones, consideramos que lo son en tanto aumentaron el volumen de datos y casos para nutrir y sostener los supuestos enunciados, siempre conservando las tendencias observadas en las primeras fases de este trabajo.-***

- Hipótesis y operacionalización de variables:

Para esta etapa del estudio se formularon las siguientes hipótesis:

1. Existe una asociación entre las trayectorias laborales de los actores, la elección por un proyecto de trabajo autónomo, y el éxito del mismo.
2. Los modelos familiares de relación con el trabajo se asocian positivamente con las elecciones y estrategias puestas en juego por los actores en su trayectoria personal, y con el éxito o fracaso de su proyecto empresarial.
3. El éxito de un micro /pequeño empresario se asocia en primer orden con sus deseos de acumular y acrecentar su capital simbólico, y en segundo lugar, con su interés por ampliar su capital social y material.
4. Existe una asociación entre el nivel de escolaridad, el tipo de familia y las posibilidades de éxito.

En el modelo teórico de Bourdieu, *el éxito forma parte del conjunto de bienes materiales y simbólicos, que conforman un capital por los que algunos agentes disputan en determinadas reglas de juego, constituyendo 'campos simbólicos'. En consecuencia, se lo entiende como un bien simbólico.-*

En virtud del estudio cualitativo que permitió la exploración acerca del concepto de éxito en los actores y en las instituciones, se entenderá por *éxito empresarial* al conjunto de condiciones objetivas y subjetivas, creadas por el actor y las instituciones que *hacen posible la concreción del deseo y la necesidad de 'ser' mediante un proyecto productivo, sosteniéndose en el tiempo con niveles de productividad y rendimiento que le permiten vislumbrar un futuro tranquilo y ciertas seguridades personales- familiares.*

Lo opuesto, el 'no poder ser' mediante un proyecto productivo, a pesar de intentarlo repetidamente, es lo que a los fines de este estudio se entenderá como fracaso.

A ella se asocian _ según los supuestos explicitados _ variables tales como:

- Condiciones socioculturales de los actores y de sus redes familiares.
 - Trayectorias laborales de los micro y pequeños empresarios
 - Significados familiares de los micro y pequeños empresarios
- a) Por **significados familiares**: se describirán las siguientes **dimensiones** (cuyos indicadores constan en ANEXO II):

La salida del hogar de origen; la primera necesidad de trabajar; la primera necesidad de trabajar sin relación de dependencia; grado de importancia del proyecto empresarial en la vida de los encuestados; formas de encarar y resolver los problemas familiares (problemas familiares más frecuentes; formas de resolución de los problemas familiares); formas de encarar y resolver los problemas familiares en la segunda generación (problemas familiares más frecuentes; formas de resolución de los problemas familiares); concepto de trabajo para los actores sociales; concepto del Dinero para los actores; sentimientos que el trabajo les provoca a los encuestados; atributos / cualidades requeridas para "emprender", según los actores; autopercepción de los actores con relación a su capacidad de liderazgo; autopercepción de los actores con respecto a su rol en el proyecto empresarial; grado de aceptación del éxito y del fracaso en lo que hacen, según los actores; concepto de micro y

pequeña empresa para los actores; razones de los actores para elegir el trabajo autónomo actual; motivos de la elección del trabajo autónomo actual, según los actores; posibilidades de éxito: principales condiciones objetivas según los encuestados; posibilidades de éxito: principales condiciones personales, según los encuestados; riesgos de fracaso, según los actores; tipo de apoyo institucional que requiere la micro y pequeña empresa en Córdoba, según los actores; Imagen de los actores acerca de lo que es un micro - pequeño empresario exitoso.

- b) Para el análisis de las *trayectorias laborales de los micro y pequeños empresarios* se describirán las siguientes **dimensiones** (cuyos indicadores constan en ANEXO II):

Última inserción del encuestado en el mercado de trabajo (condición de actividad; categoría ocupacional y relación laboral; calificación de la tarea; carácter de la ocupación; rama de la actividad); edad del primer trabajo; características del primer trabajo (condición de actividad, categoría ocupacional y relación laboral; calificación de la tarea; rama de la actividad); Características del primer trabajo sin relación de dependencia (categoría ocupacional; calificación de la tarea; tipo de unidad de producción; tamaño del establecimiento; tipo de establecimiento que tuvo para su primer trabajo sin relación de dependencia; rama de la actividad); tipo de establecimiento en que tuvo su primer trabajo; características laborales del padre y/o la madre durante el ciclo vital personal del Ego (1.hasta los 12 años de edad; 2. Entre los 13 y 18 años; 3. Entre 19 y 22 años; 4. Más de 22 años): Condición de actividad; Categoría ocupacional y relación laboral; Calificación de la tarea; Carácter de la ocupación; Rama de la actividad; Edad del primer trabajo sin relación de dependencia.-

La primera necesidad de trabajar sin relación de dependencia (motivos); Experiencias posteriores de trabajo autónomo: hasta dos experiencias laborales sin relación de dependencia posteriores, de acuerdo a las mismas dimensiones de análisis; Experiencia actual de trabajo autónomo.-

- c) Finalmente, para caracterizar las *condiciones socioculturales de los actores y de sus redes familiares*, se considerarán:

Edad; Sexo; Procedencia y residencia actual del encuestado⁷; Lugar de nacimiento; Área del lugar en que nació; Tiempo de permanencia en la ciudad de Córdoba; Estado Civil de los actores sociales; Tipo de Hogar de los encuestados⁸; Etapa del ciclo vital del hogar de los encuestados; Tipo de jefatura de hogar de los encuestados: En cada caso, 1. jefatura femenina; 2. jef. Masculina; 3. jefatura compartida; ⁹ Relación del encuestado con el jefe de hogar; Tamaño del hogar de los actores; Ingresos familiares: principal/les proveedor/res del hogar; Tenencia de la vivienda; Espacio habitacional y uso apropiado en función de las necesidades familiares y/o laborales¹⁰; Patrimonio actual de los actores; Participación

⁷ Para la elaboración de este criterio se consultaron como fuentes de comparaciones: “Mapa de pobreza de la ciudad de Córdoba.- Proyección 1999” (Municipalidad de Córdoba); Diagramas y mapas de zonas de riesgo social de la ciudad, procedentes de la Dirección General de Familias y Grupos Vulnerables del Ministerio de la Solidaridad del Gobierno de la Pcia. De Córdoba., Suplemento del Diario “la Voz del Interior”, Domingo 19 Marzo 2000, CORDOBA: análisis de Población infantil (menores de 5 años) en situación de pobreza en las seccionales de la ciudad de Córdoba.

⁸ Ver ANEXO II: definiciones conceptuales de cada tipo de hogar

⁹ “El censo argentino registra como ‘jefe’ de hogar censal a la persona reconocida como tal por los demás miembros: el jefe sirve como persona de ‘referencia’ en relación con la cual se establecen las posiciones relativas o ‘relaciones de parentesco’ de los otros miembros (‘Cónyuge’, ‘Hijo’, ‘Madre’) .-

¹⁰ será el resultado de correlacionar: *cantidad de ambientes de la vivienda*: 1.hasta dos; 2.hasta cuatro; 3. más de cuatro y, *Uso de la casa para vivir y trabajar con su microempresa*: 1.SI/ 2.NO/ 3.EN PARTE.

laboral de los miembros del hogar de los encuestados; Utilización de la fuerza de trabajo disponible en el hogar (Utilización intensiva, Utilización extensiva); Tipo de ingresos familiares, según quiénes sean los familiares; Ingresos mensuales: promedio familiar mensual y promedio per cápita mensual; Fuente de ingresos: principales y complementarios; Edad de los actores al momento de salir de sus hogares de origen; Pertenencia de clase de los padres y los abuelos, según los encuestados; La trayectoria escolar de los actores (Nivel de escolaridad del encuestado; Establecimientos y actividades escolares y extraescolares a lo largo de su inclusión en el sistema educativo); Preferencias y prácticas culturales de los actores; Relaciones sociales más significativas para los encuestados; Actividades sociales más frecuentes, (fuera de su trabajo); La secuencia trigeracional: los abuelos paternos y maternos (1° generación): año de nacimiento; Principal lugar de residencia de la primera generación; Nivel de escolaridad de los abuelos paternos y maternos de los encuestados; Relación de la primera generación con el trabajo: principal ocupación que tuvieron; Fuente de ingresos (Principales y complementarios); La secuencia trigeracional: los padres (año de nacimiento); Principal lugar de residencia de los padres; Nivel de escolaridad de los padres de los encuestados; Relación de la segunda generación con el trabajo: principal ocupación que tuvieron (Condición de actividad; Categoría ocupacional y relación laboral; Calificación de la tarea; Carácter de la ocupación; Rama de la actividad); Fuente de ingresos de la segunda generación (Principal - complementarias); Patrimonio de la segunda generación; Preferencias y prácticas culturales de los padres de los encuestados; Relaciones sociales más significativas en la segunda generación; Actividades sociales más frecuentes de los padres; Formas de encarar y resolver los problemas familiares más frecuentes, en la segunda generación (problemas familiares más frecuentes; formas de resolución de los problemas familiares); Éxitos más reconocidos en la red familiar del encuestado; Fracasos que marcaron la trayectoria personal y/o familiar de los actores

- Plan de procesamiento.

Previo al procesamiento estadístico se efectuó un análisis de contenido de las preguntas abiertas a fin de poder categorizar las variables. Posteriormente se utilizó estadística descriptiva para el resumen y análisis de los datos:

Distribución de frecuencia (absoluta y relativa); modo: para las variables nominales; mediana, para las variables ordinales y Media.

Tablas de Contingencia y medidas de asociación

Tras este tipo de procesamiento de la información se llegó a comparar variables comunes en las preguntas relativas a las tres generaciones: procedencia entre las tres generaciones, nivel de escolaridad alcanzado, relación con el trabajo, patrimonio de cada generación, preferencias y prácticas culturales, relaciones sociales más significativas, actividades sociales más frecuentes, formas de encarar y resolver los problemas familiares, pertenencia a una clase según el encuestado, fuentes de ingresos (y otras, si hubiera).-

Sección II: DESCRIPCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL GRUPO DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS.

II. 1.- Acerca de las condiciones socioculturales de los actores y de sus redes familiares.

La **edad** de los micro y pequeños empresarios observados se concentra entre los *35-39 años*, los *50-54 años* y los que tienen *más de 60 años* (18.8% en cada rango), lo cual indica *tres generaciones significativas* sociológicamente desde el punto de vista adoptado en el marco teórico, pues podría tomarse *entre otros indicadores* como 'pista' para comprender que un proyecto empresarial exitoso es para algunos, una *estrategia de reproducción social*, y para otros de *reconversión social*¹¹ según los contextos históricos vividos.- (Tabla 1, Anexo III)

En el 78% de los casos se trata de varones (Tabla 2, Anexo III).

De la muestra, el 59.4% son personas nacidas en Córdoba Capital. (Tabla 4; Anexo III).

Proceden de y residen actualmente en las Seccionales 5, 10,11,12,13 y 14 de la ciudad de Córdoba el 47% de los encuestados.-

Entre los que provienen del Interior de la Provincia de Córdoba, *predominan los del Interior Norte (15.6%)* y en la misma proporción provienen de otro lugar que no sea la Provincia de Córdoba (15.6%).

Se conoce que el sector de la capital cordobesa de *mayor vulnerabilidad social* tiene en las seccionales mencionadas su mayor densidad, asimismo respecto de la zona indicada del Interior. En el grupo encuestado, las frecuencias acerca de este aspecto parecería indicar que los micro-pequeños empresarios reconocen orígenes geoespaciales (personales y familiares) de los sectores más empobrecidos de la Provincia. (Tabla 3, Anexo III), y de la ciudad de Córdoba.-

Descontando que la mayor parte procede de zonas urbanas, no es menos relevante que el 15,6% ha nacido en zonas rurales (si ello se compara con los procedentes de zonas semiurbanas). (Tabla 5, Anexo III)

No obstante la zona y lugar de nacimiento y su procedencia, *todos residen desde hace más de 10 años en la ciudad de Córdoba*. (Tabla 6, Anexo III)

Acerca de su **grado de instrucción formal** (ó estudios cursados) la mayor proporción del grupo cuenta con altos niveles de formación (37.5% completó **estudios universitarios** y/o superiores; 34.4% *ha concluido estudios secundarios, iniciando sin terminar estudios universitarios / superiores*).-

Aquéllos que sólo cuentan con el ciclo primario completo representan el 18.8%.-

Lo significativo es que de la gran proporción con altos niveles de formación, pocos (9,4%) tuvieron instrucción en oficios (afines o no a su actividad actual).-

¹¹ Se avanzará más al respecto, cuando se describan sus condiciones de actividad anteriores al proyecto empresarial.

Tabla 1. Nivel de escolaridad

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Primario compl ó Secund incomp	6	18.8	18.8	18.8
Secund compl ó Univ/terc incomp	11	34.4	34.4	53.1
Superior o Univ completa	12	37.5	37.5	90.6
Secund comp ó Univ Incomp más formación en oficios afines	2	6.3	6.3	96.9
Secund comp ó Univ/terc Incomp más formac oficios no afines	1	3.1	3.1	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Lo anterior tal vez constituya uno de los componentes del tipo de elecciones laborales / productivas efectuadas por estas personas, dado que en general, la estrategia empresarial (a pequeña escala) aparece en sus vidas interrumpiendo procesos en marcha (ya sea educativos, familiares ó laborales), lo que será analizado más adelante.-

En relación a su **estado civil**, es importante señalar que el 22% son personas solteras, y que entre *los casados que representan la mayoría (72%)*, aparecen constituyendo fuertemente **hogares familiares nucleares (75% de los casos)**, en la **Etapa 2 de su ciclo vital** es decir, cuyo hijo mayor tiene entre 13 y 18 años (25%), **ó en la Etapa 3**, esto es cuyo hijo mayor tiene 19 años ó más (22%).-

En la mayoría de estos hogares familiares, la **jefatura es masculina (69%)**, compartiéndose las *mismas frecuencias (15.6%) entre los hogares con jefatura femenina y jefatura compartida*.

La gran mayoría de los encuestados dicen ser **los 'jefes de hogar'**.

Estos *hogares familiares nucleares están constituidos en mayor medida por 4 - 6 personas (47%)*, y en segundo lugar por 2 - 3 miembros (44%). Esto último deviene de la Etapa del ciclo vital familiar en que se encuentran. (Tablas 2,3,4,5 del presente y Tabla 12, Anexo III)

Esta descripción parece confirmar algunos supuestos acerca de la prevalencia estadística de la familia nuclear, entre otras formas de vida en familia, así como la estrecha vinculación de esta estructura familiar con un proyecto empresarial con probabilidades de éxito.

Tabla 2: Composición del hogar

Tabla 9. Composic del hogar

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Hogar no fliar unip	3	9.4	9.4	9.4
Hogar no fliar multipers	1	3.1	3.1	12.5
Flía mono parental	2	6.3	6.3	18.8
Flía nucler	24	75.0	75.0	93.8
Flía extendida	2	6.3	6.3	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 3. Etapas del ciclo de vida familiar (edad hijos, en años)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Etapa inicial	2	6.3	7.7	7.7
Etapa 1 (hijos hasta 12)	3	9.4	11.5	19.2
Etapa 2 (hijos entre 13 y 18)	8	25.0	30.8	50.0
Etapa 3 (Mayores de 19)	7	21.9	26.9	76.9
Etapa del nido vacío	6	18.8	23.1	100.0
Total	26	81.3	100.0	
Missing System	6	18.8		
Total	32	100.0		

Tabla 4. Tipo de jefatura de hogar

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Jefatura femenina	5	15.6	15.6	15.6
Jefatura masculina	22	68.8	68.8	84.4
Jefatura compartida	5	15.6	15.6	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 5. Cantidad habitantes por hogar

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 persona	3	9.4	9.4	9.4
2 o 3 personas	14	43.8	43.8	53.1
Entre 4 y 6	15	46.9	46.9	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Entre los miembros del hogar, el *principal proveedor de los ingresos familiares* es uno generalmente, de sexo masculino (62.5% de los casos), y en segundo orden (19%) uno de sexo femenino. Esta última frecuencia resulta sociológicamente importante, dado el creciente aumento de mujeres que se constituyen en sostenes del hogar, así como de la creciente incorporación (en general exitosa) de las mujeres al campo empresarial, tal como se mostró en el marco teórico del presente estudio. (Tabla 14, Anexo III).

En casi todos los casos (96.9%) *se trata de ingresos virtuosos*, esto es, ingresos familiares aportados por adultos del hogar, y *la estimación que los encuestados hacen de sus ingresos familiares mensuales, en general es alta (el 68.8% dice tener más de \$1100 de ingresos familiares mensuales)*.

Sin embargo, estos últimos se concentran en hogares que tienen entre 4 y 6 miembros, (80% de los casos).

Analizando la **densidad de fuerza de trabajo disponible en el hogar** (Tablas 6 y 7 siguientes) el trabajo hecho indica que en *un 62.5% de esta muestra la participación laboral¹² del jefe, cónyuge e hijos* _ en una marcada coincidencia con la estructura familiar prevalente _ y en segundo lugar (18.8%) que sólo participa laboralmente el jefe de hogar. Son muy pocos los casos en que participan laboralmente otros parientes para aportar a los ingresos familiares totales. En general, lo expuesto debe analizarse como **'utilización intensiva de la fuerza de trabajo disponible en el hogar' (con participación del jefe, cónyuge e hijos)**.

Separando ahora el análisis acerca de la participación laboral únicamente en el proyecto empresarial, las cifras indican que *el jefe de hogar en la mayoría de los casos (37.5%) es el que participa del mismo, mientras que los hacen el jefe y el cónyuge (18.8%), ó el jefe, el cónyuge y los hijos (15.6%), en menor medida.*-

Todo lo descripto acerca de la densidad de la fuerza de trabajo indicaría que: los hijos son los que menos participan de la micro / pequeña empresa y cuando aportan ingresos al hogar, lo hacen mediante otras ocupaciones, y la misma situación se daría en segundo orden para los cónyuges del jefe de hogar. (Tablas 19 a 24, Anexo III)

Siguiendo a CEPAL (2000) ¹³ "...podría suponerse que aquellos hogares cuyos principales perceptores poseen ocupaciones de nivel intermedio y superior pueden mejorar su nivel de vida mediante el efecto positivo en el ingreso familiar de una mayor densidad ocupacional. Tales hogares tienen un número semejante de personas ocupadas que aquellos de los estratos de nivel ocupacional inferior, pero su densidad ocupacional es mayor debido a que cuentan con un menor número de miembros. De hecho estos hogares aumentan su ingreso medio cuando tienen más de un ocupado, pero ese incremento no es muy importante _en relación con los otros estratos_ debido a que los nuevos perceptores suelen tener un ingreso ocupacional bastante más reducido que el del principal perceptor. Además, es probable que los hogares con más de un ocupado tiendan a concentrarse entre aquellos que disponen un menor ingreso ocupacional relativo dentro del estrato, y que en ocasiones, cuando el principal perceptor de un hogar poco numeroso tiene un ingreso alto, puede ser el único ocupado.(...)En este estrato, como en los restantes, son los hogares más numerosos los que tienden a tener más de un ocupado, de modo que en varios países el ingreso per cápita por trabajo de los hogares con más de un ocupado no se diferencia del de los hogares con más de un ocupado, tal como sucede, por ejemplo, en Brasil, Chile, México y Venezuela. (...)Los hogares de los estratos que no están en los extremos de la escala de estratificación ocupacional _especialmente los empleados administrativos, los trabajadores en el comercio y los que tienen ocupaciones manuales urbanas_ tienden a aprovechar mejor el aumento del número de ocupados en el hogar.(...) **Entre estos estratos ocupacionales se encuentran aquellos cuya pertenencia a la "clase media" ha sido motivo de controversia; al respecto, la información disponible permite afirmar que muchos hogares con jefes pertenecientes a estos estratos han alcanzado un nivel**

¹² Es de advertir que se trata de la participación laboral dentro y fuera de la micro/pequeña empresa , ocupaciones que en conjunto o por separado aporten al volumen total de ingresos familiares.

¹³ CEPAL- Ob. Cit.- Pág. 89 / 90

de vida bastante superior al que tendrían con un solo ocupado, lo que ha contribuido a su movilidad social."

Este subrayado refuerza especialmente la tendencia descripta acerca del uso de la fuerza de trabajo disponible en el hogar en la muestra observada.-

Tabla 6. Familiares y/o parientes que participan del proyecto empresarial

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Participación del jefe	12	37.5	38.7	38.7
	Particip de jefe y conyuge	6	18.8	19.4	58.1
	Particip. de jefe e hijos	2	6.3	6.5	64.5
	Particip de jefe, conyuge e hijos	5	15.6	16.1	80.6
	Particip de jefe, conyuge, hijos y otros parientes	3	9.4	9.7	90.3
	Particip de otros no parientes	2	6.3	6.5	96.8
	Particip. jefe y parientes	1	3.1	3.2	100.0
	Total	31	96.9	100.0	
Missing	System	1	3.1		
Total		32	100.0		

Tabla 7. Fuerza de trabajo disponible en el hogar (dentro ó fuera de la empresa)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	Particip. jefe, conyuge e hijos	20	62.5	62.5	62.5
	Particip jefe, conyuge, hijos y otros parientes	2	6.3	6.3	68.8
	Particip. jefe	6	18.8	18.8	87.5
	Particip. jefe, conyuge con más de un hijo	4	12.5	12.5	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

En resumen, las **fuentes principales de ingresos familiares devienen del trabajo personal en el negocio (97%)**. El 51% del grupo dice poseer *fuentes complementarias de ingresos, tales como 'otras ocupaciones ó negocios'* (15,6%) y en menor medida (12.5%), indican el trabajo familiar y otras fuentes complementarias al trabajo personal en el negocio.

Acerca de su **hábitat**, se observó que en este grupo ascienden al 81% de los *micro / pequeños empresarios que indican ser propietarios de terreno y vivienda*. En este segmento, es notable quienes dicen ser propietarios sólo de vivienda (62.5%), sin tener la propiedad del terreno.

Tal vez se trate (aunque no puede inferirse directamente de ningún modo), de viviendas construidas en terrenos cedidos /prestados por familiares ú otros.¹⁴ Muy pocos alquilan su vivienda actual (el 9%).-

En el 90.6% de los encuestados, la vivienda cuenta con más de cuatro ambientes.

Relacionando las características del espacio habitacional con necesidades familiares y laborales, resulta que la mayoría no utiliza su vivienda para trabajar la empresa (72%), teniendo más de cuatro ambientes. Los que dicen que sí la usan para eso (alrededor del 19%) tienen viviendas con más de cuatro ambientes.

Si analizamos esto último resulta que **el uso del espacio habitacional en relación a necesidades familiares y laborales es altamente funcional** ya que la gran mayoría posee vivienda con más de cuatro ambientes y no la usa para trabajar. (Tablas 15 a 17, Anexo III)

Si se habla del volumen de **patrimonio** de esta muestra, considerando _como se ha hecho_ los ingresos, las propiedades muebles, inmuebles, vehículos de modelos nuevos ó viejos, infraestructura y servicios, entre otros (Tabla 18, Anexo III), *el 72% informa un patrimonio cuyo volumen está entre medio - alto. Entre ello, son mayoría (40.6%) quienes aportan indicadores que clasifican a patrimonio como 'alto'*.

Lo anterior mantiene la tendencia que hasta el momento han mostrado las variables descriptas en torno a la composición social y la trayectoria socio - cultural de los actores propio de una clase media empobrecida, (lo cual da lugar a análisis posteriores)

En otro orden de cosas, se puede indicar que la mayoría de los encuestados *salió de su hogar de origen* entre los 20 y 27 años, **en particular entre los 24 y 27 años de edad** (34.4% de la muestra).

Acerca de la **pertenencia de clase de los padres y los abuelos**, los encuestados informan que *proceden de sectores de clase media-baja y media-media en igual medida (40.6%, respectivamente)*.

Aquéllos que indican que sus abuelos eran de clase media-baja, indican, en primer lugar, que sus padres también fueron de clase media-baja (22%), y en segundo lugar que los padres proceden de clase media-media (15.6%).

Aquellos que dicen que los abuelos provenían de clase media-media, indican en mayor medida (25%) que sus padres fueron de clase media-media, y en segundo lugar de clase media-alta (15.6%). En todos los casos la segunda generación fue clase media, (Tabla 25, Anexo III) indicando que se trató de segmentos sociales que en un contexto histórico que lo hizo posible, en virtud de determinadas condiciones objetivas de vida, *ascendieron* (cambiaron su posición) ó *se mantuvieron* (conservaron su posición) en el espacio social.

Pero atendiendo a las cifras, se ve que la mayoría conservó su posición en el proceso de cambio intergeneracional.-

¹⁴ Lo dicho recupera el antecedente de un trabajo de investigación de Gattino-Aquín: "Las familias de la nueva pobreza. Una lectura posible desde el Trabajo Social". Edit. Espacio- BsAs.-1999; que indica la frecuencia significativa de familias en hogares empobrecidos y nuevos pobres de la ciudad de Córdoba que construyen viviendas de este modo, (en terrenos que no son de su propiedad), como una dificultad de las generaciones más jóvenes que no pueden acceder a satisfactores relativos al hábitat y la vivienda, recurriendo en primer lugar a su red de parientes para resolverlo.

Como se vio en el estudio cualitativo, quienes ascendieron, fueron aquellos que en la segunda generación apostaron al trabajo y la capacitación básica que los haga competentes para el mismo, como claves de ascenso social.-

Lo definitivo es que en este tránsito intergeneracional, no hubo "descenso social" (como el que tendrá que enfrentar la tercera generación: nuestros contemporáneos).-

Esta descripción refuerza nuevamente la noción de que estos grupos sociales (atendiendo al *concepto de heterogeneidad social enunciado en el marco teórico*), que componen la clase media, despliegan en primer lugar estrategias de reproducción social mediata, a través de las generaciones, (según Giddens), y en segundo orden, no tan alejado de lo anterior, estrategias de reconversión social ("*dejar de ser lo que se era para ser otra cosa*").

Lo anterior habla de las trayectorias sociales - históricas y culturales de los micro / pequeños empresarios.- En este aspecto, si se considera la **trayectoria socio - educativa** del grupo (Tabla 26, Anexo III), puede decirse que:

- Entre los que completaron el ciclo universitario, el 53% del total de la muestra lo hizo en establecimientos públicos y el 12% luego de completar su ciclo secundario en establecimientos públicos, culminó sus estudios superiores en establecimientos privados, sin beca.
- Entre los que hicieron su ciclo primario público y culminaron sus estudios secundarios en establecimientos privados sin beca, la mayoría retornó a establecimientos públicos para continuar estudios superiores/universitarios (aún cuando no los haya completado)
- En el extremo mínimo de frecuencias, están los que culminaron sus estudios primarios en establecimientos privados sin beca. De ellos, la mayor parte continuó en establecimientos del mismo tipo su ciclo secundario, pero retornó a establecimientos públicos para encarar estudios superiores.

Si se observa además, qué **tipo de actividades extraescolares realizó en cada ciclo**, a lo largo de su trayectoria (Tablas 27.1, 27.2 y 27.3 Anexo III), se puede informar que:

- Durante su ciclo primario: los que asistieron a establecimientos públicos (que son la gran mayoría), no desarrollaron ninguna actividad extraescolar (77%); y del resto, el 8% prefirió actividades culturales. Los que asistieron a establecimientos privados sin beca (sólo 5 casos), el 80% desarrolló actividades culturales.
- Durante su ciclo secundario: se mantiene la misma tendencia, ya que los que asistieron a establecimientos públicos son la mayoría y en ese segmento, el 54.5% no desarrolló ninguna actividad extraescolar. Del resto, el 27% realizó actividades deportivas. A la vez, aunque son muy pocos también los que asistieron a establecimientos privados sin beca en el ciclo secundario, la relación es inversa a la anterior, dado que entre ellos, el 71.5% eligió actividades deportivas ó sociales y el 28.5 % no hizo ninguna.
- Entre los 22 casos que informan haber alcanzado ciclo superior o universitario: 15 lo hicieron en establecimientos públicos, y entre ellos el 60% no realizó ninguna actividad extraeducativa, dispersándose el resto con frecuencias homogéneas (aunque muy bajas) entre actividades deportivas, culturales y laborales. Entre los cinco casos que asistieron a instituciones privadas sin beca en este nivel, el 40% realizó actividades políticas.

Lo dicho indicaría una apuesta fuerte a la escolarización en la tercera generación.-

Al consultar sus **preferencias y prácticas culturales más frecuentes** en sus momentos libres, en consonancia con lo antedicho, se obtuvo que *en primer orden, este grupo prefiere leer (libros, revistas, diarios), y en segundo orden, ser espectador de TV, y/o asistente a reuniones recreativas, de amigos, vecinos o parientes.* (Tabla 29, Anexo III).¹⁵

Al consultar acerca de las **relaciones sociales más significativas** para ellos (sobre 29 casos que respondieron) se obtuvo que: *en primer orden son sus parientes y amigos, y en segundo lugar (aunque bastante menos relevante), son otras relaciones sociales influyentes y/o las organizaciones comunitarias.*

Esta descripción habla en cierto modo de las redes sociales más influyentes en la cotidianidad, en las decisiones, elecciones, en suma: habla del principal sostén social de sus proyectos empresariales.-

En relación a las **actividades sociales más frecuentes que realiza fuera de su trabajo**, (Tabla 31, Anexo III), las cifras, que sintetizan 45 respuestas de 30 casos, indican que en este grupo se realizan *actividades vinculadas a la participación social*, y que es también muy importante para ellos *visitar a amigos, parientes y vecinos, así como asistir a reuniones y/o espectáculos recreativos- culturales.*

La descripción que caracteriza a este grupo desde el punto de vista de su trayectoria escolar y socio-cultural presenta tendencias semejantes a otros estudios acerca de los itinerarios de la clase media, de sus prácticas, relaciones, preferencias y gustos.

Acerca de los obstáculos y las estrategias empleadas para su reproducción social¹⁶ (Tabla 8), se informa que el **principal y más frecuente problema familiar que presentan** es de carácter *económico, y en menor proporción, de orden laboral.*

Frente a ellos, *la mayoría (31%) dice que la forma de resolverlos es 'por sus propios medios'.*

Sin embargo no es menos significativo el porcentaje que dice que en primera instancia 'resuelve los problemas con audacia, pidiendo ayuda cuando no puede solo' (25%), así como los que dicen que en primera instancia 'recurre a Bancos y/o firmas financieras' (18.8%) (Tabla 9).

Tabla 8. Problemas más frecuentes				
Económicos	1	23	46.0	76.7
Laborales	2	12	24.0	40.0
Afectivos	3	3	6.0	10.0
Tiempo en flía	4	5	10.0	16.7
Salud personal - fliar	5	7	14.0	23.3
-		-----	-----	----
		Total responses	50	100.0
				166.7

¹⁵ Cabe aclarar que a esta consulta una proporción importante de la muestra no contestó (11 casos sobre 32). Por ello se lee la variable mencionada a partir del total de respuestas, y no del total de casos de la muestra. Algo similar sucede en el Tabla 30, aunque aquí los casos válidos son más elevados.

¹⁶ De 50 respuestas obtenidas sobre 30 casos válidos

Tabla 9. Cómo resuelve en primera instancia los problemas familiares

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Recurre a sus parientes y/o relac inform	4	12.5	12.5	12.5
Recurre a bcos y/o firm as financieras	6	18.8	18.8	31.3
Los resuelve por propios medios	10	31.3	31.3	62.5
Se desanima	1	3.1	3.1	65.6
Resuelve los problemas con audacia	8	25.0	25.0	90.6
Otras formas	1	3.1	3.1	93.8
Ns/Nc	2	6.3	6.3	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Si sobre el 100%, **sólo el 18% recurre a instituciones crediticias y financieras para encarar sus problemas económicos y laborales**, *podría pensarse cuál es la distancia real existente entre las trayectorias personales y los modelos o formas de identificar y resolver los problemas, con las reglas, normas y discursos instituidos para tal fin.*

También, (y tal vez sea lo que puede arrojar mayor fertilidad heurística al tema), cabría preguntarse *cuáles son los recursos más significativos que los micro - pequeños empresarios perciben al respecto.* No pueden inferirse a partir de este trabajo directamente, pero de algún modo, lo anterior es una 'clave' de análisis para futuros estudios acerca de la peculiaridad de las prácticas crediticias dirigidas a esta población: *el crédito ó los micropréstamos, sostenidos en las redes familiares de quienes encaran proyectos productivos a pequeña escala, ¿sería una modalidad que, promovida desde las instituciones a ello dedicadas, actúen como fuente de ayuda más cercana y/o accesible a sus percepciones, y acciones consecuentes?.-*

Ahora bien, intentando rastrear cuáles han sido los **éxitos más reconocidos en la red familiar del encuestado**, éstos señalan *en primer orden, los éxitos alcanzados en la capacidad de resolver problemas.*(27.3%)

No obstante, no son menores los datos que informan en este grupo que los éxitos afectivos, así como los intelectuales/culturales/profesionales también fueron muy reconocidos (en cada caso, 25% de las respuestas).

Respecto de los **fracasos que marcaron más su trayectoria personal - familiar**, los encuestados dicen que *en su familia fueron de naturaleza económicos* (37.5%) y *afectivos* (33.3%). En menor frecuencia responden, por igual, fracasos en la capacidad de resolver problemas así como fracasos intelectuales/culturales/profesionales. (12.5%).-

❖ La secuencia trigeracional: los abuelos.

Alrededor del 50% de los abuelos paternos, y del 40% de los abuelos maternos nacieron en el último cuarto del Siglo XIX (entre **1875 - 1900**).

Sin embargo existe un grupo importante de encuestados (22%) cuyos abuelos maternos y paternos nacieron a comienzos del mismo, entre **1800-1825**. (Tablas 34.1, 34.2 y 34.3, Anexo III)

Ambos rangos coinciden con dos contextos muy diferentes: el comienzo y el fin de un siglo (S.XIX) que marcan en las trayectorias históricas de las personas expectativas, estrategias y campos de oportunidades muy diferentes que luego se reproducen o se reconvierten, según los casos.

El **principal lugar de residencia** de la mayoría de los abuelos (Tabla 35.1, Anexo III), fueron zonas urbanas (ya sea capital de Córdoba u otras ciudades de la Provincia). Son igualmente importantes el número de abuelos inmigrantes.

Ahora bien, si se considera la cantidad de casos que residió en Córdoba, en general, puede decirse que el 50% residió principalmente en zonas urbanas de la provincia de Córdoba. (Tabla 35.2, Anexo III)

Por otra parte tanto los **abuelos paternos como maternos**, no tuvieron **instrucción formal** (62.5% y 59.4%, respectivamente). Del resto *_en cada caso_* el máximo grado de escolaridad alcanzado por los abuelos en general fue principalmente 'primario incompleto / completo' respectivamente. (Tablas 36.1 y 36.2, Anexo III)

En la mayoría de los casos **la primera generación** estuvo '*ocupado*', (muy pocos subocupados y no se registran casos de abuelos desocupados).Tabla 37 del Anexo III.-

Intentando **caracterizar las ocupaciones de los abuelos**, podremos decir que:

- Casi la mitad de los *abuelos (paternos y maternos)* se desempeñó en *actividades semicalificadas ó no calificadas* directamente. (Tablas 37.2 y 37.8, Anexo III).
En general, puede decirse que los casos de la primera generación con tareas calificadas y profesionales son pocos, registrándose más abuelos profesionales entre los de la rama materna que a la inversa (10% contra 3.3%, respectivamente).
- Si se analiza el carácter de la ocupación que desempeñaron los abuelos, los datos informan que *entre los más calificados, y los semicalificados, sus ocupaciones eran como 'trabajador por cuenta propia para varios clientes', 'asalariados en el sector privado' , y 'profesionales' asalariados en el sector público. En el conjunto, son minoritarios sin embargo los 'más calificados'*.
- Entre los abuelos no calificados, la mayor expresión se concentra entre los que tenían *empleos eventuales sin relación de dependencia* (entre 10% y 13%), y los trabajadores por cuenta propia para varios clientes (10%).

En resumen, puede informarse que en este grupo de micro-pequeños empresarios, **la primera generación (paterna y materna) se desempeñó mayoritariamente como trabajadores por cuenta propia para varios clientes y /o asalariados del sector privado semicalificados, siendo igualmente significativo el grupo de abuelos que tenían empleos eventuales sin relación de dependencia, no calificados.**

Como se señala en el marco de referencia, parece coincidir con las aspiraciones, posibilidades y campos de oportunidades de aquellos momentos históricos que los contextualizaron, en los que la educación aún no se contemplaba en el imaginario social

como clave de ascenso en la estructura de posiciones sociales y era una instancia a la que no todos podían acceder para avanzar.¹⁷

Acerca del **carácter de la ocupación y las ramas de actividad en la que se desempeñó la primera generación**, se observa que el 53.3% tuvo ocupaciones en 'producción - reparación'. Del resto, el 30% lo hizo en comercialización de productos y servicios.

Sin embargo en el caso de los abuelos maternos, las tendencias anteriores son exactamente inversas: los mayores casos desarrollaron ocupaciones de carácter comerciales y de servicios superando con el 53.3% de frecuencias a los que lo hicieron en 'producción - reparación'.

Pero en general puede decirse que las mayores cifras se concentran en actividades de carácter comerciales y de servicio en ramas de actividad primarias y comercio; y en segundo lugar tuvieron ocupaciones de carácter 'producción-reparación' concentradas por igual en actividades primarias y en la industria. (Tablas 37.3 y 37.9, Anexo III)

Si se observa la primera generación de acuerdo al género femenino, entre el 80% y 87% de los casos informan que sus abuelas estuvieron ocupadas como '**trabajadoras sin salario**' (entre el 83% y 90 %, provenientes respectivamente de la rama paterna y materna), **no calificadas** (90%-93%), y el carácter de dichas ocupaciones eran '**servicios**' (83%-93%), **desempeñados en la rama de 'trabajo doméstico en el hogar'** (83,3% y 93.1%)

Esta caracterización de la gran mayoría de las abuelas paternas y maternas (*ocupadas no calificadas, desarrollando servicios como trabajadoras domésticas en el hogar*), **describe a las amas de casa que en primera instancia eran ligeramente identificadas por los encuestados como 'desocupadas'**. Al intentar profundizar más esta categoría, los casos de esta muestra describen a sus abuelas bajo estas categorías. (Tablas 37.6 y 37.12, Anexo III)

Lo anterior nos parece de resaltar, dado que aún en la actualidad el trabajo doméstico, así como su incidencia en el PB y en la reproducción y el consumo de la economía es altamente significativa, aunque totalmente invisible.

Por lo común las encuestas y otro tipo de estudios tienden también a 'invisibilizarlos', por lo cual insistimos en la descripción del trabajo femenino como "ocupadas, en servicios no calificados en el hogar" ó como "trabajadoras sin salario, en servicios domésticos en el hogar".

Entre los abuelos, las **fuentes de ingresos principales señaladas** fueron '*el trabajo personal en el negocio*', *junto a otras ocupaciones e inversiones (aunque con mayor frecuencia, 51.6%, la primera figura como su principal fuente de ingresos).*

El 54.6% de la muestra indica que sus abuelos contaban con el trabajo familiar y otras ocupaciones e inversiones como **fuentes complementarias**.

Por lo tanto, en la primera generación, el trabajo personal en el negocio ha sido la principal fuente de ingresos (entre las principales), y el trabajo familiar ú otras ocupaciones e inversiones como fuentes complementarias.

¹⁷ Recuérdense el bajo nivel de instrucción formal que alcanzaron.-

Tabla 10. Fuente de ingresos principales de los abuelos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Trabajo personal	16	50.0	51.6	51.6
	6	15	46.9	48.4	100.0
	Total	31	96.9	100.0	
Missing	System	1	3.1		
Total		32	100.0		

Tabla 11. Fuente de ingresos complementarios de los abuelos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Trabajo familiar	3	9.4	27.3	27.3
	4	1	3.1	9.1	36.4
	6	3	9.4	27.3	63.6
	99	4	12.5	36.4	100.0
	Total	11	34.4	100.0	
Missing	System	21	65.6		
Total		32	100.0		

❖ La secuencia trigeneracional: los padres.

El 48.4% de los encuestados dice que sus padres nacieron en el primer cuarto del siglo XX (entre **1900 y 1925**) y en menor proporción, lo hicieron durante los 25 años siguientes. (Tabla 40, Anexo III)

De ellos, el 64.5% han residido principalmente en Córdoba Capital, y el 19% en otras ciudades y/o provincias.

Sólo un 10% de los padres han residido principalmente en zonas urbanas del Interior de la Provincia de Córdoba, un porcentaje insignificante en el campo y otro tanto (3%) en otros países. (Tabla 41, Anexo III)

Es decir que **el principal lugar de residencia de los padres** de los encuestados han sido zonas urbanas y en especial, la ciudad de Córdoba _ por procesos de migraciones internas en relación a la primera generación _ .

Acerca del **nivel de escolaridad** alcanzado por los padres, la mayoría de este grupo observado indica que fue equivalente al 'primario incompleto' (35.5%), ó bien que no tuvieron instrucción (26%). Inversamente sucedió con sus madres (32% y 35.5%, respectivamente), lo que indica que *en dicha generación _en este grupo estudiado _ los padres avanzaron algo más que las madres en su nivel de escolaridad, y con ello, adquirieron mayores posibilidades de ascenso y status laborales - sociales que las mujeres.*

Paradójicamente, entre los progenitores que alcanzaron a completar el ciclo secundario y tuvieron ciclos superiores incompletos (19%), fueron las madres quienes elevaron su nivel

de instrucción (13%) respecto de los varones, aunque no es significativa aún la proporción (Tabla 42, Anexo III).

En general, puede decirse que el nivel de escolaridad alcanzado en la segunda generación es sensiblemente mayor que en la primera, pero que, desde el punto de vista del género, se mantiene la asimetría respecto de que son los hombres más instruidos que las mujeres (aún cuando ellas hayan elevado su nivel de escolaridad en relación a sus propias madres, según lo informado).

Si se describe la **relación de la segunda generación con el trabajo**, se puede iniciar señalando :

- Un *alto porcentaje de 'ocupados'* .
- Acorde a la reconversión educativa - laboral mencionada antes en esta generación, *aumenta relativamente el tipo de calificación de la tarea en ambos, y se diversifican más las categorías ocupacionales para el caso de las madres.*
- Si se comparan las Tablas 44 y 47 (Anexo III), se aprecia que *disminuyeron en la segunda generación las actividades no calificadas en los varones, aumentando notablemente las tareas calificadas no profesionales y profesionales. Si bien es cierto que la gran mayoría de los varones de la segunda generación siguen haciendo aún tareas semicalificados (62,5%).*

Lo mismo sucede con *las mujeres quienes, a pesar de mantener actividades como las que fueron descritas para las abuelas en su mayoría (62,5%): ocupadas no calificadas en servicios como trabajadoras domésticas en el hogar, han elevado notablemente su nivel de calificación laboral: el 18.8% de las mujeres de la segunda generación presenta actividades semicalificadas, y el 12,5%, profesionales.*

- Si leemos el carácter de la ocupación en cada caso, se informa que *el mayor nivel de calificación está dado por ocupaciones como 'trabajadoras por su cuenta para varios clientes', aún cuando dicho carácter de la ocupación sea más frecuentemente semicalificado (15.6%)*

En el caso de los padres semicalificados se desempeñan más frecuentemente como *trabajadores por su cuenta para varios clientes*; y los mayores niveles de calificación se observan entre los que comienzan a ser patrones con 6 empleados o más (lo que correspondería a uno de los componentes del concepto de pequeño empresario).

En resumen, también se puede agregar que *en esta segunda generación* las mujeres casi han igualado a los varones en el nivel de calificación de sus tareas, sin el correlativo aumento de su nivel de instrucción: *el 12,5% de ambos sexos tuvieron actividades profesionales y en el segmento de tareas calificadas no profesionales, las mujeres superan a los varones (18.8% y 12.5%, respectivamente).*

En esta generación, la mayoría de varones son trabajadores por cuenta propia para varios clientes, coincidiendo en cantidad, los *patrones con cinco empleados o menos* y los *asalariados del sector privado*.

Lo dicho muestra que el fenómeno de la pequeña producción empresarial no es en primer orden ni de modo directo, el resultado del fenómeno de la desocupación, sino el recorrido a través de las generaciones que dejaron sus huellas, "hechas cuerpos" y puestas en acto mediante las prácticas sociales de nuestros contemporáneos, *recreadas*

como estrategias de reconversión social, en un nuevo horizonte de significados, expectativas, y oportunidades.-

Entre las mujeres, la gran mayoría conserva como categoría ocupacional la de ser trabajadoras sin salarios, pero aumenta notablemente la categoría de trabajadoras por su cuenta para varios clientes.

- Desde el punto de vista de las **ramas de actividad**, el 50% de los varones de esta segunda generación se desempeñó en la rama de Comercio, en segundo lugar en las actividades primarias y en tercer lugar en la industria.

Las madres, por su parte, lo hicieron en la rama de actividad del trabajo doméstico en el hogar (trabajadoras sin salario), *incrementándose fuertemente la participación femenina en la rama de Comercio (22.6%)*. De este total, la mayoría tuvo un carácter de la ocupación como comercialización de productos y servicios.

Por lo tanto, para el caso de los padres, más de la mitad (68.8%) se dedicó a ocupaciones de carácter comercial y servicios también, excepto en la rama de actividad industrial, donde lo hicieron en ocupaciones de producción y reparación. (Tablas 45 y 48, Anexo III)

La fuente principal de ingresos familiares de los padres, en el 72% de los casos fue el *trabajo personal en el negocio*.

Respecto de poseer fuentes complementarias de ingresos, menos de la mitad de la muestra provee de datos. De los que informan, se indica que *las fuentes complementarias de ingresos familiares fueron en primer lugar 'otras ocupaciones, inversiones y/o negocios', y también el trabajo familiar*.

De lo dicho se advierte una continuidad con las fuentes de obtención de ingresos familiares que fueron utilizadas por los abuelos.

Acerca de la **tenencia de las viviendas y otras propiedades muebles / inmuebles** la mayoría de los casos indica que sus padres poseían vivienda propia y vehículos. Muy pocos casos responden poseer otras propiedades inmuebles y/o vehículos de modelos posteriores. No obstante, todo ello se considera insuficiente para ponderar el patrimonio de los padres de los encuestados (Tabla 51, Anexo III) aunque puede decirse que se parte de un volumen de propiedades bastante bajo.-

Finalmente, desde el punto de vista sociocultural, (Tablas 52 a 58, Anexo III), puede decirse lo siguiente: los micro - pequeños empresarios observados dicen que sus **padres preferían en primer orden asistir a reuniones recreativas, de amigos, vecinos o parientes, en segundo lugar eran lectores (de libros, diarios y revistas) y finalmente preferían ser espectadores de televisión**.

Lo anterior, aunque de menor relevancia, indicaría también el inicio de los procesos de reconversión histórica ocurridos entre la segunda y la tercera generación en lo concerniente a sus preferencias y prácticas recreativas - culturales.

Entre las **relaciones sociales más significativas para la segunda generación**, las respuestas indican a **los parientes** y a **los amigos** (61% y 25%, respectivamente).

A los padres les gustaba en primer lugar visitar a amigos, vecinos y/o parientes (36%), en segundo lugar recibir visitas en el hogar (23%), y finalmente realizar actividades de participación social.

Puede decirse, en torno a las **prácticas familiares de la segunda generación frente a los problemas**, que los *principales problemas familiares que tuvieron que enfrentar y resolver fueron económicos (42%), laborales (18%) y relativos a la salud personal-familiar(16%)*. De los que responden acerca de la **principal forma de resolverlos**, *la mayoría indica que lo hacían por sus propios medios (37.5%)*.

Es importante señalar también que el 15.6% dice que en primera instancia recurrían a sus parientes y/o relaciones informales para resolver los problemas de la familia, en esta generación, marcando una modalidad similar a la de la generación antecedente y también a las siguientes a ellos, **conservando así un rasgo 'tradicional' en los modelos de enfrentamiento y de resolución de los problemas a lo largo de la trayectoria histórica de las tres generaciones.-**

II. 2.- Acerca de las trayectorias laborales de los micro y pequeños empresarios.

Al investigar las *experiencias laborales inmediatamente anteriores al comienzo de su proyecto empresarial*, se indagó su **inserción previa** en torno a los mismos aspectos ya mencionados (Tablas 12,13 y 14 siguiente así como Tabla 62 del Anexo III), y se pudo conocer que:

- **Aproximadamente el 91% de los encuestados estuvo ocupado.**
- De ellos, *el 59.4% se desempeñó como asalariado del sector privado*, y el 25% era trabajador por cuenta propia para varios clientes
- Entre la minoría de los casos, se destacan los que ya eran patrones con 6 empleados o más (9.4%)
- Del 100% de esta tercera generación, ascienden al 75% *los que realizaron tareas calificadas no profesionales y semicalificados (37,5%)*. Asimismo, un porcentaje significativo (22%) desempeñó tareas profesionales.-
- Entre los encuestados que desempeñaron *tareas semicalificadas*, *lo hicieron preferentemente como asalariados del sector privado (47%), al igual que los calificados no profesionales.*
- *Los profesionales* tuvieron ocupaciones previas a la empresa actual en condiciones de *trabajadores por cuenta propia para varios clientes*, y en igual proporción *como asalariados del sector privado.*
- Del 100% de esta muestra, *la mitad exactamente se desempeñó en la rama de actividad primaria*, y *el otro 50% se dividió en partes iguales entre las ramas de Comercio y de la Administración -Función pública.*
- Acerca del carácter de la ocupación previamente desempeñada, la mayoría de los encuestados indican haberlo hecho en producción- reparación, de la rama de

actividad industrial en mayor medida (69% de este segmento de carácter ocupacional). Un 15 % tuvo ocupaciones del mismo carácter en el comercio.

Tabla 12. Condición laboral anterior al proyecto empresarial

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	29	90.6	93.5	93.5
	Subocupado	2	6.3	6.5	100.0
	Total	31	96.9	100.0	
Missing	System	1	3.1		
Total		32	100.0		

Tabla 13. Categoría ocupacional anterior a la micro - peq. empresa

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Patrón con empl 6 o más	3	9.4	9.4	9.4
	Trab por cta propia p/ 1 cliente	1	3.1	3.1	12.5
	Trab por cta propia p/ vs. clientes	8	25.0	25.0	37.5
	Asalariado sector privado	19	59.4	59.4	96.9
	Asalariado sector público	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 14. Calificación en la Categoría ocupacional anterior a la actual empresa .

			OCU_ANT Categoría ocupacional antes de la microemp					Total
			Patrón con empl 6 o más	Trab por cta propia p/ 1 cliente	Trab por cta propia p/ vs. clientes	Asalariado sector privado	Asalariado sector público	
CALIF_AN Calificac. de la tarea anterior	Profesional	Count % within OCU_ANT Categoría ocupacional antes de la microemp			3 37.5%	3 15.8%	1 100%	7 21.9%
	Calificada no profesional	Count % within OCU_ANT Categoría ocupacional antes de la microemp	3 100.0%	1 100.0%	2 25.0%	6 31.6%		12 37.5%
	Semicalifica da	Count % within OCU_ANT Categoría ocupacional antes de la microemp			3 37.5%	9 47.4%		12 37.5%
	No calificada	Count % within OCU_ANT Categoría ocupacional antes de la microemp				1 5.3%		1 3.1%
Total		Count % within OCU_ANT Categoría ocupacional antes de la microemp	3 100.0%	1 100.0%	8 100%	19 100.0%	1 100%	32 100%

En resumen puede informarse que los micro y pequeños empresarios, antes de serlo, estaban ocupados, la mayor parte como asalariados del sector privado semicalificados o con calificación no profesional, así como trabajadores por su cuenta para varios clientes semicalificados y profesionales.

La mayor parte se dedicó a tareas de producción /reparación mayoritariamente en la industria, así como en el Comercio y en servicios en la rama de actividad primaria.

La **edad de su primer trabajo** fue a los 18 años (22% de los casos). Sin embargo, aquellos que los hicieron entre los 13 y 15 años son muy frecuentes en el grupo (conservando relativa homogeneidad en los porcentajes).

Obsérvese (Tabla 63, Anexo III), que son todas ellas edades muy tempranas para comenzar a trabajar y que, en el caso de los que tenían 18 años, podría ser coincidente con los que culminaron el ciclo secundario y no completaron el ciclo siguiente (que son un alto porcentaje en esta muestra).

Si describimos el **primer trabajo realizado en estas edades**, podemos decir que:

- *Un 75% de los casos fueron ocupados y un 18% dijo haber sido subocupado. Unos y otros eran mayoritariamente asalariados del sector privado, en mayor medida semicalificados.*
- Los calificados no profesionales eran mayoritariamente subocupados del sector privado. Fueron insignificantes los casos de encuestados cuyo primer trabajo fue no calificado, dándose también en el sector privado como asalariado, y en menor medida en empleo eventuales sin relación de dependencia.
- En el 53% de los casos de este grupo, *el primer trabajo fue desempeñado en la rama de actividad de Comercio*. De este segmento, el 87,5% lo hizo comercializando productos, y otro 80% a actividades administrativas - contables en dicha rama de actividad. Alrededor del 19% tuvo su primer trabajo en la industria, especialmente actividades de carácter 'producción- reparación' (55.6%). *El mínimo porcentaje de esta muestra tuvo su primer trabajo en la administración / función pública(3.1%), y el resto se distribuye entre las ramas de Construcción y actividades primarias.*
- Finalmente, puede decirse que el primer trabajo de los miembros de esta muestra fue de carácter comercialización de productos y /o servicios para el 50% de los casos, y en menor medida en 'producción/ reparación' (22% de los casos), _Tabla 65, Anexo III_. En consecuencia, (tal como se observa en la Tabla 66, Anexo III), el tipo de establecimiento en el que tuvo su primer trabajo fue 'comercial', y en segundo lugar 'taller' o 'fábrica'.

Ahora bien: ¿cómo habrá sido la **relación laboral de sus padres y sus madres, en cada etapa del ciclo vital personal de estos micro-pequeños empresarios?**. Considerar dichas etapas no es sólo un recurso ordenador, sino que indica saltos cuánticos en las trayectorias de cualquier individuo, donde cada una es producto de eventos y procesos vividos en relación a otras personas significativas que, por lo general, están contenidas en la familia. Por ende, ver estas etapas desde la perspectiva de este estudio aumentará la información acerca de las trayectorias laborales y socioculturales de los sujetos observados en esta investigación.

Al respecto, las cifras nos indican (Tablas 67 a 86, y posteriores _en relación a la Madre_ del Anexo III) que:

- Durante su infancia (hasta los 12 años), la gran mayoría no sabe o no recuerda cuál fue la condición de actividad de sus padres y madres. Los que sí contestan, indican en su mayoría que ambos estaban ocupados.
 - Acerca de la actividad ocupacional, se mantiene la misma tendencia de los que no recuerdan, pero los demás indican mayor presencia de trabajadores sin salario para ambos padres ¹⁸. *Entre las madres aparece como dato sociológicamente importante un caso que se ocupaba siendo patrón con seis empleados ó más, y entre los padres aparecen dos casos de patronos (uno con menos de 5 empleados y otro con seis o más) Aún cuando son datos estadísticamente insignificantes, no lo es desde el punto de vista de las trayectorias personales de los sujetos de estudio.*
 - Respecto de la calificación de los ocupados que contestaron (17%), se informa que los padres (varones), desarrollaron en igual medida tareas no calificadas y semicalificadas, pero en el caso de las madres, la gran mayoría (22 de 28 respuestas), indica que sus tareas fueron no calificadas en esta etapa de su infancia.
 - *Hasta los 12 años de los informantes que contestan o recuerdan, ambos padres tuvieron ocupaciones de carácter de 'servicios' en su mayoría.*
En el caso de los padres, en las ramas industria y actividades primarias. En el caso de las madres, como Trabajo doméstico en el hogar.
- Entre los 13 y los 18 años de edad de los encuestados, sigue la misma tendencia de los que no contestan. Alrededor del 70% no sabe o no lo recuerda. Del resto, la mayoría dice que madre y padre han estado ocupados.
 - Para el caso del padre se indica que en igual medida, *fueron asalariados del sector privado así como trabajadores por cuenta propia para varios clientes. Para el caso de las madres, se informa lo mismo que en la etapa anterior: trabajadoras sin salario en su mayoría con presencia de patronas de 6 empleados o más, trabajadoras por su cuenta para varios clientes y /o asalariadas en el sector privado, pero con frecuencias mínimas, aunque importantes respecto de la etapa anterior.*
 - Entre los padres las tareas fueron mayoritariamente semicalificadas, a la inversa de las madres (no calificadas). No obstante, se insinúa aquí un aumento en la calificación profesional en algunas madres, en esta etapa de los encuestados. Puede decirse, a pesar de la escasa información provista por estos últimos, que se registra un leve aumento en la calificación de padres y madres entre los 13 y 18 años de edad de los encuestados.
 - La mayoría de los padres (varones) desempeñaron en estos años actividades de carácter 'producción- reparación', y las madres en su gran mayoría , servicios. Como ya se dijo, se mantiene la tendencia de la etapa anterior, estos servicios femeninos fueron realizados en la rama de actividades domésticas en el hogar, y los padres, en la rama de comercio.
- Entre los 19-22 años de vida de los encuestados, *el porcentaje de respuestas es notablemente superior (72% de casos responden)*, tal vez sepan o recuerden más desde allí en adelante.

¹⁸ Esta categoría para el caso de las mujeres (aquí, sus madres), indica siempre la actividad ya descrita de trabajadoras sin salario desarrollando actividades domésticas en el hogar.

- De los que contestan, se conoce que padre y madre en esta etapa estuvieron en general ocupados (con pocos casos de subocupados).
En el caso de *los padres*, en esta etapa la gran mayoría fue trabajador por cuenta propia para varios clientes, en segundo lugar asalariados del sector privado y en tercer lugar, asalariados del sector público.
En el caso de las madres, se mantienen las pocas frecuencias de patronas con más de 6 empleados y asalariadas del sector privado, siendo altamente relevante el porcentaje de madres que tienen como condición trabajos sin salario
 - *Es de hacer notar que en esta etapa aumentan los niveles de calificación de las tareas. En el caso de los padres, el 44% de los que han respondido informan que fueron tareas semicalificadas, el 13% calificados no profesionales y el 9.5% profesionales. En el caso de las madres, se mantiene la tendencia señalada para la etapa del ciclo vital anterior (entre lo 13-18 años).*
 - La mayoría de los padres tuvieron ocupaciones de carácter 'producción- reparación', y en segundo orden, 'comercialización', mientras que las madres siguen ligadas a los servicios.
Entre los padres, las mayores frecuencias en esta etapa de los encuestados se concentran en primer lugar en comercio y en segundo lugar en industria. Mientras que para las madres, la rama de actividad más notable sigue siendo el trabajo doméstico en el hogar.
- *Cuando los micro-pequeños empresarios de esta muestra tenían más de 22 años*, (e incluso algunos de ellos ya se habían ido de su hogar de origen), se revierte la tendencia y el nivel de no respuesta es insignificante. Por lo tanto, *aquí se describe la situación general del grupo.*¹⁹
 - Se informa que en esta etapa *más del 90% de ambos padres fueron ocupados*
Para el caso de los padres, en *el 41% de los que responden dicen que fueron trabajadores por cuenta propia para varios clientes, y en segundo lugar, patronas con seis empleados o más. En tercer lugar, asalariados del sector público.*
Las madres siguen con altas frecuencias como trabajadoras sin salarios (en el hogar), pero *se eleva notablemente respecto de otras etapas anteriores, el porcentaje de trabajadoras por cuenta propia para varios clientes (19%).*
 - Entre los padres, *alrededor del 60% siguen siendo semicalificados, pero aumenta el nivel de calificación profesional de los padres (19%) respecto de las etapas anteriores.* Las madres, aún cuando siguen siendo altamente no calificadas en su tarea(59%), respecto de otras etapas, *aumentan sus grados de calificación en lo que hacen: el 22% de la muestra indica que sus madres desarrollaron tareas semicalificadas, y el 9% tareas con calificación profesional.*
 - En esta etapa, el carácter de actividad de los padres fue principalmente 'comercialización', 'producción/reparación', en las ramas de comercio y actividades primarias.
Las madres en esta etapa, mantienen elevada frecuencia en tareas de carácter 'servicios' domésticos en el hogar, pero aumenta significativamente respecto de la

¹⁹ Lo anterior tal vez se vincule con el sesgo que representa apelar a la memoria de los encuestados. Muchos no recordaban exactamente la principal actividad de los padres y ello elevó el porcentaje de NS/NC.

etapa anterior la incorporación de madres en ocupaciones de carácter comerciales, es decir en la rama de actividad 'Comercio' (19%)

Las dos etapas del ciclo vital familiar - personal más influyentes y decisivas en las elecciones de los encuestados han sido la II y la III, esto es, entre sus 13 y 22 años. Podrá verse entonces cuáles de las características laborales de los padres en esas etapas ha influido en ello.-

Al ser consultados acerca de la **edad de su primer trabajo sin relación de dependencia**, el 53% de los micro y pequeños empresarios dijo haberlo hecho entre los 16-25 años. En la etapa siguiente, entre los 26 y 37 años, el 28% de la muestra.

Tabla 15. Edad al momento del primer trabajo en relación de dependencia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Hasta 15 inclusive	1	3.1	3.2	3.2
de 16 a 25	17	53.1	54.8	58.1
de 26 a 37	9	28.1	29.0	87.1
de 38 a 48	1	3.1	3.2	90.3
Más de 48 años	3	9.4	9.7	100.0
Total	31	96.9	100.0	
Missing System	1	3.1		
Total	32	100.0		

Sus **primeras necesidades de trabajar sin relación de dependencia** (de manera autónoma), fue de acuerdo a la Tabla 16_ el '*deseo de crecimiento y la necesidad de un proyecto personal- familiar*' (53%). En segundo orden indican '*la necesidad de obtener un ingreso para el consumo familiar*' (16%).

Tabla 16. Motivos que lo llevó a elegir el primer trabajo sin relación de dependencia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ingreso para consumo familiar	5	15.6	16.1	16.1
Deseo de crecimiento personal y familiar	17	53.1	54.8	71.0
Deseo de ser empresario	3	9.4	9.7	80.6
Necesidades de autonomía	2	6.3	6.5	87.1
Crisis familiares	2	6.3	6.5	93.5
Otras	2	6.3	6.5	100.0
Total	31	96.9	100.0	
Missing System	1	3.1		
Total	32	100.0		

Si **caracterizamos su primer trabajo sin relación de dependencia** a la luz de las cifras obtenidas, se observa que: *el 59% se inició como trabajador por cuenta propia para varios clientes. Del total de la muestra, el 42% desarrolló tareas semicalificadas, y el 32% lo hizo como calificados no profesionales.*

Es importante hacer notar que el 15.6% de la muestra indica haber iniciado como patrón con seis empleados o más. (Tabla 89, Anexo III)

Entre los micro / pequeños empresarios observados, el 40.6% indica que su primer trabajo autónomo se trató de una microempresa basada en el trabajo personal, y el 19%, lo hizo en una microempresa basada en el trabajo familiar.(Tabla 90, Anexo III)

Un 15.6% de la muestra dice que su primera empresa fue una unidad empresarial de baja productividad.

Respecto del establecimiento (tipo y tamaño) y de la rama de la actividad de este primer emprendimiento, (Tabla 91, Anexo III) los encuestados dicen que:

- El 66% tuvo su primer trabajo sin relación de dependencia en la rama de actividad Comercial. De ellos, **un 67% lo hizo con un negocio comercial de hasta 25 personas ocupadas** (el 52% de este segmento, se concentra en establecimientos de 2 a 5 personas) . El 19% comenzó en un taller comercial, donde el 14,3% tenía 1 persona. Finalmente, 5% indica que comenzó con una Oficina comercial de 1 persona y otro tanto señala 'Otro tipo' de establecimientos.
- El 19% lo tuvo en la Industria. De estos, el 33% indica que fue un taller de 2 a 5 personas, y **el 50%, una fábrica. En este último caso, el 33% lo hizo en una fábrica con más de seis empleados (y hasta 25); y el resto en una fábrica con menos de 5 empleados.** El 17% lo hizo en una oficina con una persona.-
- El 12% en Actividades primarias, de los cuales el 50% lo hizo en oficinas y la otra mitad en establecimientos comerciales, ambos de 1 persona.

Finalmente, la **experiencia actual que estos micro-pequeños empresarios** llevan adelante, se puede describir del siguiente modo:

- ❖ Alrededor del 39% del total, se trata de patrones de seis empleados o más.
- ❖ El resto (61%), se trata de trabajadores por cuenta propia para varios clientes (microemprendimientos unipersonales), ó bien, patrón de cinco empleados o menos (microempresas).-
Se diría entonces que se trata de microempresas y/o empresas unipersonales para varios clientes, pero en este grupo son significativos también los pequeños empresarios.
- ❖ Del total de encuestados, 55% son semicalificados en lo que hacen, y 38% calificados no profesionales.
Es de hacer notar que *entre los pequeños empresarios, hay mayor porcentaje en los que tienen trabajo calificado no profesional respecto de los microempresarios (en su mayoría, semicalificados). Pero los únicos que registran calificación profesional en*

su proyecto actual son los trabajadores por cuenta propia para varios clientes, si bien con muy escaso porcentaje en el total de esta categoría.

Estos últimos, presentan mayor volumen de frecuencia relativa entre los que desempeñan tareas semicalificadas (22.6%), siendo con ello los que mayor nivel de semicalificación presentan en el total. (Tabla 92.1, Anexo III)

- ❖ **La experiencia de trabajo autónomo actual se trata en un 31% de los casos de microempresas basadas en el trabajo familiar, y un 28% indica que se trata de una microempresa basada en el trabajo personal.**

Lo anterior, comparado con la caracterización del primer trabajo de los encuestados, está indicando que en su trayectoria personal estos han reconvertido su categoría ocupacional (desde el inicio a la actualidad), pero no su nivel de calificación, ya que siguen siendo en su mayoría semicalificados y calificados no profesionales (en ese orden). Y además que, aquéllos que permanecen como trabajadores por su cuenta para varios clientes son los únicos que elevaron su nivel de calificación.

Respecto de la rama de actividad, y el tipo/tamaño del establecimiento, se informa que:

- El 37% en establecimientos comerciales, la mayoría concentrados en establecimientos de hasta cinco empleados. (Tabla 92.2, Anexo III)
- El 25% se trata de establecimientos industriales: entre ellos, el 3% lo hace en industria textil y calzado, en talleres de 6-25 personas. El resto se trata de establecimientos industriales de más de seis empleados, que se dedican a la alimentación, bebidas y tabacos, en mayor medida, y a otras industrias.
- 18,7% se dedica a servicios de reparación personales
- El 12.5% lo hace en establecimientos que se dedican a electricidad, gas y agua.
- Un caso de la muestra se dedica a servicios sociales: enseñanza, salud y otros.

En suma, la experiencia actual de los encuestados reproduce el nivel de calificación y las ramas de actividad con que se inició como trabajador autónomo, pero reconvirtió la categoría ocupacional.

De ser mayormente trabajadores por cuenta propia para varios clientes, han pasado en gran medida a ser microempresarios con cinco (5) empleados, y en segundo orden pequeños empresarios. Los números parecerían sugerir que han persistido como tales aquéllos que se profesionalizaron.

Entre los que se mantuvieron en niveles intermedios de calificación de su tarea (semi y no profesionales), los microempresarios se concentran en la rama de actividad comercial y los pequeños empresarios son mayoría en la rama de actividad industrial.

Pero en sí, a lo largo de la trayectoria personal de los encuestados, la estructura por ramas de actividades no ha variado

Se verá luego, qué ha ocurrido en ese orden considerando la trayectoria familiar de cada encuestado, es decir, si se produjo reconversión ó reproducción, y dónde, entre las tres generaciones, acorde a la información de que se dispone para esta muestra.

II. 3.- Acerca de los significados familiares de los micro y pequeños empresarios.

Al ser consultados acerca de los **motivos de la salida de su hogar de origen** (Tabla 93, Anexo III), que, como ya se dijo ocurrió entre de manera prevalente entre los 24-27 años, *el 50% de la muestra indica deseo de 'formar su familia'. No es menor, sin embargo, saber que el 19% lo hizo por 'deseo de autonomía'.*

Si se recuerda que la primera vez que trabajó en su vida ²⁰ tenían, la mayoría, entre 13-15 años, será de interés informar que el 47% dice haber sentido la necesidad de desarrollo personal para hacerlo.

Del resto, el 37.5% indica que tuvo motivos económicos como primer necesidad para trabajar. (Tabla 94, Anexo III)

En la actualidad, *los micro- pequeños empresarios dicen en su mayoría que el proyecto empresarial es 'muy importante'* (el 62.5% en una escala de poco importante a central).

Sólo el 6% dice que es poco importante y alrededor del 16% indica lo máximo, que el proyecto es 'central' en su vida. Por lo cual *el significado que la empresa tiene para los actores es muy importante ó central en sus vidas.* (Tabla 17)

En este grupo, *el 40% expresa que para ellos el trabajo es una necesidad, y el 19% que el trabajo significa para ellos un modo de expresión y de desarrollo personal.*

Nótese que no existen grandes diferencias entre esta última y los que tienen el concepto de que *el trabajo es un eje elemental de la vida y un medio de satisfacción.* (15.6%, respectivamente)

Por lo cual, aún siendo una necesidad mayoritariamente en este grupo, las cifras restantes estarían indicando que no se trata en primer orden de una necesidad material - económica - monetaria, sino más bien, la necesidad de encontrar *un "modo de ser y de realizarse".*

Sobre un total de 64 respuestas que dieron los encuestados de esta muestra, se pudo conocer que *el trabajo les produce placer y gratificación (39%), y que se olvida de los problemas(22%).*

Sólo en tercer orden, hablan de responsabilidades y exigencias.(Tabla18)

²⁰ No hace referencia a la edad del primer trabajo sin relación de dependencia, que como ya se dijo ocurrió en general a los 18 años.

Tabla 17. Significación del trabajo para el encuestado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Necesidad	13	40.6	41.9	41.9
	Medio de vida y satisfacción	5	15.6	16.1	58.1
	Eje elemental de la vida	5	15.6	16.1	74.2
	Fuente de ingreso y entretenimiento	2	6.3	6.5	80.6
	Modo de expresión y desarrollo personal	6	18.8	19.4	100.0
	Total	31	96.9	100.0	
Missing	System	1	3.1		
Total		32	100.0		

Tabla 18. Sentimiento que le provoca el trabajo

Placer y gratificación	1	25	39.1	80.6
Peso	2	5	7.8	16.1
Respons y exigencias	3	9	14.1	29.0
Alta autoestima	4	3	4.7	9.7
Se olvida de los problemas	5	14	21.9	45.2
Se agota y se aliena	6	5	7.8	16.1
No puede poner limites para org	7	3	4.7	9.7

	Total responses	64	100.0	206.5

Para ellos, el **dinero** también es *una necesidad (53%), 'algo importante y gratificante' (15.6%)*. (Tabla 97, Anexo III).

Los micro- pequeños empresarios opinan que las **cualidades ó atributos que hacen falta para "emprender" son:** *'tener capacidad de dirigir y creatividad'* (en primer lugar), *'tener iniciativa'* (en segundo lugar), *'saber resolver problemas'* (en tercer orden).

Llama la atención en este conjunto de significados, que sólo el 4.6% de la muestra piense que se requiere *'tener autonomía para el trabajo'*. Sí señalan, *en menor medida que las tres primeras, que hace falta 'tener capacidad de trabajo, voluntad e intuición'*. (Tabla 23)

Los encuestados informan que **se autoperciben** como *'dirigentes' (56%), y que 'se ven asociados a otros para dirigir' (34%)*. Sólo el 3% no se asume como líder.

Sin embargo cuando se les consulta **cómo se ven respecto a su rol dentro del proyecto empresarial**, no abandonan su autoimagen de *trabajadores, en una gran proporción de casos*.

En la medida que se ven dirigentes, sin embargo, sobre las múltiples respuestas dadas a lo anterior, *el 33% se ve 'trabajador', y el 33% se ve 'empresario'*.

Por fuera de estos extremos, el 30.8% se ve como 'dueño de su trabajo' (que tal vez, reúne a ambas categorías en la significación social, familiar y personal del rol que se le consulta).

Sólo una respuesta indica que se ve como 'patrón'. (Tabla 19)

Tabla 19. Autoevaluación de su rol dentro de la empresa

Trabajador	1	13	33.3	43.3
Dueño de su trabajo	2	12	30.8	40.0
Patrón de empleados	4	1	2.6	3.3
Empresario	5	13	33.3	43.3
		-----	-----	-----
	Total responses	39	100.0	130.0

2 missing cases; 30 valid cases

Explorando el **grado de aceptación que estos empresarios tienen del éxito y del fracaso**, el 81% dice que 'acepta tanto el éxito como el fracaso'. Sólo al 6% le 'cuesta reconocer el fracaso' y el 9% directamente 'no lo acepta'. (Tabla 102, Anexo III)

La mayoría de los encuestados tiene el **concepto de que la microempresa es la 'gestación de un proyecto, con continuidad'**. El 19% la ve como 'fuente de trabajo y desarrollo', y con igual frecuencia, como una 'estructura económica pequeña, con capital nacional'. (Tabla 103, Anexo III)

Al interesarnos por la **elección laboral/ productiva hecha por estos actores**, consultamos acerca de las razones y los motivos de ello.

Frente a las múltiples respuestas pedidas, el 40% dice que lo seleccionó entre otras estrategias 'porque desea ser dueño de su trabajo'.

Otro porcentaje significativo (27%), indica que lo eligió porque 'quiere aprovechar sus capacidades y/o capitales', y en tercer orden, aparece entre las razones más importantes de la elección el hecho de que 'sus padres y sus abuelos siempre trabajaron de esa forma' (15%).

En este aspecto sí se torna importante el menor porcentaje, dada su significación para el tema de estudio y frente a algunos supuestos sostenidos en el mismo: sólo el 5% dice haberlo seleccionado porque 'no se le ocurre otra estrategia ante la desocupación, subocupación y/o los bajos ingresos'. (Tabla 20)

Tabla 20. Razón de elección de trabajo sin relación dependencia

Ser dueño	1	21	40.4	72.4
No tiene otra estrategia	2	3	5.8	10.3
Sus anteces trab así	3	8	15.4	27.6
Busca momento oportuno	4	6	11.5	20.7
Quiere aprochar capac	5	14	26.9	48.3
		-----	-----	-----
	Total responses	52	100.0	179.3

Se verá luego la interpretación a que todo lo anterior da lugar, desde el ángulo del objeto de estudio de esta investigación, pues refuerza algunos de sus supuestos centrales.-

Expresan también que **sus motivos principales para elegir el trabajo autónomo que actualmente tienen**, se debe a la '*necesidad de aprovechar el rendimiento propio del trabajo (personal/familiar)*' (32%); la '*necesidad de obtener un ingreso inmediato para el consumo familiar*' es otro motivo de peso (25.5%) así como el '*deseo de ser empresario*' (21%).(Tabla21)

Tabla 21. Necesidades de autonomía en el trabajo

Obtener ingr. inmediato 40.0	1	12	25.5
Para ser reconocido 13.3	2	4	8.5
Deseo de prestigio 3.3	3	1	2.1
Necesidad de dinero 16.7	4	5	10.6
Deseo ser empresario 33.3	6	10	21.3
Aprochar rendimiento trab 50.0	7	15	31.9
--	-----	-----	---
156.7	Total responses	47	100.0

*Hasta aquí, los datos parecen indicar las tendencias que aparecían en la fase cualitativa del trabajo que antecede, **ya que aprovechar y ser dueños de su trabajo** aparecen entre los principales motivos de la elección, lo cual los lleva a manifestar su deseo de ser empresario. Pero dado sus orígenes socioculturales y sus experiencias laborales previas, no pueden dejar de verse como trabajadores. Las imágenes que la sociedad sostiene acerca de "ser empresario" se les vuelve como un espejo opaco en el que no se ven, dado el imaginario social construido al respecto.-El hecho de que frente a la necesidad de un ingreso familiar elijan esta estrategia empresarial se conecta con lo que ellos responden como conceptos del trabajo, del dinero y de lo que es una microempresa.²¹*

Al evaluar las **posibilidades de éxito de un proyecto empresarial**, se ha consultado acerca de las principales causas del mismo, en dos dimensiones: objetivas y personales.

Frente a las primeras los micro- pequeños empresarios de esta muestra dicen que las **principales condiciones objetivas** de éxito (Tabla 22) son: *que el proyecto se sostenga y permita el sustento familiar (30%); que permita ahorrar para proyectos familiares, y para invertir en la sustentabilidad del emprendimiento (18%); y que es un proyecto personal que desea dejarle a sus hijos (15%).*

Del resto de frecuencias obtenidas de las múltiples respuestas, *el menor porcentaje (6%), indica como causa de éxito que se haya creado un mercado local para comercializar el producto.*

²¹ Se ampliará este ítems en los títulos posteriores.

Acerca de las **condiciones personales que aumentan las posibilidades de éxito**, (Tabla 23), los encuestados dicen *en primer lugar (18%) sentirse dueños de su trabajo; en segundo lugar(17%), con igual frecuencia señalan contar con apoyo y disposición de la familia a compartir el proyecto empresarial, así como poseer alta cuota de autonomía y capacidad para organizar el trabajo; finalmente y en tercer lugar, (10%) poseer alta autoestima.*

Según los encuestados, los **principales riesgos de fracasos** (Tabla 24) son: *la desorganización personal, especialmente ante el trabajo (23%), así como la falta de capacidad organizativa y de liderazgo(14%); y por último, la falta de tolerancia y persistencia en torno al proyecto (13%).*

Tabla 22. Condiciones objetivas de éxito de una micro - peq. empresa

Proyecto que permite sustento 76.9	1	20	29.9
Mercado local 15.4	2	4	6.0
Proy personal para hijos 38.5	4	10	14.9
Por crédito-ahorro 23.1	5	6	9.0
Ahorro fliares 46.2	6	12	17.9
Infraestructura heredada 23.1	7	6	9.0
Diversificac producc 34.6	8	9	13.4
--	-----	-----	---
257.7	Total responses	67	100.0

Tabla 23. Cualidades personales para alcanzar el éxito en la empresa

Reconocido socialmente 25.0	1	7	9.2
Dueño de su trab 50.0	2	14	18.4
Apoyo de la flia 46.4	3	13	17.1
Disposición a asociarse 25.0	4	7	9.2
Ser libre e indep 25.0	5	7	9.2
Seguridad futuro 25.0	6	7	9.2
Autonomía 46.4	7	13	17.1
Alta autoestima 28.6	8	8	10.5

271.4	Total responses	76	100.0
-------	-----------------	----	-------

Tabla 24. Factores de riesgo hacia el fracaso de la empresa

Desorganizac personal	1	21	23.1
75.0			
Falta de liderazgo	2	13	14.3
46.4			
Falta voluntad-respons	3	11	12.1
39.3			
Falta de tolerancia	4	12	13.2
42.9			
Baja aceptac a los errores	5	10	11.0
35.7			
Se opone a cambios	6	4	4.4
14.3			
Ausencia de apoyo económico	7	9	9.9
32.1			
Falta de capacidad	8	11	12.1
39.3			
	Total responses	91	100.0
325.0			

En un conjunto de opciones dicotómicas que tuvieron que responder los empresarios de este grupo, acerca de diferentes aspectos que hacen a "**su propia imagen de un micro-pequeño empresario exitoso**", se obtuvo que para ser exitoso, un empresario tiene que contar con los siguientes atributos personales: (Tabla 110, Anexo III)

- Ser "*muy autónomo, voluntarioso e intuitivo*"; "*aprender de errores y fracasos*"; "*Ser enérgico, luchador, buscar y disfrutar del desafío*" (con el 94% de respuestas obtenidas).
- Asimismo, ser "*bastante imaginativo, curioso e inventor*", "*persistir frente a la adversidad, y aunque se quejen gusta de los retos que son alcanzables con alguna dificultad*", y "*necesita rápido saber si está en lo correcto o no,*" (con el 90% de las respuestas).
- Debe "*trabajar mucho*" y "*aceptar tanto el éxito como el fracaso en lo que hacen*" (Por encima del 87% de respuestas).
- Es una persona que "*planifica la tarea y tiene un método de trabajo*", "*se fija metas que maximicen la posibilidad de lograrlas, y tan pronto las logra pone su visión en otra más difícil*"; es "*flexible*" (entre 84% y 87%).
- Es alguien que "*tiene muchos ahorros, sistemas de seguro y capacidad de inversión*", "*le gustan las situaciones en las que puede asumir totalmente la responsabilidad de encontrar soluciones a los problemas*" y que "*toma riesgos moderados*" (entre el 80% y 84% de respuestas).

Además señalan como condiciones objetivas necesarias "para ser", las siguientes:

- *"Estar al día con la formalidad jurídica y con los impuestos", (62.5%)*
- *"Tener un marco jurídico- legislativo que lo respalde", "asociarse con otros para sostener su proyecto empresarial", "no asumir situaciones en las cuales los resultados dependen de factores que están fuera de su control" y "no le sirve conocer resultados a largo plazo" (entre el 50% y el 55% de las respuestas).*

Como se describe, en la imagen de éxito que los encuestados tienen **aparece una brecha relevante, aumentando el conjunto de atributos personales del que encara un proyecto empresarial, más que las condiciones objetivas (mercados, formalidades jurídicas, impositivas, legislativas, etc.), ó la necesidad de asociarse a otros para sostener su proyecto.-**

Darí a la impresión entonces, que para ellos **tienen más peso específico otros componentes**, casi inversamente proporcionales a los que consideran los discursos oficiales.-

Al fin, consultados acerca de qué **tipo de apoyos institucionales requieren las micro y pequeñas empresas en Córdoba**, (Tabla 109, Anexo III), solicitándole los cinco más importantes para ellos, se obtiene que las instituciones deben:

- *"apoyar en aspectos impositivos" (21% de respuestas),*
- *"dar capacitación para los empresarios y sus empleados" (18%),*
- *"apoyar para acceder al crédito" (17% de las respuestas),*
- *"apoyar a estas unidades para encarar y resolver aspectos jurídicos y administrativos", así como "apoyarlos ante la competencia del mercado internacional" (15% de las respuestas);*
- *"brindar asesoramiento e información oportuna para el desarrollo del proyecto empresarial"(8%).*

Es decir, consideran que el papel de las instituciones se juega frente a las variables que hacen a las condiciones objetivas que potenciarían el éxito (de lo que se ven desprovistos).-

Sección III: RESUMEN

En primer lugar, y tal como se anticipara, los "casos caídos" de la muestra merecen un tratamiento aparte, dado que sus causas dan cuenta de fenómenos importantes sociológicamente en relación a esta población.

En total, los casos caídos de la muestra suman 42 micro- pequeño empresarios. De ellos, la mayor frecuencia (36%) se trató de:

- *empresarios que no fueron ubicados* partiendo de los datos provistos por cada institución informante.
- *Ó bien* cuando fueron ubicados, *ya habían cerrado su negocio.*

- *En algunos casos también se debió a que habían cambiado no sólo su domicilio, sino el rubro, y no desearon contestar.*

Otra gran proporción corresponde a personas receptoras de la encuesta y que decididamente no contestaron. En este segmento, la mayor parte (24% de los casos) lo hace "explicando las causas":

- *no responde por desconfianza y descontento acerca de pedidos de información que no saben para qué o que aun sabiéndolo, dicen que no sirve para nada;*
- *otros indican problemas financieros que les preocupan más;*
- *otros señalan que la encuesta tiene datos que no quieren responder y finalmente indican que es una pérdida de tiempo frente a otros asuntos de sus empresas.*
- *Una proporción menor, acepta en un primer momento contestar la encuesta pero no la hace finalmente, a raíz de imprevistos familiares que no se lo permiten, o bien evadiendo el encuentro con la encuestadora.*

Quizás en apariencia detenerse en esto significara perder de vista los objetivos de esta investigación.

Sin embargo, se considera que la descripción anterior tiene extrema coincidencia con la caracterización teórica que se efectuó en el marco de referencia, **cuando se habla de esta población como si se tratara de una realidad virtual**, que existe desdibujada en las representaciones institucionales y estadísticas que al respecto se tienen.

Pero a la vez, y quizás lo más significativo, consiste en ver las razones de los "casos caídos" en primer lugar como comportamientos que los invisibilizan aún más, y también como señales de fracaso real o potencial.

¿Por qué?:

Si el actor entiende que sus significados y sus trayectorias personales, así como su cultura no "le sirven" o no "tienen algún grado de importancia o validez" para responder los ítems del instrumento (ver anexo I), mucho menos lo tendrán para él y/o su familia en torno al proyecto productivo encarado. Es evidente en algunos de estos casos, que ellos mismos refuerzan la "invisibilidad" de su existencia económico - productiva real, si figuran en listados oficiales (domicilios y teléfonos) y cuando se intenta ubicarlos o localizar sus viviendas/negocios, ya no existen. Pero cabe preguntarse también en qué medida las instituciones ligadas a ellos sostienen tal invisibilidad social.

Si expresan desconfianza, descontento, pérdida de tiempo, tiene que ver también con las reglas del juego del campo social que se analiza, así como de su semejanza con otros campos que en total, representan al campo empresarial. Competir, rivalizar y tener poder o prestigio no componen la lógica de las estrategias empresariales en los micro y/o pequeños empresarios (como tendencia general). El no responder _aun cuando la encuesta fue anónima_ implica tal vez la "devaluación" en este campo de 'su voz y su acción social', incorporada a sus historias de vida, en sus personas y significados ("habituada"), lo cual puede interpretarse altamente asociado a sus posiciones objetivas en el campo empresarial.

A la vez, esta movilidad geográfica, y la manifiesta negación de su "ser" (cualesquiera que fueran las razones descriptas) indica lo que se plantea en el marco de referencia y que a su vez queda mostrado en la descripción estadística que antecede, acerca de **la combinación _ en el fenómeno de la producción a pequeña escala_ de "deseos y necesidades" con la "urgencia de los ingresos"** (en el contexto actual derivado de las transformaciones del mercado productivo- ocupacional), **o bien , con las estrategias de vida que impulsan a los actores a intentos reiterados de reconversión social.**

Tal vez, estudios posteriores pudieran despejar estas 'zonas grises' al respecto, para poder hablar también de los que fracasan en un proyecto micro y/o pequeño empresarial.

Otro aspecto que interesa no menospreciar en relación al instrumento y la muestra es el alto volumen de *no respuestas* que se registró ante algunas preguntas de la encuesta referidas a las *actividades y preferencias para practicar durante su tiempo libre*.

No hay posibilidades de concluir nada al respecto a partir de este estudio, pero despierta curiosidad qué impacto habrá tenido la pregunta acerca del tiempo libre y más aún, qué significado éste tendrá para estos pequeños empresarios. Ni siquiera era marcada a veces la opción correspondiente a "otras actividades". ¿Cómo vivirán el tiempo libre? ¿lo tendrán ?

Por lo demás, ya fue expresado que las conclusiones y argumentaciones que continuarán, sólo son válidas para el grupo con el que se trabajó (32 micro- pequeños empresarios de la ciudad de Córdoba), sin intentar hacer inferencias científicas a la población de micro y pequeños empresarios de la Ciudad de Córdoba.-

⇒ En general, los datos indican que se trata de micro- pequeños empresarios cuyos orígenes socioculturales y geoespaciales se hallan:

- ◆ en la clase media (las primeras generaciones oscilan entre lo que se categorizó como clase media-baja y clase media-media, y los actores encuestados se posicionan como clase media-media en general _salvo algunos que indican un posicionamiento levemente más alto_).
- ◆ Las dos primeras generaciones que los anteceden en las redes de parentesco, proceden de zonas con relativo grado de vulnerabilidad social y/o empobrecidas, ya sea de la Capital como del Interior de Córdoba. Ellos, en su totalidad, hace más de diez años que residen en la ciudad Capital.
- ◆ La primera generación ha nacido en mayor medida en el último cuarto de siglo XIX (el resto lo hizo en el primer cuarto de ese siglo); la segunda generación ha nacido en mayor proporción en el primer cuarto del siglo XX. El resto, en años posteriores. Los encuestados han nacido en mayor medida en la segunda mitad del siglo XX, y el resto en la primera mitad (especialmente en la tercera década).-
- ◆ En relación a gustos y preferencias socioculturales, no han cambiado sustancialmente, sólo puede decirse que de una generación a la otra se ha invertido el orden de preferencias: los padres elegían compartir y visitar a parientes, amigos, vecinos que indican como sus relaciones sociales más significativas, asistir a reuniones y leer o mirar TV.- La tercera generación (los encuestados), prefieren en cambio leer (diarios,

libros, revistas), mirar TV y asistir a reuniones entre amigos, señalando a estos junto a parientes y otras relaciones sociales influyentes como las más significativas. Es decir que ha cambiado el orden de las preferencias intergeneracionales, a la luz de contextos y de procesos histórico - culturales que han conducido progresivamente a una mayor individuación, lo que conlleva también la debilidad o poca frecuencia de intercambios en las redes de relaciones sociales.-

⇒ Desde el punto de la escolaridad alcanzada, en correspondencia con las características laborales y el nivel de calificación de las ocupaciones, las tres generaciones pueden describirse así:

- ◆ La primera generación, en su gran mayoría no tuvo instrucción, y sólo algunos casos que iniciaron el ciclo primario, alcanzaron completarlo. La segunda generación invierte las proporciones: las mayores frecuencias indican que alcanzaron nivel primario completo, y muy pocos no tuvieron instrucción. Los encuestados (tercera generación), en gran medida culminaron el ciclo superior/universitario, pero son muchos también los que completando el ciclo secundario, no culminaron el siguiente, aunque lo iniciaron. No es para despreciar el porcentaje de los que sólo culminaron el ciclo primario. *No obstante, no se registran casos "sin instrucción formal"*
- ◆ La primera generación se dedicó a tareas por cuenta propia para varios clientes y como asalariados en el sector privado, con ocupaciones semicalificadas en su mayoría, aunque son importantes también los datos acerca de las ocupaciones no calificadas. La segunda generación, desempeñó tareas por cuenta propia y asalariados en el sector privado, pero se incrementan los casos (aunque muy pocos) de patrones con seis empleados. Dichas tareas fueron en mayor medida semicalificadas y no calificadas aún, pero aparecen en menor proporción tareas profesionales; existen muy pocos casos de asalariados del sector público en la primera y segunda generación, aún cuando aumentan en la segunda. Los encuestados elevan la calificación profesional de sus tareas, pero en promedio se puede afirmar que son todavía mayoritariamente semicalificadas o calificadas no profesionales; Estos desarrollan actividades mayoritariamente como patrones con seis empleados o más, y en menor medida son patrones de hasta cinco empleados. Desciende el número de trabajadores por cuenta propia.
- ◆ Los encuestados reconocen sus primeros antecedentes empresariales en empresas unipersonales o en unidades económicas de baja productividad, sostenidas por lo general en el trabajo familiar.
- ◆ Sus primeros trabajos (entre 13-15 años) se desarrollaron como asalariados del sector privado, como trabajadores por su cuenta para varios clientes, y en menor medida, como patrones ²².-

Desde el ángulo de la historia familiar y las trayectorias personales, puede decirse que lo descrito hasta aquí ha marcado en algún grado las elecciones laborales de los encuestados, dado que se trata de familias donde ha primado a lo largo de tres

²² Podría suponerse que estos se insertaron en empresas de las generaciones anteriores a la suya, dado que no fue expresamente preguntado.

generaciones el manejo del trabajo por cuenta propia, adoptando históricamente diferentes formas hasta la que hoy ellos le dan. Es de señalar que los 32 casos son unidades empresariales exitosas, desde el concepto que de ello se adoptó en esta investigación.

En este aspecto se torna importante el dato de que sólo el 5% dice haberlo seleccionado porque 'no se le ocurre otra estrategia ante la desocupación, subocupación y/o los bajos ingresos'.

⇒ Los encuestados han conformado familias nucleares en un alto porcentaje _como se dijo _ en las que la utilización de la fuerza de trabajo es intensiva, con participación del jefe, cónyuge e hijos. Pero hay que advertir que la participación en la unidad empresarial, en la gran mayoría está a cargo del jefe de hogar (generalmente masculino), y en segundo orden, de éste y su cónyuge. Por lo tanto los ingresos familiares que se procuran derivan en primer lugar del trabajo personal en el negocio, y se complementa en casi todos los casos con el trabajo familiar y otras ocupaciones e inversiones. Esto en general representa en la muestra una continuidad con las fuentes de ingresos a las que apelaron las generaciones pasadas.

En todos los casos se trata de ingresos virtuosos (provistos por los adultos del hogar)

La gran mayoría es propietaria de su terreno y vivienda, así como de otros bienes muebles e inmuebles. Pero en relación a la vivienda, es importante decir que en casi todos los casos de la muestra se hace un uso funcional del espacio en torno a necesidades familiares y laborales, dado que en la mayoría de los encuestados se informa que la vivienda tiene más de cuatro ambientes y no se usa para el proyecto empresarial, siendo el promedio de tamaño del hogar entre 4 y 6 personas.

Las tres generaciones coinciden (con diferentes cifras) en señalar como principales problemas familiares a los económicos, laborales y en pequeña proporción, los relativos a la salud - enfermedad (en la segunda generación).

También comparten las principales formas de resolverlos. En primera instancia dicen resolverlos por sus propios medios, no es menor el volumen de casos que indica que recurre a parientes, amigos y/o vecinos si no puede solo, y en bastante menor medida, dicen recurrir a Bancos y/o entidades financieras para sus problemas económicos- laborales.

⇒ Lo dicho acerca de la estructura familiar y sus prácticas se asocia de modo relevante con los significados de éxito, dado que entre ellos, señalan el apoyo familiar para el proyecto así como su inclusión concreta en la tarea que éste implica.

Su imagen (o representación) de empresario exitoso, está fuertemente constituida por aspectos derivados de, o relacionados a la familia: dejarlo a los hijos, ahorrar para proyectos personales- familiares, sostener la calidad de vida de la familia, entre otros.

⇒ Finalmente, respecto del cuerpo de hipótesis sustentadas en esta fase de investigación, es de advertir que dada ciertas dificultades ya descritas, las mismas no pueden ser probadas utilizando alguna prueba de hipótesis estadística, dada las dificultades señaladas en el proceso de muestreo.-

Sin embargo, el trabajo permite acumular datos, aumentar la casuística y el volumen de indicadores que refuerzan tales hipótesis, en torno a los mismos supuestos teóricos iniciales.

El alcance descriptivo de este estudio permite seguir sosteniéndolas aún más, siempre que otras pruebas posteriores las descalifiquen y no las mantengan científicamente, dado que, a la luz de lo expuesto como "*imagen de un empresario exitoso*", según las respuestas de 32 casos, atributos que fueron extraídos del trabajo en profundidad en torno de seis casos previos (vale decir hablamos de 38 casos), **cobra fuerza la hipótesis enunciada acerca de que:**

⇓
"EXISTE UNA ASOCIACIÓN SIGNIFICATIVA ENTRE LAS
TRAYECTORIAS FAMILIARES Y LABORALES DE LOS
ACTORES, LA ELECCIÓN DE UN PROYECTO DE TRABAJO
AUTÓNOMO, Y EL ÉXITO DEL MISMO".
⇑

Los datos obtenidos en ambas fases de la exploración permiten corroborar las asociaciones postuladas.

Además, **adquieren mayor fuerza**, entre otras, **las siguientes afirmaciones:**

- ◆ Los modelos familiares de relación con el trabajo se asocian positivamente con las elecciones y estrategias puestas en juego por los actores en su trayectoria personal, y con el éxito o fracaso de su empresa.
- ◆ Existe asociación entre el tipo de familia, la participación laboral de los miembros del hogar y las posibilidades de éxito.
- ◆ Existe asociación entre la edad del primer trabajo, la edad de la primera experiencia autónoma (independiente) de trabajo y las posibilidades de éxito.
- ◆ Existe una asociación significativa entre la desocupación como motivo inmediato de los actores para iniciarse como empresarios a pequeña escala, y el fracaso de la empresa.
- ◆ El éxito de un micro/pequeño empresario se asocia con sus deseos de acumulación de capital simbólico (deseo de ser alguien, reconocimiento social e intergeneracional, prestigio a través de un nombre, etc.)

Capítulo 4

A MODO DE CONCLUSIONES.

*"Nada está perdido si se tiene el valor de programar que todo está perdido
y que hay que empezar de nuevo"
(Julio Cortázar)*

Al final del camino, el estudio ha logrado lo que se propuso.

Mediante la descripción y caracterización efectuada, se ha podido "mostrar que la viabilidad de un proyecto empresarial tiene relación con los significados familiares y culturales acerca del trabajo, del dinero, del éxito y del fracaso, así como con las trayectorias laborales de los actores, en determinadas condiciones objetivas de vida

Hasta aquí, los datos parecen indicar las tendencias expuestas en la fase cualitativa del trabajo, ya que "aprovechar y ser dueños de su trabajo" aparece entre los principales motivos de elección de este tipo de proyectos, lo cual los lleva a manifestar su deseo de ser empresario. Pero dado sus orígenes socioculturales y sus experiencias laborales previas, no pueden dejar de verse como trabajadores. El hecho que frente a la necesidad de un ingreso familiar elijan esta estrategia empresarial se conecta con lo que ellos responden como conceptos del trabajo, del dinero y de lo que es una micro / pequeña empresa.

Las características socioculturales, así como las secuencias trigeneracionales y los significados que juegan en torno al éxito de la producción a pequeña escala, han quedado caracterizadas en ambas fases del trabajo pero además, no niegan el juego de factores de naturaleza estructural que inciden al respecto sino que la recuperan "hecha cuerpos" e historia.-

Se entiende que lo que se ha querido y podido mostrar, deja en claro el interés puesto en el sujeto de la acción, producido y productor _ a la vez_ de las estructuras sociales que inciden en el éxito empresarial.

Y ello está ligado a procesos históricos, a transformaciones de la estructura ocupacional y económica no sólo en nuestra región, en nuestro país, sino en Latinoamérica (de la mano de lo que acontece en el mundo).

Cuando se habla de diferentes contextos históricos al mencionar las generaciones que se hacen presentes en las elecciones, preferencias y estrategias puestas en juego en la acción social de los agentes en el presente, se está hablando de diferentes modelos de desarrollo, que le han dado a cada uno (singular y colectivo), perspectivas de proyección acerca de qué ser, y cómo serlo, bastantes distantes. Sin embargo lo que el análisis estructural en sí mismo no permite es identificar algunos procesos invisibles mediante los cuales aquello continúa (o se 'reproduce'), o bien cambia para ser otra cosa y de otros modos ('se reconvierte') cambiando condiciones pero no posiciones sociales.-

La descripción realizada al respecto en este trabajo fue un modo de mostrarlo.

"En el período de posguerra, la movilidad social se examinó principalmente a la luz de la creciente importancia que fueron adquiriendo las ocupaciones no manuales y

urbanas, en detrimento de las manuales y urbanas. Actualmente, en cambio, como se verá a continuación, estas transferencias de ocupación ya no originan modificaciones significativas en los ingresos de igual forma que en el pasado, por lo que es necesario profundizar en el estudio de la inserción y características de los distintos estratos ocupacionales, en especial de aquellos que tienen un carácter no manual y se desempeñan básicamente en las áreas urbanas."

*"El mayor caudal de información de que se dispone en la actualidad sobre los ingresos de los estratos ocupacionales permite realizar una evaluación más realista de la situación de cada uno de ellos , sobre todo los no manuales, que fueron asumidos como la expresión más destacada de la movilidad estructural ascendente entre 1950-1980. Esta información evidencia la dificultad que enfrentan diversas ocupaciones _tanto manuales como no manuales_ para elevar sus ingresos, en circunstancias que en el pasado se supuso que ellas estaban incorporadas o podrían incorporarse a los estratos medios. Esto confirma la idea de que la estructura de la estratificación ocupacional predominante en los países de América Latina sigue teniendo un amplio estrato inferior, y **un reducido estrato intermedio**, aunque en el presente el inferior _a diferencia del pasado_ esté conformado en su mayor parte por ocupaciones urbanas y no por rurales."*

"El nivel superior está constituido por tres estratos ocupacionales no manuales: los empleadores, cualquiera sea el número de personal que empleen; los directores, gerentes y altos funcionarios públicos y privados; y los profesionales de mayor nivel. En total abarca el 9,4% de la fuerza de trabajo ocupada(...)"

"Asimismo, debido a la brecha de ingreso ocupacional existente entre el estrato superior y el intermedio, el aumento generado por la mayor densidad ocupacional no les alcanza a los hogares de nivel intermedio para acceder a un nivel de ingreso propio del superior."

"La mayor densidad ocupacional contribuye a reducir la pobreza, en especial en los hogares en que el principal perceptor tiene una ocupación con un nivel inferior de ingresos porque, como es obvio, cuando su ingreso es intermedio o superior este le suele bastar por sí solo para mantener al hogar fuera de la pobreza" ¹

Tales estratos intermedios, en nuestra realidad, son los que nos han ocupado.-

Ellos estarían por su categoría, en posición de los estratos ocupacionales superiores, pero hay una inconsistencia en torno a la percepción de ingresos que los mismos tienen, al menos en el grupo observado, que les hace tener la condición de "estratos ocupacionales intermedios".-

La noción de "modelos de desarrollo social y económico" ayuda a comprender las continuidades y dificultades de la estructura empresarial, y las prácticas sociales que en dicho campo se producen, reproducen, o reconvierten. Ello quedó expuesto en la caracterización de la secuencia trigeneracional.

Pero ello no ocurre de manera lineal de una generación a otra, ni tampoco paralela o simultánea en cuanto a las diferentes dimensiones que entran en juego en un proyecto (que

¹ CEPAL- "Panorama Social de América Latina - '99/2000". Pág. 67./90

aquí fueron operacionalizadas y caracterizadas). No son saltos lineales, sino complejidades que interactúan y producen un fenómeno, en este caso la producción a pequeña escala, como resultante móvil de la historia (...ó de *las historias*)

Y ello tiene directa vinculación con las nociones de "heterogeneidad" productiva, ocupacional y social, trabajadas teóricamente, y alimentadas empíricamente con el trabajo hecho en este estudio.

La micro y pequeña empresa es un fenómeno muy particular: es una unidad económica pequeña, propia de un sector social que reúne capacidad de autogeneración del empleo, a pequeña escala, de carácter familiar. **Su principal capital suele ser su historia de trabajo y el uso intensivo de mano de obra.** Generalmente informal, posee una escasa división y organización del trabajo, escasa o nula utilización de tecnología, reducida dotación de activos fijos y alta rotación de capital. (FONCAP, S.A)

"Allí donde hay una empresa familiar, propiedad agrícola, artesanal, comercial, industrial, financiera o inmobiliaria, la existencia de ese medio de producción funciona como centro a partir del cual tienden a articularse las estrategias de diversas parejas repartidas sobre diversas generaciones. **El medio de producción tiende a captar uno o varios herederos, es decir, su energía viva, en la generación siguiente.** Aquí podemos detectar una suerte de **agente objetivo**, el medio de producción, que se sitúa a un nivel superior que el de las parejas" (Mallimacci, 1997) ²

Coincidiendo con esta línea de interpretación, el objeto de estudio fue mirado en profundidad, haciendo aparecer algunas regularidades, ya que "...Cada historia familiar constituye un pequeño pedazo de la historia de una sociedad.(...)Éxitos y fracasos de estrategias muestran las reglas de juego, no escritas pero inflexibles que caracterizan a una sociedad en un momento determinado..."

Por ello intentaré cerrar esta presentación *exponiendo las regularidades que aparecieron en torno a los "significados familiares, las trayectorias laborales y las condiciones socioculturales que se relacionan con el éxito ó fracaso de un proyecto empresarial a pequeña escala".-*

En un escenario tan difícil de precisar y delimitar _ tal como lo es la noción de pequeña producción empresarial _ y tan expuesto, a la vez, a las cambiantes y generalmente adversas condiciones de la estructura económico - productiva, quise hacer hablar a algunos de sus protagonistas.-

A la luz de las trayectorias exploradas a través de tres generaciones vinculadas en una misma red de parentesco, es posible decir que:

♣ ***Las posibilidades de éxito de un proyecto empresarial se asocian con aquellos sujetos:***

1.- cuyos ***significados culturales y familiares*** acerca del **trabajo** indican que es *"todo, sentir que se puede llegar, que se puede progresar y que te ayuda a ser alguien"* (lo ubican como *"parte de la vida, algo cotidiano para poder subsistir pero a la vez fuente de satisfacciones"* y lo definen como *"pilar de la vida"*

² Mallimacci, Fortunato- Anexo comentario acerca de BERTAUX. (1997)- Material no editado (Sin más datos)

familiar”); **el dinero, un equivalente de bienestar mínimo**, (“para tener lo normal, para vivir, nomás”) **asociado** a su seguridad futura y la de su familia; y **el éxito**, “sentir que puedes llegar, sentirse realizado, lograr las metas propuestas, tranquilidad económica, seguridad en el futuro y reconocimiento personal” (y para quienes, en consecuencia, el **fracaso** equivale a “no servir para nada, a no poder concretar las metas y los sueños”).-

Dichos significados son reconocidos y/o recordados por los actores (independientemente del género) escuchados en este estudio como "herencia cultural" de algún ó algunos de los miembros de las generaciones anteriores en su red de parientes.-

2.- cuyas **trayectorias laborales** reconocen sus comienzos en edades muy tempranas de la vida, y como complemento de su etapa escolar.- En este sentido, se trata de actores para los que la segunda (2da.) generación efectuó grandes inversiones en torno a sus calificaciones y/o grados de instrucción formal, que los preparó para elegir por el camino de la adquisición de un rol productivo activo y autónomo, antes que por la obtención de un título de educación superior.- Los mismos comienzos tempranos se registran al explorar las edades de la primera experiencia autónoma de trabajo (en algunos casos, continuando proyectos familiares, en otros, iniciando recorridos propios)³.-

3.- También se encontró relación entre la posibilidad de éxito y aquellos que **sienten y eligen "SER DUEÑOS DE SU TRABAJO" y de "SU TIEMPO"**, con la conciencia y posibilidad en ellos de contar con **TIEMPOS DE ESPERA** para recibir ganancias del proyecto productivo (esto es, aquellos que entienden las implicancias de una "inversión" aún sin poder medir 'a-priori' los tiempos de la misma).- **Sienten** que lo anterior los llena de **placer**. El ser dueños de su trabajo **le provee de satisfacciones** que actúan *como compensación simbólica* de tanto desaliento generado por las condiciones objetivas de vida y de desarrollo cotidianas. Simultáneamente pueden sentir temores, dudas, incertidumbres existenciales, desconcierto, pero para ellos la disposición a **sentirse libres e independientes** encontrando un modo de hacer que le posibilite producir en esas condiciones, se constituye en uno de los componentes centrales del éxito.-

4.- Con aquellos sujetos que *muy tempranamente se han conectado con una "cultura del trabajo" sostenida en valores tales como: la autonomía; la organización (personal y/o familiar) para trabajar; la autoimagen de 'líder' y de 'trabajador' como atributos convergentes y coexistentes frente al trabajo; en algunos, con la concepción de la familia como "unidad productiva"; con la capacidad de dirigir y tomar decisiones frente a los demás, la voluntad y el esfuerzo propio como móviles de un proyecto de vida, con la capacidad de ahorro y la inteligencia en las inversiones (ó en el buen manejo del dinero, en general).*-

³ Recuérdese, al respecto, que casi todos comenzaron entre los 13 - 15 años de edad y su primera experiencia laboral autónoma la tuvieron en general a los 18 años.-

5.- Con aquellos actores que en sus historias familiares, *desde muy temprana edad, asumieron roles familiares* identificados como: "**generadores de recursos**", "**ideólogos de soluciones ante los problemas familiares**"; "**sostén económico, afectivo o de otra naturaleza en el interior de sus hogares**", constituyéndose ante la necesidades, crisis ó conflictos familiares en **polo de resolución ó de satisfacción**.-

6.- La mayor posibilidad de éxito *se asocia también con una determinada estructura familiar*, muy firme como valor y como institución en nuestra cultura, cual es el **hogar familiar nuclear con jefatura masculina en la etapa II y/o III del ciclo vital familiar**, en donde la participación productiva en la empresa está a cargo, generalmente, del jefe de hogar 'varón', quien requiere para ello del APOYO de su cónyuge. Por ello, los ingresos familiares son virtuosos y surgen del proyecto empresarial a pequeña escala como fuente principal.-

El éxito se potencia en aquellos hogares nucleares en los que, a su vez, los hijos desde sus dieciocho (18) años de edad participan laboralmente, aunque en otras fuentes complementarias a veces, *reforzando el volumen de ingresos familiares*.- De ese modo se acercan a los estratos ocupacionales más elevados en el total de la estructura ocupacional de nuestros mercados.-

Por ello es que puede sostenerse que *el éxito se asocia también a la mayor densidad de fuerza de trabajo en el hogar, ó lo que es igual, a la utilización intensiva de la fuerza de trabajo en el hogar*.-

7.- La mayor posibilidad de éxito *se asocia también con la vinculación trigeracional a espacios productivos privados como asalariados, ó encarados de modo independiente*, según los modos y estilos vigentes en cada época. Pero ello junto a escasos niveles de calificación, lo cual es requerido para la tercera generación.-

En este grupo de micro- pequeños empresarios, *la primera generación (paterna y materna) se desempeñó mayoritariamente como trabajadores por cuenta propia para varios clientes y /o asalariados del sector privado, semicalificados, siendo igualmente significativo el grupo de abuelos que tenían empleos eventuales sin relación de dependencia, no calificados*.

8.- Se observó una asociación de la variable dependiente con la *procedencia social de los sujetos en cuestión*.- Al respecto, ellos **proceden de la clase media (media baja; media -media)**, lo que les provee de **mayores recursos internos para el autoempleo o la autogeneración de recursos materiales**. A estos recursos internos llamamos **capital cultural - simbólico, y capital social**, que es la herencia más clara y contundente que los llamados 'nuevos pobres' han recibido de sus antepasados (posicionados estos últimos claramente en el segmento heterogéneo de la clase media tradicional de nuestro país).-

9.- A la vez, se asocia con aquellos *sujetos que reconocen sus necesidades y/o problemas, manifestando buscar la solución en primera instancia por sí mismos ó por sus propios medios, pidiendo ayuda a otros sólo si es imprescindible*.- Entre esos "otros" suelen estar las instituciones financieras con sus

líneas de crédito, a las que recurren en última instancia ante una necesidad ó urgencia económica.- Se ha observado que esta modalidad de resolución de problemas _la que mencionaban en primera instancia_ les da mayor iniciativa frente a sus obstáculos cotidianos, y que constituye un modelo aprehendido intergeneracionalmente como estrategias de resolución de obstáculos para la reproducción de la vida cotidiana.-

10.- Lo anterior condujo a otro hallazgo: que *la posibilidad de éxito de un proyecto empresarial a pequeña escala, se asocia a sujetos en cuyos hogares e historias familiares los éxitos más reconocidos han sido los logros acerca de formas adoptadas para encarar y resolver problemas* (además de otros, por ejemplo los afectivos); y en quienes *los fracasos que más fuertes huellas han dejado también tienen que ver con ello.-* Cuando hablan de sus necesidades en primera instancia identifican las derivadas de los problemas económicos - productivos, generalmente ligadas a lo laboral.-

11.- La potencialidad de éxito *se asocia con aquellos sujetos que para encarar su primer trabajo sin relación de dependencia, han experimentado la necesidad de crecimiento y el deseo de un proyecto personal / familiar propio, ligado sólo en segunda instancia a la necesidad de obtener un ingreso para el consumo familiar mediante el autosustento.-*

A la vez el "deseo de ser empresario" aparece entre las tres primeras razones que lo impulsaron a encarar de este modo su vida productiva .-

12.- Finalmente, la potencialidad de éxito *se asocia con sujetos que han elegido esta estrategia entre otras razones porque desean ser 'dueños de su trabajo', y porque quieren capitalizar sus propias capacidades y rendimientos.* Entre los tres motivos de éxito que aparecen con mayor peso en sus respuestas, *emerge el hecho de que sus padres y/o abuelos han trabajado siempre de ese modo.-* Esto último lo vinculó con una matriz de aprendizaje familiar, consistente en la generación de espacios productivos - laborales que *los prepara y dispone con mayores recursos internos respecto del éxito de su proyecto.-*

♣ Por lo tanto *el éxito para ellos se vincula objetivamente a:*

- 1.** *que el proyecto empresarial se sostenga y permita el sustento familiar, así como que les provea capacidad de ahorro para otros proyectos familiares(educativos, recreativos, acceso a ciertos bienes y/o servicios de calidad,etc).-*
- 2.-** *que su rentabilidad y ganancias permitan concretar inversiones _ aún cuando ellas sean pequeñas_ en la misma empresa.-*
- 3.-** *que pueda convertirse en una herencia (económica y cultural) para la generación siguiente.*

♣ El éxito depende para ellos de las siguientes condiciones subjetivas:

- 1.- del apoyo familiar (que sostenga el esfuerzo y el trabajo, así como el deseo de tener una micro ó pequeña empresa).-
- 2.- del sentimiento de "apropiación de su trabajo" y de los frutos que éste da.-
- 3.- de poseer alta cuota de autonomía y capacidad para organizar el trabajo, con una elevada autoestima personal.-

Entre sus lógicas empresariales no aparecen en primer orden la competencia y la rivalidad, pero es frecuente encontrar, paradójicamente, que desconfían de la asociación con otros empresarios para fortalecerse.- Es éste un campo que merecería mayor exploración, ya que por otra parte, sólo aparece clara la necesidad de asociarse cuando se autoperciben conscientemente como dirigentes.-

Lo anterior nos conduce a un segundo punto, en estas conclusiones, ahora relativas al **fracaso**.

Al respecto, podría pensarse que la ausencia de todos los aspectos descriptos se constituirían en *factores de riesgo, vulnerabilidad y fracaso del proyecto idealizado*.

Si bien esto en sí mismo es cierto, cabe agregar que ***el fracaso de un proyecto empresario a pequeña escala _más aún cuando se inicia_ se asocia con:***

1.- *La elección del mismo porque no cuenta con otras estrategias (ya sea asalariadas ó no) ante la desocupación y subocupación (temporaria ó permanente) vigentes en la estructura económico, productiva y laboral de nuestro país. Ello ya indica una urgencia de ingresos para el consumo familiar diario, que no encuentra cómo cubrirse.-*

2.- *La escasa ó nula posibilidad, conciencia y/o capacidad de espera para comenzar a recoger los frutos de la inversión inicial.-*

Ello habla de modelos distintos para vincularse al mundo del trabajo, en los que ***no pudieron incorporar el riesgo como un obstáculo a contemplar y en todo caso, resolver, lo que inhibe sus capacidades ó destrezas para sortearlo al inicio de un proyecto productivo - laboral de esta naturaleza.-*** Al no ser ello una práctica familiar, al no estar inscripta en los significados y por lo tanto, en los mandatos y/o mensajes más significativos de las anteriores generaciones, se convierte en una ***desventaja relativa al plantearse un proyecto empresarial a pequeña escala.-***

Como conclusión puede decirse que en este grupo (38 casos) las opiniones indican que:

<p><i>Un empresario exitoso tiene que contar con los siguientes atributos personales:</i></p>
--

- Ser *"muy autónomo, voluntarioso e intuitivo"*; *"aprender de errores y fracasos"*; Ser *enérgico, luchador, buscar y disfrutar del desafío*".
- Asimismo, ser *"bastante imaginativo, curioso e inventor"*, *"persistir frente a la adversidad, y aunque se quejen le gustan los retos que son alcanzables con alguna dificultad"*, y *"necesita rápido saber si está en lo correcto o no,"*
- Debe *"trabajar mucho"* y *"aceptar tanto el éxito como el fracaso en lo que hacen"*
Ser una persona que *"planifica la tarea y tener un método de trabajo"*, *"fijarse metas que maximicen la posibilidad de lograrlas, y tan pronto las logra poner su visión en otra más difícil"*; ser *"flexible"*
- Ser alguien que *"tenga muchos ahorros, sistemas de seguro y capacidad de inversión"*, *"gustarle las situaciones en las que puede asumir totalmente la responsabilidad de encontrar soluciones a los problemas"* y *"tomar riesgos moderados"*

En un marco donde las **condiciones objetivas necesarias "para serlo"**, son las siguientes:

- *"Estar al día con la formalidad jurídica y con los impuestos".-*
- *"Tener un marco jurídico- legislativo que lo respalde"*, *"asociarse con otros para sostener su proyecto empresarial"*, *"controlar las situaciones en las cuales los resultados dependen de factores que están a su alcance"* y *"conocer resultados a corto plazo" .-*

⇒ *Notas acerca de la noción de 'invisibilidad'*

Se dijo al comienzo que el estudio adquiere importancia por proponerse mostrar lo invisible.-

En efecto, el juego social de la invisibilidad cae en un peligroso camino de estigmatización, inhibiendo el desarrollo de algunas capacidades para la proyección hacia el crecimiento de la pequeña producción empresarial.-

En este interjuego, *tanto las prácticas institucionales, como las prácticas sociales de los propios actores se conjugan en una dialéctica que "devalúa" su relevancia social y económica*, y los posiciona en un lugar social ambiguo, plagado de contradicciones.-

Tal invisibilidad social fue abordada aquí en la perspectiva de los propios actores: acerca de cómo perciben el trabajo femenino (en particular de las mujeres de generaciones anteriores a ellos: madres, abuelas, etc.) Pero también la invisibilidad fue considerada respecto de *la pequeña producción empresarial en sí, en la dinámica de los discursos sociales vigentes.*-

Estos procesos que disgregan al hombre ó la mujer como **productores**, *se detienen cuando se pone en el centro de las escenas a los sujetos sociales, y a partir de allí se los interpela, en el reconocimiento de sus potenciales para aumentar su crecimiento y el de la sociedad en su conjunto.*-

⇒ *Hablando de objetivos, logros y fracasos...*

Atendiendo a los objetivos propuestos para esta indagación _hace aproximadamente dos años atrás_ podría considerarse que este estudio ha logrado mostrar el problema en sus dimensiones subjetivas y objetivas poniendo el acento fuertemente en las primeras. -

Ahora bien, al cerrar el año 2001, en la Argentina de la destrucción y el terrorismo económico, financiero y productivo, son más los interrogantes que las certidumbres acerca de lo que este estudio se había propuesto mostrar...

Al comienzo del año 2002, algunos datos pueden ser, por ahora, sólo presentados para reflejar el caos que se expresa en dicha incertidumbre, sin demasiada posibilidad de profundización afín a los interrogantes de este estudio:

- La desocupación formal que se situaba en el 18% de la Población Económicamente Activa hacia octubre de 2001 llegaba al 23 % a comienzos de 2002, además sobre 37 millones de habitantes existían unos 15 millones de pobres de los cuales cinco millones eran indigentes. - En muy poco tiempo más la desocupación llegará al 30 %,
- los pobres serán aproximadamente 20 millones incluyendo a unos 7 millones de indigentes, que contarán en su seno con una masa de alrededor de dos millones de personas en situación de indigencia extrema (sobrevivencia en peligro inmediato).
- Los recortes de gastos públicos, la devaluación y la flotación cambiaria mas la licuación de las deudas de las grandes empresas produjeron de manera simultánea una enorme transferencia de ingresos hacia arriba y un significativo aumento de la deuda del Estado(...).

- Con convertibilidad y deflación antes y sin convertibilidad y con inflación ahora las orientaciones decisivas del ajuste impuesto por el FMI continúan vigentes, su arquitectura es simple: contraer el gasto público, los salarios reales y más en general el consumo (y en consecuencia las importaciones) con el fin de sostener los beneficios de las grandes empresas (aun cuando se achique el mercado) y generar por la vía del superávit comercial una fuente de divisas que mantenga (o restaure) el flujo de fondos hacia el exterior (pagos de deudas públicas y privadas, envío de ganancias, etcétera). Desde diciembre del año pasado la economía ha entrado en descomposición, así lo indican los últimos indicadores conocidos.
- Comparando enero de 2002 con igual mes de año anterior la construcción cayó el 44 %, la industria el 18%, las ventas en los shoppings centers el 40 %. Si comparamos diciembre de 2001 con enero de 2002 los supermercados bajaron sus ventas casi un 20% (pese a los aumentos de precios) y los shoppings centers el 46 %. - La recaudación de los impuestos nacionales viene cayendo en picada (cerca del 30 % menos en febrero con relación a igual mes del año pasado, si tomamos los últimos seis meses el ritmo descendente es cada vez mayor), mientras que el cobro de tributos locales casi se ha extinguido en numerosas provincias y municipios lo que plantea la posibilidad de una próxima parálisis administrativa general.
- (...) sólo en los dos primeros meses del año los precios habían subido casi un 10 % y según un informe reservado que a fines del mes pasado circulaba en el Ministerio de Economía la inflación anual rondaría el 40%. **Si se sigue aplicando la actual estrategia recesiva el Producto Bruto Interno se derrumbará este año (luego de haber caído 3 % en 1999, 1 % en 2000 y 3,7 % en 2001) arrastrando al consumo, la inversión, la recaudación fiscal y los ingresos de las clases medias y bajas.**
- Argentina estuvo en recesión entre 1998 y mediados de 2001 cuando entró en depresión y desde diciembre del año pasado la parálisis se ha ido extendiendo velozmente, vastas áreas productivas y comerciales formales e informales comenzaron a desintegrarse, en estas condiciones resulta sumamente difícil cualquier previsión cuantitativa sencillamente porque se están esfumando las reglas de juego que hacen funcionar al sistema.
- La lógica de la depredación dirige el comportamiento capitalista en Argentina en cuya cúpula se ubica hegemónica una red muy concentrada de grupos económicos, principalmente extranjeros (aunque el aporte local no falta) con cultura financiera, decididos a obtener superbeneficios en muy corto plazo. Repsol, Telecom, el Citibank o Telefónica operan en nuestro país con ganancias anuales reales cercanas al 50 % cuando en sus naciones de origen obtienen un 5 % o menos. Esa dinámica quebró a la economía nacional, devoró los fondos provenientes de las privatizaciones, del endeudamiento externo, de los pequeños y medianos ahorristas, contrajo salarios, **arruinó a miles de empresas argentinas de todos los tamaños**, fabricó millones de marginales. La "racionalidad" de este grupo expresa la lógica del sistema financiero, altamente especulativo, interpenetrado con redes mafiosas, **hegemónico a nivel mundial que a partir de los años 70 pero especialmente durante los 90** vienen depredando vastas regiones periféricas con una intensidad pocas veces vista antes destruyendo economías nacionales enteras, aniquilando mercados subdesarrollados.
- Se produjo una gran mutación social, la Argentina del pasado con fuerte movilidad social ascendente, extendidas clases medias prósperas, muy bajos niveles de desempleo y alta sindicalización quedó atrás. Los procesos de saqueo económico y concentración de ingresos han ido conformando un país poblado mayoritariamente por pobres y marginales, con sus estructuras estatal y productiva desquiciadas, aplastado por las deudas. La dinámica actual del capitalismo, sobredeterminante, mas allá de las picardías de los gobiernos de turno nos ha sumergido en una economía de penuria que funciona a baja intensidad, consagrada a pagar la deuda externa y mantener los superbeneficios empresarios. (...)

Fuente: 8 de marzo del 2002 . "ARGENTINA, EL FRACASO DEL PAÍS BURGUEÉS"
por JORGE BEINSTEIN

- Se acentúa la desigualdad y la exclusión. La mitad de los argentinos serán pobres en 2003. Al menos la mitad de la población argentina quedará por debajo de la línea de la pobreza a fin de año como consecuencia de la inflación anual mínima prevista. Según un trabajo de la consultora Equis, realizado en base a datos oficiales de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC de octubre de 2001, si se confirman las proyecciones previstas en el Presupuesto nacional y la inflación anual no supera el 15 por ciento, se sumarán 2 millones de nuevos pobres a los 14,5 millones que se hallan en esa situación en la actualidad. Pasando de un porcentaje de población en condición de pobreza del 44,2 por ciento al 50,7 por ciento para enero de 2003. Las zonas del país más afectadas por la pobreza son: la región compuesta por las provincias de Formosa, Chaco, Corrientes y Misiones, donde la población pobre llega al 57,3 por ciento del total. El mapa de la pobreza ubica en segundo lugar a la región del noroeste (Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca y Santiago del Estero) donde el 55,9 del total de la población es pobre. La condición de pobreza en las provincias de Santa Fe, Entre Ríos, Córdoba y Buenos Aires alcanza un índice del 32,7 por ciento al afectar a 24,3 millones de habitantes.
- Según el titular de consultora Equis, Artemio López, esto se da porque se están combinando en un solo escenario los tres mecanismos de empobrecimiento históricos: la depreciación de la moneda, el aumento del desempleo y la caída de ingresos. Estos datos, presentados a principios de febrero por la consultora Equis, fueron confirmados en forma oficial (con leves variantes en los índices) el 21 de febrero por el nuevo titular del INDEC,

Datos extraídos de un análisis de *Juan Carlos Del Bello*. *Fuentes:*

1. Diario Página 12, El deterioro de la situación social en el conurbano bonaerense. 13/02/2002.
2. Agencia ANC-Utpba, La mitad de los argentinos serán pobres en 2003 -13 de febrero de 2002
3. Diario La Nación, La distribución del ingreso es la menos equitativa de los últimos 28 años 18/02/2002.
4. Diario Página 12 - La gran explosión de la pobreza El año pasado el número de pobres creció en 2,3 millones 21/02/2002.
5. Diario Clarín, En el Gran Buenos Aires es pobre el 51,7% de los habitantes. 21/02/2002.

Quizás los siguientes datos, nos puedan ayudar a seguir pensando la situación y perspectivas de este campo social, en un marco histórico que no tiene precedentes y que pone a nuestras economías y agentes productivos en el más hondo desconcierto de nuestra trayectoria social, cultural e histórica, como país, conduciendo en muchos casos a que sean estos micro / pequeños empresarios y comerciantes quienes se descapitalicen (resistiendo los índices inflacionarios que afecta a los precios mayoristas ó de insumos importados) para no dificultar el consumo de bienes y servicios de hogares argentinos. Es esta otra manifestación de la alta vinculación existente entre los actores que pertenecen a la población del presente estudio y el desarrollo dinámico del mercado interno, siempre que existan estrategias de crecimiento y desarrollo social que estimulen sus capacidades productivas y promuevan su crecimiento real.

Ya fue dicho (en el Cap. 1) los intentos y los fracasos cíclicos que éstas tuvieron a lo largo de nuestra historia.

Pero hasta el momento, en Argentina, la historia no está 'terminada': la seguimos escribiendo. Sí sabemos bien, en cambio, la **"historia de los fracasos"**. Ella ha modificado

siempre, o relativizado algunas veces, las posibilidades de éxito aún en aquéllos sujetos que poseyeran (y/o poseen) las características generales ya sea conducentes al éxito o al fracaso descriptas por esta investigación, y en su conjunto hablan acerca de cómo se han estructurado históricamente las condiciones objetivas que tuvieron que enfrentar en sus espacios sociales para producir.-

Esa historia de fracasos _no está demás recordarla_ podría resumirse como sigue:

"(...) La decadencia encuentra su explicación interna en el encadenamiento, los fracasos de las reconversiones productivas que atravesaron nuestra historia. Primero fue la mutación agroexportadora iniciada en el siglo XIX, cuyo esquema básico (exportaciones agrarias, importaciones industriales) bajo la tutela del imperio inglés generó un estado elitista moderno y un desarrollo urbano, infraestructuras y un sistema educativo importantes. En suma un capitalismo subordinado pero que incorporaba a millones de personas. Surgió un país oligárquico, que mucho antes de la primera guerra mundial sufrió las presiones ascendentes de las clases medias y bajas que pugnaban por integrarse al sistema expresadas principalmente por el radicalismo.

Pero el régimen quedó atrapado en un juego mortal. Por una parte su potencial integrador era insuficiente con respecto de las aspiraciones de la masa social relegada, satisfacerlas hubiera significado la ruptura (superación) del esquema socioeconómico vigente, sustentado en la gran propiedad terrateniente extensiva y las redes comerciales, financieras y otras controladas por capitales extranjeros. Por otra la "división internacional del trabajo" de ese momento mostraba claros signos de agotamiento, la crisis estalló en 1914 y volvió a hacerlo nuevamente en 1929 arrastrando al viejo esquema y también al radicalismo incapaz de concretar su discurso democrático que (como lo había demostrado antes cuando desató feroces represiones antiobreras en la Patagonia y durante la Semana Trágica) en el momento de las grandes decisiones se atrincheró en su esencia conservadora.

La crisis de los años 30 abrió el espacio a una industrialización subdesarrollada, superpuesta y estratégicamente asociada (de manera contradictoria) al antiguo sistema agroexportador de cuyas divisas dependía para su equipamiento y el abastecimiento de determinados insumos. Las nuevas clases creadas por ese proceso, sobre todo los obreros industriales encontraron su vehículo integrador en el peronismo que en su primera etapa (1945-1955) mostró sus posibilidades y limitaciones. La distribución de ingresos que amplió el mercado interno y el estatismo que forjó defensas proteccionistas, grandes empresas públicas y controles financieros eran insuficientes ante la ofensiva económica y política de las potencias occidentales en recuperación desde fines de los años 40, especialmente de Estados Unidos, y frente a la puja por el ingreso nacional y la hostilidad de viejos y nuevos grupos agroexportadores, comerciales e incluso de buena parte de los burgueses industriales beneficiados por el auge del consumo popular (producto del distribucionismo peronista) pero temerosos ante la movilización obrera. El gobierno peronista marchaba en hacia un momento de decisión, aceptaba las exigencias de las clases altas arrinconando las expectativas populares o bien se ponía al frente de las mismas lo que le obligaba a ir mucho más allá de sus moldes burgueses siguiendo una vía de estatizaciones, reforma agraria y enfrentamientos duros con Estados Unidos, dando un salto cualitativo en el proceso de desarrollo independiente. Por supuesto no optó por ninguno de los dos caminos y prefirió ser derrotado sin pelear en 1955.

La industrialización autónoma había fracasado, lo que siguió después, hasta 1976, fue una lenta agonía un retroceso trabajoso, con innumerables idas y venidas, traiciones y enfrentamientos, donde las firmas transnacionales iban penetrando la economía, los ajustes exigidos por el FMI debilitaban nuestras estructuras defensivas y la burguesía local agravaba su comportamiento cortoplacista, especulativo aprovechando el contexto inflacionario.

En suma, las historias de los auges productivos argentinos incluye capítulos finales consagrados al fracaso, siempre aparecía en el comienzo la promesa del progreso, de la incorporación al club de los países ricos a través del camino colonial en la república oligárquica o "nacional" durante el primer peronismo. Pero si vemos a todas esas etapas

como un solo y largo ciclo de desarrollo capitalista donde se fueron sucediendo (superponiendo, reconvirtiendo, engendrando) sistemas productivos subdesarrollados concluiremos que el país burgués no cumplió (no podía cumplir) sus promesas progresistas, estaba condenado por su naturaleza periférica (más allá de su apariencia occidental), nunca hubo excepcionalidad argentina, su historia se confunde con las de las regiones desquiciadas por el imperialismo.

Hoy existe una convergencia antisistema de las clases medias y bajas que el Poder no ha podido quebrar ni aplastar y que se sigue extendiendo, organizando y radicalizando, ejercitando la autonomía, la democracia directa. Es así porque el país burgués se encuentra en estado de desastre, mas allá del fiasco neoliberal, con todos sus políticos, jueces, sindicalistas, identidades culturales, estructuras sociales que parecían eternas, sistemas económicos nuevos y viejos mas o menos renovados y superpuestos.

Toda la historia argentina, es decir de nuestro (sub)desarrollo capitalista se hunde en el fracaso.

(...)"

Fuente: 8 de marzo del 2002 . "ARGENTINA, EL FRACASO DEL PAÍS BURGUEÉS"
por JORGE BEINSTEIN
REV. "POLITICA CONO SUR"

(es una transcripción de "Rebelión" del 8 de marzo de 2002)

Correo enviado por: Revista Koeyu Latinoamericano
<mailto:koeyu@cantv.net>

...Pues habrá llegado, entonces, el momento de entender, como dice E. Morin, que "Nuestra historia es no solamente la de las conquistas de la razón, sino también la de sus cegueras, sus extravíos y su autodestrucción".

ANEXO I:

INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN -

Diseño de instrumentos y de registros de datos.

Se elaboraron las guías de entrevistas en profundidad, diseñando el plan específico para realizarlas. Lo anterior tomó como fundamento los aportes de Balan y Jelin⁴, y de Susana García Salord⁵.

Puntualmente, la **guía de entrevista** es una adaptación al actual campo de investigación, de un instrumento que la última autora citada utilizó en una investigación similar a la de este estudio (en cuanto a la secuencia intergeneracional de algunos significados y prácticas sociales).

Modelo:

El guión de la primera entrevista.

Entrevista a

(Presentación de la investigación, explicitación de los objetivos de la entrevista.)

- Presentación espontánea y abierta del informante (libre, que diga lo que él desea decir. esto será retomado en la tercera entrevista.)
- La Historia familiar: A- LOS ABUELOS. (Primera generación)
. La familia paterna.
 1. Dónde y cuándo nacieron los abuelos paternos? (Ambos, averiguar si eran o descendieron de inmigrantes, si así fue cómo llegaron al país?.)
 2. Dónde, cuándo y cómo se conocieron?
 3. Cuál fue su principal lugar de residencia?
 4. Qué nivel de escolaridad lograron?
 5. Cuál fue su ocupación principal?
 6. Cuál fue su principal fuente de ingresos?
 7. Tenían otra fuente de ingresos complementarios? (Rentas, inversiones, negocios)
 8. Con qué patrimonio contaban? (Casa habitación: propia, alquilada, heredada, prestada. Número de habitaciones. Servicios con los que contaban: agua, luz, teléfono, transporte, otros)
 9. Estilo de la decoración y el mobiliario (antiguo, rústico, moderno, lujoso, sencillo, práctico)
Poseían: radio, T.V., bibliotecas, automóvil, propiedades, otras pertenencias)
 10. Composición familiar:
Número de hijos: sexo, ocupación de cada uno, escolaridad
 11. Eventos significativos que hayan cambiado la historia de las generaciones que siguieron.

⁴Balan y Jelin. "La estructura social en la biografía personal" Estudios CEDES. 1979. BS.AS Vol.2- Número 9.

⁵S>García Salord. "Estrategias de reproducción social: una aproximación socio-antropológica" Córdoba, Octubre 98. Material inédito ESC. TRABAJO SOCIAL (UNC)

12. Relaciones familiares y figuras parentales que más se fortalecieron a partir de estos abuelos.

13. Los hijos de estos abuelos (padre y hermanos del Ego):

Desde cuándo trabajan?, qué actividades hicieron? con quiénes lo hicieron?, Sus actividades escolares fueron separadas o simultáneas con las actividades laborales?, Tipo de relación laboral de cada uno de los hijos). La escolaridad ha sido interrumpida? Por qué razón?

La familia materna : Idem a la anterior.

B- LOS PADRES (Segunda generación)

1. Lugar y fecha de nacimiento de los padres del Ego.
2. Dónde, cómo y cuándo se conocieron?
3. Cuál fue su principal lugar de residencia?
4. Qué nivel de escolaridad lograron ambos?
5. Cuál fue la ocupación principal?
6. Cuál fue su fuente principal de ingresos?
7. Tenían otras fuentes de ingresos complementarios?
8. Con qué patrimonio contaban (idem a los anteriores)
9. Composición de la familia de Ego: número de hijos, sexo, ocupación ,trayectorias laborales de cada uno, escolaridad (pública o privada, normal técnica, comercial, etc)

El guión de la segunda entrevista.

LOS PADRES Y LOS HERMANOS DEL EGO.

1. Hábitos y costumbres familiares:

- qué música escuchaban?
- qué leían ?
- viajaban?
- Qué actividades sociales eran más frecuentes con la familia?
- Los fines de semana, las vacaciones, entre semana qué hacían?
- Cómo describiría la vida cotidiana de la familia?
- Con qué personas, familiares o amigos ,se frecuentaban más asiduamente?
- Quiénes eran los amigos de la familia y qué relación mantenían con ellos?
- Cuáles eran los problemas más frecuentes de la familia y cómo los resolvían? Las necesidades económicas, cómo las satisfacían?

A qué personas de éstos grupos, recuerda como significativas para su desarrollo personal?

2. Si recuerda, relate cómo era un día doméstico de su familia en su edad escolar.

Cómo era un día doméstico en su etapa laboral ?

3. Qué es el trabajo para Ud.?

4. Cómo encaraba el trabajo su padre? Y su madre? Cuál era (o es) su concepto del trabajo?

5. Qué le enseñó su padre acerca del trabajo? Y su madre? Qué valores le transmitieron en relación al trabajo?
6. Qué opinaba su padre del trabajo en relación de dependencia? Y del trabajo independiente?
Y su madre qué opinaba de ello?
7. Qué significó para sus padres ser propietario o empleador (si fuera el caso)?
8. Cómo aprendió él su oficio?
9. Quién le enseñó a él todo lo que Ud. dice que él le enseñó ? Y en el caso de su madre?
10. Quién tomaba las decisiones en su casa? Qué tipo de decisiones? Por qué?
11. Quién era la autoridad en su casa?
12. Le enseñaron para qué sirve la autoridad, y en los trabajos, específicamente, cómo debe usarse y quién la concentra?
13. Lo definiría a sus padres como “dirigentes” o “dirigidos”? Los definirías como “emprendedores”? Por qué?
14. Para trabajar, hace falta ser dirigente o dirigido? Qué opinión tuvieron sus padres de eso?
15. Qué implica ser dirigente?
16. Quién/nes cree Ud. que han sido los modelos familiares para sus padres en relación al trabajo?
17. Definiría a sus padres como ganadores o perdedores? Por qué? Qué significado tenía o tiene para sus padres el “ganar” o “perder”?
18. Hubo alguien entre sus parientes que pudiera reconocer como **exitoso** ? Por qué? Qué lo caracterizó como tal?
19. Qué éxitos fueron más festejados o reconocidos en su familia?
20. Recuerda algún fracaso de algún miembro de su familia de origen? Cómo vivió eso? Qué le enseñó esa experiencia acerca del fracaso?
21. le enseñaron cómo tener éxito? (quién, cuándo, cómo)
22. Qué sentido se le dio al dinero en su familia? Qué le enseñaron en relación a ello?
23. Qué iniciativas laborales hubo en su familia, que recuerde especialmente?
24. Qué emprendimientos familiares o personales hubo en la familia, (no sólo económicos)?
25. Le han contado sus padres alguna experiencia de emprendimientos, que haya sido para ellos impactantes?
26. Con qué capital (económico, relaciones sociales o políticas, etc.) contaron sus padres para ser lo que fueron? (o lo que son hoy). Y sus tíos?. Y sus abuelos?
27. Cómo definiría los orígenes de sus abuelos, de sus padres y los suyos:
 - pobres
 - clase media baja
 - clase media -media
 - clase media alta
 - clase alta.
28. Qué es para Ud. un buen negocio? Qué implica ser un “buen comerciante”? Qué habilidades hacen falta para encararlo?
29. Qué aprendió de su madre que le haya resultado muy significativo en la vida? Y muy significativo para el trabajo? Y de su padre?

30. Qué inversiones hicieron sus padres que Ud. hoy considere útiles en el mundo laboral, para su desempeño?
31. El trabajo a sus padres les producía placer?
32. Reconoce alguna herencia de su familia en lo que Ud. está haciendo (alguien le dijo alguna vez: “vos tenés que hacer X cosa, hacerlo de esta forma X, etc., etc.)?
33. Qué experiencias familiares recuerda como las que más han impactado en sus éxitos? Y en sus fracasos?
34. Tiene presente algún hecho histórico (económico, cultural, político, etc) del país que haya marcado la vida de sus padres y de su familia de origen?

El guión de la tercera entrevista.

EL EGO (microempresario/a). TERCERA GENERACIÓN

1. Trayectoria personal- familiar. La pareja y la familia del Ego.

- Dónde y cómo conoció a su pareja?
- lugar de nacimiento de la misma?
- Lugar de residencia?
- Nivel de escolaridad?
- ocupación y trayectoria laboral.
- Cómo está conformada la familia de su pareja?: Lugar de nacimiento, residencia, sexo, escolaridad, ocupación y/o trayectorias laborales (del padre, madre y hermanos de la pareja.)
- Cómo está conformada su propia familia ?(la del microempresario/a) : número de hijos, edad, sexo, escolaridad, ocupación y trayectorias laborales.
- Cómo está conformado su patrimonio personal; y cómo lo fue conformando?: bienes (casa- habitación propia, prestada, heredada, alquilada). Lugar de residencia(desde cuándo vive allí, por qué eligió ese lugar, número de habitaciones, servicios de agua, luz, teléfono) Estilo de decoración y mobiliarios, automóvil, propiedades, otras pertenencias, herencias, rentas, inversiones, ayuda familiar.
- Cómo fue la salida del hogar de origen? (motivos, formas que adoptó, etc)
- Hábitos y costumbres familiares: qué tipo de música les agrada? T. radio, cine, bibliotecas, tipo de lecturas que más le agrada hacer?, uso del tiempo libre: actividades más frecuentes, fines de semana, entre semana, vacaciones. Oportunidades de viajes dentro y fuera del país.
- Cómo describiría la vida cotidiana de su familia actual?
- Con qué personas, familiares o amigos se frecuentan asiduamente?
- Cuáles son los problemas más frecuentes de la familia y cómo se resuelven? Las necesidades económicas, cómo se satisfacen?
- Qué diferencias puede señalar entre la vida con sus padres y la educación que recibió de ellos, y la que Ud. vive ahora con su familia y la educación que le da a sus hijos?

2. Trayectoria escolar -cultural.

La escuela primaria: nombre de la escuela, ubicación geográfica, tipo de escuela(pública o privada, laica o confesional, etc.)

- quiénes y por qué eligieron esa escuela?
- Cómo era su dedicación al estudio y qué le gustaba y no le gustaba de la escuela?
- tenía actividades extraescolares? (sociales, educativas, culturales, recreativas, deportivas,)
- Qué hacía en el tiempo libre y con quién lo compartía?
- Quiénes eran sus amigos?
- Qué personas fueron significativas en esta época de la vida y por qué lo fueron?

La escuela secundaria: idem a la anterior.

3. Trayectoria laboral.

El ingreso al mundo del trabajo

- Su primera experiencia laboral. (describir relación laboral y tipo de tareas)
- Su primera “necesidad” de trabajar. (idem)
- Experiencias laborales más significativas a lo largo de la vida. (idem)
- La decisión de trabajar, ocasionó cambios en su vida, y en la forma de ver la vida? (en la rutina, en el uso del tiempo libre, en el lugar de residencia, en la forma de vestir, en la forma de hablar, en el comportamiento, en sus gustos y preferencias, en sus expectativas y necesidades)
- *Qué querías ser cuando eras Niño/a?*

4. Su presente.

- Relato del proceso de su microempresa. Relato de su proceso como microempresario/a.
- Exitos y fracasos: hechos históricos que hayan incidido en ellos.
- Qué desea **ser ,tener y hacer** hoy?
- Cómo se ubicaría socialmente, y cómo ve a otros microempresarios/as en el campo en que Ud. se mueve?
- Qué cosas hacen falta para llevar adelante su negocio?
- Dónde cree Ud. que las aprendió?
- Qué significa este proyecto en su vida?
- Cuando se largó por primera vez: cómo le fue/ qué le faltó?, qué tuvo?
- Qué significa el dinero en su vida, y en la de su familia actual?
- Tuvo que competir? Qué sintió? cómo lo hizo? Qué significado Ud. le da a la competencia?
- Ud. se **definiría como empresario?** Por qué?
- Por qué cree que algunos fracasan?
- Qué significa para Ud. ser ‘un vago’?
- Podría decir qué tipo de prácticas (laborales y/o de vida) ve Ud. como típicas de sus padres, y típicas de su generación?

El guión de la cuarta entrevista. AL EGO. (MICROEMPRESARIO/A)

1. Qué acontecimientos de orden personal, familiar, social, económico o político han repercutido en su desarrollo personal y laboral-empresarial?

2. Ud. que **sabe hacer**? Dónde, cuando y quién se lo enseñó?. Su tarea actual, alguien se la enseñó o cual fue su proceso de aprendizaje?
 3. Con qué contaba al momento de iniciarse como microempresario/a?
 4. Cómo resolvió/vieron los aspectos jurídicos, impositivos, administrativos, etc? Cómo encararon Uds, la formalidad económica y sus presiones y exigencias? Cómo es y está la realidad hoy para Uds.?
 5. Qué tipo de apoyo institucional le parece necesario para las microempresas?
 - 6.Cuál es, o debiera ser, el papel del Estado en este campo de la microempresa?
 7. Cómo ve Ud. el impacto de la globalización, y de los avances tecnológicos, en su microempresa?
- Condiciona esto el éxito de un proyecto microempresarial? De qué formas?

8. Su percepción del futuro.

- Qué desea y qué necesita como microempresario/a?
- Qué aspira para sus hijos y para su familia?
- desearía que sus hijos sigan su camino laboral-económico?
- Está haciendo inversiones (no sólo económicas) para el futuro de su familia y sus hijos?
- Cómo desearía vivir en el futuro? Y cómo desearía que vivan sus hijos, parientes, amigos, etc?

9. La perspectiva de género.

- Qué implica para la mujer esta elección laboral ?
- Cuál cree que es el lugar de la mujer en la economía?
- Qué hace la mujer en la empresa?(en relación a la división del trabajo, roles y funciones relativos a la gestión y administración de la microempresa)
- Qué dificultades cree que enfrentan las mujeres que se lanzan a este mundo productivo?
- Cómo repercute esta opción económica del varón y de la mujer, en la vida familiar?
- Cómo ve Ud. el lugar del varón y el de la mujer en este campo?. Qué diferencias y/o semejanzas Ud. ve en cada caso?

10. Modelos familiares y roles: los mandatos.

- En contra de qué mandatos (de padres, abuelos, etc.) siente que está caminando hoy?. Con qué rompió para llevar adelante su proyecto y convicciones? Qué preservarías de las imposiciones o cultura familiar?

11. Ser, tener, hacer y saber hacer del actor.

Del siguiente listado que a continuación le mencionaré, le pediría que explicite:

a) qué debe ser, tener o hacer un microempresario/a para alcanzar el éxito? (en primer lugar. Y luego en segundo lugar)

b) qué tiene Ud. y qué le falta de este listado?⁶

LISTADO: Indicar con una cruz lo que corresponda: a) Tiene b) No tiene.

⁶La lista siguiente es una readaptación de la matriz de necesidades (axiológicas y existenciales) y satisfactores de A. Max-Neef, en "Desarrollo a escala humana. Una opción por el futuro" Cepaur, 1986. Edición especial. Chile. Pág. 42/

Respecto a SABER: Pasión - Voluntad - Intuición - Imaginación - Audacia- Racionalidad
Autonomía - Inventiva - Curiosidad.

Respecto A TENER: Sistemas de seguros - Ahorros - Seguridad social - Sistemas de salud
Legislaciones - Derechos - Familia - Trabajo - Habilidades-
Destrezas - Método de trabajo -

Respecto a HACER: Cooperar - prevenir - Planificar - Cuidar - Defender - Afiliarse
Proponer - Compartir - Discrepar - Acatar - Dialogar - Acordar -
Opinar - Trabajar - Inventar - Construir - idear - Componer - Diseñar
- Interpretar.

La guía para la observación .

Se observará la dinámica cotidiana de la organización para el trabajo y el sostén del emprendimiento:

- el local: su característica, tamaño, la ubicación geográfica.
- rol y función del actor en su empresa.
- En qué medida participa la familia de la actividad laboral.

Modelo:

La encuesta.

(Se utilizó una grilla que indica las opciones, cuando éstas no están incluidas en el cuestionario para responder la respectiva pregunta):

ENCUESTA N° ENCUESTADOR.....

Fecha:...../...../.....

Variables de base

1. ¿Cuál es su edad? (años)
2. Sexo
- 3 ¿Cuál es su procedencia?
- 4 ¿ En qué lugar nació?
- 5 Donde Ud. nació, ¿era zona rural, periurbana, ó urbana?
- 6 ¿ Cuánto tiempo hace que reside en Córdoba capital?
7. ¿Hasta que grado/año de educación formal hizo Ud.?
- 8, ¿Cuál es su estado civil?

Variables sociodemográficas

9. ¿Cómo está compuesto su hogar?

10. Tiene hijos? **1.**NO, y la cónyuge tiene menos de 35 años de edad.
2. SI, el más grande es menor de 12 años
3. SÍ, entre 13 y 18 años
4. SI, el más grande tiene 19 años ó más
5. SI, pero ya se han ido del hogar.
- 11.¿Podría identificar en este hogar algún o algunos miembros como jefe de hogar?
12. ¿Cuál es su relación con ese miembro del hogar?
- 13 ¿Cuántas personas viven en su casa?
- 14 ¿Quién es el que más ingresos gana en su hogar?
- 15.La vivienda, ¿es suya?.(De no serlo indicar la opción correspondiente)
16. ¿Cuántos ambientes tiene la vivienda?
17. ¿Usa su vivienda para trabajar con su microemprendimiento, también?
18. Además de lo anterior, posee Ud. :
1. Otras propiedades inmuebles
2.Otras propiedades muebles
3.Infraestructura y servicios alquilada ó cedida
4.Vehículos (modelo 98)
5. Vehículos (modelo 94)
Responda **SI** a lo que corresponda.
19. ¿Qué miembros de su familia o parientes participan en el microemprendimiento?
- 20 ¿Quiénes de su familia o parientes trabajan en otro lugar, además del microemprendimiento?
21. ¿De qué miembros del hogar provienen los ingresos familiares?
22. ¿Cuánto estima Ud. que es el ingreso familiar mensual?.
- 1** hasta \$ 300
2 entre \$301-500
3. entre \$501-\$7 00
4. entre \$701- \$ 900
5.entre \$901- \$1100
6 más de \$1100
23. Señale entre las siguiente fuentes de ingresos familiares, cuál /es es/son Principales, y cuál/es Complementarias:

FUENTE DE INGRESOS	P	C
1.el trabajo personal en el negocio		
2.el trabajo familiar;		
3.rentas;		
4.Préstamos bancarios o subsidios;		

5. transferencias desde relaciones informales;		
6. Otras inversiones, ocupaciones o negocios		
99. Otras		

24. Antes de tener su microemprendimiento, ¿en qué trabajó? :

CONDICION DE ACTIVIDAD

(si no indica opción 3, desocupado, *pasar a pregunta 27*).
(si responde opción 3, desocupado, preguntar:)

25. Ud., ¿estuvo desocupado CON OCUPACIÓN ANTERIOR (1), o SIN OCUPACION ANTERIOR (2)?

26. Cuánto tiempo estuvo desocupado antes de iniciar su microempresa?

27. ¿Podría indicar la CATEGORÍA OCUPACIONAL y el tipo de relación laboral que tuvo antes de iniciar su microempresa?

y el TIPO DE CALIFICACION DE SU TAREA?

Y el CARÁCTER DE LA OCUPACION?

Y la RAMA DE ACTIVIDAD?

Variables socioculturales

¿Podríamos explorar por un momento su *trayectoria sociocultural*? :

28. ¿A qué edad salió de su hogar de origen? (en años)

29. ¿Por qué motivos se fue de su hogar de origen?

30. En su opinión, a qué *clase o estrato social pertenecieron* sus

abuelos

Y sus padres?

31. Podríamos ahora hablar un poco de su *trayectoria escolar*?

En su **ciclo primario**, a qué *tipo de establecimientos educativos*

Ud. asistió

¿En su **ciclo escolar secundario**?

¿Y en su **ciclo superior o universitario**?

Qué tipo de *actividades extraescolares* realizó:
Durante la escuela primaria? :

Durante la escuela secundaria?:

Durante el ciclo superior y/o Universitario? :

32. De aquí en más indagaremos acerca de *su trayectoria laboral*.

¿A qué edad tuvo Ud. *su primer trabajo*? (en años)

33. Intentaremos describir su primer trabajo en base a:

CONDICION DE ACTIVIDAD

CATEGORIA OCUPACIONAL Y RELACION LABORAL

CALIFICACION DE LA TAREA
CARÁCTER DE LA OCUPACION

RAMA DE LA ACTIVIDAD

34. ¿A qué se debió su *primera* necesidad de trabajar?

35. ¿En qué *tipo de establecimiento* tuvo su primer trabajo?

36. Ahora hablaremos de sus padres, a lo largo de su historia personal: ¿cómo fue su *relación con el mercado laboral en cada etapa de su vida*, (que a continuación se le señalan)?

Encuestado	Padre				
	CONDICION DE ACTIVIDAD	CATEGORIA OCUPACIONAL	CALIFICACION DE LA TAREA	CARÁCTER DE LA OCUPACION	RAMA DE ACTIVIDAD
HASTA LOS DOCE AÑOS					
ENTRE LOS 13 – 18 AÑOS					
ENTRE LOS 19 – 22 AÑOS.					
MÁS DE 22 AÑOS					

Encuestado	Madre				
	CONDICION DE ACTIVIDAD	CATEGORIA OCUPACIONAL	CALIFICACION DE LA TAREA	CARÁCTER DE LA OCUPAC.	RAMA DE ACTIVIDAD
HASTA LOS DOCE AÑOS					
ENTRE LOS 13 – 18 AÑOS					
ENTRE LOS 19 – 22 AÑOS.					
MÁS DE 22 AÑOS					

37 ¿A qué edad tuvo su primer trabajo sin relación de dependencia? (en años)

38. Su primer trabajo sin relación de dependencia fue:

- CATEGORIA OCUPACIONAL
- CALIFICACION DE LA TAREA
- TIPO DE UNIDAD DE PRODUCCION
- TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO
- TIPO DE ESTABLECIMIENTO
- RAMA DE ACTIVIDAD
-

39. ¿Qué lo impulsó a trabajar sin relación de dependencia, la primera vez que lo hizo?

40. De sus experiencias posteriores de trabajo autónomo, describa Ud. hasta dos (si las hubiera tenido), de acuerdo a:

Experiencia 1. :

- CATEGORIA OCUPACIONAL
- CALIFICACION DE LA TAREA
- TIPO DE UNIDAD DE PRODUCCION
- TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO
-

TIPO DE ESTABLECIMIENTO

RAMA DE ACTIVIDAD

Experiencia 2:

CATEGORIA OCUPACIONAL

CALIFICACION DE LA TAREA

TIPO DE UNIDAD DE PRODUCCION

TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO

TIPO DE ESTABLECIMIENTO

RAMA DE ACTIVIDAD

41. ¿ Podría describir su *experiencia actual de trabajo autónomo?*

CATEGORIA OCUPACIONAL

CALIFICACION DE LA TAREA

TIPO DE UNIDAD DE PRODUCCION

TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO

TIPO DE ESTABLECIMIENTO

RAMA DE ACTIVIDAD

42. Sería interesante saber *cuán importante es para Ud. la microempresa.*

¿Podría indicar si la misma es en su vida: **1** central; **2**.muy importante;
3. Importante; **4**.poco importante.

43. ¿Qué es lo que más le gusta hacer en sus ratos libres?

44. De las siguientes opciones que le leeré, ¿podría indicar con quienes comparte Ud. más tiempo y otros aspectos de su vida, es decir cuáles de las siguientes relaciones son para Ud. más importantes?

45. ¿Qué hace Ud. más frecuentemente?

46. Sería interesante explorar cómo encara y resuelve los problemas propios y / o de su familia. Por empezar, ¿cuáles son los *problemas más frecuentes en su familia, entre los siguientes?* (Señale hasta tres opciones)

¿Qué es **lo primero** que hace para resolverlos?

La perspectiva trigeneracional: datos acerca de los abuelos y los padres.
Los abuelos

47. ¿En qué año, aproximadamente, nacieron sus abuelos paternos?.....

48. Y sus abuelos maternos, aproximadamente?.....

49. ¿Cuál ha sido el principal *lugar de residencia de sus abuelos?*

paternos

maternos

50. ¿Cuál ha sido, si lo recuerda, el máximo grado/año alcanzado por sus *abuelos?*

paternos

maternos

51. ¿Cuál ha sido la *situación ocupacional de sus abuelos?* :

Situación ocupacional	Abuelo paterno	Abuela paterna	Abuelo materno	Abuela materna
CONDICION DE ACTIVIDAD				
CATEGORIA OCUPACIONAL Y RELACION LABORAL				
CALIFICACION DE LA TAREA				
CARÁCTER DE LA OCUPACION				
RAMA DE LA ACTIVIDAD				

52. Señale entre las siguiente fuentes de ingresos, cuál /es han sido Principales, y cuál/es Complementarias para sus abuelos?

FUENTE DE INGRESOS	P	C
1.el trabajo personal en el negocio		
2.el trabajo familiar;		

3.rentas;		
4.Préstamos bancarios o subsidios;		
5.transferencias desde relaciones informales;		
6. Otras inversiones, ocupaciones o negocios		
99. Otras		

Los padres.

53. ¿En qué año, aproximadamente, nació su padre?.....

54. ¿Y su madre, aproximadamente?.....

55. ¿Cuál ha sido el *principal lugar de residencia de sus padres?*

Padre

Madre

56. ¿Cuál ha sido, si lo recuerda, el máximo grado/año alcanzado por *sus padres?*
padre

madre

57. ¿Cuál ha sido la *situación ocupacional de sus padres?*:

Situación ocupacional	Padre	Madre
CONDICION DE ACTIVIDAD		
CATEGORIA OCUPACIONAL Y RELACION LABORAL		
CALIFICACION DE LA TAREA		
CARÁCTER DE LA OCUPACION		
RAMA DE LA ACTIVIDAD		

58. Señale entre las siguiente *fuentes de ingresos*, cuál /es han sido Principales, y cuál/es Complementarias para sus padres?

FUENTE DE INGRESOS	P	C
1.el trabajo personal en negocios		
2.el trabajo familiar;		
3.rentas;		
4.Préstamos bancarios o subsidios;		
5.transferencias desde relaciones informales;		
6.Otras inversiones, ocupaciones y negocios		
99. Otras		

59. Ellos tenían:

1. Vivienda propia

2. Vivienda alquilada ó cedida

3. Otras propiedades inmuebles;

4. Otras propiedades muebles

- 5. Vehículos (modelo 98);
- 6. Infraestructura y servicios
- 7. Vehículos (modelo 94) ò anteriores

99. Otras Señale **SI** a lo que corresponda

□□□□□□□□

60. ¿Qué era lo que más le gustaba hacer a sus padres?

□□

61. ¿Quiénes eran más importante para sus padres?

□□□

62. ¿Qué les gustaba a sus padres hacer con otras personas?

□□□

63. Sería interesante explorar *cómo encaran y resuelven (o resolvían) los problemas Propios y / o de su familia*. Por empezar, ¿cuáles fueron los problemas más frecuentes en su familia? (Señale hasta tres opciones)

□□□□

¿Qué es **lo primero** que hacían para resolverlos?

□□

Significados familiares

64. ¿Qué es el *trabajo* para Ud?.....

65. ¿Qué es el *dinero* para Ud?.....

66. ¿Qué *siente cuando trabaja?*. Le voy a presentar un listado, por favor, podría señalar tres opciones? □□□

1. placer y gratificación

2. Peso;

3. responsabilidades y exigencias;

4. alta autoestima;

5. Se olvida de los problemas;

6. Se agota y se aliena;

7. No puede poner límites para organizar su tarea

8. Libertad e independencia

99. Otros

67. A su criterio, ¿*qué cualidades hacen falta para “emprender?”*. □□□

Señale por favor tres principales opciones entre las siguientes:

1.tener autonomía en el trabajo; **2.** Tener capacidad de dirigir, creatividad e imaginación; **3.** Tener iniciativa; **4.** Saber resolver problemas; **5.**Tener capacidad de trabajo; **6.** Tener voluntad e intuición; **7.** Tener paciencia; **8.**Contar con apoyo institucional y económico; **9.** Tener apoyo familiar. **10.**Tener un proyecto en marcha desde sus padres y/o abuelos. **0.** Todas esas cualidades. **99** NS/NC

68. ¿ Podría decirme entre las siguientes opciones, cómo se ve Ud.?

1. Se ve “dirigente”-
2. Se ve “dirigido”;
3. Se ve asociado a otros para dirigir;
4. No se asume como líder;
99. Otras.

69. Y con relación a las siguientes funciones ¿cómo se ve Ud.?

(Elija hasta dos opciones)

- 1.Trabajador;
2. Dueño de su trabajo;
3. Dueño de propiedades materiales;
- 4.Patrón de empleados;
- 5.Empresario.

70.¿Qué éxitos fueron más reconocidos en su familia?

(Señale hasta tres)

71.¿Qué fracasos marcaron más su trayectoria personal/familiar?

(Señale hasta tres)

72.En lo que hace, cómo toma Ud. el éxito y/o el fracaso?

73. ¿Qué es para Ud. una microempresa?.....
.....

74. ¿Por qué Ud. ha *elegido en la actualidad el trabajo sin relación de dependencia*:

1. lo seleccionó entre otras estrategias laborales porque desea ser ‘dueño de su trabajo’
2. no se le ocurre otra estrategia ante la desocupación, subocupación y/o los bajos ingresos,
3. Sus padres y/o abuelos siempre trabajaron de esa forma,
4. Considera conveniente el momento (social y/o personal) para asumir el trabajo de esa forma;
5. Quiere aprovechar sus capacidades y/o capitales.

99. Otras.

(Señale las tres principales opciones)

75.¿Cuáles han sido las *necesidades por las que eligió el trabajo autónomo?*.

Por favor, indique hasta tres opciones:

1.Necesidad de obtener un ingreso inmediato para el consumo familiar. 2.Necesidad de ser reconocido y legitimado en el mercado; 3.Deseo de prestigio; 4. Necesidad de dinero, ahorro e inversión; 5. Deseo de poder; 6. Deseo de ser empresario; 7.Necesidad de aprovechar el rendimiento del propio trabajo (personal/familiar); 8.Necesidad de un proyecto personal y/o familiar; 9. Deseo de forjar un futuro para los hijos. 99. Otros

Posibilidades de éxito

76.A su criterio, cuáles son, entre las siguientes opciones, las cuatro principales *condiciones objetivas de éxito*?

77. Y a su entender, *cómo tiene que ser la persona y qué le hace falta tener para alcanzar el éxito?*. Le sugiero un listado de opciones, y por favor, seleccione tres de ellas, principales a su criterio.

78. La otra cara del éxito suele ser el *fracaso*. Para Ud., ¿cuáles serían de este listado, los cinco *principales riesgos de fracaso*?

79. Qué *tipo de apoyo institucional* requiere para Ud. la microempresa en Córdoba?. Por favor, señale las cinco opciones más importantes:

80. Por último, quisiera corroborar con Ud. una imagen de lo que es un microempresario exitoso. Del siguiente listado de opciones que le leeré, Ud. deberá decir **SÍ** o **NO** a cada una de ellas. El cuadro resultante de ello nos dirá cuál es su *imagen de un microempresario exitoso*.

- | | | | |
|---|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 1.-Es muy autónomo, voluntarioso e intuitivo; | SI <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | NS <input type="checkbox"/> |
| 2. Es bastante imaginativo, curioso e inventor; | SI <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | NS <input type="checkbox"/> |
| 3. Tiene muchos ahorros, sistemas de seguros y capacidad de | | | |

- inversión SI NO NS
- 4.-Tiene un marco jurídico – legislativo que lo respalde; SI NO NS
5. Está al día con la formalidad jurídica y con los impuestos; SI NO NS
6. Trabaja mucho; SI NO NS
7. Se asocia con otros para sostener el proyecto empresarial; SI NO NS
8. Planifica la tarea, tiene método de trabajo (capacidad organizativa) SI NO NS
9. Le gustan las situaciones en las cuales puede asumir totalmente la responsabilidad de encontrar soluciones a los problemas; SI NO NS
10. No es afecto a las situaciones en las cuales los resultados dependen de factores que están fuera de su control; SI NO NS
11. Acepta tanto el éxito como el fracaso en lo que hace; SI NO NS
12. Toma riesgos moderados. No le gustan los obstáculos excesivos ni las tareas demasiado fáciles SI NO NS
13. Se fija metas que maximicen la posibilidad de lograrlas, y tan pronto las logra pone su visión en otra más difícil; SI NO NS
14. Tiende a persistir frente a la adversidad, aunque se quejen, le gustan los retos que son alcanzables con alguna dificultad SI NO NS
15. Aprende de sus errores y fracasos SI NO NS
16. Es flexible; SI NO NS
17. Es enérgico, luchador. Busca y disfruta del desafío; SI NO NS
18. Necesita saber si está en lo correcto o no, y lo necesita rápido; SI NO NS
19. No le sirve conocer resultados a largo plazo. °SI NO NS

ANEXO II:

AMPLIACION DE LA DIMENSION "TIPO DE HOGAR". Indicadores de las variables operacionalizadas para el estudio cuantitativo.-

A) HOGARES, SEGÚN EL TIPO Y LA ETAPA DEL CICLO DE VIDA FAMILIAR.⁷

Tipos de hogares

Unipersonales: Constituidos por una sola persona. Se consideran también **no familiares**

Nucleares: Jefe de hogar y cónyuge con y sin hijos, o sólo jefe con hijos.

Extendidos: jefe y cónyuge con o sin hijos, o sólo jefe con hijos, **más otros parientes.**

Compuestos: Igual que los nucleares o extendidos más otras personas que no son parientes. (excluidos los trabajadores domésticos)

Sin núcleo: Jefe sin cónyuge ni hijos, aunque pueda haber otras relaciones de parentesco.

En todos los casos **el jefe de hogar puede ser de sexo femenino o masculino**

Etapas del ciclo de vida familiar⁸

Etapla inicial: Pareja joven sin hijos cuya jefa de hogar o cónyuge es de 35 años y menos.

Etapla I de constitución de la familia: Hogares donde el hijo mayor del jefe tiene menos de 13 años

Etapla II intermedia: Hogares donde el hijo mayor tiene entre 13 y 18 años.

Etapla III consolidada: Hogares donde el hijo mayor del jefe tiene 19 años y más

Etapla del nido vacío: Pareja adulta sin hijos donde la cónyuge es mayor de 35 años y no tiene hijos que vivan en el hogar.

Por su parte, otros analistas nacionales e internacionales proponen tipologías similares, pero que quizás en otros aspectos (por ejemplo la **relación de parentesco** con el jefe de hogar) complementa y/o resignifique los tipos mencionados, a saber:

B. TIPOLOGIA DE HOGARES.⁹

1. Hogares unipersonales.
2. Hogares de familia nuclear

⁷ Arriagada- Espíndola. "Panorama Social de América Latina 1997". Capítulo 6. Pág. 130- CEPAL, NACIONES UNIDAS. - CHILE.

⁸ Arriagada- Espíndola. "Panorama Social de América Latina 1997". Capítulo 6. Pág. 130- CEPAL, NACIONES UNIDAS. - CHILE.

⁹ Tipología propuesta por Susana Torrado (Fuente: "La producción de datos sobre hogares y familias en el censo nacional de población y vivienda de 1980" Taller de análisis y evaluación de los censos de población del 80, Buenos Aires, 20 al 24 Mayo de 1985). Consultado y publicado por la División de Desarrollo Social de la CEPAL, con el título: "La investigación de la familia en los censos y encuestas de hogares de América Latina"- México, 27 al 30 Octubre 1992.

- 2.1. Completa
 - Jefe con cónyuges e hijos solteros
 - Jefe con cónyuge sin hijos.
- 2.2. Incompleta
 - Jefe sin cónyuge y con hijos solteros
3. Hogares de familia no nuclear.
 - 3.1. Completa
 - 3.2. Familia extensa vertical ascendiente (hogares formados por una familia nuclear y padres/suegros exclusivamente)
 - 3.3. Familia extensa vertical descendiente (hogares formados por una familia nuclear y parientes descendientes del jefe : hijos no solteros, yernos, nueras, nietos,etc.) exclusivamente.
 - 3.4. Otras familias extensas. (Hogares formados por una familia nuclear y otros parientes del jefe, no incluidos en categorías 3.1.1 y 3.1.2.)
 - 3.5. Familia compuesta (Hogares formados por una familia nuclear o por familia extensa, con otros no familiares)
 - 3.6. Incompleta.

Se repiten las mismas subcategorías que para completa.
4. Hogares no familiares: Hogares en los que no existe un núcleo familiar primario. Están formados por el jefe y nietos, o padres/suegros (u otros familiares exclusivamente, o por el jefe y otros no familiares exclusivamente; o por una combinación de estas opciones)

C. También en Córdoba, el estudio efectuado por Gattino S.,1996 (Op.Cit.), da cuenta de un modo de vida en familia recurrente entre las clases medias empobrecidas de la ciudad, es lo que se ha nombrado con la categoría **“hogar nuclear compuesto”** que hace referencia a la co-residencia de varios hogares nucleares sobre un mismo terreno, pero en distintas viviendas, que generalmente responden a una secuencia generacional, compartiendo no ya el techo y organización para el consumo de bienes y servicios, sino el pago de impuestos y otros servicios básicos de manera conjunta, tras la garantía de tener acceso a un lugar donde vivir. Esta manifestación empírica no se aproxima a la categoría de “hogares compuestos” antes mencionada (CEPAL;1997), dado que allí se toma como indicador la cohabitación, es decir la residencia común bajo un mismo techo.

Asimismo, el mismo estudio se dirige a poner en cuestión la consideración de la “jefatura de hogar” solo según quién y de qué sexo es el que provee los recursos e ingresos familiares, dado que se ha descubierto en este estudio exploratorio el fenómeno que se nombra como **“jefatura de hogar compartida”**, que da cuenta de la participación laboral simultánea de adultos de ambos sexos (en diferentes condiciones laborales y de exigencias de calificación), así como de la participación de ambos (al menos, sino de más miembros del hogar), en la toma de decisiones relativas a diversos asuntos familiares, especialmente los vinculados al consumo de bienes y servicios, y a educación de los hijos.

Si en base a estas recomendaciones generales, se cruzaran los sistemas clasificatorios anteriores , ello daría como resultado un universo heterogéneo y múltiple de formas familiares (atendiendo a todos los indicadores), que ilustraría con pertinencia el

discurso acerca de la diversidad de formas familiares como producto histórico y cultural de este contexto globalizado (Ver anexo)

Pero a la vez, junto a los parámetros señalados (tipo y etapa del ciclo vital), otra determinante de las desigualdades en el acceso a oportunidades de bienestar consiste en el reconocimiento de **las funciones familiares** y en el esclarecimiento de cuáles son hoy, cuáles han cambiado, y cuáles deben ser reforzadas desde el Estado, en este contexto, y en este momento histórico.

Según I.Arriagada (1998)¹⁰, citando como fuente a la propuesta de Naciones Unidas Unidas (1993) son funciones familiares: **producción – socialización - provisión de cuidados afectivos y de recreación- distribución de roles y democratización de relaciones de género y generacionales - protección de los miembros del grupo (especialmente jóvenes, adolescente y niños)- Procreación y sexualidad - Identificación y seguridad a niños y adolescentes - Provisión de recursos (bienes y servicios) a los miembros de la familia - constitución y consolidación de relaciones de pareja - división del trabajo en el hogar - educación a sus miembros - estimulación de la participación social de sus miembros y de inclusión ciudadana.**

Además de la diversidad de dinámicas internas en las familias, expresadas en la heterogeneidad de situaciones familiares que es posible que se den en nuestra sociedad, y a lo que hasta aquí se viene insinuando, **desde la óptica de la toma de decisiones y la planificación según niveles de riesgo y vulnerabilidad social**, resulta estratégico revisar esta tipología al cruzarla con dos variables de mucho peso socio demográfico para el diseño de políticas desde el Estado: “ PARTICIPACION LABORAL DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR”, y “ TIPO DE INGRESOS”.

La primera da cuenta de quiénes, al interior de cada familia, venden su fuerza de trabajo al mercado. Al respecto se sabe que en la región (Latinoamérica) son proporcionalmente más numerosos los hogares en que se registra el **trabajo de jefe e hijos, o jefe ,cónyuge e hijos**, en comparación con aquéllos en que sólo trabaja el jefe de hogar, o el jefe y el cónyuge (a excepción de Brasil y Colombia, donde estas diferencias son mínimas).

En el caso de Argentina (siguiendo siempre la misma fuente), junto con Costa Rica y Uruguay, el porcentaje de **participación laboral del jefe, cónyuge e hijos es significativamente más elevado que el porcentaje de hogares cuyo jefe y cónyuge son los que participan en el mercado laboral.**

“La participación en el mercado de trabajo de otros miembros del hogar además del jefe contradice las teorías del sistema de único sostén de la familia. (...) Se registran variadas combinaciones de participación laboral de los miembros: los hogares donde además del jefe de hogar, trabaja su cónyuge constituyen entre 29% y 17% según el país; aquellos donde además trabajan los hijos oscilan entre 32% en Uruguay y 23% en Colombia y Panamá.”¹¹

Por lo tanto, sería recomendable atender a esta variable en cuanto hace a la estructura y a la dinámica de las formas familiares, según se trate de hogares con:

- **Participación del jefe de hogar.**
- **Participación del jefe y del cónyuge**
- **Participación del jefe e hijos**
- **Participación del jefe , cónyuge e hijos**
- **Participación del jefe de hogar, del cónyuge, de los hijos y de otros.**

¹⁰ Arriagada Irma.- “Familias latinoamericanas: convergencias y divergencias de modelos y políticas” – División de Desarrollo Social de la CEPAL. Revista N° 65. Agosto 1998, Chile

¹¹ CEPAL- “Panorama Social de América Latina”. (Op.Cit)- Pág. 147.

- **Participación de otros.**

PROCESO DE OPERACIONALIZACIÓN: CATEGORÍAS, VARIABLES E INDICADORES.

Por **SIGNIFICADOS FAMILIARES**: se describirán a partir de las respuestas "válidas" a 21 preguntas de la encuesta:

- ◆ (Preg. 29)

La salida del hogar de origen: ¿ Por qué motivos sucedió? : **1.** Por formar una familia; **2.** Por que era del interior o de otra provincia o país; **3.** Por preferencias personales. **4.** Por elecciones laborales; **5.** Por deseo de autonomía y de trabajo por cuentapropia. **6.** Por viajes; **0.** No se fue del hogar de origen; **99.** Otras *Escala Nominal*.

- ◆ (Preg. 34)

La primera necesidad de trabajar: **1.** Motivos económicos y necesidad de ingresos; **2.** Deseo de crecimiento, necesidades de autonomía y de desarrollo personal; **3.** Crisis familiares. **99.** Otras; **0.** NS/ NC. *Escala Nominal*.

- ◆ (Preg.39)

La primera necesidad de trabajar sin relación de dependencia: Motivos:

1. Necesidad de obtener un ingreso inmediato para el consumo familiar. **2.** Necesidad de ser reconocido y legitimado; **3.** Deseo de prestigio y de poder; **4.** Deseo de crecimiento y necesidad de un proyecto personal - familiar; **5.** Deseo de ser empresario; **6.** Deseo de forjar un futuro para los hijos; **7.** Necesidades de autonomía; **8.** Crisis familiares; **99.** Otras; **0.** NS/NC.

Escala Nominal

- ◆ (Preg. 42)

Grado de importancia del proyecto empresarial en la vida de los encuestados.

1. central; **2.** Muy importante; **3.** Importante; **4.** Poco importante.

Escala ordinal

- ◆ (Preg. 46)

Formas de encarar y resolver los problemas familiares:

PROBLEMAS FAMILIARES MÁS FRECUENTES: **1.** Económicos; **2.** Laborales; **3.** Afectivos; **4** Tiempo en familia; **5.** Salud personal- familiar; **0.** Otros; **99.** NS/NC.

FORMAS DE RESOLUCION DE LOS PROBLEMAS FAMILIARES: Indicará lo que el actor hace **en primera instancia**, a saber: **1.** Recurre a sus parientes y/o relaciones informales; **2.** Recurre a las instituciones públicas y/o privadas de asistencia (Fundaciones); **3.** Recurre a la iglesia; **4.** Recurre a Bancos y/o firmas financieras; **5.** Recurre a Empresas; **6.** Lo resuelve por sus propios medios; **7.** Se desanima; **8.** Resuelve los problemas con audacia, pidiendo ayuda cuando no puede solo; **9.** Maneja sus tiempos para resolver las cosas; **10.** Muestra interés por los otros y se apoya en ellos; **0.** Otras formas (¿cuáles?); **99.** NS/NC.

Escalas nominales

- ◆ (Preg. 63)

Formas de encarar y resolver los problemas familiares en la segunda generación.

PROBLEMAS FAMILIARES MÁS FRECUENTES: **1.** Económicos; **2.** Laborales; **3.** Afectivos; **4** Tiempo en familia; **5.** Salud personal- familiar; **0.** Otros; **99.** NS/NC.

FORMAS DE RESOLUCION DE LOS PROBLEMAS FAMILIARES: Indicará lo que el actor hace **en primera instancia**, a saber: **1.** Recurre a sus parientes y/o relaciones informales; **2.** Recurre a las instituciones públicas y/o privadas de asistencia (Fundaciones);

3. Recurre a la iglesia; 4. Recurre a Bancos y/o firmas financieras; 5. Recurre a Empresas; 6. Lo resuelve por sus propios medios; 7. Se desanima; 8. Resuelve los problemas con audacia, pidiendo ayuda cuando no puede solo; 9. Maneja sus tiempos para resolver las cosas; 10. Muestra interés por los otros y se apoya en ellos; 0. Otras formas (¿cuáles?); 99. NS/NC.

Escalas nominales

◆ (Preg. 64)

Concepto de trabajo para los actores sociales. (pregunta abierta.) *Codificada, nominal.*

1- necesidad

2- medio de vida y satisfacción.

3- Eje elemental de la vida

4- Fuente de ingreso y entretenimiento

5- Modo de expresión y desarrollo personal

6- Creación.

7- "Nada", "Todo", ó no contestan

◆ (Preg. 65)

Concepto del Dinero para los actores. (pregunta abierta) *Codificada, escala nominal.*

1- Necesidad.

2- Un medio, instrumento

3- Algo importante y gratificante

4- Secundario al trabajo

5- "Nada", "Todo", ó no contestan

• (Preg. 66)

Sentimientos que el trabajo les provoca a los encuestados: Señalarán tres de las siguientes opciones: 1. placer y gratificación, 2. Peso; 3 responsabilidades y exigencias; 4. alta autoestima; 5. Se olvida de los problemas; 6. Se agota y se aliena; 7. No puede poner límites para organizar su tarea .8. Libertad e independencia 99. Otros

Escala Nominal

• (Preg. 67)

Atributos/ cualidades requeridas para “emprender”, según los actores: Señalarán las tres principales opciones entre las siguientes: 1. tener autonomía en el trabajo; 2. Tener capacidad de dirigir, creatividad e imaginación; 3. Tener iniciativa; 4. Saber resolver problemas; 5. Tener capacidad de trabajo; 6. Tener voluntad e intuición; 7. Tener paciencia; 8. Contar con apoyo institucional y económico. 9. Tener apoyo familiar. 10. Tener un proyecto en marcha desde sus padres y/o abuelos; 0. Todas las anteriores, 99 NS/NC

Escala Nominal

• (Preg. 68)

Autopercepción de los actores con relación a su capacidad de liderazgo: 1. Se ve “dirigente”- 2. Se ve “dirigido”; 3: se ve asociado a otros para dirigir; 4. No se asume como líder; 99. Otras. *Escala nominal*

• (Preg. 69)

Autopercepción de los actores con respecto a su rol en el proyecto empresarial: señalarán hasta dos opciones de: 1. Trabajador; 2. Dueño de su trabajo; 3. Dueño de propiedades materiales; 4. Patrón de empleados; 5 Empresario; 99. NS/NC.

Escala Nominal

- (Preg.72)

Grado de aceptación del éxito y del fracaso en lo que hacen, según los actores: 1. No acepta el fracaso; 2. Acepta tanto el éxito como al fracaso en lo que hace; 3. Le cuesta reconocer el éxito; 4. Le cuesta reconocer el fracaso.

Escala Nominal

- (Preg. 73)

Concepto de micro y pequeña empresa para los actores. (pregunta abierta). *Codificada, escala nominal*

1. Gestación de un Proyecto en el que se cree, con continuidad
2. Fuente de trabajo y desarrollo
3. Iniciativa ó emprendimiento rentable
4. Un medio
5. Integración familiar y social.
6. Estructura económica pequeña, con capital nacional.

(Preg. 74)

Razones de los actores para elegir el trabajo autónomo actual: Indica que el microempresario ha elegido el trabajo sin relación de dependencia porque: 1. lo seleccionó entre otras estrategias laborales porque desea ser 'dueño de su trabajo', 2. no se le ocurre otra estrategia ante la desocupación, subocupación y/o los bajos ingresos, 3. Sus padres y/o abuelos siempre trabajaron de esa forma, 4. Considera conveniente el momento (social y/o personal) para asumir el trabajo de esa forma; 5. Quiere aprovechar sus capacidades y/o capitales. 99. Otras.

Escala nominal

- (Preg. 75)

Motivos de la elección del trabajo autónomo actual, según los actores

1. Necesidad de obtener un ingreso inmediato para el consumo familiar. 2. Necesidad de ser reconocido y legitimado en el mercado; 3. Deseo de prestigio; 4. Necesidad de dinero, ahorro e inversión; 5. Deseo de poder; 6. Deseo de ser empresario; 7. Necesidad de aprovechar el rendimiento del propio trabajo (personal/familiar); 8. Necesidad de un proyecto personal y/o familiar; 9. Deseo de forjar un futuro para los hijos. 99. Otros

Escala nominal

- (Preg.76)

Posibilidades de éxito: principales condiciones objetivas según los encuestados.

seleccionar cuatro (4) de las siguientes opciones:

1. El proyecto se sostiene y permite el sustento familiar
2. Se creó un mercado local para comercializar el producto.
3. Tiene apoyo institucional para promover su producto en mercados internacionales.
4. Es un proyecto personal, (que desea dejarle a sus hijos).
5. Tiene acceso al crédito, a sistemas institucionales de ahorro y seguros.
6. Permite ahorrar para proyectos familiares, y para invertir en la sustentabilidad del emprendimiento.
7. Cuenta con infraestructura heredada por generaciones anteriores que le aseguran un sólido punto de partida.
8. Pudo diversificar su producción a lo largo del tiempo.
9. Tiene resuelta la formalidad jurídica, impositiva, administrativa.

99. Otras

0. NS/NC

Escala nominal

• (Preg. 77)

Posibilidades de éxito: principales condiciones personales, según los encuestados.

seleccionar tres (3) de las siguientes opciones:

1. Ser reconocidos socialmente como empresarios.
2. Sentirse dueños de su trabajo.
3. Apoyo y disposición de la familia a compartir el proyecto empresarial.
4. Disposición a asociarse con otros para sustentar su proyecto.
5. Sentirse libres e independientes en la tarea.
6. Expectativas de seguridad y tranquilidad en su futuro personal – familiar.
7. Poseer alta cuota de autonomía y capacidad para organizar el trabajo.
8. Alta autoestima

99. Otras.

0. NS/NC

Escala nominal

• (Preg.78)

Riesgos de fracaso, según los actores: seleccionar las cinco principales opciones:

1. Desorganización personal y ante el trabajo.
2. Falta de capacidad organizativa y de liderazgo.
3. Falta de voluntad y responsabilidad.
4. Falta de tolerancia y persistencia en torno al proyecto.
5. Baja aceptación a los errores.
6. Gran rigidez ante los cambios.
7. Ausencia de apoyo institucional y económico.
8. Falta de capacitación apropiada para producir y para comercializar.
9. Desmanejo administrativo y jurídico.
10. Presiones impositivas.

99. Otras.

0. NS/NC

Escala nominal

• (Preg. 79)

Tipo de apoyo institucional que requiere la micro y pequeña empresa en Córdoba, según los actores: señalar las cinco opciones más importantes para el actor:

1. Apoyo para encarar y resolver aspectos jurídicos y administrativos.
2. Apoyo en aspectos impositivos.
3. Apoyo ante la competencia del mercado local.
4. Apoyo ante la competencia del mercado internacional.
5. Capacitación para microempresarios (y/o sus empleados)
6. Asesoramiento e información oportuna para el desarrollo del proyecto.
7. Apoyo para acceder a créditos.
8. Planes para promover la asociación entre microempresarios locales.

99. Otros.

0. Ningún tipo de apoyo *Escala nominal*

• (Preg. 80)

Imagen de los actores acerca de lo que es un micro - pequeño empresario exitoso:

Será el de confirmar el listado de opciones presentadas (en una escala dicotómica: SI- NO),

o en su defecto, el cuadro resultante de tachar tres de las siguientes opciones que no referencian el éxito para el encuestado, a saber:

1. Es muy autónomo, voluntarioso e intuitivo; **2.** Es bastante imaginativo, curioso e inventor; **3.** Tiene muchos ahorros, sistemas de seguros y capacidad de inversión; **4.** Tiene un marco jurídico – legislativo que lo respalde; **5.** Está al día con la formalidad jurídica y con los impuestos; **6.** Trabaja mucho; **7.** Se asocia con otros para sostener el proyecto empresarial; **8.** Planifica la tarea y tiene un método de trabajo (capacidad organizativa); **9.** Le gustan las situaciones en las cuales puede asumir totalmente la responsabilidad de encontrar soluciones a los problemas; **10.** No es afecto a las situaciones en las cuales los resultados dependen de factores que están fuera de su control; **11.** Acepta tanto el éxito como el fracaso en lo que hace; **12.** Toma riesgos moderados. No le gustan los obstáculos excesivos ni las tareas demasiado fáciles; **13.** Se fija metas que maximicen la posibilidad de lograrlas, y tan pronto las logra pone su visión en otra más difícil; **14.** Tiende a persistir frente a la adversidad, aunque se quejen, le gustan los retos que son alcanzables con alguna dificultad; **15.** Aprende de sus errores y fracasos; **16.** Es flexible; **17.** Es enérgico, luchador. Busca y disfruta del desafío; **18.** Necesita saber si está en lo correcto o no, y lo necesita rápido; **19.** No le sirve conocer resultados a largo plazo.

Escala nominal

TRAYECTORIAS LABORALES DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS: se describirán sobre la base de las respuestas a 12 (doce) preguntas de la encuesta.

• (Preg. 24, 25, 26, 27)

Última inserción del encuestado en el mercado de trabajo: Describen la situación previa a iniciar su microempresa, en torno a las siguientes variables:

Condición de actividad: 1. ocupado/ 2. subocupado/ 3. desocupado;

Si es 3: DESOCUPADO: 1. Con ocupación anterior; 2. Sin ocupación anterior

TIEMPO DE DESOCUPACIÓN: 1. hasta 6 meses; 2. 6 meses a un año; 3. más de un año

Si es 1. OCUPADO / 2 SUBOCUPADO:

Categoría ocupacional y relación laboral: 1. patrón cinco empleados o menos/ 2. Patrón con seis empleados o más; 3. Trabajador por cuenta propia para un solo cliente; 4. trabajador por cuenta propia para varios clientes; 5. Asalariado sector privado; 6. Asalariado sector público; 7. Trabajador sin salario; 8. empleo precario eventual (o transitorio) sin relación de dependencia; 9. Beneficiario de Programas de Empleo; 10. Servicio doméstico.

Calificación de la tarea: 1. calificación profesional; 2. calificadas no profesionales; 3. semicalificadas; 4. no calificadas

Carácter de la ocupación: 1. Producción - reparación; 2. Administración- Contable; 3. Comercialización; 4. Servicios.

Rama de la actividad: 1. Industria; 2. Construcción; 3. Comercio; 4. Actividades primarias; 5. Administración-Función Pública; 6. Trabajo doméstico en el hogar

Escalas nominales

• (Preg. 32)

Edad del primer trabajo: 1. Menores de 15 años; 2. 16-19 años; 3. 20-23 años; 4. 24-27 años; 5. 28 años y más. 99. NS/NC.

Escala Intervalar

• (Preg. 33)

Características del primer trabajo: Describe el primer trabajo en torno a las siguientes variables:

Condición de actividad: 1.ocupado/ 2.subocupado / 99.NS-NC

Categoría ocupacional y relación laboral: 1.patón cinco empleados o menos/ 2. Patrón con seis empleados o más; 3.Trabajador por cuenta propia para un solo cliente; 4.trabajador por cuenta propia para varios clientes; 5.Asalariado sector privado; 6. Asalariado sector público; 7.Trabajador sin salario; 8. empleo precario eventual (o transitorio)sin relación de dependencia; 9. Beneficiario de Programas de Empleo; 10. Servicio doméstico. 99.NS/NC.

Calificación de la tarea: 1.calificación profesional; 2.calificadas no profesionales; 3.semicalificadas; 4. no calificadas . 99.NS/NC.

Carácter de la ocupación:1.producción-reparación; 2.Administración-Contable; 3. Comercialización; 4. Servicios. 99.NS/NC

Rama de la actividad: 1. Industria; 2. Construcción; 3.Comercio; 4. Actividades primarias;5 Administración - Función Pública; 6.Trabajo doméstico en el hogar. 99.NS/NC

Escalas nominales

- (Preg.38)

Características del primer trabajo sin relación de dependencia: Hace referencia a:

Qué categoría ocupacional: 1. Patrón, con cinco empleados o menos; 2. Patrón con seis empleados o más 3.Trabajador por cuenta propia para un solo cliente; 4.trabajador por cuenta propia para varios clientes. . 99.NS/NC

Qué calificación de la tarea: 1.calificación profesional; 2.calificadas; 3. semicalificados; 4. no calificadas. . 99.NS/NC

Qué tipo de unidad de producción 1. Microemprendimientos basado en el trabajo personal. 2 Microemprendimientos basado en el trabajo familiar 3. Microempresa basada en el trabajo asociado con no familiares. 4.Unidades económicas familiares de estrategias múltiples. 5.Unidad empresarial de baja productividad. 6.Unidad empresarial capital intensivo

Tamaño del establecimiento: 1. Una persona; 2. 2 a 5 personas; 3. 6 a 25 personas (pequeña empresa); 4. 26 a 100 personas (empresa intermedia); 5. 101 a 500 personas (empresa mediana); 6. 501 y más personas(gran empresa) . 99.NS/NC

Tipo de establecimiento que tuvo para su primer trabajo sin relación de dependencia: 1. Oficina; 2.Negocio comercial; 3.Taller; 4. Fábrica; 5. Zona rural; 6. sector público; 0. Otro. 99.NS/NC

Rama de la actividad: 1. Industria; 2. Construcción; 3.Comercio; 4. Actividades primarias;5 Administración - Función Pública; 6.Trabajo doméstico en el hogar. 99.NS/NC

Escalas nominales

- (Preg. 35)

Tipo de establecimiento en que tuvo su primer trabajo: 1. Oficina; 2.Negocio comercial; 3.Taller; 4. Fábrica; 5. Zona rural; 6. sector público; 7.no recuerda; 99. Otro

Escala nominal

- (Preg. 36)

Características laborales del padre y/o la madre durante el ciclo vital personal del Ego(1.hasta los 12 años de edad; 2. Entre los 13 y 18 años; 3. Entre 19 y 22 años; 4. Más de 22 años): Hace referencia a:

Condición de actividad: 1.ocupado/ 2.subocupado/ 3.desocupado; 99.NS/NC

SI NO ESTUVO DESOCUPADO (Opción 3.), continuar con:

Categoría ocupacional y relación laboral: 1.patrón cinco empleados o menos/ 2. Patrón con seis empleados o más; 3.Trabajador por cuenta propia para un solo cliente; 4.trabajador por cuenta propia para varios clientes; 5.Asalariado sector privado; 6. Asalariado sector público; 7.Trabajador sin salario; 8. empleo precario eventual (o transitorio)sin relación de dependencia; 9. Beneficiario de Programas de Empleo; 10. Servicio doméstico. ; 99.NS/NC

Calificación de la tarea: 1.calificación profesional; 2.calificadas no profesionales; 3.semicalificadas; 4. no calificadas ; 99.NS/NC

Carácter de la ocupación: 1.producción-reparación; 2.Administración-Contable; 3. Comercialización; 4. Servicios. ; 99.NS/NC

Rama de la actividad: 1. Industria; 2. Construcción; 3.Comercio; 4. Actividades primarias;5 Administración - Función Pública; 6.Trabajo doméstico en el hogar. 99.NS/NC

Escalas nominales

- (Preg. 37)

Edad del primer trabajo sin relación de dependencia: 1.hasta los 15 años;2. De 16 a 25 años; 3. de 26-37 años; 4. 38 a 48 años; 5.más de 48 años. 99.NS/NC

Escala intervalar

- (Preg.39)

La primera necesidad de trabajar sin relación de dependencia: Motivos:

1.Necesidad de obtener un ingreso inmediato para el consumo familiar. 2.Necesidad de ser reconocido y legitimado; 3.Deseo de prestigio y de poder; 4.Deseo de crecimiento y necesidad de un proyecto personal - familiar; 5.Deseo de ser empresario; 6.Deseo de forjar un futuro para los hijos; 7.Necesidades de autonomía; 8.Crisis familiares; 99.Otras; 0. NS/NC.

Escala Nominal

- (Preg.40)

Experiencias posteriores de trabajo autónomo: Señalar y describir en qué consistieron **hasta dos** experiencias laborales sin relación de dependencia posteriores, de acuerdo a las mismas dimensiones de análisis.

Qué **categoría ocupacional:** 1. Patrón, con cinco empleados o menos; 2. Patrón con seis empleados o más 3.Trabajador por cuenta propia para un solo cliente; 4.trabajador por cuenta propia para varios clientes.

Qué **calificación de la tarea:** 1.calificación profesional; 2.calificadas; 3. semicalificados; 4. no calificadas.

Qué **tipo de unidad de producción** ¹²: 1. Microemprendimientos basado en el trabajo personal. 2 .Microemprendimientos basado en el trabajo familiar 3. Microempresa basada en el trabajo asociado con no familiares. 4.Unidades económicas familiares de estrategias múltiples. 5.Unidad empresarial de baja productividad. 6.Unidad empresarial capital intensivo

Tamaño del establecimiento: 1. Una persona; 2. 2 a 5 personas; 3. 6 a 25 personas (pequeña empresa);4. 26 a 100 personas (empresa intermedia); 5. 101 a 500 personas (empresa mediana); 6. 501 y más personas(gran empresa)

Tipo de establecimiento que tuvo para su primer trabajo sin relación de dependencia: 1. Oficina; 2.Negocio comercial; 3.Taller; 4. Fábrica; 5. Zona rural; 6. sector público; 99. Otro.

Rama de actividad: 1. Actividades primarias; 2. Industria(aliment. , Beb y tabaco); 3. Ind.

¹² Ver categorías en el marco teórico del presente Informe.

Textil, confecciones y calzados; 4. Otras industrias; 5. Electr. Gas y agua; 6. Construcción; 7 Comercio; 8. Restaurants- hoteles; 9. Transporte; 10. Intermediación financiera y actividad Inmobiliaria; 11. Servicios sociales: enseñanza y salud; 12. Serv. doméstico en hogares (rentado); 13. Servicios de reparación y otros servicios personales - comunitarios.

Escalas nominales

- (Preg. 41)

Experiencia actual de trabajo autónomo: Describir la situación actual del microempresario, en torno a:

Qué **categoría ocupacional**: 1. Patrón, con cinco empleados o menos; 2. Patrón con seis empleados o más; 3. Trabajador por cuenta propia para un solo cliente; 4. trabajador por cuenta propia para varios clientes.

Qué **calificación de la tarea**: 1. calificación profesional; 2. calificadas; 3. semicalificados; 4. no calificadas.

Qué **tipo de unidad de producción**¹³: 1. Microemprendimientos basado en el trabajo personal. 2. Microemprendimientos basado en el trabajo familiar 3. Microempresa basada en el trabajo asociado con no familiares. 4. Unidades económicas familiares de estrategias múltiples. 5. Unidad empresarial de baja productividad. 6. Unidad empresarial capital intensivo

Tamaño del establecimiento: 1. Una persona; 2. 2 a 5 personas; 3. 6 a 25 personas (pequeña empresa); 4. 26 a 100 personas (empresa intermedia); 5. 101 a 500 personas (empresa mediana); 6. 501 y más personas (gran empresa)

Tipo de establecimiento que tuvo para su primer trabajo sin relación de dependencia: 1. Oficina; 2. Negocio comercial; 3. Taller; 4. Fábrica; 5. Zona rural; 6. sector público; 99. Otro.

Rama de actividad: 1. Actividades primarias; 2. Industria (aliment. , Beb y tabaco); 3. Ind. Textil, confecciones y calzados; 4. Otras industrias; 5. Electr. Gas y agua; 6. Construcción; 7 Comercio; 8. Restaurants- hoteles; 9. Transporte; 10. Intermediación financiera y actividad Inmobiliaria; 11. Servicios sociales: enseñanza y salud; 12. Serv. doméstico en hogares (rentado); 13. Servicios de reparación y otros servicios personales - comunitarios.

Escalas nominales

CONDICIONES SOCIOCULTURALES DE LOS ACTORES Y DE SUS REDES FAMILIARES: serán descriptas a partir de las respuestas de los micros y pequeños empresarios a 49 preguntas:

- (Preg. 1)

Edad: 1. 15-19 años; 2. 20-24 años; 3. 25-29 años; 4. 30-34 años; 5. 35-39 años; 6. 40-44 años; 7. 45-49 años; 8. 50-54 años; 9. 55-59 años; 10. 60 años y más.

Escala intervalar

- (Preg. 2)

Sexo: 1 Femenino, 2. Masculino. *Escala nominal*

- (Preg. 3)

¹³ Ver categorías en el marco teórico del presente Informe.

Procedencia y residencia actual del encuestado¹⁴: *Escala ordinal (del mayor al menor grado de vulnerabilidad social, en Capital (1 y 2) y en el Interior (3,4,y 5)*

1. CAPITAL - ZONA 1: Seccionales 10, 11, 12, 13, 14 y 5.

Secc. 10: Mirizzi, Residencial Santa Rosa, Alejandro Carbó, Comercial, Santa Isabel, Parque los Algarrobos, Cabildo, las Flores, Villa Libertador, Ejército Argentino, Santa Isabel, Parque Futura, Congreso, Guemes, Cáceres, El Chaparral

Secc- 11: Estación Flores, Residencial San Roque, Villa Adela, Las Playas, Villa Aspacia, Flores, Los Filtros, Las Violetas, Villa Martínez, Parque república, Villa Alberto, 20 de Junio

Secc. 12: José I. Díaz, J.I. Díaz 3 y 4, San Felipe, Cooperativa el Progreso, otras Cooperativas, 23 Abril, El Piolín, Ferreyra, Los 40 guasos, Rucci, Coronel Olmedo, San Javier, El trencito, Estación Ferreyra Ciudad Perdida, Ituzaingó anexo, Almirante Brown

Secc. 13: Parque Monte Cristo, Mosconi, Los Sauces, Villa Corina, Patricios, Nueva Italia, Leandro N Alem, Parque Liceo 2 y 3, Villa Retiro, Rural, Patricios, Patricios ampliación, Quintas San Jorge, Gral. Bustos, Vivero Norte, Santa Clara de Asís, Hortensia, Yofre Norte.

Secc. 14: Villa Rivera Indarte, Villa Cornú, Mercantil, Autódromo, Mabit MAS, Arguello IPV, Hermana Sierra, Arguello Lourdes, 16 Noviembre, Los Cortaderos, Las Chunchulas, Municipal, Canal de las Cascadas, Santa Cecilia, Los Boulevares, Villa Allende Parque.

Secc- 5: Maldonado, Mauler, Parque la Rivera, San José, Los Josefinos, Renacimiento, Acosta, Miralta, Colonia Lola, Coop. La Unidad, 1 de Mayo, Ampl. Empalme, Va. Bustos. Altos de San Viente, Talleres Sur, Villa Argentina, Empalme.

2. CAPITAL - ZONA 2: Seccionales 3,7,8,

Secc. 3: Villa Siburu, Villa Alberdi, San Salvador, Villa Los Pinos, Villa Urquiza, Alberdi.

Secc. 7: Villa El Nylon, Yrygoyen, Alta Córdoba, Guñazú, Remedios de Escalada, Fraguero

Secc. 8: Villa Claudina, Mercado de Abasto, Ampliación Pueyrredón, Yofre H. Y Sur, Sangre y Sol, Rural, Nueva Salida a Pilar, Barraca Yaco, Bajada de Piedra, Bajo Yapeyú, Alto Gral. Paz.

3. CORDOBA – INTERIOR NORTE

4. CORDOBA – INTERIOR CENTRO

5. CORDOBA – INTERIOR SUR.

99. Otro lugar

- (Preg.4)

Lugar de nacimiento: 1. Interior de Córdoba; 2. Capital de Córdoba; 3. Otras provincias del país; 4. Otros países.

Escala nominal

- (Preg. 5)

Area del lugar en que nació: 1. Rural– 2. Semi- Periurbana –3. Urbana

¹⁴ Para la elaboración de este criterio se consultaron como fuentes de comparaciones: “Mapa de pobreza de la ciudad de Córdoba.- Proyección 1999” (Municipalidad de Córdoba); Diagramas y mapas de zonas de riesgo social de la ciudad, procedentes de la Dirección General de Familias y Grupos Vulnerables del Ministerio de la Solidaridad del Gobierno de la Pcia. De Córdoba., Suplemento del Diario “la Voz del Interior”, Domingo 19 Marzo 2000, CORDOBA: análisis de Población infantil (menores de 5 años) en situación de pobreza en las seccionales de la ciudad de Córdoba.

Escala Ordinal

- (Preg. 6)

Tiempo de permanencia en la ciudad de Córdoba: 1. menos de 5 años – 2. de 5 a 10 años 3. más de 10 años.

Escala Intervalar

- (Preg.8)

Estado Civil de los actores sociales: 1.Soltero/a; 2.Casado/a; 3. Unido/a de hecho; 4.Viudo/a; 5. Separado y/o divorciado/a.

Escala nominal

- (Preg.9)

Tipo de Hogar de los encuestados¹⁵: según su composición y parentesco:

1.Hogar no familiar unipersonal; 2.Hogar no familiar multipersonal; 3. Familia monoparental; 4 Familia Nuclear; 5.Familias Extendidas;6 Hogares compuestos; 7. Hogar nuclear compuesto

Escala Nominal

- (Preg. 10)

Etapa del ciclo vital del hogar de los encuestados: 1. Etapa Inicial; 2.Etapa I (hijos hasta 12 años); 3. Etapa II (hijos entre 13-18 años); 4. Etapa III (mayor de 19 años); 5. Etapa del nido vacío.

Escala Ordinal

- (Preg. 11)

Tipo de jefatura de hogar de los encuestados: En cada caso, 1. **jefatura femenina**; 2. **jef. Masculina**; 3. **jefatura compartida**. *Escala nominal*

El tipo de jefatura a clasificar, en consecuencia, indicará quién/ quiénes son reconocidos por el grupo como *jefe en relación con los aportes de ingresos* y en relación *con la toma de decisiones acerca de aspectos relativos a la existencia del grupo familiar*, pudiendo ser esto compartido, o estar a cargo de la mujer o del varón responsable del grupo

El fenómeno que se nombra como “**jefatura de hogar compartida**”, que da cuenta de la participación laboral simultánea de adultos de ambos sexos (en diferentes condiciones laborales y de exigencias de calificación), así como de la participación de ambos (al menos, sino de más miembros del hogar), en la toma de decisiones relativas a diversos asuntos familiares, especialmente los vinculados al consumo de bienes y servicios, y a educación de los hijos.

- (Preg. 12)

Relación del encuestado con el jefe de hogar: 1.jefe/a- 2.cónyuge- 3.hijo/a- 4.padre/madre/suegro/suegra- 5.Hermano/a- 6.Cuñado/a- 7.Otro familiar- 8. Otro no familiar.

Escala nominal

- (Preg.13)

Tamaño del hogar de los actores: 1. Una persona; 2. Dos o tres personas, 3. entre 4 y 6, 4. Entre 7 y 9, 5. diez ó más.

Escala ordinal

- (Preg.14)

Ingresos familiares: principal/les proveedor/res del hogar: 1. Uno, sexo femenino; 2.Uno, sexo masculino; 3.Dos, (o más), femenino; 4. Dos (o más) masculino; 5.Dos o más (ambos sexos); 6. Ninguno.99. Otro

¹⁵ Ver ANEXO II: definiciones conceptuales de cada tipo de hogar

Escala nominal

- (Preg. 15)

Tenencia de la vivienda: 1. Propietarios de terreno y vivienda; 2. Propietarios de vivienda solamente; 3. inquilinos; 4. Cedida o prestada; 5. Ocupante de hecho; 99. Otro.

Escala nominal

- (Preg. 16, 17)

Espacio habitacional y uso apropiado en función de las necesidades familiares y/o laborales: será el resultado de correlacionar: *cantidad de ambientes de la vivienda:* 1. hasta dos; 2. hasta cuatro; 3. más de cuatro y, *Uso de la casa para vivir y trabajar con su microempresa:* 1. SI/ 2. NO/ 3. EN PARTE. En consecuencia:

1. Uso no funcional: hasta dos ambientes y lo usa para trabajar.
2. Uso poco funcional: Hasta cuatro ambientes y los usa todo o en parte, también para trabajar.
3. Uso bastante funcional: más de cuatro ambientes y no lo usa o sólo en partes para trabajar también.
4. Uso funcional: Hasta cuatro (o más) ambientes y NO lo usa para trabajar.

Escala ordinal

- (Preg. 16,17,18)

Patrimonio actual de los actores: Estará dado por el conjunto de respuestas (Dicotomía: SI- NO) acerca de: 1. Vivienda propia; 2. Vivienda alquilada; 3. Vivienda cedida; 4. Otras propiedades inmuebles; 5. Vehículos; 6. Otras propiedades muebles; 7. Infraestructura y servicios. Escala: 1. Alto (Si responde SÍ a todos los indicadores, excepto el 2 y 3); 2. Medio (Si responde SI al indicador 2 ó 3, junto al 5,6,7) 3. Bajo (Si responde SI, al indicador 1,2, 3,7 y/o el 5)

Escala ordinal

- (Preg. 19)

Participación laboral de los miembros del hogar de los encuestados: Hace referencia a la cantidad de miembros del grupo familiar y/o parientes que participan del proyecto productivo (micro): 1. Participación del jefe de hogar/ 2. Participación del jefe y del cónyuge /3. Participación del jefe e hijos / 4. Participación del jefe, cónyuge e hijos / 5. Participación del jefe de hogar, del cónyuge, de los hijos y de otros parientes / 6. Participación de otros no parientes; 7. Jefe de hogar y parientes Escala nominal.

- (Preg. 20)

Utilización de la fuerza de trabajo disponible en el hogar: hace referencia al empleo económico – ocupacional de los miembros del hogar (simultáneamente o no a la microempresa):

1. Utilización intensiva: cuando se registra alta participación (más del 50% de los miembros del hogar) para la provisión de ingresos – recursos para la subsistencia (se trate de ancianos, adultos, jóvenes o niños) apelando también a la red de parientes, amigos o vecinos: puede tratarse de **a)** Participación del jefe, cónyuge e hijos; **b)** Participación del jefe de hogar, del cónyuge, de los hijos y de otros parientes; y **c)** Participación de otros no parientes.

2. Utilización extensiva: cuando la participación de las personas del hogar en la economía familiar no supera al 50% de su total, o cuando hay un principal proveedor que garantiza la subsistencia del grupo con sus aportes virtuosos: puede tratarse de **a)** Participación del jefe

de hogar; **b)** Participación del jefe y del cónyuge, con más de un hijo; y **c)** Participación del jefe e hijos, en familias numerosas y/o extensas.

Escalas nominales

- (Preg. 21)

Tipo de ingresos familiares, según quiénes sean los familiares: **1.** espurios (aquéllos que provienen de niños y/o jóvenes del Hogar) **2.** Virtuosos (aquéllos que provienen de adultos responsables del hogar) **3.** Mixtos (aquéllos que provienen de niños, jóvenes y adultos)

Escala nominal

- (Preg.22 correlacionada con Preg. 13)

Ingresos mensuales: promedio familiar mensual y promedio per cápita mensual: alude a la capacidad de cubrir una canasta de alimentos y servicios mínimos (cuyo valor es calculable actualmente en \$1300-¿? _) dando cuenta del grupo social y de la situación familiar en relación a la pobreza y al impacto del empobrecimiento de la clase media en los hogares según sea el ingreso mensual per cápita: **1.**Ingresos de indigencia (hasta \$100) **2.**Ingresos bajos (entre \$101 y \$150) **3.**Ingresos medio-bajos (\$151- \$200); **4.** Ingresos Medio-medios (\$201-250) **5.** Ingresos medio altos (\$251-\$300) **6.** Ingresos Altos (más de \$300 per cápita)

Escala intervalar

- (Preg.23)

Fuente de ingresos: principales y complementarios: **1.**el trabajo personal en el negocio; **2.**el trabajo familiar;**3.**rentas; **4.**Préstamos bancarios o subsidios; **5.**transferencias desde relaciones informales; **6.** Otras ocupaciones, inversiones ó negocios; **99.** Otras.-

Clasificarlas como “P” (principal)-“C” (complementarias). *Escala nominal*

- (Preg.28)

Edad de los actores al momento de salir de sus hogares de origen: ¿a qué edad sucedió?: **1.** 12-15 años; **2.** 16-19 años; **3.** 20-23 años; **4.** 24-27 años; **5.** 28 años y más.

Escala intervalar.

- (Preg. 30)

Pertenencia de clase de los padres y los abuelos, según los encuestados: se indicará para cada generación (padres y abuelos) la pertenencia a una clase, a saber: **1.** Clase baja; **2.** Clase media baja; **3.** Clase media- media; **4.** Clase media alta; **5.** Clase alta, según la percepción y autopercepción del encuestado. **99.**NS/NC

Escala ordinal

- (Preg. 7 y 31)

La trayectoria escolar de los actores:

- **(Preg. 7) Nivel de escolaridad del encuestado:** **1.** Sin instrucción; **2.** primaria incompleta; **3.** primaria completa o secundaria incompleta; **4.** secundaria completa o Universitaria/ terciaria incompleta; **4.a.** lo anterior más Formación en oficios afines al trabajo actual; **4.b** lo anterior más Formación en oficios *no afines* al trabajo actual.**5.** Superior o universitaria completa. *Escala nominal*

- **(Preg. 31) Establecimientos y actividades escolares y extraescolares a lo largo de su inclusión en el sistema educativo:**

Establecimientos educativos del ciclo primario: **1.**Públicas; **2.**Privadas gratuitas; **3.** Privadas pagas con beca; **4.** Privadas pagas sin beca.- **99.**NS/NC

Actividades extraescolares durante la escuela primaria: **1.** Sociales; **2.** Deportivas; **3.** Culturales; **4.** Recreativas; **5.** Paraeducativas. **6.**Laborales.**7** Ninguna.

Establecimientos educativos del ciclo secundario: 1.Públicas; 2. Privadas gratuitas; 3. Privadas pagas con beca; 4. Privadas pagas sin beca. 99.NS/NC

Actividades extraescolares durante la escuela secundaria 1. Sociales; 2. Deportivas; 3. Culturales; 4. Recreativas; 5. Paraeducativas. 6.Laborales; 7. Políticas.8. Ninguna.

Establecimientos educativos del ciclo superior universitario: 1.Públicas; 2.Privadas gratuitas; 3. Privadas pagas con beca; 4. Privadas pagas sin beca. 99.NS/NC

Actividades extraescolares durante el ciclo superior o Universitario: 1. Sociales; 2. Deportivas; 3. Culturales; 4. Recreativas; 5. Paraeducativas. 6.Laborales. 7.Políticas. 8. Ninguna. *Escalas nominales.*

- (Preg. 43)

Preferencias y prácticas culturales de los actores: Marcan las preferencias del actor, quien deberá indicar las tres que hace de modo más frecuente, a saber: 1. Lector (libros, revistas, diarios); 2. Espectador de cine o Teatro; 3. Espectador de TV; 4. Visitante de museos o galerías; 5. oyente de radio; 6. asistente a reuniones recreativas, de amigos vecinos o parientes; 7. Bailes. 8. Todas, combinadas; 99. Otras.

Escala nominal

- (Preg. 44)

Relaciones sociales más significativas para los encuestados: Describirán el conjunto de lazos más significativos para el actor, cualquiera sea la razón de ello, señalando las tres más importantes para él entre las siguientes opciones: 1.Parientes; 2.Amigos; 3.vecinos; 4. organizaciones comunitarias; 5. Instituciones privadas; 6. Instituciones público- estatales; 7. Partidos políticos; 8. Otras relaciones sociales influyentes; 99 Otras.

Escala nominal

- (Preg. 45)

Actividades sociales más frecuentes, (fuera de su trabajo): Indicarán las tres actividades que el actor realiza rutinaria y más frecuentemente fuera de sus tiempos y espacios laborales: 1. Recibir visitas en el hogar; 2. Visitar a amigos, parientes y vecinos; 3. participación social; 4. participación política; 5. Asistir a reuniones y/o espectáculos recreativos- culturales; 6. Viajes(vaciones, fines de semana, otros) 99. Otras.

Escala nominal

- (Preg. 47,48)

La secuencia trigeracionales: los abuelos (1º generación)

Paternos, año de nacimiento. Maternos, año de nacimiento. 99.NS/NC

Codificar (escala intervalar)

- (Preg. 49)

Principal lugar de residencia de la primera generación: 1. Campo de Córdoba; 2. Ciudad Interior;3Capital de Córdoba; 4.Otras ciudades y/o provincias; 5. Otros países; 6. Inmigrantes. 99. NS/NC

Escala nominal

- (Preg. 50)

Nivel de escolaridad de los abuelos paternos y maternos de los encuestados: 1. Sin instrucción o primaria incompleta; 2. primaria completa o secundaria incompleta; 3. secundaria completa o Universitaria/ terciaria incompleta; 3.a.- lo anterior con Formación en oficios afines al trabajo actual; 3.b.-lo anterior con Formación en oficios *no afines* al

trabajo actual. 4. Superior o universitaria completa.99. NS/NC *Escala nominal*

- (Preg. 51)

Relación de la primera generación con el trabajo: principal ocupación que tuvieron.

Hace referencia a:

Condición de actividad: 1.ocupado/ 2.subocupado/ 3.desocupado; 99.NS/NC

SI NO ESTUVO DESOCUPADO (Opción 3.), continuar con:

Categoría ocupacional y relación laboral: 1.patrón cinco empleados o menos/ 2. Patrón con seis empleados o más; 3.Trabajador por cuenta propia para un solo cliente; 4.trabajador por cuenta propia para varios clientes; 5.Asalariado sector privado; 6. Asalariado sector público; 7.Trabajador sin salario; 8. empleo precario eventual (o transitorio)sin relación de dependencia; 9. Beneficiario de Programas de Empleo; 10. Servicio doméstico. 99.NS/NC

Calificación de la tarea: 1.calificación profesional; 2.calificadas no profesionales; 3.semicalificadas; 4. no calificadas 99.NS/NC

Carácter de la ocupación: 1 producción-reparación; 2.Administración- Contable;3. Comercialización; 4. Servicios. 99.NS/NC

Rama de la actividad: 1.Industria; 2.Construcción; 3.Comercio; 4.Actividades primarias.5.Administración - Función Pública; 6. Trabajo doméstico en el hogar.99.NS/NC.

Escalas nominales

- (Preg. 52)

Fuente de ingresos: principales y complementarios: 1.el trabajo personal en el negocio; 2.el trabajo familiar;3.rentas; 4.Préstamos bancarios o subsidios; 5.transferencias desde relaciones informales; 6. Otras ocupaciones, inversiones ó negocios; 99. Otras.-

Clasificarlas como “P” (principal)-“C” (complementarias).

Escala nominal

- (Preg. 53 y 54)

La secuencia trigeracional: los padres:

Madre, año de nacimiento. Padre, año de nacimiento. 99.NS/NC

- (Preg. 55)

Principal lugar de residencia de los padres: 1. Campo de Córdoba; 2. Ciudad Interior Córdoba;3. Capital de Córdoba; 4. Otras ciudades y/o provincias; 5. Otros países; 6. Inmigrantes. 99.NS/NC.

Escala nominal

- (Preg. 56)

Nivel de escolaridad de los padres de los encuestados: 1. Sin instrucción o primaria incompleta; 2. primaria completa o secundaria incompleta; 3. secundaria completa o Universitaria/ terciaria incompleta; 3.a.- lo anterior con Formación en oficios afines al trabajo actual; 3.b.-lo anterior con Formación en oficios *no afines* al trabajo actual. 4. Superior o universitaria completa.99. NS/NC *Escala nominal*

- (Preg. 57)

Relación de la segunda generación con el trabajo: principal ocupación que tuvieron:

Condición de actividad: 1.ocupado/ 2.subocupado/ 3.desocupado; 99.NS/NC

SI NO ESTUVO DESOCUPADO (Opción 3.), Continuar con:

Categoría ocupacional y relación laboral: 1.patrón cinco empleados o menos/ 2. Patrón con seis empleados o más; 3.Trabajador por cuenta propia para un solo cliente; 4.trabajador por cuenta propia para varios clientes; 5.Asalariado sector privado; 6. Asalariado sector

público; **7.** Trabajador sin salario; **8.** empleo precario eventual (o transitorio) sin relación de dependencia; **9.** Beneficiario de Programas de Empleo; **10.** Servicio doméstico. **99.** NS/NC

Calificación de la tarea: **1.** calificación profesional; **2.** calificadas no profesionales; **3.** semicalificadas; **4.** no calificadas **99.** NS/NC

Carácter de la ocupación: **1.** producción-reparación; **2.** Administración-Contable; **3.** Comercialización; **4.** Servicios. **99.** NS/NC

Rama de la actividad: **1.** Industria; **2.** Construcción; **3.** Comercio; **4.** Actividades primarias. **5.** Administración - Función Pública; **6.** Trabajo doméstico en el hogar. **9.** NS/NC

Escalas nominales.

- (Preg.58)

Fuente de ingresos de la segunda generación: **1.** el trabajo personal en el negocio; **2.** el trabajo familiar; **3.** rentas; **4.** Préstamos bancarios o subsidios; **5.** transferencias desde relaciones informales; **6.** Otras ocupaciones, inversiones ó negocios; **99.** Otras.-

Clasificarlas como “P” (principal)-“C” (complementarias).

Escala nominal

- (Preg. 59)

Patrimonio de la segunda generación: Estará dado por el conjunto de respuestas (Dicotomía: SI- NO) acerca de: **1.** Vivienda propia; **2.** Vivienda alquilada; **3.** Vivienda cedida; **4.** Otras propiedades inmuebles; **5.** Vehículos; **6.** Otras propiedades muebles; **7.** Infraestructura y servicios. Escala: **1.** Alto (Si responde SÍ a todos los indicadores, excepto el 2 y 3); **2.** Medio (Si responde SI al indicador 2 ó 3, junto al 5,6,7) **3.** Bajo (Si responde SI, al indicador 1,2, 3,7 y/o el 5)

Escala ordinal

- (Preg. 60)

Preferencias y prácticas culturales de los padres de los encuestados: Marcan las preferencias y actos más frecuentemente realizadas por los padres (señaladas por el encuestado como las dos más frecuentes), a saber: **1.** Lector (libros, revistas, diarios); **2.** Espectador de cine o Teatro; **3.** Espectador de TV; **4.** Visitante de museos o galerías; **5.** oyente de radio; **6.** asistente a reuniones recreativas, de amigos vecinos o parientes; **7.** Bailes. **8.** Todas, combinadas; **99** Otras. **0.** NS/NC

Escala nominal

- (Preg.61)

Relaciones sociales más significativas en la segunda generación: Describirán el conjunto de lazos más significativos para los padres del actor, cualquiera sea la razón de ello, señalando las tres más importantes para él entre las siguientes opciones sugeridas por el encuestado: **1.** Parientes; **2.** Amigos; **3.** vecinos; **4.** organizaciones comunitarias; **5.** Instituciones privadas; **6.** Instituciones público- estatales; **7.** Partidos políticos; **8.** Otras relaciones sociales influyentes; **99.** Otras. **0.** NS/NC

Escala nominal

- (Preg.62)

Actividades sociales más frecuentes de los padres: Indicarán las tres actividades que el actor realiza rutinaria y más frecuentemente fuera de sus tiempos y espacios laborales: **1.** Recibir visitas en el hogar; **2.** Visitar a amigos, parientes y vecinos; **3.** participación social; **4.** participación política; **5.** Asistir a reuniones y/o espectáculos recreativos- culturales; **6.** Viajes (vacaciones, fines de semana, otros) **99.** Otras

Escala nominal

- (Preg.63)

Formas de encarar y resolver los problemas familiares más frecuentes, en la segunda generación:

PROBLEMAS FAMILIARES MÁS FRECUENTES: 1. Económicos; 2. Laborales; 3. Afectivos; 4. Tiempo en familia; 5. Salud personal- familiar; 0. Otros; 99. NS/NC

FORMAS DE RESOLUCION DE LOS PROBLEMAS FAMILIARES: Indicará lo que los padres del actor hacían en **primera instancia**, a saber: 1. Recurre a sus parientes y/o relaciones informales; 2. Recurre a las instituciones públicas y/o privadas de asistencia (Fundaciones); 3. Recurre a la iglesia; 4. Recurre a Bancos y/o firmas financieras; 5. Recurre a Empresas; 6. Lo resuelve por sus propios medios; 7. Se desanima; 8. Resuelve los problemas con audacia, pidiendo ayuda cuando no puede solo; 9. Maneja sus tiempos para resolver las cosas; 10. Muestra interés por los otros y se apoya en ellos. 0. Otras formas (Cuáles) 99. NS/NC

Escalas nominales

- (Preg. 70)

Exitos más reconocidos en la red familiar del encuestado: Señale hasta tres entre: 1. Afectivos; 2. Económicos; 3. Deportivos; 4. Intelectuales- culturales- profesionales; 5. En la capacidad de resolver problemas de diversa índole. 6. Ninguno, NS/NC. 99. Otros.

Escala nominal

- (Preg. 71)

Fracasos que marcaron la trayectoria personal y/o familiar de los actores: Señalar hasta tres entre: 1. Afectivos; 2. Económicos; 3. Deportivos; 4. Intelectuales- culturales- profesionales; 5. En la capacidad de resolver problemas de diversa índole. 6. Ninguno, NS/NC. 99. Otros.

Escala nominal

ANEXO III:

TABLAS

Datos obtenidos de la encuesta realizada a una muestra de 32 micro- pequeños empresarios de la ciudad de Córdoba. Año 2001

Tabla 1. Edad

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 20 -24	1	3.1	3.1	3.1
30-34	2	6.3	6.3	9.4
35-39	6	18.8	18.8	28.1
40-44	4	12.5	12.5	40.6
45-49	5	15.6	15.6	56.3
50-54	6	18.8	18.8	75.0
55-59	2	6.3	6.3	81.3
60 o más	6	18.8	18.8	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 2. Sexo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Femenino	7	21.9	21.9	21.9
Masculino	25	78.1	78.1	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 3. Procedencia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Córdoba Capital zona 1	15	46.9	46.9	46.9
Córdoba Capital zona 2	2	6.3	6.3	53.1
Córdoba Interior Norte	5	15.6	15.6	68.8
Córdoba Interior Centro	3	9.4	9.4	78.1
Córdoba Interior Sur	2	6.3	6.3	84.4
Otro lugar	5	15.6	15.6	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 4. Lugar de nacimiento

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Interior de Cba	6	18.8	18.8	18.8
Capital de Cba	19	59.4	59.4	78.1
Otras provincias	7	21.9	21.9	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 5. Zona nacimiento

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Rural	5	15.6	15.6	15.6
Semi-periurbana	1	3.1	3.1	18.8
Urbana	26	81.3	81.3	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 6. Tiempo de residencia en Cba

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Más de 10 años	32	100.0	100.0	100.0

Tabla 8. Estado civil

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Soltero	7	21.9	21.9	21.9
Casado	23	71.9	71.9	93.8
Separado o divorciado	2	6.3	6.3	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 12. Relación con jefe de hogar

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Jefe	27	84.4	84.4	84.4
Conyuge	3	9.4	9.4	93.8
Hijo/a	2	6.3	6.3	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 14. Persona de mas ingresos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1, femenino	6	18.8	18.8	18.8
1, masculino	20	62.5	62.5	81.3
2 o más, femenino	1	3.1	3.1	84.4
2 o más ambos sexos	5	15.6	15.6	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 15. Propiedad de la vivienda

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Propietario de terreno y vivienda	6	18.8	18.8	18.8
Prop. de vivienda	20	62.5	62.5	81.3
Inquilino	3	9.4	9.4	90.6
Cedida o prestada	2	6.3	6.3	96.9
Otro	1	3.1	3.1	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 16. Cantidad de ambientes de la vivienda

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Hasta 2	1	3.1	3.1	3.1
De 2 a 4	2	6.3	6.3	9.4
Más de 4	29	90.6	90.6	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 17. Vivienda - empresa * Cantidad de ambientes de la vivienda

			AMB_VIV Cantidad de ambientes de la vivienda			Total
			Hasta 2	De 2 a 4	Más de 4	
CASA_MIC Vivienda - empresa	Si	Count % within AMB_VIV Cantidad de ambientes de la vivienda			6 20.7%	6 18.8%
	No	Count % within AMB_VIV Cantidad de ambientes de la vivienda		2 100.0%	21 72.4%	23 71.9%
	En parte	Count % within AMB_VIV Cantidad de ambientes de la vivienda	1 100.0%		2 6.9%	3 9.4%
Total		Count % within AMB_VIV Cantidad de ambientes de la vivienda	1 100.0%	2 100.0%	29 100.0%	32 100.0%

Tabla 18. Patrimonio

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Alto	13	40.6	40.6	40.6
	Medio	10	31.3	31.3	71.9
	Bajo	9	28.1	28.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 21. De dónde provienen los ingresos familiares?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Virtuosos	31	96.9	96.9	96.9
	Mixtos	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 22. Estimación del Ingreso Familiar

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ingresos bajos	1	3.1	3.1	3.1
	Ingreso medio- bajo	1	3.1	3.1	6.3
	Ingresos medio-medios	3	9.4	9.4	15.6
	Ingreso medios-altos	5	15.6	15.6	31.3
	Ingresos altos	22	68.8	68.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 23. Estimación del Ingreso Familiar * Habitantes del hogar

			HAB_HOG Habitantes del hogar			Total
			1 persona	2 o 3 personas	Entre 4 y 6	
ING_FLIA Estimación del Ingreso Familiar	Ingresos bajos	Count % within HAB_HOG Habitantes del hogar		1 7.1%		1 3.1%
	Ingreso medio-bajo	Count % within HAB_HOG Habitantes del hogar		1 7.1%		1 3.1%
	Ingresos medio-medios	Count % within HAB_HOG Habitantes del hogar		2 14.3%	1 6.7%	3 9.4%
	Ingreso medios-altos	Count % within HAB_HOG Habitantes del hogar		3 21.4%	2 13.3%	5 15.6%
	Ingresos altos	Count % within HAB_HOG Habitantes del hogar	3 100.0%	7 50.0%	12 80.0%	22 68.8%
Total	Count % within HAB_HOG Habitantes del hogar	3 100.0%	14 100.0%	15 100.0%	32 100.0%	

Tabla 24.1. Ingresos Fiares. Principales

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Trabajo personal	31	96.9	96.9	96.9
	Trabajo familiar	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 24.2. Ingresos Fliars Complementarios

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Trab. fliar	4	12.5	22.2	22.2
	Rentas	3	9.4	16.7	38.9
	Prestamos bancarios y subsidios	1	3.1	5.6	44.4
	Transf. desde de relac informales	1	3.1	5.6	50.0
	Otras ocupaciones, inv. o negocios	5	15.6	27.8	77.8
	Otras	4	12.5	22.2	100.0
	Total	18	56.3	100.0	
Missing	System	14	43.8		
Total		32	100.0		

Tabla 25. Clase social de abuelos * Clase social de padres

			CLASE_PA Clase social de padres					Total
			Clase baja	Clase media-baja	Clase media-media	Clase media-alta	Clase alta	
CLASE_AB Clase social de abuelos	Clase baja	Count % of Total	1 3.1%					1 3.1%
	Clase media-baja	Count % of Total		7 21.9%	5 15.6%	1 3.1%		13 40.6%
	Clase media-media	Count % of Total			8 25.0%	5 15.6%		13 40.6%
	Clase media-alta	Count % of Total			2 6.3%	1 3.1%		3 9.4%
	Clase alta	Count % of Total					1 3.1%	1 3.1%
	Ns/Nc	Count % of Total		1 3.1%				1 3.1%
Total		Count % of Total	1 3.1%	8 25.0%	15 46.9%	7 21.9%	1 3.1%	32 100.0%

Tabla 27.1. Actividades extraescolares en el primario * Tipo de establecimiento educativo prim al que asistió

			PRIMARIO Tipo de establecimiento educativo prim al que asistió			Total
			Publico	Privado sin beca	Ns/Nc	
ACTIV_PR Actividades extraescolares en el primario	Sociales	Count % within PRIMARIO Tipo de establecimiento educativo prim al que asistió		1 20.0%		1 3.1%
	Deportivas	Count % within PRIMARIO Tipo de establecimiento educativo prim al que asistió	2 7.7%	4 80.0%		6 18.8%
	Culturales	Count % within PRIMARIO Tipo de establecimiento educativo prim al que asistió	3 11.5%			3 9.4%
	Laborales	Count % within PRIMARIO Tipo de establecimiento educativo prim al que asistió	1 3.8%			1 3.1%
	Ninguna	Count % within PRIMARIO Tipo de establecimiento educativo prim al que asistió	20 76.9%		1 100.0%	21 65.6%
	Total	Count % within PRIMARIO Tipo de establecimiento educativo prim al que asistió	26 100.0%	5 100.0%	1 100.0%	32 100.0%

Tabla 27.2. Actividades extraescolares en el secundario * Tipo de establecimiento educativo secundario al que asistió

			SECUND Tipo de establecimiento educativo secundario al que asistió				Total
			Publico	Privado gratuito	Privado con beca	Privado sin beca	
ACTIV_SE Actividades extraescolares en el secundario	Sociales	Count % within SECUND Tipo de establecimiento educativo secundario al que asistió				2	2
	Deportivas	Count % within SECUND Tipo de establecimiento educativo secundario al que asistió	6 27.3%			3 42.9%	9 29.0%
	Recreativas	Count % within SECUND Tipo de establecimiento educativo secundario al que asistió	2 9.1%				2 6.5%
	Laborales	Count % within SECUND Tipo de establecimiento educativo secundario al que asistió	1 4.5%				1 3.2%
	Políticas	Count % within SECUND Tipo de establecimiento educativo secundario al que asistió	1 4.5%		1 100.0%		2 6.5%
	Ninguna	Count % within SECUND Tipo de establecimiento educativo secundario al que asistió	12 54.5%	1 100.0%		2 28.6%	15 48.4%
	Total	Count % within SECUND Tipo de establecimiento educativo secundario al que asistió	22 100.0%	1 100.0%	1 100.0%	7 100.0%	31 100.0%

Tabla 27.3. Actividades extraescolares en el universitario/superior * Tipo de establecimiento educativo univ al que asistió

			UNIVERS Tipo de establecimiento educativo univ al que asistió				Total
			Publico	Privado gratuito	Privado sin beca	Ns/Nc	
ACTIV_UN Actividades extraescolares en el universitario/superior	Deportivas	Count % within UNIVERS Tipo de establecimiento educativo univ al que asistió	2 13.3%		1 20.0%	3 13.6%	
	Culturales	Count % within UNIVERS Tipo de establecimiento educativo univ al que asistió	2 13.3%			2 9.1%	
	Recreativas	Count % within UNIVERS Tipo de establecimiento educativo univ al que asistió			1 20.0%	1 4.5%	
	Laborales	Count % within UNIVERS Tipo de establecimiento educativo univ al que asistió	2 13.3%	1 100.0%		3 13.6%	
	Políticas	Count % within UNIVERS Tipo de establecimiento educativo univ al que asistió			2 40.0%	2 9.1%	
	Ninguna	Count % within UNIVERS Tipo de establecimiento educativo univ al que asistió	9 60.0%		1 20.0%	1 100.0%	11 50.0%
	Total	Count % within UNIVERS Tipo de establecimiento educativo univ al que asistió	15 100.0%	1 100.0%	5 100.0%	1 100.0%	22 100.0%

Tabla 28. Edad de emigración del lugar de origen

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12 - 15	3	9.4	10.0	10.0
	16 - 19	4	12.5	13.3	23.3
	20 - 23	9	28.1	30.0	53.3
	24 - 27	11	34.4	36.7	90.0
	28 o más	3	9.4	10.0	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 29. Ratos libres

Lector	1	13	39.4	61.9
Espectador de cine - teatro	2	2	6.1	9.5
Espectador de TV	3	8	24.2	38.1
Oyente de radio	5	2	6.1	9.5
Asistente a reuniones	6	8	24.2	38.1
-----	-----			
	Total responses	33	100.0	157.1

11 missing cases; 21 valid cases

Tabla 30. Relaciones más importantes

Parientes	1	14	28.6	48.3
Amigos	2	14	28.6	48.3
Vecinos	3	2	4.1	6.9
Organizac comunitarias	4	5	10.2	17.2
Instit. privadas	5	3	6.1	10.3
Instit Público - estatales	6	1	2.0	3.4
Partidos políticos	7	2	4.1	6.9
Relaciones soc influyentes	8	8	16.3	27.6
-----	-----	-----		
	Total responses	49	100.0	169.0

3 missing cases; 29 valid cases

Tabla 31. Actividades más frecuentes

Recibir visitas en el hogar	1	2	4.4	6.7
Visitar a amigos, parientes y vecinos	2	11	24.4	36.7
Particip. social	3	12	26.7	40.0
Particip. política	4	4	8.9	13.3
Asistir a reuniones y/o espectaculos	5	3	6.7	10.0
Viajes	6	11	24.4	36.7
Asistir a reuniones, espect y vijes	7	2	4.4	6.7
-----	-----	-----		
	Total responses	45	100.0	150.0

2 missing cases; 30 valid cases

Tabla 34.1. Año de nacimiento de los abuelos paternos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1800 a 1825	7	21.9	25.0	25.0
	1850 a 1875	1	3.1	3.6	28.6
	1875 a 1900	14	43.8	50.0	78.6
	1900 a 1925	6	18.8	21.4	100.0
	Total	28	87.5	100.0	
Missing	System	4	12.5		
Total		32	100.0		

Tabla 34.2. Año de nacimiento abuelos maternos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1800 a 1825	7	21.9	25.9	25.9
	1850 a 1875	1	3.1	3.7	29.6
	1875 a 1900	13	40.6	48.1	77.8
	1900 a 1925	6	18.8	22.2	100.0
	Total	27	84.4	100.0	
Missing	System	5	15.6		
Total		32	100.0		

Tabla 34.3. Año de nacimiento de los abuelos paternos * Año de nacimiento abuelos maternos

			RNAC_AB M Año de nacimiento abuelos maternos				Total
			1800 a 1825	1850 a 1875	1875 a 1900	1900 a 1925	
R_NACAB P Año de nacimiento de los abuelos paternos	1800 a 1825	Count	6		1		7
		% of Total	22.2%		3.7%		25.9%
	1850 a 1875	Count		1			1
		% of Total		3.7%			3.7%
	1875 a 1900	Count	1		11	2	14
		% of Total	3.7%		40.7%	7.4%	51.9%
	1900 a 1925	Count			1	4	5
		% of Total			3.7%	14.8%	18.5%
Total		Count	7	1	13	6	27
		% of Total	25.9%	3.7%	48.1%	22.2%	100.0%

Tabla 35.1. Lugar de residencia abuelos paternos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Campo de Cba	1	3.1	3.1	3.1
	Ciudad interior	5	15.6	15.6	18.8
	Córdoba capital	9	28.1	28.1	46.9
	Otras ciudades y/o Prov	9	28.1	28.1	75.0
	Otros países	3	9.4	9.4	84.4
	Inmigrantes	4	12.5	12.5	96.9
	Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 35.2. Lugar de residencia abuelos maternos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ciudad interior	7	21.9	21.9	21.9
	Córdoba capital	9	28.1	28.1	50.0
	Otras ciudades y/o Prov	12	37.5	37.5	87.5
	Otros países	3	9.4	9.4	96.9
	Inmigrantes	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 36.1. Nivel de Educ. abuelos paternos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sin instrucción	20	62.5	62.5	62.5
	Primario incomp	5	15.6	15.6	78.1
	Primario compl ó	1	3.1	3.1	81.3
	Secund incomp	6	18.8	18.8	100.0
	99				
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 37. Abuelo paterno condición de actividad

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	23	71.9	76.7	76.7
	Subocupado	4	12.5	13.3	90.0
	Ns/Nc	3	9.4	10.0	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 37.2. Abuelo paterno calif de tarea * Abuelo paterno categ. ocupac.

			ABOP_OC U Abuelo paterno categ. ocupac.						Ns/ Nc	Total
			Patrón 5 emple ados o menos	Trabaj ador por cta propi para 1 client e	Trabaj ador cta propia vs client es	Asala riado sector privad o	Asal aria do sect or públi co	Empl eo event ual sin relac de depe nd		
ABOP_ CAL Abuelo paterno calif de tarea	Profesional	Count % within ABOP_OC U Abuelo paterno categ. ocupac. % of Total					1 50% 3.3%		1 3.3% 3.3%	
	Calificadas no profes	Count % within ABOP_OC U Abuelo paterno categ. ocupac. % of Total			1 9.1% 3.3%	2 33.3% 6.7%			3 10.0% 10.0%	
	Semic alifica das	Count % within ABOP_OC U Abuelo paterno categ. ocupac. % of Total	1 100.0%	1 50.0%	7 63.6%	3 50.0%	1 50%	1 25.0%	14 46.7%	
			3.3%	3.3%	23.3%	10.0%	3.3%	3.3%	46.7%	
	No calific adas	Count % within ABOP_OC U Abuelo paterno categ. ocupac. % of Total		1 50.0% 3.3%	3 27.3% 10.0%	1 16.7% 3.3%		3 75.0% 10.0%	8 26.7% 26.7%	
Ns/Nc	Count % within ABOP_OC U Abuelo paterno categ. ocupac. % of Total							4 100 ***	4 13.3% 13.3%	
Total	Count % within ABOP_OC U Abuelo paterno categ. ocupac. % of Total	1 100.0%	2 100%	11 100%	6 100%	2 **** 6.7%	4 100% 13.3%	4 100 ***	30 100.0% 100.0%	
		3.3%	6.7%	36.7%	20.0%					

Tabla 37.3. Abuelo paterno caracter de la ocupación * Abuelo paterno rama de actividad

			ABOP_RAM Abuelo paterno rama de actividad					Ns/Nc	Total
			Industria	Construcción	Comercio	Activ primaria	Administración pública		
ABOP_CAR Abuelo paterno caracter de la ocupación	Productor	Count	4	1	3	7	1		16
		% within ABOP_RAM	80%	100.0%	37.5%	63.6%	100.0%		53.3%
		Abuelo paterno rama de actividad % of Total	13%	3.3%	10.0%	23.3%	3.3%		53.3%
	Administrativo	Count	1						1
		% within ABOP_RAM	20%						3.3%
		Abuelo paterno rama de actividad % of Total	3.3%						3.3%
	Comercial	Count			5	1			6
		% within ABOP_RAM			62.5%	9.1%			20.0%
		Abuelo paterno rama de actividad % of Total			16.7%	3.3%			20.0%
	Servicios	Count				3			3
% within ABOP_RAM					27.3%			10.0%	
Abuelo paterno rama de actividad % of Total					10.0%			10.0%	
Ns/Nc	Count						4	4	
	% within ABOP_RAM						100%	13.3%	
	Abuelo paterno rama de actividad % of Total						13.3%	13.3%	
Total	Count	5	1	8	11	1	4	30	
	% within ABOP_RAM	****	100.0%	100%	100.0%	100.0%	100%	100.0%	
	Abuelo paterno rama de actividad % of Total	17%	3.3%	26.7%	36.7%	3.3%	13.3%	100.0%	

Tabla 37.4. Abuela paterna condición de actividad

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	26	81.3	86.7	86.7
	Subocupado	1	3.1	3.3	90.0
	Ns/Nc	3	9.4	10.0	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 37.5. Abuela paterna calif de tarea * Abuela paterna cartegoría ocupacional

			ABAP_OCU Abuela paterna cartegoría ocupacional				
			Patrón 5 empleados o menos	Trabajador sin salario	Empleo eventual sin relación de depend	Ns/Nc	Total
ABAP_CAL	No calificadas	Count	1	25	1		27
		% within ABAP_OCU Abuela paterna cartegoría ocupacional	100.0%	100.0%	100.0%		90.0%
		% of Total	3.3%	83.3%	3.3%		90.0%
Ns/Nc	Ns/Nc	Count				3	3
		% within ABAP_OCU Abuela paterna cartegoría ocupacional				100.0%	10.0%
		% of Total				10.0%	10.0%
Total		Count	1	25	1	3	30
		% within ABAP_OCU Abuela paterna cartegoría ocupacional	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		% of Total	3.3%	83.3%	3.3%	10.0%	100.0%

Tabla 37.6. Abuela paterna rama de actividad * Abuela paterna caracter de la ocupación

			ABAP_CAR Abuela paterna caracter de la ocupación				Total
			Produce-reparac	Comercializac.	Servicios	Ns/Nc	
ABAP_RAM Abuela paterna rama de actividad	Activprimaria	Count % within ABAP_CAR Abuela paterna caracter de la ocupación % of Total	1 100.0% 3.3%	1 100.0% 3.3%			2 6.7% 6.7%
	Trabajo doméstico en el hogar	Count % within ABAP_CAR Abuela paterna caracter de la ocupación % of Total			25 100.0% 83.3%		25 83.3% 83.3%
	Ns/Nc	Count % within ABAP_CAR Abuela paterna caracter de la ocupación % of Total				3 100% 10.0%	3 10.0% 10.0%
Total		Count % within ABAP_CAR Abuela paterna caracter de la ocupación % of Total	1 100.0% 3.3%	1 100.0% 3.3%	25 100.0% 83.3%	3 100% 10.0%	30 100.0% 100.0%

Tabla 37.7. Abuelo materno condición de actividad

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	21	65.6	70.0	70.0
	Subocupado	6	18.8	20.0	90.0
	Ns/Nc	3	9.4	10.0	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 37.9. Abuelo materno rama de actividad * Abuelo materno caracter de la ocupación

			ABOM_CAR Abuelo materno caracter de la ocupación					Total
			Produc c-repar ac	Admin ist - contab le	Comer cializac.	Servic ios	Ns/Nc	
ABOM_ RAM Abuelo materno rama de actividad	Industria	Count % within ABOM_CA R Abuelo materno caracter de la ocupación % of Total	4 40.0% 13.3%					4 13.3% 13.3%
	Construc ción	Count % within ABOM_CA R Abuelo materno caracter de la ocupación % of Total	1 10.0% 3.3%					1 3.3% 3.3%
	Comerci o	Count % within ABOM_CA R Abuelo materno caracter de la ocupación % of Total	1 10.0% 3.3%		9 100.0% 30.0%	3 42.9% 10.0%		13 43.3% 43.3%
Activ primaria	Count % within ABOM_CA R Abuelo materno caracter de la ocupación % of Total	4 40.0% 13.3%			3 42.9% 10.0%		7 23.3% 23.3%	
	Administ r - función pública	Count % within ABOM_CA R Abuelo materno caracter de la ocupación % of Total		1 100% 3.3%		1 14.3% 3.3%		2 6.7% 6.7%
	Ns/Nc	Count % within ABOM_CA R Abuelo materno caracter de la ocupación					3 100.0%	3 10.0%

Tabla 37.10. Abuela materna condición de actividad

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	28	87.5	93.3	93.3
	Ns/Nc	2	6.3	6.7	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 37.11. Abuela materna calif de tarea * Abuela materna categoría ocupacional

			ABAM_OCU Abuela materna categoría ocupacional			Total
			Patrón 5 empleados o menos	Trabajador sin salario	Ns/Nc	
ABAM_C AL Abuela materna calif de tarea	No calificadas	Count	1	27		28
		% within ABAM_OCU Abuela materna categoría ocupacional % of Total	100.0%	100.0%		93.3%
	Ns/Nc	Count			2	2
		% within ABAM_OCU Abuela materna categoría ocupacional % of Total	3.3%	90.0%	100.0%	6.7%
Total		Count	1	27	2	30
		% within ABAM_OCU Abuela materna categoría ocupacional % of Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
			3.3%	90.0%	6.7%	100.0%

Tabla 37.12. Abuela materna rama de actividad * Abuela materna caracter de la ocupación

			ABAM_CAR Abuela materna caracter de la ocupación			Total
			Producc-r eparac	Servicios	Ns/Nc	
ABAM_RA M Abuela materna rama de actividad	Activ primaria	Count	1			1
		% within ABAM_CAR Abuela materna caracter de la ocupación	100.0%			3.4%
		% of Total	3.4%			3.4%
	Trabajo doméstico en el hogar	Count		27		27
		% within ABAM_CAR Abuela materna caracter de la ocupación		100.0%		93.1%
		% of Total		93.1%		93.1%
	Ns/Nc	Count			1	1
		% within ABAM_CAR Abuela materna caracter de la ocupación			100.0%	3.4%
		% of Total			3.4%	3.4%
Total	Count	1	27	1	29	
	% within ABAM_CAR Abuela materna caracter de la ocupación % of Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
		3.4%	93.1%	3.4%	100.0%	

Tabla 42. Padre Nivel de Educación * Madre Nivel de Educación

			EDUC MAD Madre Nivel de Educación				Total
			Sin instrucción	Primario incomp	Primario compl ó Secund incomp	Secund compl ó Univ/terc incomp	
EDUC_PAD Padre Nivel de Educación	Sin instrucción	Count % of Total	7 22.6%	1 3.2%			8 25.8%
	Primario incomp	Count % of Total	2 6.5%	7 22.6%	2 6.5%		11 35.5%
	Primario compl ó Secund	Count % of Total	1 3.2%	1 3.2%	3 9.7%		5 16.1%
	Secund compl ó Univ/terc	Count % of Total		1 3.2%	1 3.2%	4 12.9%	6 19.4%
	99	Count % of Total	1 3.2%				1 3.2%
Total		Count % of Total	11 35.5%	10 32.3%	6 19.4%	4 12.9%	31 100.0%

Tabla 43. Padre condic. de activ.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	28	87.5	87.5	87.5
	Subocupado	2	6.3	6.3	93.8
	Ns/Nc	2	6.3	6.3	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 46. Madre condic. de activ.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	31	96.9	96.9	96.9
	Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 49. Padres ingresos principales

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Trabajo personal	23	71.9	71.9	71.9
	Trabajo familiar	1	3.1	3.1	75.0
	Otras ocupaciones, inversiones o negocios	8	25.0	25.0	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 50. Padres ingresos complementarios

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Trabajo familiar	3	9.4	25.0	25.0
	3	2	6.3	16.7	41.7
	4	1	3.1	8.3	50.0
	Otras ocupaciones, inversiones o negocios	4	12.5	33.3	83.3
	Otras	2	6.3	16.7	100.0
	Total	12	37.5	100.0	
Missing	System	20	62.5		
Total		32	100.0		

Tabla 52. Gustos de los padres

Lector	1	4	22.2	26.7
Espectador de cine - teatro	2	1	5.6	6.7
Espectador de TV	3	3	16.7	20.0
Visitante de museos y/o galerias	4	1	5.6	6.7
Oyente de radio	5	1	5.6	6.7
Asistente a reuniones	6	8	44.4	53.3
	-----		-----	
Total responses		18	100.0	120.0

Tabla 56. Fía de los padres resuelven los problemas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Recurre a sus parientes y/o relac inform	5	15.6	17.9	17.9
	Recurre a bcos y/o firmas financieras	2	6.3	7.1	25.0
	Los resuelve por propios medios	12	37.5	42.9	67.9
	Resuelve los problemas con audacia	4	12.5	14.3	82.1
	Ns/Nc	5	15.6	17.9	100.0
	Total	28	87.5	100.0	
Missing	System	4	12.5		
Total		32	100.0		

Tabla 53. Quienes eran más importantes padres

Parientes	1	17	60.7	89.5
Amigos	2	7	25.0	36.8
Vecinos	3	1	3.6	5.3
Organiz. comunitarias	4	3	10.7	15.8
		-----	-----	-----
Total responses		28	100.0	147.4

13 missing cases; 19 valid cases

Tabla 54. Relaciones de los padres

Recibir visitas en el hogar	1	12	22.6	38.7
Visitar a amigos, parientes y vecinos	2	19	35.8	61.3
Particip. social	3	11	20.8	35.5
Particip. política	4	1	1.9	3.2
Asistir a reuniones y/o espectaculos	5	2	3.8	6.5
Viajes	6	8	15.1	25.8
		-----	-----	-----
	Total responses	53	100.0	171.0

1 missing cases; 31 valid cases

Tabla 55. Problemas frecuentes flía de los padres

Económicos	1	18	41.9	66.7
Laborales	2	8	18.6	29.6
Afectivos	3	6	14.0	22.2
Tiempo en flía	4	4	9.3	14.8
Salud personal - fliar	5	7	16.3	25.9
		-----	-----	-----
	Total responses	43	100.0	159.3

5 missing cases; 27 valid cases

Tabla 57. Exitos más reconocidos

Afectivos	1	11	25.0	34.4
Económicos	2	3	6.8	9.4
Deportivos	3	3	6.8	9.4
Intelectuales- Culturales-Profes	4	11	25.0	34.4
En la capc de resolver probl	5	12	27.3	37.5
Ninguno, Ns/Nc	6	4	9.1	12.5
		-----	-----	-----
	Total responses	44	100.0	137.5

0 missing cases; 32 valid cases

Tabla 58. Fracazos de la trayectoria

Afectivos	1	8	33.3	38.1
Económicos	2	9	37.5	42.9
Deportivos	3	1	4.2	4.8
Intelectuales- Culturales-Profes	4	3	12.5	14.3
En la capc de resolver probl	5	3	12.5	14.3
		-----	-----	-----
	Total responses	24	100.0	114.3

11 missing cases; 21 valid cases

Tabla 62. Rama de la actividad de ocupación anterior * Caracter de la ocupacion anterior

			CARAC_AN Caracter de la ocupacion anterior				Total
			Produc c-repar ac	Administ - contable	Comerci alizac.	Servicios	
RAMA_AN T Rama de la actividad de ocupación anterior	Industria	Count % within CARAC_AN Caracter de la ocupacion anterior	9 69.2%				9 28.1%
	Construcción	Count % within CARAC_AN Caracter de la ocupacion anterior	1 7.7%		1 11.1%		2 6.3%
	Comercio	Count % within CARAC_AN Caracter de la ocupacion anterior	2 15.4%	6 100.0%	7 77.8%	1 25.0%	16 50.0%
	Activ primaria	Count % within CARAC_AN Caracter de la ocupacion anterior	1 7.7%		1 11.1%	2 50.0%	4 12.5%
	Administr - función pública	Count % within CARAC_AN Caracter de la ocupacion anterior				1 25.0%	1 3.1%
Total	Count % within CARAC_AN Caracter de la ocupacion anterior	13 100.0%	6 100.0%	9 100.0%	4 100.0%	32 100.0%	

Tabla 63. Edad del primer trabajo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	13	2	6.3	6.7	6.7
	14	5	15.6	16.7	23.3
	15	5	15.6	16.7	40.0
	17	3	9.4	10.0	50.0
	18	7	21.9	23.3	73.3
	19	2	6.3	6.7	80.0
	20	1	3.1	3.3	83.3
	22	1	3.1	3.3	86.7
	23	2	6.3	6.7	93.3
	24	2	6.3	6.7	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 65. Rama activ primer trabajo * Caracter ocup. primer trabajo

			CARACT_O Caracter ocup. primer trabajo					Total
			Produc c-repar ac	Administ - contable	Comerci alizac.	Servici os	Ns/Nc	
RAMA1 Rama activ primer trabajo	Industria	Count % within CARACT_O Caracter ocup. primer trabajo	5 55.6%		1 12.5%			6 18.8%
	Construc ción	Count % within CARACT_O Caracter ocup. primer trabajo	1 11.1%	1 20.0%				2 6.3%
	Comerci o	Count % within CARACT_O Caracter ocup. primer trabajo	2 22.2%	4 80.0%	7 87.5%	4 50.0%		17 53.1%
	Activ primaria	Count % within CARACT_O Caracter ocup. primer trabajo	1 11.1%			3 37.5%		4 12.5%
	Administ r- función pública	Count % within CARACT_O Caracter ocup. primer trabajo				1 12.5%		1 3.1%
	Ns/Nc	Count % within CARACT_O Caracter ocup. primer trabajo					2 100.0%	2 6.3%
	Total	Count % within CARACT_O Caracter ocup. primer trabajo	9 100.0%	5 100.0%	8 100.0%	8 100.0%	2 100.0%	32 100.0%

Tabla 66. Tipo de establecimiento primer trabajo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Oficina	7	21.9	21.9	21.9
	Comercio	11	34.4	34.4	56.3
	Taller	4	12.5	12.5	68.8
	Fábrica	4	12.5	12.5	81.3
	Sector público	1	3.1	3.1	84.4
	Otro	5	15.6	15.6	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 67. Padre condición de actividad hasta 12 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	4	12.5	12.5	12.5
	Subocupado	1	3.1	3.1	15.6
	Desocupado	2	6.3	6.3	21.9
	Ns/Nc	25	78.1	78.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 68. Padre categ. ocupacional hasta 12 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Patrón 5 empleados o menos	1	3.1	3.3	3.3
	Patrón 6 empleados o más	1	3.1	3.3	6.7
	Asalariado sector privado	1	3.1	3.3	10.0
	Trabajador sin salario	2	6.3	6.7	16.7
	Ns/Nc	25	78.1	83.3	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 69. Padre calificac tarea hasta 12 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Calificadas no profes	1	3.1	3.3	3.3
	Semicalificadas	2	6.3	6.7	10.0
	No calificadas	2	6.3	6.7	16.7
	Ns/Nc	25	78.1	83.3	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 70. Padre caracter de la ocup hasta 12 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Producc-reparac	2	6.3	6.7	6.7
	Servicios	3	9.4	10.0	16.7
	Ns/Nc	25	78.1	83.3	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 71. Padre rama actividad hasta 12 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Industria	2	6.3	6.7	6.7
	Comercio	1	3.1	3.3	10.0
	Activprimaria	2	6.3	6.7	16.7
	Ns/Nc	25	78.1	83.3	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 72. Padre condición de actividad de 13 a 18 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	6	18.8	18.8	18.8
	Subocupado	2	6.3	6.3	25.0
	Desocupado	2	6.3	6.3	31.3
	Ns/Nc	22	68.8	68.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 73. Padre categ. ocupacional de 13 a 18 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Patrón 5 empleados o menos	1	3.1	3.3	3.3
	Patrón 6 empleados o más	1	3.1	3.3	6.7
	Trabajador cta propia vs clientes	2	6.3	6.7	13.3
	Asalariado sector privado	2	6.3	6.7	20.0
	Empleo eventual sin relac de depend	2	6.3	6.7	26.7
	Ns/Nc	22	68.8	73.3	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 74. Padre calificac tarea de 13 a 18 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Calificadas no profes	1	3.1	3.3	3.3
	Semicalificadas	5	15.6	16.7	20.0
	No calificadas	2	6.3	6.7	26.7
	Ns/Nc	22	68.8	73.3	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 75. Padre caracter de la ocup de 13 a 18 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Producc-reparac	4	12.5	13.3	13.3
	Comercializac.	2	6.3	6.7	20.0
	Servicios	2	6.3	6.7	26.7
	Ns/Nc	22	68.8	73.3	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 76. Padre rama actividad de 13 a 18 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Industria	2	6.3	6.7	6.7
	Comercio	4	12.5	13.3	20.0
	Activprimaria	2	6.3	6.7	26.7
	Ns/Nc	22	68.8	73.3	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 77. Padre condición de actividad de 19 a 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	22	68.8	68.8	68.8
	Subocupado	1	3.1	3.1	71.9
	Ns/Nc	9	28.1	28.1	100.0
Total		32	100.0	100.0	

Tabla 78. Padre categ. ocupacional de 19 a 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Patrón 5 empleados o menos	3	9.4	9.4	9.4
	Patrón 6 empleados o más	2	6.3	6.3	15.6
	Trabajador cta propia vs clientes	8	25.0	25.0	40.6
	Asalariado sector privado	5	15.6	15.6	56.3
	Asalariado sector público	4	12.5	12.5	68.8
	Empleo eventual sin relac de depend	1	3.1	3.1	71.9
	Ns/Nc	9	28.1	28.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 79. Padre calificac tarea de 19 a 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Profesional	3	9.4	9.4	9.4
	Calificadas no profes	4	12.5	12.5	21.9
	Semicalificadas	14	43.8	43.8	65.6
	No calificadas	2	6.3	6.3	71.9
	Ns/Nc	9	28.1	28.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 80. Padre caracter de la ocup de 19 a 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Producc-reparac	9	28.1	28.1	28.1
	Administ - contable	1	3.1	3.1	31.3
	Comercializac.	7	21.9	21.9	53.1
	Servicios	6	18.8	18.8	71.9
	Ns/Nc	9	28.1	28.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 81. Padre rama actividad de 19 a 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Industria	4	12.5	12.5	12.5
	Comercio	13	40.6	40.6	53.1
	Activ primaria	3	9.4	9.4	62.5
	Administr - función pública	3	9.4	9.4	71.9
	Ns/Nc	9	28.1	28.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 82. Padre condición de actividad más 22 años

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ocupado	29	90.6	90.6	90.6
Subocupado	2	6.3	6.3	96.9
Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 83. Padre categ. ocupacional más de 22 años

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Patrón 5 empleados o menos	2	6.3	6.3	6.3
Patrón 6 empleados o más	5	15.6	15.6	21.9
Trabajador por cta propi para 1 cliente	2	6.3	6.3	28.1
Trabajador cta propia vs clientes	13	40.6	40.6	68.8
Asalariado sector privado	3	9.4	9.4	78.1
Asalariado sector público	4	12.5	12.5	90.6
Empleo eventual sin relac de depend	2	6.3	6.3	96.9
Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 84. Padre calificac tarea más de 22 años

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Profesional	6	18.8	18.8	18.8
Calificadas no profes	5	15.6	15.6	34.4
Semicalificadas	19	59.4	59.4	93.8
No calificadas	1	3.1	3.1	96.9
Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 85. Padre caracter de la ocup más de 22 años

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Producc-reparac	9	28.1	28.1	28.1
Administ - contable	3	9.4	9.4	37.5
Comercializac.	11	34.4	34.4	71.9
Servicios	8	25.0	25.0	96.9
Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 86. Padre rama actividad más de 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Industria	3	9.4	9.4	9.4
	Construcción	2	6.3	6.3	15.6
	Comercio	17	53.1	53.1	68.8
	Activ primaria	6	18.8	18.8	87.5
	Administr - función pública	3	9.4	9.4	96.9
	Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre condición de actividad hasta 12 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	9	28.1	28.1	28.1
	Desocupado	1	3.1	3.1	31.3
	Ns/Nc	22	68.8	68.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre categ. ocupacional hasta 12 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Patrón 6 empleados o más	1	3.1	3.1	3.1
	Asalariado sector privado	1	3.1	3.1	6.3
	Trabajador sin salario	7	21.9	21.9	28.1
	Ns/Nc	23	71.9	71.9	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre calificac tarea hasta 12 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Calificadas no profes	2	6.3	6.3	6.3
	No calificadas	7	21.9	21.9	28.1
	Ns/Nc	23	71.9	71.9	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre caracter de la ocup hasta 12 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Producc-reparac	1	3.1	3.1	3.1
	Administ - contable	1	3.1	3.1	6.3
	Servicios	7	21.9	21.9	28.1
	Ns/Nc	23	71.9	71.9	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre rama actividad hasta 12 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Industria	1	3.1	3.1	3.1
	Comercio	1	3.1	3.1	6.3
	Administr - función pública	1	3.1	3.1	9.4
	Asalariado sector público	6	18.8	18.8	28.1
	Ns/Nc	23	71.9	71.9	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

I Madre condición de actividad de 13 a 18 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	10	31.3	31.3	31.3
	Ns/Nc	22	68.8	68.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre categ. ocupacional de 13 a 18 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Patrón 6 empleados o más	1	3.1	3.1	3.1
	Trabajador cta propia vs clientes	1	3.1	3.1	6.3
	Asalariado sector privado	1	3.1	3.1	9.4
	Trabajador sin salario	7	21.9	21.9	31.3
	Ns/Nc	22	68.8	68.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre calificac tarea de 13 a 18 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Calificadas no profes	2	6.3	6.3	6.3
	Semicalificadas	1	3.1	3.1	9.4
	No calificadas	7	21.9	21.9	31.3
	Ns/Nc	22	68.8	68.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre caracter de la ocup de 13 a 18 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Producc-reparac	1	3.1	3.1	3.1
	Administ - contable	1	3.1	3.1	6.3
	Comercializac.	1	3.1	3.1	9.4
	Servicios	7	21.9	21.9	31.3
	Ns/Nc	22	68.8	68.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre rama actividad de 13 a 18 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Industria	1	3.1	3.1	3.1
	Comercio	2	6.3	6.3	9.4
	Asalariado sector público	7	21.9	21.9	31.3
	Ns/Nc	22	68.8	68.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre condición de actividad de 19 a 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	18	56.3	56.3	56.3
	Ns/Nc	14	43.8	43.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre categ. ocupacional de 19 a 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Patrón 6 empleados o más	1	3.1	3.1	3.1
	Asalariado sector privado	2	6.3	6.3	9.4
	Trabajador sin salario	15	46.9	46.9	56.3
	Ns/Nc	14	43.8	43.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre calificac tarea de 19 a 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Calificadas no profes	2	6.3	6.3	6.3
	Semicalificadas	1	3.1	3.1	9.4
	No calificadas	15	46.9	46.9	56.3
	Ns/Nc	14	43.8	43.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre caracter de la ocup de 19 a 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Producc-reparac	1	3.1	3.1	3.1
	Administ - contable	1	3.1	3.1	6.3
	Comercializac.	1	3.1	3.1	9.4
	Servicios	15	46.9	46.9	56.3
	Ns/Nc	14	43.8	43.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre rama actividad de 19 a 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Industria	1	3.1	3.1	3.1
	Comercio	2	6.3	6.3	9.4
	Asalariado sector público	15	46.9	46.9	56.3
	Ns/Nc	14	43.8	43.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre condición de actividad más 22 años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ocupado	30	93.8	93.8	93.8
	Subocupado	1	3.1	3.1	96.9
	Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Madre categ. ocupacional más de 22 años

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Trabajador por cta propi para 1 cliente	1	3.1	3.1	3.1
Trabajador cta propia vs clientes	6	18.8	18.8	21.9
Asalariado sector privado	3	9.4	9.4	31.3
Asalariado sector público	2	6.3	6.3	37.5
Trabajador sin salario	18	56.3	56.3	93.8
Empleo eventual sin relac de depend	1	3.1	3.1	96.9
Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Madre calificac tarea más de 22 años

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Profesional	3	9.4	9.4	9.4
Calificadas no profes	2	6.3	6.3	15.6
Semicalificadas	7	21.9	21.9	37.5
No calificadas	19	59.4	59.4	96.9
Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Madre caracter de la ocup más de 22 años

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Producc-reparac	2	6.3	6.3	6.3
Administ - contable	2	6.3	6.3	12.5
Comercializac.	5	15.6	15.6	28.1
Servicios	22	68.8	68.8	96.9
Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Madre rama actividad más de 22 años

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Comercio	9	28.1	28.1	28.1
Activ primaria	3	9.4	9.4	37.5
Administr - función pública	1	3.1	3.1	40.6
Asalariado sector público	18	56.3	56.3	96.9
Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 89. Primer trabajo Calif de la tarea * Primer trabajo categoría ocupac. n

			TRA1_OCU Primer trabajo categoría ocupac.				Ns/Nc	Total
			Patrón 5 empleados o menos	Patrón 6 empleados o más	Trabajador por cta propia para 1 cliente	Trabajador cta propia vs clientes		
TRA1_CAL Primer trabajo Calif de la tarea	Profesional	Count % within TRA1_OCU Primer trabajo categoría ocupac.		1 20.0%		3 15.8%		4 12.9%
	Calificadas no profes	Count % within TRA1_OCU Primer trabajo categoría ocupac.	2 66.7%	2 40.0%	2 66.7%	4 21.1%		10 32.3%
	Semicalificadas	Count % within TRA1_OCU Primer trabajo categoría ocupac.		2 40.0%		11 57.9%		13 41.9%
	No calificadas	Count % within TRA1_OCU Primer trabajo categoría ocupac.	1 33.3%		1 33.3%	1 5.3%		3 9.7%
	Ns/Nc	Count % within TRA1_OCU Primer trabajo categoría ocupac.					1 100.0%	1 3.2%
Total		Count % within TRA1_OCU Primer trabajo categoría ocupac.	3 100.0%	5 100.0%	3 100.0%	19 100.0%	1 100.0%	31 100.0%

Tabla 90. Primer trabajo tipo de unidad de produc.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Microempr trabajo personal	13	40.6	41.9	41.9
	Microempr trabajo fliar	6	18.8	19.4	61.3
	Microemp trabajo con no fliares	3	9.4	9.7	71.0
	Unidades ecs fliares de estrat múltiples	3	9.4	9.7	80.6
	Unidad empr de baja producc	5	15.6	16.1	96.8
	Ns/Nc	1	3.1	3.2	100.0
	Total	31	96.9	100.0	
Missing	System	1	3.1		
Total		32	100.0		

Tabla 92.1. Trabajo autónomo calif. tarea experiencia actual * Trabajo autónomo cat. ocup. experiencia actual

			ACT_CATO Trabajo autónomo cat. ocup. experiencia actual			Total
			Patrón 5 empleados o menos	Patrón 6 empleados o más	Trabajador cta propia vs clientes	
ACT_CALI Trabajo autónomo calif. tarea experiencia actual	Profesional	Count % within ACT_CATO Trabajo autónomo cat. ocup. experiencia actual % of Total			2 20.0% 6.5%	2 6.5% 6.5%
	Calificadas no profes	Count % within ACT_CATO Trabajo autónomo cat. ocup. experiencia actual % of Total	4 44.4% 12.9%	7 58.3% 22.6%	1 10.0% 3.2%	12 38.7% 38.7%
	Semicualificadas	Count % within ACT_CATO Trabajo autónomo cat. ocup. experiencia actual % of Total	5 55.6% 16.1%	5 41.7% 16.1%	7 70.0% 22.6%	17 54.8% 54.8%
Total	Count % within ACT_CATO Trabajo autónomo cat. ocup. experiencia actual % of Total	9 100.0% 29.0%	12 100.0% 38.7%	10 100.0% 32.3%	31 100.0% 100.0%	

Tabla 93. Motivos emigración lugar de origen

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Formar flia	16	50.0	53.3	53.3
	Prefer. personales	1	3.1	3.3	56.7
	Elecciones laborales	2	6.3	6.7	63.3
	Deseo de autonomía	6	18.8	20.0	83.3
	Otros	5	15.6	16.7	100.0
	Total	30	93.8	100.0	
Missing	System	2	6.3		
Total		32	100.0		

Tabla 94. Necesidad primer trabajo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Motivos económicos	12	37.5	38.7	38.7
	Desarrollo personal	15	46.9	48.4	87.1
	Crisis fliares	3	9.4	9.7	96.8
	Otras	1	3.1	3.2	100.0
	Total	31	96.9	100.0	
Missing	System	1	3.1		
Total		32	100.0		

Tabla 95. Importancia de la microempresa

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Central	5	15.6	15.6	15.6
	Muy importante	20	62.5	62.5	78.1
	Importante	5	15.6	15.6	93.8
	Poco importante	2	6.3	6.3	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 97. Significación del dinero

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Necesidad	17	53.1	54.8	54.8
	Medio, instrumento	3	9.4	9.7	64.5
	Algo importante y gratificante	5	15.6	16.1	80.6
	Secundario al trabajo	2	6.3	6.5	87.1
	Nada, Todo o Nc	4	12.5	12.9	100.0
	Total	31	96.9	100.0	
Missing	System	1	3.1		
Total		32	100.0		

Tabla 99. Cualidades requeridas para emprender

Tener autonomía para el trabajo	1	3	4.6	11.5
Tener capac de dirigir, ceatividad	2	18	27.7	69.2
Tener iniciativa	3	15	23.1	57.7
Saber resolver problemas	4	12	18.5	46.2
Tener capacidad de trabajo	5	7	10.8	26.9
Tener voluntad e intuición	6	8	12.3	30.8
Tener paciencia	7	2	3.1	7.7
		-----	-----	-----
Total responses		65	100.0	250.0

6 missing cases; 26 valid cases

Tabla 100. Autoevaluación directa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Se ve dirigente	18	56.3	56.3	56.3
Se ve asociado a otros para dirigir	11	34.4	34.4	90.6
No se asume como lider	1	3.1	3.1	93.8
Otras	2	6.3	6.3	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 102. Evaluación de éxito/fracaso

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid No acepta el fracaso	3	9.4	9.4	9.4
Acepta tanto éxito como fracaso	26	81.3	81.3	90.6
Le cuesta reconocer el éxito	1	3.1	3.1	93.8
Le cuesta reconocer el fracaso	2	6.3	6.3	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Tabla 103. Qué es una microempresa?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Gestación de un proyecto	10	31.3	32.3	32.3
Fuente de trabajo	6	18.8	19.4	51.6
Inicitiva rentable	3	9.4	9.7	61.3
Un medio	1	3.1	3.2	64.5
Integrac fiar y soc.	5	15.6	16.1	80.6
Estructura económ pequeña	6	18.8	19.4	100.0
Total	31	96.9	100.0	
Missing System	1	3.1		
Total	32	100.0		

Tabla 109. Tipo de apoyo institucional

Para resolver asp juridicos-administr	1	14	14.7	51.9
Aspectos impositivos	2	20	21.1	74.1
Ante competencia del mercado local	3	6	6.3	22.2
Ante competencia del mercado intern	4	14	14.7	51.9
Capacitac microempr-empleados	5	17	17.9	63.0
Informac oportuna	6	8	8.4	29.6
Para acceder a créditos	7	16	16.8	59.3
		-----	-----	-----
	Total responses	95	100.0	351.9

5 missing cases; 27 valid cases

Tabla 110. Imagen de empresario exitoso

P80_1 Autónomo, voluntarioso e intuitivo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	30	93.8	93.8	93.8
	No	2	6.3	6.3	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_2 Bastante imaginativo, curioso e inventor

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	29	90.6	90.6	90.6
	No	3	9.4	9.4	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_3 Tiene muchos ahorros?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	6	18.8	18.8	18.8
	No	26	81.3	81.3	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_4 Marco legislativo - jurídico que lo respalde

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	14	43.8	43.8	43.8
	No	18	56.3	56.3	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_5 Está al día con la formalidad juríd. e impuestos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	20	62.5	62.5	62.5
	No	12	37.5	37.5	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_6 Trabaja mucho

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	28	87.5	87.5	87.5
	No	4	12.5	12.5	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_7 Se asocia para sostener empresa

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	15	46.9	46.9	46.9
	No	17	53.1	53.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_8 Planifica la tarea

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	27	84.4	84.4	84.4
	No	5	15.6	15.6	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_9 Le gusta asumir la responsabilidad de solucionar problemas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	26	81.3	81.3	81.3
	No	6	18.8	18.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_10 No le gustan causas dependientes de factores exógenos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	14	43.8	43.8	43.8
	No	17	53.1	53.1	96.9
	Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_11 Acepta tanto el éxito como el fracaso

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	27	84.4	87.1	87.1
	No	4	12.5	12.9	100.0
	Total	31	96.9	100.0	
Mssing	System	1	3.1		
Total		32	100.0		

P80_12 Toma riesgos moderados

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	26	81.3	81.3	81.3
	No	6	18.8	18.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_13 Fija metas que maximicen la posibilidad de lograrlas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	27	84.4	84.4	84.4
	No	4	12.5	12.5	96.9
	Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_14 Tiende a persistir frente a la adversidad

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	29	90.6	90.6	90.6
	No	2	6.3	6.3	96.9
	Ns/Nc	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_15 Aprende de errores y fracasos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	30	93.8	93.8	93.8
	No	2	6.3	6.3	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_16 Es flexible

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	27	84.4	84.4	84.4
	No	5	15.6	15.6	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_17 Busca el desafío

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	30	93.8	93.8	93.8
	No	2	6.3	6.3	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_18 Necesita rápido saber si está en lo correcto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	29	90.6	90.6	90.6
	No	3	9.4	9.4	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

P80_19 No le sirve conocer resultados a largo plazo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	14	43.8	43.8	43.8
	No	18	56.3	56.3	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Tabla 111. Trabajo autónomo tipo unidad de produc. experiencia actual

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Microempr trabajo personal	9	28.1	29.0	29.0
	Microempr trabajo fiar	10	31.3	32.3	61.3
	Microemp trabajo con no fliares	4	12.5	12.9	74.2
	Unidades ecs fliares de estrat múltiples	3	9.4	9.7	83.9
	Unidad empr de baja producc	4	12.5	12.9	96.8
	Unidad empresarial cap intensivo	1	3.1	3.2	100.0
	Total	31	96.9	100.0	
Missing	System	1	3.1		
Total		32	100.0		

ANEXO IV

OTROS DATOS CONSULTADOS.

Artículo del Diario:

GAZETA MERCANTIL LATINOAMERICANA

SEMANA DEL 27 DE AGOSTO AL 2 DE SEPTIEMBRE DE 2001-09-03

Panorama Social

Crisis lleva empresas argentinas al diván

Encuesta revela que el 93.8% de los habitantes de Buenos Aires manifiesta alguna desilusión con el futuro.

Sergio Manaut

Buenos Aires

En la oficina de una empresa argentina, el jefe nota que su funcionario está angustiado. Enseguida, él también cae en la cuenta de que no está mucho mejor. Siente que carga una fuerte sensación de amargura y miedo. Pero esos no son los únicos personajes del contexto de crisis vivido por el país.

Una encuesta realizada por Ricardo Rouvier & Asoc. muestra que el 93.8% de los habitantes de la ciudad y de la provincia de Buenos Aires experimenta sensaciones negativas con respecto a la situación que atraviesa Argentina. De este grupo el 55.9% siente angustia, tristeza, amargura o decepción. Al 25.2%, en cambio, lo invade el miedo. Pero – y quizás este punto sea uno de los más preocupantes- , el 30.2% de los encuestados no creen en el futuro.

En un nivel sin precedentes, las empresas argentinas desarrollan sus actividades en una economía que las empuja hacia la contracción permanente, lo que pone a sus empleados al borde de un ataque de nervios. Una cosa es segura: la combinación de ambos factores deja a las empresas a un paso del abismo.

Es que los efectos nocivos de esta situación afectan directamente el desarrollo y, por ende, la posibilidad de supervivencia de las empresas. Claro que unas son candidatas más fuertes que otras a desaparecer. Fabian Jalife, director de BMC Consultores y psicólogo especializado en comportamiento empresarial, coloca en la primera línea de riesgo a las compañías que buscan ganancias a muy corto plazo y que dejan de lado otros capitales que no sean financieros, como el humano.

Jalife dice que, normalmente, el desajuste emocional se manifiesta a través de la parálisis y “la gente esta inhibida para crear”. Además, tal situación transfiere reacciones agresivas y provoca faltas recurrentes al trabajo por motivo de enfermedad, entre otros. “todas esas cosas no hablan de sabotaje hacia la empresa, sino de un cuadro de estrés”, sostiene el especialista.

Asimismo, subraya el especialista, tiempo atrás la gente demandaba a la empresa como una gran madre protectora; hoy no existe más esta expectativa. A rigor, se nota una falta de identificación con la compañía, una ausencia de perspectiva de futuro y una brecha entre los intereses personales y los de la firma.

En Argentina la costumbre de vivir sin ilusiones está instalada.

¿Terminará por agotar las últimas reservas creativas de los empleados? "El líder debe asumir la responsabilidad de revertir ese estado de ánimo. Y no se trata de dar buenas noticias, sino de mostrarles a sus dirigidos hacia dónde van, aunque se trate de un futuro crítico", aconseja Jalife.

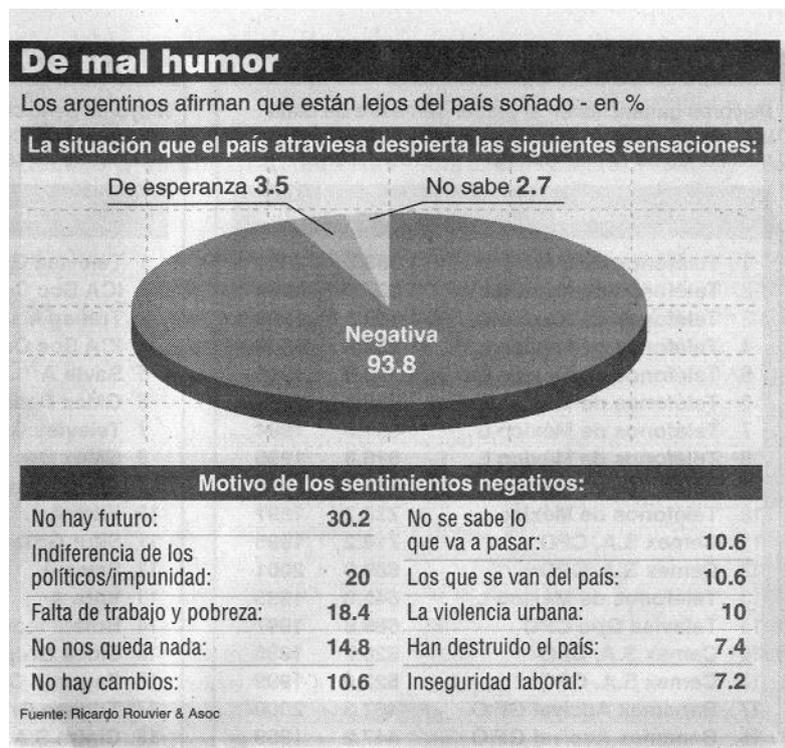
El sostiene que esta receta debe ir acompañada por un fortalecimiento de los valores de la firma. En este punto, Jalife señala al Exxel Group y al manejo de las empresas que compra: “Cuando adquirió el gerenciamiento del fútbol de Quilmes (equipo de segunda división argentino), el representante del Exxel dijo que los clubes de fútbol son como supermercados. Lo único que logró fue acabar con el valor intrínseco de ese negocio. Y es de esta manera como el Exxel destruye cada emprendimiento que encara”. Con los ojos puestos en Juan Navarro, presidente del Exxel Group, Jalife dice que nadie más limitado que un hombre formado en finanzas para contener las ansiedades de las personas.

Hay quienes prefieren construir muros que los protejan de lo que sucede fuera de la oficina. Sebastián Briones, responsable de Recursos Humanos de America OnLine (AOL), si bien reconoce que los argentinos están preocupados, sostiene que intenta poner más de sí mismo para conservar el empleo. Observa que como en AOL el promedio de edad es bajo, los empleados se muestran menos angustiados.

AOL, desde el área de Recursos Humanos, desarrolla programas que trabajan con la motivación del personal. Así, en noviembre pasado se pusieron en marcha programas de reconocimiento por desempeño. Ahora está por iniciar otro que tiene como eje el cumplimiento ejemplar de los valores de la compañía.

Menos problemas tiene Marta López Oracilegui, directora de recursos humanos de la petrolera Pan American Energy. La ejecutiva dice que existen dos contextos: el social, donde hay "una sensación negativa", y el que involucra a las compañías energéticas, que actúan en un sector exportador en expansión.

Las petroleras no son las únicas compañías que nadan a favor de la corriente. Para Jalife, las empresas que consiguen innovar y explorar nuevos mercados y productos tienen grandes posibilidades de mantenerse a flote. ~



BIBLIOGRAFIA

- Accardo y Corcuff- (1986) **“La sociologie de Bourdieu”** Bordeaux, Le Mascaret. Francia
- Acosta, M- Devalle, S. otros miembros de la Comisión Asesora de economía del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba.- (2000)- **“Economías regionales de la Provincia de Córdoba”** Ediciones Eudecor.- Córdoba, Argentina.
- Apyme (delegación Córdoba)- (1998)- **“Evolución del empleo y la desocupación”**. Informe del Departamento de Economía. No editado.
- Argüello, Carlos (1995) **“Elementos para una discusión en torno a las categorías economía informal, sector informal, microemprendimiento”** Córdoba. No editado .-
- Azpiazu, Basualdo, Khavisse- (1986) **“El nuevo poder económico en la Argentina de los años ‘80”** Bs As. Argentina.- Edit. Legasa.
- Balán y Jelin.E.(1979) **“La estructura social en la biografía personal”** Buenos Aires Argentina.- Ed. CEDES. Vol 2 . N° 9
- Beccaria, L.-Orsatti, A. (1990) **“Precarización laboral y estructura productiva en la Argentina: 1974-1988”**, en el libro: **“La precarización del empleo en la Argentina”** (Pedro Galin comp.), Centro Editor de América Latina.. Bs As. Argentina.- pág.262.
- Beccaria, L.-Quintar (1994) **“Reconversión productiva y mercado de trabajo. Reflexiones a partir de las experiencias de SOMISA”** Trabajo N°48 (As .Et): Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Buenos Aires.
- Bertaux, Daniel.(1976) **“Historias de casos de familias como método para las investigaciones de la pobreza”** Revista Sociedad ,Cultura y Política. BsAs Argentina.
- Bourdieu, Pierre. (1988) **“La distinción”**. Editorial Taurus, Buenos Aires,
_____ (1988) **“Cosas dichas”**. Editorial Gedisa, Buenos Aires.
_____ (1991) **“El sentido práctico”**. Editorial Taurus, Buenos Aires.
_____ (1993) **“La miseria del mundo”- Cap. ‘Entender’**- Seuil.- París
- Castellanos, Germán, Artículo: **“Perfil de las organizaciones de la sociedad civil relacionadas con el sector de la microempresa”**. Revista Conjuntos, Sociedad Civil en Argentina, pág. 58. Sin más Datos.
- Catalano, Ana, Artículo,(1993) **“Políticas de empleo, reconversión productiva y microempresa”** de los Talleres ‘La microempresa en debate’. Sin más Datos.-
- Disandro, E.- Montenegro, G.(1998, 15 de marzo) **“¿Cómo es el perfil psicosocial del empresario cordobés?”** Investigación publicada por el diario **“La voz del interior”** (Sec.6E) Córdoba,. Argentina.-
- Gallart-Moreno-Cerrutti.(1991) **“Los trabajadores por cuenta propia del gran Buenos Aires: sus estrategias educativas y ocupacionales”**. Edic. CENEP (Cuaderno N° 45) Buenos Aires .
_____ (1993) **“Educación y empleo en el Gran Buenos Aires. 1980-1991. Situación y perspectivas de investigación”**. Edic. CENEP (Cuaderno N° 49) Buenos Aires. Argentina.
- García Salord, Susana (1998) **“Estrategias de reproducción social: una aproximación socioantropológica”** Material no editado, de la Escuela de Trabajo Social de la Universidad Nacional de Córdoba. Argentina.
- Gattino- Aquin- (1999)- **“Las familias de la nueva pobreza”**. Editorial Espacio, BsAs
- Giddens, A. (1993) **“Las nuevas reglas del método sociológico”** Ed. Amorrortu, Bs.As
- Huberman y Miles.(1974)- **“Manejo de los datos y métodos de análisis”** en: Dezin, N.K y Lincoln, Y.S.(eds), **“Handbook of Qualitative Research”**, California, Sage Publications, Cap.27.-

- Jelin, Elizabeth.(1974) **“Secuencias ocupacionales y cambio estructural: historias de trabajadores por cuenta propia”**, en J. Balán (compiladores) “Las historias de vida en Cs. Sociales.Teoría y Técnica” (Bs.As.). Edic. Nueva Visión.
- Lescanne Valérie (1998)- **“Apostando al crecimiento. Evaluación de impacto de los servicios de apoyo a los microempresarios de menores recursos económicos”**- Editado conjuntamente entre Fundación Emprender y FONCAP S.A en Talleres Gráficos Segunda Edición, Buenos Aires, Argentina.
- Lindenboim,Javier (1990) **“Microempresa, situación ocupacional y precariedad”**. del libro **“La precarización del empleo en la Argentina”** (Pedro Galin comp.) Centro Editor de América Latina. -pag.107- Buenos Aires. Argentina.
- Miembros de la Comisión Económica para América latina (CEPAL) 1999/2000. **“Panorama Social de América Latina” - Chile**. Editado por Naciones Unidas.-
- Nuñez, Jorge, Artículo (1997) **“Microemprendimientos derivados de la privatización de Altos Hornos Zapla. Introducción de indicadores subjetivos para el estudio de su dinámica”**. Revista “Escenarios” N° 4. Univer. Nacional de La Plata, BsAs, pág.70.
- Oiberman Irene (1990) **“El perfil de la precariedad en los diferentes sectores sociales”** del libro **“La precarización del empleo en Argentina”** (Pedro Galin,comp) Centro Editor de América Latina. Bs.As. Argentina.- pág 119.
- Ororteg, Laco, Vaca Narvaja.(1995) **“Realidad y empresa. Vivencias del pequeño y mediano empresario ante los cambios”**. Edit. Fundación Ebert (auspicio de la Fundación Estrategias), Córdoba. Argentina.-
- Ottorino, Oscar, Artículo (1998) **“Empresa familiar, cambio y terapia familiar”**. Revista Administración de Empresas, volumen 19, N° 221 - 222. Facultad de Ciencias Económicas (U.N.C.).Córdoba, Argentina.-
- Parisi, A. y equipo de investigación (2001) **“Formación y Trabajo. Una incursión en las Pymes de la ciudad de Córdoba en el contexto de la Globalización”** Editorial Universidad Nacional de Córdoba. Argentina. (Material editado, producto y propiedad de la Mesa Coordinadora de Formación para el Trabajo _Esc. Cs. Educación Y G. T. Z_ junto a la Universidad Nacional de Córdoba.). Argentina.-
- Radic, A. Artículo **“Los microemprendimientos y el desarrollo local”**. De los talleres ‘La microempresa en debate’. Sin más Datos.
- Revistas ‘Apyme’- núm.34,año 6 (1997)**“Las dos caras de la globalización”**. pág.7.
núm.36,año 6 (1998) **“Pymes, empleo y mercado interno”** pág.11-
- Sánchez Carrión, Juan J. (1995)**“Manual de análisis de datos”**- Alianza Universidad Textos- (Madrid, España)
- Vasilachis Irene (1992) **“Métodos Cualitativos I: los problemas teóricos metodológicos”**. Centro Editor, BsAs. Argentina.-