

Microemprendedores familiares y espíritu de empresa desde una mirada sociológica

Gonzalo Seid

gonzaloseid@gmail.com¹

Fecha de recepción: 05-08-2020

Fecha de aprobación: 02-10-2020

Resumen

En este artículo se analizan, a partir de los conceptos de la teoría de las clases sociales de Bourdieu, cuatro historias de personas que viven en Buenos Aires cuyas familias han tenido un microemprendimiento. Las historias se analizan como trayectorias de clase social, es decir, se observan las distintas especies de capital en juego y su transformación a través de tiempo. También se hace referencia a las disposiciones subjetivas y las estrategias familiares, con el fin de confrontarlas con los principios habitualmente aceptados para la administración racional de los negocios. Por último, se reflexiona sobre la mirada sociológica de los microemprendimientos familiares y su relación con los saberes de las disciplinas económicas.

Palabras clave: comerciantes; clase social; movilidad social; trayectorias; estrategias familiares

Abstract

Based on Bourdieu's theory of social classes, we analyze four life stories of people living in Buenos Aires whose families have had a micro-enterprise. The stories are interpreted as social class pathways, since we are interested in different kinds of capital at stake and their transformation over time. Moreover, we analyze subjective dispositions and family strategies, in order to confront them with the commonly accepted principles for the rational administration of business. Lastly, we reflect on the sociological view of family microenterprises and its connection with the knowledge of economic disciplines.

¹ Doctor en Ciencias Sociales (UBA). Becario Posdoctoral CONICET. Docente UBA.

Keywords: merchants; social class; social mobility; trajectories; family strategies

Resumo

Este artigo analisa, com base nos conceitos da teoria das classes sociais de Bourdieu, quatro histórias de pessoas que vivem em Buenos Aires cujas famílias tiveram uma microempresa. As histórias são analisadas como trajetórias de classe social, ou seja, são observadas as diferentes espécies de capital em jogo e sua transformação ao longo do tempo. Também é feita referência a disposições subjetivas e estratégias familiares, a fim de confrontá-las com os princípios comumente aceitos para a administração racional dos negócios. Por fim, reflete sobre a visão sociológica das microempresas familiares e sua relação com o conhecimento das disciplinas econômicas.

Palavras-chave: comerciantes; classe social; mobilidade social; trajetórias; estratégias familiares

Introducción

Mucho se ha dicho sobre emprendimientos y emprendedores, tanto desde instituciones gubernamentales como no gubernamentales, tanto en las ciencias económicas como en otras ciencias sociales, sea con propósitos académicos como prácticos o de divulgación (Pfeilstetter, 2011). La cuestión de los microemprendimientos puede pensarse desde distintas perspectivas e intereses, por ejemplo, en el marco de los desafíos macroeconómicos que enfrenta Argentina. En este artículo se presentan algunas historias de familias de Buenos Aires que han tenido en algún momento un microemprendimiento y se analiza desde un punto de vista sociológico el papel del microemprendimiento familiar en las trayectorias de clase social de las personas.

Estas historias fueron seleccionadas entre 35 relatos de vida que fueron relevados para una investigación sociológica cualitativa en movilidad social². El objetivo de la investigación fue describir trayectorias de clase de familias de Buenos Aires a través de las distintas generaciones. El concepto de trayectorias de clase remite al recorrido entre posiciones de clase social a través del tiempo, es decir, al proceso y los mecanismos de movilidad social entre un origen y un destino de clase. La perspectiva teórica desde la cual se conceptualizan las trayectorias de clase es la sociología de las clases sociales de Pierre Bourdieu.

Contexto conceptual

Bourdieu (2012) sostiene que las posiciones de clase se configuran a partir de varias dimensiones o principios de diferenciación social. Existen cuatro formas de poder o especies de capital fundamentales en el espacio social: capital económico (el capital en su definición clásica), capital cultural (títulos universitarios, conocimientos incorporados, acceso y consumo de bienes culturales), capital social (red de vínculos sociales, de “contactos” que facilitan oportunidades y recursos) y capital simbólico (prestigio, reconocimiento de los otros). La posición de clase resulta de la combinación en distintas proporciones de cada una de estas formas de capital. Por ejemplo, dentro de lo que se denominan clases medias, los profesionales universitarios y los pequeños comerciantes difieren porque los primeros tienen una proporción mayor de capital cultural y los últimos una proporción mayor de capital económico. Si bien no todas las formas de capital tienen la misma importancia, también las especies de capital no económicas son necesarias, lo que puede advertirse en que las clases dominantes necesitan un alto volumen de todas las especies de capital.

Además del volumen y de la composición de capital, las posiciones de clase varían según las trayectorias o itinerarios sociales que condujeron a ocupar una posición actual. Así como no

² Se trata de la investigación para mi tesis doctoral *Trayectorias de clase y género a través de relatos de vida: la intersección de desigualdades*. En este artículo no se pretende exponer en detalle la problemática teórica ni los resultados de aquel trabajo, sino una reflexión desde la sociología que pueda entrar en diálogo con la audiencia interesada en las ciencias empresariales.

es lo mismo un “nuevo rico” que un “rico de alcurnia”, tampoco es lo mismo un pequeño comerciante que proviene de la clase obrera, que un pequeño comerciante que viene de varias generaciones de comerciantes, o que un tercero que descendió de una posición superior como empresario.

Según la posición de clase objetiva —determinada por el volumen y la composición de distintas especies de capital—, los actores sociales —individuos o grupos— desarrollan disposiciones subjetivas, es decir, inclinaciones a actuar, pensar y sentir de determinadas maneras, derivadas de esquemas mentales y corporales. Bourdieu ha propuesto el concepto de *habitus* para designar el sistema de disposiciones subjetivas, el *modus operandi* que subyace en distintos comportamientos de las personas que ocupan una posición social determinada.

Las prácticas o comportamientos repetidos de los actores sociales dependen de la posición social que ocupan y de sus disposiciones subjetivas. Las prácticas de una persona o de una familia en distintos ámbitos y situaciones están relacionadas entre sí, porque son generadas por un mismo *modus operandi* o *habitus*. A estas interrelaciones entre prácticas, Bourdieu las denomina estrategias. No se trata de estrategias necesariamente conscientes, de hecho, por lo general no son del todo conscientes. Las estrategias familiares comprenden prácticas económicas y culturales muy diversas. Por ejemplo, en lo que respecta a los hijos, las estrategias familiares pueden incluir desde decisiones sobre cuántos hijos tener hasta qué establecimiento educativo elegir o qué expectativas laborales transmitirles.

Las estrategias familiares son las prácticas coordinadas —no siempre conscientemente— que realizan los miembros de una familia para preservar y acrecentar las distintas especies de capital. Entre los tipos de estrategias familiares, algunas pueden ser más afines que otras al “espíritu de empresa” (*entrepreneurship*), cuando las prácticas están orientadas a “aprehender las oportunidades de inversión y de beneficio, a organizar los medios disponibles” (Bourdieu, 2011, p. 87) en función del éxito económico de un emprendimiento.

Los microemprendimientos familiares han sido conceptualizados de distintas maneras. De hecho, los criterios para definirlos son uno de los principales ejes de controversias entre los especialistas en el tema (De Sena, 2010). El número de trabajadores y el monto de ingreso por trabajador son algunos de los criterios posibles. Parte de la dificultad reside en la heterogeneidad de los microemprendimientos familiares: algunos logran una alta productividad en sus actividades económicas, son rentables y ponen en marcha una acumulación ampliada de capital, mientras que otros solo llevan a cabo una acumulación simple (sin excedentes para reinversión) y otros directamente pueden considerarse de subsistencia, cuando “se sitúan no solo por debajo de los niveles de acumulación, sino que no logran producir excedentes económicos necesarios para reproducir el proceso de producción. En este estrato operen a partir de la lógica de reproducción familiar o individual” (De Sena, 2010, p. 86).

En lo que sigue se analizan, a partir de los conceptos de la teoría de las clases sociales de Bourdieu (2002), cuatro historias de personas cuyas familias han tenido un microemprendimiento, una actividad lucrativa en la que trabajaban varios miembros de la familia. Las historias se interpretan como trayectorias de clase social, identificando las distintas especies de capital en juego y su transformación a través de tiempo. También se caracterizan las disposiciones subjetivas y las estrategias familiares, con el fin de confrontarlas con los principios habitualmente aceptados para la administración racional de los negocios. Luego, en el apartado de Discusión se reflexiona sobre esta mirada sociológica de los microemprendimientos familiares y su relación con los saberes de las disciplinas económicas.

Metodología

Se trabajó con la metodología de relatos de vida. Los casos seleccionados fueron residentes del Área Metropolitana de Buenos Aires que nacieron entre 1965 y 1975. La muestra, relevada en el año 2017, se segmentó según género de los entrevistados y según posiciones de clase de los padres de los entrevistados. El recorte etario permitió homogeneizar la muestra

en cuanto a etapas del curso de vida y épocas históricas vividas. En total se relevaron 35 personas de distintos orígenes de clase en lo ocupacional (obreros, empleados, comerciantes, profesionales) y educativo. En los casos aquí seleccionados se procuró representar un mínimo de aquella diversidad para la situación específica de los microemprendedores.

Se realizó una entrevista biográfica a cada persona, relevando la historia familiar desde los abuelos hasta la actualidad. Se preguntó sobre patrimonio, ingresos, ocupaciones y educación. Asimismo, se procuró que las personas proporcionen la información en forma de relato, de modo tal que narren los acontecimientos, las decisiones y los cambios a través del tiempo. Se garantizó la confidencialidad y se explicitó a los entrevistados la finalidad académica del estudio.

Para el análisis, se codificaron las transcripciones de entrevistas siguiendo los procedimientos de la Teoría Fundamentada, en su versión de Strauss y Corbin (2002). Se reconstruyeron las trayectorias, se identificó el papel de las distintas especies de capital y se caracterizaron las disposiciones subjetivas. Específicamente para este artículo se efectuó un re-análisis enfocado en los microemprendimientos y en las disposiciones subjetivas relativas al “espíritu de empresa”.

Resultados

Este apartado se organiza en cuatro secciones, una por cada historia. Cada historia fue seleccionada para evidenciar un tipo de proceso particular. El foco de análisis reside en la acumulación de distintas especies de capital —económico, cultural, social— entre la familia de origen y la vida del entrevistado, las estrategias familiares y las disposiciones subjetivas. Cuando se mencione “capital” sin especificar de qué especie, o bien términos emparentados como “descapitalización”, se estará haciendo referencia siempre al capital económico.

La descapitalización intergeneracional

Domingo nació en 1973 en una familia de pequeños comerciantes de Buenos Aires. Ya sus abuelos habían incursionado en el comercio de verduras y frutas en el Mercado de Abasto. Los padres de Domingo heredaron el oficio de comerciantes barriales de verdulería, pero además tuvieron carnicería, pescadería y heladería. Los miembros de la familia, incluido Domingo cuando era aún niño, se alternaban para atender los negocios, que en la década del ochenta llegaron a ser de tres rubros en simultáneo. En la década siguiente, el padre se asoció con otra persona para encargarse de una cochera para treinta automóviles, aportando sobre todo su trabajo —junto a Domingo— y repartiéndose las ganancias. Por ese entonces, Domingo ya había abandonado la escuela secundaria para dedicarse a trabajar, a diferencia de sus hermanas, una de las cuales llegaría a recibirse de abogada.

Tanto la vivienda familiar como los locales comerciales fueron siempre alquilados. A fines de la década del noventa, el padre adquirió el fondo de comercio de un bodegón y comenzó la familia a trabajar allí. Domingo, su padre, su madre y una hermana se ocuparon de llevar adelante el nuevo emprendimiento, que duró cuatro años. Luego de ese periodo, Domingo y su padre trabajaron como remiseros turnándose para trabajar con su automóvil particular. Entre los gastos de la familia, se destacan los automóviles que el padre de Domingo renovaba con mucha frecuencia.

Mi viejo era muy hábil en los negocios: hoy te venía con un Fiat 600 y al otro día te venía con un Mercedes Benz, y al otro día lo veías de vuelta con un rastrojero. ¿Pero qué pasa? Él invertía, vendía, hacia otro negocio, vendía, iba para atrás el auto, y con la plata que sobraba, iba y pagaba las deudas o el alquiler de la casa y así... iba jugando con los coches también que teníamos.

Al fallecer el padre, Domingo compró una camioneta para trabajar como fletero. Tiempo después, fue empleado en un taller mecánico. Por último, al cerrar el taller, con la indemnización Domingo adquirió un puesto de flores: volvió a ser comerciante, pero sus

ingresos son mucho menores que los que llegó a tener su familia en épocas anteriores, e incluso menores que los suyos cuando fue empleado.

A partir de su relato de vida puede inferirse que los nuevos emprendimientos y cambios de rubro probablemente se debieron a que los comercios no resultaban suficientemente rentables o bien que eran excesivos los esfuerzos laborales que implicaban para la propia familia. El trabajo como remiseros después de cerrar el bodegón sugiere que allí hubo una descapitalización. Además, la carga de los alquileres era un factor que, en los momentos en que los negocios no funcionaban bien, tornaba rápidamente inviable la continuidad.

Al estar entremezclada la actividad económica con la vida familiar, muchas de las decisiones y estrategias estuvieron regidas por una lógica ajena a la de la propia administración de los negocios. En los períodos en que se generaban ganancias, éstas a menudo se destinaban a gastos familiares extraordinarios, como la adquisición de automóviles, o para saldar deudas acumuladas. Cuando mermaban las ganancias, el alto nivel de gastos resultaba apremiante y forzaba a vender un automóvil o un fondo de comercio para pagar alquileres o deudas, en momentos en que desprenderse de las posesiones no era lo más conveniente de no ser por la necesidad inmediata.

En suma, la trayectoria de Domingo ha sido inestable y descendente. No heredó capital económico de sus padres y tampoco adquirió capital cultural. Los avatares de los negocios y las decisiones económicas de su padre han condicionado fuertemente las oportunidades de Domingo para mantener la posición social. Sus hermanas, en cambio, han tenido una oportunidad de la que Domingo careció: tiempo para estudiar antes de ingresar al mercado laboral. Lo que desde el punto de vista de la familia pudo entenderse como un modo de enseñarle oficios, brindarle experiencia y alentar su autonomía económica, en los hechos significó una entrada prematura al mundo del trabajo, que lo privó de otras oportunidades y lo dejó más desprotegido.

La aversión al riesgo

Roberto nació en Caseros, provincia de Buenos Aires, en 1968. Su padre era operario en una fábrica de calzado y plomero gasista. Cuando Roberto tenía catorce años, hacia el final de la última dictadura, las dificultades económicas conjugadas con conflictos domésticos hicieron que deba dejar la escuela secundaria. Su padre padecía alcoholismo, lo que repercutía negativamente en el clima familiar. Además, no le proveía dinero para que Roberto pueda afrontar gastos escolares y personales más allá de la vivienda y la comida: “se me impulsaba más a trabajar que a estudiar digamos, más que nada mi papá”.

Al comenzar a trabajar y ganar su propio dinero, Roberto adquirió una relativa independencia de su familia de origen, aunque siguió viviendo con ellos. Se involucró en el mundo del trabajo y no retomó sus estudios formales, aunque lo deseaba y lo intentó en una ocasión. Roberto comenzó a trabajar en el taller de marroquinería y calzado de su tío, donde aprendió el oficio, que es el que ejerce hasta el presente. En distintos períodos en su juventud, hasta fines de los noventa, trabajó como obrero en fábricas del rubro o afines y en emprendimientos propios en sociedad con familiares. Tras la crisis de principios de siglo y hasta la actualidad, ejerce este oficio en su taller, que es también su casa, en un emprendimiento unipersonal.

En el relato de vida de Roberto resalta su explicación de por qué no ha tenido hijos y su percepción sobre la falta de oportunidades para proseguir sus estudios. Ambos aspectos aparecen entrelazados en su discurso, en una argumentación que podría parafrasearse del siguiente modo: “Como no he tenido las oportunidades de estudiar que hubiera querido por tener que trabajar, y no puedo garantizar que a un hijo no le ocurriría lo mismo, prefiero no tener un hijo a hacerlo pasar lo que me ocurrió a mí”.

Pienso que, si vos formás una familia y tenés hijos, tenés que tener un nivel mínimo de seguridad porque ese chico necesita educación, necesita salud, necesita un millón de cosas, y yo creo que las tiene que tener, o sea a mí me faltaron y pienso que no quisiera hacerle faltar a otro, porque un hijo es una responsabilidad tuya, vos una vez que lo tuviste no te podés evadir. Entonces

siempre pensé: ¿Qué es lo que va a necesitar él, el día de mañana? ¿Y yo se lo puedo dar? Y no, va a ser una ruleta, como fue en mi caso, porque no tengo estudio, porque estoy sesgado por un montón de situaciones. ¿Y a qué me estoy metiendo? Me estoy metiendo en otro quilombo como el que tuve con mi familia. Entonces opté y dije no, no lo hago.

El relato de vida de Roberto expresa con claridad su percepción de que las condiciones de vida limitaron sus oportunidades y expectativas. Así, cuando pudo ejercer su oficio por cuenta propia en su taller, desarrolló disposiciones defensivas, estrategias de adaptación e inversiones poco arriesgadas. En función del análisis que hizo de su situación, decidió enfocarse en su trabajo, preservando la mejora relativa en su posición económica —en comparación con su familia de origen— y usar su tiempo libre para estudiar, de manera autodidacta, temas que le interesan, como electrónica, música y filosofía.

Roberto se muestra consciente de las limitaciones intrínsecas de su posición en el mercado, que restringen las oportunidades de crecimiento. Especialmente relevante resulta su narración de los obstáculos para ampliar la escala de su taller de calzado. En determinado momento, una empresa a la que él le proveía empezó a demandarle grandes cantidades de mercadería. Para producirlas, Roberto necesitaría contratar trabajadores, porque ya no daría abasto con su trabajo individual. Calculando los costos de tomar trabajadores en blanco y capacitarlos, advirtió que no era posible venderle a la empresa al precio que le imponía.

Una época que tuve mucha suerte, me contactaron de una fábrica de calzado, me empezaron a pedir mucho, supuestamente yo tenía que tomar gente para hacer ese trabajo. Entonces hablé con una contadora. Yo tenía que contratar todos esos empleados, poner todo eso en blanco, y armar toda una estructura que funcionara bien. No podía llegar al costo de lo que me pedían.

El oficio de Roberto es prácticamente el mismo que el de su padre, quien era operario de calzado, con la diferencia de que Roberto probablemente realiza una parte mayor del proceso productivo como artesano por cuenta propia que la que hacía su padre como asalariado en la

fábrica. Las herramientas y máquinas que posee no son demasiado costosas y lo fundamental de su producción reside en su mano de obra. La situación que relata, sobre la imposibilidad de aumentar la escala de producción —dados los costos requeridos para poder vender al precio impuesto por la empresa compradora—, resulta reveladora en varios sentidos. Se pone de manifiesto el carácter heterónimo de ese trabajo por cuenta propia: los precios y la escala de producción son impuestos de manera directa por el cliente, frente al cual el productor se encuentra subordinado en una relación de poder muy asimétrica. La subcontratación traslada al productor, en este caso nuestro entrevistado, buena parte de los riesgos y podría entenderse incluso como trabajo asalariado encubierto. Si el trabajador autónomo decidiera asumir el rol empresarial para satisfacer la demanda, se enfrenta a la alternativa entre tomar trabajadores en negro para reducir costos o bien ir a pérdida por tiempo indefinido. En cualquier caso, los riesgos recaen sobre el trabajador autónomo que provee a la empresa subcontratante que oficia de cliente.

La situación ilustra cómo determinado volumen de capital económico de nuestro entrevistado —fundamentalmente, el taller propio—, se puso en juego en el mercado, obligándolo a tomar decisiones para preservar o acrecentar su capital. Estas decisiones son tomadas por agentes con un *habitus* determinado signado por su situación y trayectoria de clase. Sus disposiciones subjetivas lo orientaron a no asumir el riesgo.

Sintetizando la trayectoria de Roberto, podemos observar que en varios terrenos sus estrategias tuvieron en común la propensión a asumir bajos riesgos. No formó familia ni tuvo hijos, no retomó la educación formal, no amplió la producción en su taller. Estrategias matrimoniales, de inversión biológica, educativas y de inversión económica parecen haberse regido por un mismo principio de austeridad. En todos los casos, el entrevistado ha sopesado las alternativas disponibles y decidió que no resultaban razonables las estrategias arriesgadas. Seguir los estudios, formar una familia, tener hijos o contratar empleados son todas alternativas por las que pudo haber optado en distintos momentos de su vida, pero que no eligió por no contar con las condiciones y los recursos suficientes para ser capaz de enfrentar eventuales dificultades. Mientras ha restringido sus vínculos sociales a su familia más

cercana y su cartera de clientes, el cauteloso manejo de su escaso capital económico le ha permitido adquirir recursos culturales, no tanto para usar como capital sino más bien para su desarrollo personal como un fin en sí mismo.

La inversión focalizada

Ricardo nació en 1966 en un hogar de pequeños comerciantes de la localidad de Ituzaingó, en la zona oeste del Gran Buenos Aires. Hacia la década del cuarenta, el abuelo materno de Ricardo, en su juventud vendedor ambulante, se convirtió en un pequeño comerciante barrial y logró cierta prosperidad. Con sus ahorros y los de un primo, lograron adquirir un lote donde construyeron las viviendas para las familias de ambos y locales para establecer sus comercios en una esquina céntrica de Ramos Mejía. Los hijos varones también comenzaron a trabajar a temprana edad, en el propio negocio familiar como vendedores.

El padre de Ricardo trabajó como vendedor en el negocio de la familia de su esposa, por ese entonces ya a cargo de sus cuñados. Cuando Ricardo y su hermana eran niños, el padre logró comprar un local y montar su propio negocio en un barrio cercano, independizándose de la gravitación de sus cuñados. Aquellos, por ese entonces, decidieron poner en alquiler los locales y construir nuevas viviendas en la propiedad para vivir de rentas.

Al año de empezar la escuela secundaria, Ricardo supo que no quería seguir estudiando. Luego de trabajar como aprendiz en un taller mecánico y como cadete en una farmacia, comenzó a trabajar como vendedor junto a su padre a fines de los ochenta. En el negocio de indumentaria trabajarían juntos durante una década. En ese tiempo, Ricardo se casó y tuvo a su hijo. Su esposa había abandonado la carrera de medicina para casarse, dedicarse a las tareas del hogar y luego al cuidado de su hijo. A mediados de los noventa, el comercio del padre de Ricardo empezó a ser insuficiente como única fuente de ingresos. Para superar la ajustada situación de la economía familiar, Ricardo adquirió un puesto de flores a metros del

comercio de su padre, de modo tal de tener otro negocio sin abandonar del todo el de su padre. Por aquella época, su esposa empezó a trabajar como vendedora ambulante de ropa.

Como el puesto de flores tampoco le proporcionó la rentabilidad que esperaba, Ricardo decidió invertir sus ahorros en un puesto de diarios en una localidad cercana. Este cambio significó un gran esfuerzo, puesto que se lanzaba a un emprendimiento por primera vez sin su padre, debía aprender un nuevo oficio y ocuparse de una tarea que exigía una dedicación mayor. El puesto debía abrirse muy temprano a la madrugada todos los días del año. Durante los siguientes ocho años, Ricardo trabajó sin día franco, con un ayudante para hacer el reparto de periódicos en la madrugada los primeros tiempos y luego solo con la ayuda de su padre los días domingos. Mientras tanto, su padre se jubiló y puso en alquiler el local donde funcionaba el negocio. Desde entonces, acompañaba a Ricardo en el puesto de diarios durante algunas horas, como trabajo de medio tiempo, para llevar pedidos que quedaban pendientes luego del reparto matutino que Ricardo realizaba en soledad. La intensa auto-explotación en su trabajo le permitía obtener ganancias más rápido. Su propósito era ahorrar para comprar un local en una calle principal de alguna ciudad de la zona oeste del Gran Buenos Aires. Durante varios años, se ocupaba de leer con avidez los avisos inmobiliarios, lo cual ejercitó su capacidad de entender el mercado y estar atento a las oportunidades.

Con el puesto de diarios, Ricardo logró incrementar fuertemente sus ingresos. Su esposa también prosperó en la venta ambulante de ropa, haciéndose de una clientela. Por las tardes, a menudo él la llevaba en automóvil a entregar pedidos. Durante estos años, se esforzó en no incrementar sus gastos y seguir viviendo como lo hacía en los momentos más críticos. Esta minimización del consumo, sumada al hecho de no tener que pagar salarios, le permitió un alto nivel de ahorro. Si bien no logró, como había deseado originalmente, comprar un local en la calle principal de la ciudad donde vivía para montar un comercio allí, con la baja de los precios de los inmuebles tras la crisis de 2002, logró comprar una vivienda en una calle que no era la principal, pero sí estaba dentro de la zona céntrica y comercial. Esta vivienda la subdividió en dos pequeños locales a la calle, que puso en alquiler. Con sus ingresos nuevamente incrementados, y la parte de herencia de uno de sus tíos que por aquel entonces

falleció, replicó la estrategia: compró una vivienda en la zona comercial, la subdividió en dos pequeños locales y los puso en alquiler. Años más tarde, con el fallecimiento de sus padres, puso en venta la casa que le correspondió en herencia y, junto con una tía materna, compraron una vivienda en la zona céntrica, que reformaron subdividiéndola para residencia de ella en la planta alta y para albergar otros dos locales comerciales en la planta baja a la calle. Con las rentas de los seis locales, Ricardo consideró que estaba en condiciones de abandonar el puesto de diarios. Desde entonces, acompaña a su esposa conduciendo el automóvil en su recorrida como vendedora ambulante.

La historia de Ricardo reviste un especial interés por tratarse de una trayectoria en la que la acumulación de capital económico ha tenido toda la centralidad en las estrategias llevadas a cabo y la búsqueda de capital cultural en las instituciones educativas ha sido prácticamente despreciable, al menos hasta su generación. A continuación, se analizan distintos aspectos con mayor detalle.

El primer salto de movilidad ascendente fue el de la trayectoria intrageneracional de su abuelo materno, un inmigrante sirio que pasó de ser vendedor ambulante a caballo en su juventud, a un próspero comerciante con un terreno propio donde construyó la vivienda familiar y un local. Además de la estructura de oportunidades de la sociedad argentina de principios y mediados del siglo XX que le permitió prosperar, su propia historia personal de llegada al país huyendo de la guerra parece haber forjado en él disposiciones al sacrificio intenso y al ahorro, propias de una “economía de guerra” para el manejo doméstico. Los esfuerzos no fueron individuales sino concertados entre varios parientes.

La trayectoria del padre de Ricardo puede entenderse como ascendente desde el punto de vista individual con respecto a sus condiciones de origen. Pero si se la observa en relación a la familia de su esposa, de la que entró a formar parte mediante el matrimonio, su itinerario fue más bien de conservación de la posición de clase y no fue particularmente sobresaliente en cuanto al ascenso social. Su trayectoria es el resultado de los condicionamientos de las situaciones de clase de ambas familias, a caballo entre unas y otras posibilidades objetivas.

Los recursos de la familia de su esposa con los que contó fueron las oportunidades para tener un empleo como comerciante y luego los conocimientos para abrir su propio negocio. El capital social —los vínculos familiares y de la comunidad de descendientes sirios— y el capital cultural —el oficio de comerciante— fueron la vía para adquirir un pequeño capital económico.

Una vez acumulado el capital inicial que le permitió abrir el negocio, no pudo lograr nuevos progresos con el transcurso de los años. El negocio alcanzaba para que la familia cubriese sus necesidades, pero no más que eso. Además, con el paso de los años, las ventas y ganancias fueron mermando, al punto que para la época en que se jubiló el negocio ya debía cerrarse de todos modos. La coincidencia temporal entre la edad de retiro y el momento en que el negocio dejó de ser rentable se debió a una estrategia económica relativamente consciente de soportar todo lo posible las adversidades económicas, particularmente la crisis de 2001-2002, para darle tiempo a su hijo de reorganizar su economía, sin tener que emprender él un nuevo negocio pocos años antes de su jubilación. La disminución progresiva del stock de inventario del negocio le permitió obtener ingresos durante algunos años más por la descapitalización que por ganancias genuinas, pero de este modo tuvo el margen de maniobra necesario para postergar el cierre del negocio hasta el momento más conveniente desde el punto de vista de la vida familiar.

Cuando se jubiló su padre, Ricardo ya había comprado y trabajaba en el puesto de diarios. Por primera vez, tenía una fuente de sustento distinta, lo que liberó al padre para cerrar por fin el negocio. La trayectoria intrageneracional del padre de Ricardo fue estable durante décadas y no exhibe un progreso particularmente sobresaliente. Sin embargo, desde el punto de vista de las distintas generaciones, su papel fue clave para la transmisión de las oportunidades que su hijo tendría. Por ejemplo, si no hubiese administrado tan prudentemente los recursos, si hubiese invertido el capital en emprendimientos malogrados o si no hubiese esperado lo máximo posible para cerrar el negocio, probablemente Ricardo no habría podido adquirir experiencia como pequeño propietario o aguardar el momento oportuno para realizar sus apuestas económicas.

Respecto a la trayectoria individual de Ricardo, la primera observación que puede hacerse es su temprana inserción en el mercado laboral. Al año de comenzar la secundaria, no quiso seguir estudiando y decidió que quería trabajar. Desde joven su motivación principal fue acumular capital económico y se desinteresó por el conocimiento que no tenga una aplicación concreta e inmediata para lograr oportunidades de conseguir dinero. Luego se fue a aprender en un taller mecánico y cadete de una farmacia, comenzó a trabajar con su padre como vendedor en el comercio, compartiendo gastos y ganancias.

El siguiente hito de su trayectoria fueron los intentos de abrir su propio comercio: en primer lugar, el puesto de flores que no resultó rentable; luego, el puesto de diarios, que sí le permitió obtener ganancias mucho mayores a las que había tenido hasta entonces. A partir de ese momento, comenzaría su propia “acumulación originaria”, basada en una intensa auto-explotación —trabajaba todos los días del año y no contrataba empleado, aunque el trabajo por la madrugada fuera excesivo para una sola persona— y en el mantenimiento del mismo nivel bajo de gastos que antes. Al ahorro, le añadió otra preparación para sus pasos posteriores: la meticulosa lectura de diarios inmobiliarios durante años para conocer el mercado y detectar una oportunidad acorde a sus posibilidades. En sus disposiciones subjetivas parece haber primado la racionalidad orientada a fines, puesto que tuvo una meta en claro y dispuso los medios más convenientes para lograrla.

En todo su itinerario de acumulación económica, Ricardo mantuvo prácticamente el mismo nivel de vida de las épocas en que apenas le alcanzaba el dinero para cubrir las necesidades básicas. El bajo nivel de consumo no era percibido por Ricardo como privación, ya que no tenía interés en actividades de ocio, viajes, etc. El hecho de ser él quien administraba los ingresos domésticos también le permitía evitar que su esposa decidiera realizar grandes gastos. Él le daba el dinero para los gastos compartidos y los de ella en la medida que ella le pedía, forma de organizarse que favorecía el ahorro, porque ella, más propensa al gasto, desconocía con precisión el nivel de ingreso que tenían.

La transmisión del capital económico del abuelo materno y de los tíos no ha sido directa. Ricardo ha tenido que replicar la historia de ellos, comenzando como vendedor, para poder luego dejar de trabajar y vivir de rentas. Ha tenido también que proponérselo conscientemente como objetivo para que le fuese posible lograrlo. El capital económico de tíos sin herederos, el capital cultural familiar relativo al oficio de comerciantes y el capital social de vínculos fuertes de parentesco, se han conjugado para el ascenso social con disposiciones subjetivas que favorecieron acciones racionales según fines de éxito económico. De lo contrario, las herencias no habrían sido suficientes o no habría estado en condiciones de usufructuarlas del mismo modo. Por ejemplo, para poder aprovechar oportunidades de comprar locales en momentos oportunos, las ventas de la vivienda de su tía y la de su padre al fallecer sirvieron sólo porque Ricardo ya tenía ahorros adicionales, lo que le permitió comprar rápidamente antes de que aumenten los precios.

En suma, en esta trayectoria se observa una estrategia focalizada en la acumulación de capital económico, pero en la que intervinieron otros recursos para su consecución. Pese a estar desprovisto de capital educativo, el capital cultural bajo la forma de *habitus* familiar en el mundo del comercio parece haber sido una de las claves de un *modus operandi* eficaz en las decisiones económicas. También las disposiciones a la frugalidad en los consumos y la monopolización de la administración del dinero en el ámbito doméstico coadyuvaron en la posibilidad de acumulación de capital. Por último, los recursos de distinto tipo fueron puestos a disposición de un único fin, es decir, se focalizó la estrategia en la acumulación de capital económico para adquirir inmuebles, evitando una diversificación que podría haber resultado menos ventajosa en este caso.

La diversificación entre especies de capital

Los antepasados de rama paterna de Mabel eran alemanes exiliados en la zona del Volga (Rusia) que, ante la pérdida de protección política, llegaron a la Argentina a fines del siglo XIX. Se instalaron en una colonia alemana en la provincia de Entre Ríos, donde el gobierno

les cedió tierras para trabajarlas. Varios descendientes fueron comerciantes, ya que la pequeña extensión de las tierras no permitía que todos se dediquen a la actividad agropecuaria.

Los abuelos paternos de Mabel fueron campesinos y tuvieron nueve hijos. Al morir su padre, el padre de Mabel debió abandonar los estudios para sustentar a sus hermanos. Por entonces, a fines de la década de 1950, se trasladó a Buenos Aires y obtuvo empleo como peón de limpieza en un restaurante alemán. Durante muchos años trabajó allí, ascendió varias veces e incrementó sus ingresos, hasta que finalmente adquirió el restaurante cuando se puso en venta. En aquel tiempo conoció a la madre de Mabel, cuyos padres también trabajaban en el rubro gastronómico como cocineros.

A fines de la década de 1960, el padre adquirió el restaurante. La madre se dedicaba a las tareas domésticas y de cuidado de los hijos, pero además colaboraba en el restaurante, haciendo repostería. También los abuelos maternos de Mabel trabajaron allí. El hermano de Mabel comenzó a involucrarse desde joven en el negocio y, con el fallecimiento del padre, pasaría a estar a cargo. El restaurante era el eje de la vida y la economía familiar.

Mabel, en cambio, hizo su camino por otros ámbitos. Cuando finalizó el secundario, rindió exitosamente el examen de ingreso para la carrera de derecho. Durante su carrera trabajó como secretaria en un estudio jurídico y como becaria en la administración pública, también realizando tareas ligadas a la profesión. Finalizada la beca, continuó en la administración pública al conseguir sucesivos contratos de trabajo y de locación de servicios. Contrajo matrimonio con un político, cuyos contactos le fueron útiles para conseguir oportunidades laborales. Más tarde, un título de posgrado facilitaría su nombramiento en un cargo directivo en una dependencia judicial. Actualmente, ocupa un cargo jerárquico en el poder judicial y es docente en una universidad.

En la trayectoria de clase de la familia de Mabel, puede señalarse cierta acumulación de capital económico llevada a cabo por sus abuelos y, sobre todo, por su padre, y un mayor interés en el capital cultural en su propia trayectoria, alentada por su madre. Así como en la

historia de su padre puede observarse el fuerte interés en el ascenso vía capital económico, en la historia de Mabel se advierte que las expectativas familiares estaban puestas en lo educativo. La universidad fue el ámbito donde Mabel pudo convertir las potencialidades inscriptas en su posición de origen en oportunidades concretas de ascenso social. Cursó la carrera en el tiempo previsto, consiguió sus primeros empleos como pasantías y conoció al que sería su esposo. Estos tres aspectos confluyeron y se retroalimentaron posibilitando el ascenso en su posición de clase.

Más allá del título habilitante para el ejercicio profesional, las experiencias laborales y la mediación de su esposo le posibilitaron conseguir empleos de su agrado con oportunidades de crecimiento. Sus ingresos han sido siempre inferiores a los de su esposo, aunque probablemente mayores a los que habría obtenido sin los contactos de éste. Una vez que consiguió un primer empleo como asesora, la fuerte dedicación en sus tareas, así como el capital social construido en su mundo laboral, hicieron que le resultase mucho más sencillo conseguir los siguientes trabajos, que le fueron ofrecidos ya sin necesidad de buscarlos. Además del capital social construido en torno a su propia posición, el capital social de su esposo ha extendido su propia red de contactos, recursos e información disponible. Del mismo modo, el reconocimiento de sus propios méritos, capacidad y esmero, se amplificaba con el prestigio derivado del capital simbólico de su esposo.

El hermano mayor de Mabel, que actualmente gestiona el restaurante heredado de su padre, no quiso estudiar una carrera universitaria, sino aprender gastronomía, una decisión a la que los padres no se opusieron. Mediante la previsión más o menos consciente de que a él le sería transmitido el capital económico, la elección fue percibida como razonable pese a que no satisficiera las expectativas de educación universitaria. Por otra parte, el hijo varón siguió el modelo paterno y Mabel el modelo de su madre, quien cursó —aunque de grande— una carrera universitaria.

En suma, en la trayectoria familiar de Mabel se han puesto en juego de manera palmaria las distintas especies de capital, combinándose en formas que resultaron rentables. El valor

otorgado al capital cultural, que incluso puede rastrearse en la comunidad alemana a la que pertenecían, a Mabel le fue inculcado deliberadamente por sus padres, quienes no habían podido proseguir sus estudios por distintos motivos y transfirieron la expectativa a sus descendientes. El restaurante como capital económico familiar constituyó la base sobre la cual se asentaron los planes y estrategias de clase de la familia. Los ingresos que generaba constituyeron la condición de posibilidad de la inversión educativa a largo plazo. A la vez, la apuesta educativa aseguraba frente a los riesgos de que el negocio dejase de ser redituable, algo que de algún modo ocurrió, puesto que las ganancias fueron decreciendo con el tiempo. El capital social también ha tenido un rol reconocible en momentos clave: permitió al padre encontrar su primer trabajo al llegar a Buenos Aires y proporcionó un ámbito donde desarrollar su carrera laboral, mientras que en la historia de Mabel el capital social por vía matrimonial le proporcionó decisivas oportunidades y ventajas.

Discusión

Los relatos de vida presentados contienen distintas historias de microempresarios, por lo general comerciantes, seleccionadas de un conjunto más amplio de relatos de personas de distintas posiciones sociales. La muestra de la investigación no fue diseñada específicamente para relevar esta población, pero se encontraron varios casos significativos en el análisis. Los derroteros de los emprendimientos familiares son variados y permiten comprender buena parte del destino social de los miembros de estas familias. Se destacan a continuación una serie de aspectos y de interpretaciones para someter a discusión.

El análisis ratificó que en los casos seleccionados el trabajo y la familia están estrechamente relacionados. A diferencia de otras posiciones de clase, como los asalariados, donde se manifiesta la división entre esferas, en las familias de comerciantes resulta inadecuado analizar estas dimensiones por separado. Muy a menudo, las decisiones comerciales están regidas por lógicas familiares, condicionadas por necesidades familiares y dispuestas en función de estrategias familiares. Si se concede esta interpretación, adquiere relevancia para

los análisis de historias de emprendedores que puedan efectuarse desde las ciencias económicas. Si las mismas historias anteriormente presentadas hubiesen sido narradas desde una óptica exclusivamente económica de los microemprendimientos, se interpretarían como equivocadas o irracionales muchas decisiones que, al contextualizarlas en la historia familiar, resultaron —al menos— comprensibles.

Los saberes sobre administración de microemprendimientos, en la medida en que pretendan basarse en investigación empírica, pueden enriquecerse si incorporan al análisis una serie de condiciones sociales que, si bien en principio pueden parecer ajenas a la materia, tienen gravitación en las decisiones comerciales de los emprendimientos familiares. La racionalidad económica de los microempresarios familiares muy a menudo no es una racionalidad económica de empresa, sino de economía doméstica. En segundo lugar, no es una racionalidad puramente económica, sino que incorpora proyectos y estrategias familiares de otro orden. Por último, quizá ni siquiera pueda ser caracterizada adecuadamente como “racionalidad”, sino más bien como una “razonabilidad” familiar, que depende tanto de idiosincrasias y metas familiares como de razones de orden económico.

Las sincronías y asincronías entre los tiempos de la vida familiar y los tiempos de los negocios constituyen uno de los elementos clave. Cuando los trabajadores son los miembros de la familia propietaria, entran en juego factores como el número de familiares que trabajarán en la microempresa, las responsabilidades, y el tiempo de trabajo que aportará cada uno. Como puede advertirse, las necesidades de la familia pueden diferir de las necesidades de la empresa. Por ejemplo, una familia numerosa puede necesitar “colocar” más miembros que los necesarios para el buen funcionamiento del negocio o, a la inversa, un emprendimiento puede requerir “sacrificar” a ciertos miembros de la familia, que se espera que se hagan cargo del negocio resignando otras aspiraciones individuales. Algunos eventos familiares, como la llegada de un hijo, un fallecimiento o una enfermedad, pueden afectar la disponibilidad de tiempo de trabajo de todos los que participan en la empresa al mismo tiempo, alterando la dinámica del negocio de un modo que sería improbable cuando el personal no es de una misma familia.

En este sentido, los riesgos inadvertidos pueden llegar a ser de mayor envergadura que los de una empresa no familiar. Según la clasificación de riesgos inadvertidos que propone Durán (2018), además del riesgo operativo —específico del negocio— y del riesgo sistémico —macroeconómico y cultural—, existen los riesgos “inmanentes”, que derivan de acciones u omisiones que no son percibidas como decisiones y que tienen efectos continuos. La ausencia de reflexión consciente, los “automatismos”, lo que se da por sentado —en términos sociológicos, lo naturalizado— pueden ser más probables en un ámbito familiar. A menudo, ni siquiera hay una separación entre el flujo de dinero de la empresa y el de la familia. El caso analizado de Domingo, que aun con el tiempo transcurrido sigue pensando que su padre era “muy hábil en los negocios” ilustra la gravitación de las disposiciones subjetivas familiares en las decisiones, y lo ajenas que pueden llegar a ser algunas de estas disposiciones subjetivas respecto a la racionalidad económica de empresa.

Además de una deficiente gestión de riesgos, algunos microemprendimientos familiares pueden estar desprovistos de una planificación adecuada. Más allá de la ausencia de nociones de planificación estratégica (Olivar, 2018) o de un Plan de Negocios por escrito, puede haber errores en cálculos elementales de costos y beneficios, como costos fijos inadvertidos, precios de venta determinados a partir de costos de adquisición y no de reposición, olvido de la depreciación de activos en las estimaciones de beneficios, etcétera. En un emprendimiento familiar, ya desde el momento en que la remuneración del trabajo es percibida como ganancia, todo el manejo cotidiano se presta a la confusión sobre la rentabilidad real del negocio.

Un caso como el del padre de Domingo podría ser tomado desde las ciencias económicas como ejemplo de mala administración, o bien como evidencia de los efectos de mecanismos impersonales de mercado. Sin embargo, desde una mirada sociológica se pueden identificar otras facetas de la historia. Las inversiones desacertadas se comprenden cuando se las sitúa en la historia familiar, en el marco de estrategias y disposiciones subjetivas familiares. Los sucesivos negocios en distintos rubros podrían suponerse como esfuerzos por transmitir un espíritu emprendedor al hijo, o como maneras de “inventar” trabajos para ocupar a los

miembros de la familia, priorizando la cohesión familiar frente a lo que resultaría más conveniente desde una lógica puramente económica. En particular, no parece casual que el hijo varón haya sido el “elegido” para asumir el rol principal de continuador de los negocios familiares, mientras que la hija mujer siguió estudiando hasta convertirse en profesional. Las expectativas familiares para cada uno de los descendientes también intervienen en las decisiones económicas.

El caso de Roberto, por su parte, evidencia cómo los condicionamientos objetivos, derivados del bajo volumen de capital económico, limitan las posibilidades de crecimiento de un microemprendimiento. La aversión al riesgo de Roberto, su actitud conservadora como inversor, posiblemente lo protegió de una descapitalización como la que ocurrió en la familia de Domingo, o incluso de terminar en quiebra. Su disposición al cálculo racional en lo económico puede vincularse con todo un sistema de disposiciones que se manifestó en otras dimensiones de su vida, como la decisión de no tener hijos, y que es producto de una historia familiar determinada. Además, el grado de desarrollo de un emprendimiento depende del significado que tenga para su propietario. Cuando concibe al emprendimiento como una fuente de ingresos (para “pagar las cuentas”) mientras que sus intereses subjetivos están puestos en actividades extralaborales, se torna razonable un modo de manejo del escaso capital económico más proclive a no perderlo que a ganar más.

Un aspecto relevante en la administración de microemprendimientos familiares es la necesidad de reducir complejidad. Como la empresa funciona en un mismo sistema con la familia, la complejidad es mayor que en una empresa donde las decisiones puedan tomarse desde una lógica puramente económica. Hay necesidades y restricciones de distinto tipo que han de ser compatibilizadas. Roberto redujo complejidad al renunciar a ampliar la escala de producción de su taller y también en sus estrategias familiares. Ricardo redujo complejidad de otra manera: focalizándose casi exclusivamente en la acumulación de capital económico con el fin de adquirir inmuebles. Este aspecto que muestran algunos relatos contrasta con algunas ideas difundidas en los manuales sobre administración de negocios e inversiones. Un principio tan ampliamente aceptado como el de diversificación de las inversiones, puede no

resultar lo más apropiado en situaciones particulares, como en un emprendimiento familiar o unipersonal donde el capital, el tiempo y la energía disponibles son muy limitados y cualquier diversificación implicaría una dispersión. En ocasiones, puede ser necesario que el emprendedor concentre todos los recursos en una sola apuesta para alcanzar una masa crítica que haga más probable el éxito, evitando que las energías se diluyan.

El caso de Ricardo muestra también la relevancia de las disposiciones subjetivas familiares para el juego económico. Como no tuvo estudios formales más allá de la educación básica, su capacidad de proyectar y aprovechar oportunidades seguramente haya sido originada en los saberes prácticos de todo un linaje de comerciantes. La comunidad étnica es un ámbito donde se construyen condiciones y redes para el comercio en determinados rubros (*Cfr.* Kleidermacher, 2013). El modelo de los tíos, que pasaron de comerciantes a rentistas, fue un telón de fondo de las aspiraciones y de la capacidad de prefigurarse metas realizables. Además, las condiciones de partida para Ricardo fueron posibilitadas por las decisiones económicas de su padre, que logró preservar el capital en épocas adversas para su comercio y que, además, “estiró” el tiempo que mantuvo abierto su negocio para que su hijo haga su propia inversión en un momento adecuado.

La historia de Mabel complementa las anteriores. Las familias de microemprendedores, así como necesitan que algunos descendientes se hagan cargo de continuar el negocio, a menudo también necesitan —lo sepan o no— que algunos descendientes se abran camino por otras vías. A veces esto ocurre por impulso de la familia, otras por las propias vocaciones de los hijos e hijas. Si se conciben los recursos de los miembros de la familia como formas de capital, la estrategia de “despegarse” del negocio familiar conlleva las ventajas de la diversificación de riesgos. Sea de manera consciente o no, desde el punto de vista del interés de la familia a largo plazo, “despegarse” puede constituir la mejor forma de conservar o acrecentar el patrimonio mediante su reconversión. Este fue el caso de Mabel que, a partir de la base económica de su familia de origen, se concentró en la adquisición de capital cultural y social, logrando una retroalimentación y potenciación entre distintas especies de capital.

Conclusiones

En las trayectorias de microemprendedores familiares analizadas, la actividad económica familiar ha sido a menudo el eje de organización de la vida familiar. La esfera doméstica y la económica tienden a permanecer unidas. Esto implica que, al analizar la lógica de las decisiones económicas, resulta necesario mirar más allá de la racionalidad económica y situar las decisiones en estrategias familiares. El número de hijos y sus géneros intervienen en las expectativas puestas en el futuro de cada uno. Típicamente, el rol de continuador del negocio se delega en los varones y las apuestas educativas, por mandato familiar y vocación, tienden a ser mayores en las hijas mujeres.

Algunas lógicas familiares pueden obstaculizar el éxito económico de los microemprendimientos y llevar a la descapitalización, especialmente cuando las disposiciones subjetivas inclinan a emprender negocios poco rentables, a invertir en momentos inapropiados, o impiden distinguir el capital líquido del negocio de los ingresos familiares. Otro tipo de disposiciones subjetivas, aunque no sean apropiadas para la acumulación, pueden resultar las más convenientes para minimizar riesgos y prevenir la descapitalización, por ejemplo, cuando el pequeño volumen de capital torna muy riesgosa la ampliación de un negocio.

Las disposiciones subjetivas que posibilitaron decisiones económicas redituables no son siempre idénticas. La focalización de inversiones que reduce complejidad demostró haber sido tan apropiada en algún caso como lo es la diversificación en otros. La continuación del negocio familiar permite a veces la preservación del capital, pero en otros casos lo más conveniente para los intereses familiares es que los descendientes se abran otros caminos por fuera del negocio familiar. En todos los casos, la sincronización entre el tiempo familiar y el tiempo del negocio es clave. Una secuencia de eventos y decisiones donde la movilización de recursos familiares ocurra en los momentos apropiados puede ser decisiva para las oportunidades económicas de las generaciones más jóvenes.

El espíritu emprendedor, en sentido amplio, puede desplegarse en otros ámbitos más allá de la empresa privada. Las apuestas educativas son también canales de ascenso social y de activación de energías creadoras. Si bien lo fundamental del destino social de los herederos de familias con microemprendimientos depende de factores ajenos a la voluntad y ligados al derrotero del capital, las apropiaciones más completas, donde la posición que alcanza un sujeto contiene su historia familiar, exhiben la correspondencia entre las probabilidades objetivas y las esperanzas subjetivas, la anticipación del porvenir en base a la pendiente de la trayectoria social del linaje.

Para finalizar, puede reflexionarse sobre las posibilidades de diálogos productivos entre la sociología y algunas ciencias económicas. El énfasis sociológico en el carácter colectivo de los fenómenos puede contrarrestar la tendencia en algunos libros sobre administración y finanzas personales a plantear problemas y soluciones en términos individuales y de acción racional, haciendo abstracción de que las acciones económicas están integradas en lógicas y estructuras sociales. La incorporación de los saberes sociológicos permitiría superar la dicotomía entre la exaltación de la figura del emprendedor individual y el determinismo de las leyes de mercado.

La adaptación a los requisitos de la economía no es ni efecto de una conversión de la conciencia ni de una adaptación mecánica a las constricciones de la necesidad económica: la invención que supone no es accesible sino a quienes poseen un mínimo de capital económico y cultural, es decir, un mínimo de poder sobre los mecanismos que deben dominar (Bourdieu, 2011, p. 84).

La sociología, por su parte, podría estar más atenta a la relevancia de los saberes de administración y educación financiera, cuya desigual distribución no suele ser tan señalada como otras desigualdades. El punto de vista ideológico desde el que, a menudo, tiene lugar la promoción del “empreendedorismo” y la educación financiera —por ejemplo, la idea de “independencia financiera”— no implica que esos saberes no puedan ser útiles a las clases subalternas, en la medida que puedan apropiárselos y transformarlos según sus propios

intereses. La desconfianza sociológica en las soluciones individuales a menudo hace perder de vista la eficacia de los saberes sobre administración y lleva a olvidar que la desposesión subjetiva de estos saberes refuerza y perpetúa desigualdades objetivas.

Referencias bibliográficas

Albornoz, C. M. (2019). Desafíos para Argentina en el siglo XXI: de la trampa del ingreso medio al envejecimiento poblacional. *Revista de Ciencias Empresariales y Sociales*, 1(2), 64-75.

Bourdieu, P. (2000). ¿Cómo se hace una clase social? Sobre la existencia teórica y práctica de los grupos. *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: Desclée de Brouwer.

Bourdieu, P. (2002). Condición de clase y posición de clase. *Revista colombiana de sociología*, 7(1), 121-141.

Bourdieu, P. (2006). *Argelia 60. Estructuras económicas y estructuras temporales*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno.

Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno.

Bourdieu, P. (2012). *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*. Buenos Aires: Taurus.

De Sena, A. (2010). Micro-empresas, microemprendimientos, emprendimientos productivos ¿De quienes hablamos? *Revista de Ciências Sociais*, 32, 13-28.

Durán, O. (2018). Diagnóstico del Riesgo Inadvertido. *Revista de Ciencias Empresariales y Sociales*, 1(1), 1-29.

Kleidermacher, G. (2013). Entre cofradías y venta ambulante: una caracterización de la inmigración senegalesa en Buenos Aires. *Cuadernos de Antropología Social*, (38), 109-130.

Olivar, M. (2018). Dinámica Sistémica del Plan de Negocios. *Revista de Ciencias Empresariales y Sociales*, 1(1), 137-163.

Pfeilstetter, R. (2011). El emprendedor. Una reflexión crítica sobre usos y significados actuales de un concepto. *Gazeta de Antropologia*, 27(1), 1-11.

Strauss, A. y Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Colombia: Universidad de Antioquía.