



# EMPRENDIMIENTO INDÍGENA: GENERADOR DE CAPITAL SOCIAL Y RESPETUOSO DEL ECOSISTEMA NATURAL

Indigenous entrepreneurship: a generator of social capital and respectful of the natural ecosystem

ERIK TAPIA MEJÍA  
El Colegio de Puebla A. C, México

---

## KEYWORDS

*Entrepreneurship  
Indigenous communities  
Economic growth  
Unemployment  
Ecosystem*

---

## ABSTRACT

*Entrepreneurship is considered a development strategy. The objective of this research is to discuss the importance of indigenous entrepreneurship in their localities and the relationship that these entrepreneurial impulses have with economic growth; for this purpose, a hermeneutic method is used with emphasis on the thematic literature on entrepreneurship in indigenous communities. The main results show that indigenous enterprises are creators of social capital and respectful of the natural ecosystem and add value by integrating in their products and/or services particular characteristics of their cultures, having successive activity in the primary production sectors.*

---

## PALABRAS CLAVE

*Emprendimiento  
Comunidades indígenas  
Crecimiento económico  
Desempleo  
Ecosistema*

---

## RESUMEN

*El emprendimiento es considerado una estrategia de desarrollo. Esta investigación tiene el objetivo de discutir la importancia que tienen los emprendimientos indígenas en sus localidades y la relación que encuentran estos impulsos empresariales con el crecimiento económico; para lo anterior, se utiliza un método hermenéutico con énfasis en la literatura temática sobre el emprendimiento en comunidades indígenas. Los principales resultados expresan que los emprendimientos indígenas son creadores de capital social y respetuosos del ecosistema natural y adicionan valor al integrar en sus productos y/o servicios caracteres particulares de sus culturas, teniendo sucesiva actividad en los sectores de producción primario.*

---

Recibido: 12/ 11 / 2022

Aceptado: 20/ 01 / 2023

## 1. Introducción

**S**in necesidad de plegarnos a alguno de los enfoques vertidos en el amplio radio del emprendimiento –para justificar la incidencia de sus iniciativas en la economía– derivamos en este recorrido gráfico algunas rutas que permitan dilucidar los vericuetos por los que llegan a conectarse los dos aspectos aludidos, de igual manera, los resultados que se eclosionan de este maridaje son ineludiblemente susceptibles a ser interpretados según la corriente teórica o el interés práctico. Para la encomienda relacional del vínculo emprendimiento-economía, aglomeramos dos apreciaciones guía en este trabajo: una conceptual y otra teórica.

La formación del emprendedor y emprendimiento, son expresiones simultáneamente paralelas dentro del contexto global y capitalista (hoy en su modo neoliberal), su objetividad se dilata alrededor de dicotomías y simbiosis que en su proceso dan pábulo a dificultades que en extenso se resuelven según los dictados mercantiles y económicos. Esta propulsión de comercio y servicios ha establecido nuevos confines y expectativas a la economía y al mercado, como también nuevas rentas para enriquecer el patrimonio de pertenencia y el sustento personal. Su influjo se halla determinado por la frecuencia sintónica que guarda con el interés económico y el ímpetu lógico del mercado, asimismo, los emprendimientos que mejor trascienden el umbral de las pérdidas o su ingrata extinción, son aquellos que subsisten en su esfuerzo y en la proyección empresarial que innova para crear nuevos espacios a la demanda de un mercado no atendido.

El emprendimiento, asume su mejor expresión en segmentos ceñidos a las economías locales, particularmente en aquellos que han sido marginados o poco atendidos por la economía nacional y global, su base funge como un aliciente que comporta ingresos, empleo, cultura y cohesión social, atesorando en su entorno local intereses privativos de los emprendedores, justamente el grueso cúmulo de literatura científica y no científica, reconoce en el emprendimiento propiedades –en todo sentido– positivas para el crecimiento y desarrollo económico, sus efectos se atesoran en generosidades como: el autoempleo, el ingreso monetario, la difusión de cultura, la cobertura de necesidades no atendidas por el mercado y el Estado.

El grueso de la literatura aquí desplegada, coincide en la concomitancia del desarrollo del sistema productivo local en correspondencia al incremento del producto nacional –como condición necesaria de la economía nacional–, esa relación se encuentra vigente mediante las formas territoriales, socioculturales, socioeconómicas, institucionales y medioambientales, asimismo, nuestro objeto seminal haya su configuración en un conglomerado de atributos que están definidamente concurrentes en grados y vitalidades diferentes, plegado por fuentes diversas que añaden al emprendimiento versatilidad en los negocios y elasticidad en sus tipos de empresas, estableciéndose como un fenómeno altamente funcional para el sistema en su integralidad, tanto en el emprendimiento de su ejercicio y como el emprendedor en su subjetividad. Podemos afirmar y confirmar que la mayor parte de los emprendimientos indígenas tienen por encomienda la generación de bienestar colectivo y particular, trastocan la necesidad de empleo, ingreso, desarrollo endógeno, mejores condiciones de vida comunitaria y, en su generalidad, respeto irrestricto a su medio ambiente. Esta caracterización, es sin duda parte y producto de sus arraigos culturales, de donde se desprenden sus usos y costumbres, fuertemente vinculados a la identidad y pertenencia.

En ella se examina los atributos particulares y generales de su quehacer en la vida mercantil y empresarial, constituyendo un criterio dilucidador en su relación económica con el producto nacional, sin caer en univocismos positivistas, para concluir en una sana reorganización de hacer mercado y economía, no procuramos apelar a la solidez fría y sistemática de la ciencia positiva sino al sano ejercicio de la inteligencia y reflexión, con miras a la interpretación de fenómenos que hoy se nos presentan como difusos o lejanos a la comprensión, no gestionamos vocablos para invocar profusas locuciones léxicas que atiborren nuestra lengua de disonantes significados a la elucidación, más bien imploramos conceptos que se encuentran vivos actuando en su contexto, abriendo nuevos significados al entendimiento, a la práctica y a la mente humana. Por lo tanto, evitando atomizar nuestro objeto de estudio sólo a la lectura empresarial y mercantil, para ir más allá de las proximidades técnicas sin reflexión, en tal sentido, intentamos hacer conjunto con el pensamiento pretéritamente antedicho nacido del conocimiento histórico, sin caer en el superfluo dato informativo y sin vaciar de contenido sociocultural el objeto que nos atiende, esto a través de cierta sensibilidad frente a los lectores. Para al final afirmar que el emprendimiento ha tenido una acogida en la economía tan laudable que se presenta como el recurso por antonomasia para resarcir o destacar en el mundo de los negocios, dentro de la nomenclatura económica y empresarial de la “destrucción creativa”.

En México, los proyectos de nivel micro, pequeña y mediana empresa son apoyados por instituciones gubernamentales y privadas como el Fondo Emprendedores CONACYT-NAFIN, Instituto Nacional del Emprendimiento (INADEM), el Fondo Nacional Emprendedores y Fondo Pymes, organismos que coadyuvan y generan programas para emprendedores y pymes, tanto en financiamiento, tecnología y asesoría. La participación del gobierno, las instituciones universitarias y la iniciativa privada –sobre todo en comunidades y sectores vulnerables–, han fungido como vectores para catapultar o coadyuvar el desarrollo de éstas, sin embargo, el soporte desplegado por estos actores suele ser insuficiente, ya que, en la mayoría de las ocasiones los emprendimientos transitan a través de los propios medios de los actores que emprenden y que regularmente no cuentan con apoyo financiero de organismos públicos.

Hay que subrayar, que el propósito de los emprendimientos no sólo apuestan por la persecución del fomento al crecimiento propiamente económico, resulta endeble y poco estratégico apreciar la implementación y ejecución de este mecanismo sin considerar el tipo de economías desarrolladas y no desarrolladas, pues los países que albergan localidades con altos niveles de pobreza, desigualdad y marginación, suele tener poca influencia y un nimio dominio en el crecimiento del capital nacional (esto tanto en la calidad como cantidad). Como puntualmente lo desarrolla Almodóvar en el siguiente párrafo:

“Siguiendo este argumento, la aparición de emprendedores se relaciona negativamente con el crecimiento económico en las economías más desfavorecidas, y positivamente en las economías desarrolladas, por lo tanto, la RAECE es positiva para los países desarrollados, y negativa para los países en desarrollo [...] se desaconseja la aplicación de la creación de empresas como herramienta de política pública, si el fin que se pretende obtener consiste en la consecución de objetivos económicos, en los países menos favorecidos [...] Otra corriente académica, y contrapuesta a la anterior, opina que la actividad emprendedora representa una herramienta apropiada para conseguir el desarrollo o el crecimiento económico, ya sea a través del espíritu emprendedor por oportunidad [...]” (2016: 29).

Este tópico empresarial, se prosterna sobre el reconocimiento de las beneficencias que transportan las acciones de las economías en calidad de emprendimiento, que influyen en su intento de suyo en las localidades, haciendo que su vigor se concentre en el crecimiento doméstico y concretamente en sus integrantes. Lo que se puede percibir dentro de estas máquinas empresariales –en el mercado– es su tendencia que va in crescendo para la mejora de las localidades de pertenencia, permitiendo que su factibilidad corresponda a las necesidades espaciales de sus territorios, en paralelo a las proyecciones que ofrenda la oportunidad en su justa propensión.

## 2. Objetivo y enfoque teórico

Existen tres versiones o interpretaciones para medir la relación –legítima o espuria– entre el emprendimiento y el crecimiento económico, ello a través de las categorías conceptuales representadas en lo exógeno, lo endógeno y la combinación de ambas, en el primer caso, resulta cuando existe evidencia sustancial de la acción emprendedora en contribución a la economía (Acs et al., 2012), del que claramente se desprende un vínculo directo entre la particularidad local –de un esfuerzo económico aislado– con el PIB de un país, en el segundo caso, tenemos que los emprendimientos se hallan potencialmente determinados por el lazo dependiente a los ciclos económicos de un país (Fritsch et al., 2015; Scholman et al., 2015), con el tercer caso, se materializa la mancuerna entre lo exógeno y lo endógeno, en este escenario se habla de un “efecto de retroalimentación” producido por la recíproca combinación entre las dos dimensiones antedichas (Aparicio et al., 2015). Como se puede observar, existen diversos parámetros para poder confirmar la vinculación crecimiento económico-emprendimiento.

A posteriori es sencillo inferir en este cuadro, la escasa sintonía que existe en la relación crecimiento económico y emprendimiento, al contrario de esto se observa que: “la causalidad entre el emprendimiento y el crecimiento económico no se ha establecido de manera concluyente” (Vallerie y Peterson, 2009: 460), si miramos esta relación más allá de las fronteras de los ámbitos económico-financiero, lograremos identificar que existen otros recursos que suman y nutren al crecimiento, este recurso es el conocimiento, y ésta es una de las particularidades del emprendimiento.

Hay algunos autores que niegan las bondades financieras del emprendimiento en adición a la economía, constatan en sus investigaciones a contrario sensu una relación negativa entre crecimiento económico y emprendimiento en su sentido lato (Liñán et al., 2014; Wong et al., 2005), de igual forma, otros autores hacen algunas precisiones al señalar que la mayoría de los emprendimientos no tienen ninguna incidencia directa con la evolución económica (Valliere y Peterson 2009), estas versiones confrontan a aquellos optimistas que ven en el emprendimiento el rey midas de los empresarios (ver Tabla 1), lo que resulta desproporcionado afirmar que por este conducto pudiera nivelarse positivamente la economía nacional.

**Tabla 1.** Causas del crecimiento económico en función del enfoque teórico

<b>Enfoque</b>	<b>Causa del crecimiento económico</b>	<b>Autores</b>
<b>Teoría del crecimiento exógeno</b>	Acumulación de factores: capital y trabajo	West et al. (2008)
<b>Teoría del crecimiento endógeno</b>	Capital humano y conocimiento	Plummer y Acs (2014) Ghio et al. (2015)
<b>Nueva geografía económica</b>	Factores geográficos	Sato et al. (2012) Van Oort y Bosma (2013)
<b>Nueva economía institucional</b>	Instituciones (normas)	Autio y Fu (2015) Aparicio et al. (2015)

Fuente: Almodóvar, (2016).

La presencia de variadas teorías para acoger el presente objeto de estudio, no sólo nos indican la complejidad del fenómeno y las diferentes mixturas para abordarlo, sino también las múltiples repercusiones que genera en su transcurso –causas y efectos–, por lo que, cada una de las cuatro dimensiones arriba destacadas hayan en su tratamiento consecuencias y alcances disímiles, ahora bien, los breves que se presentan para la mensurabilidad del emprendimiento como contribuyente a la hacienda nacional, parte esencialmente del crecimiento económico reglado en función al Producto Interno Bruto (PIB).

Si por crecimiento económico (visión heterodoxa) entendemos cualquier beneficio local, nacional, regional o global, podemos categóricamente afirmar que existe una relación directa o indirecta del emprendimiento con el aumento de la economía, pero si por el contrario referimos este fenómeno –únicamente– al acrecentamiento del PIB (visión ortodoxa) entonces hay que precisar que existe una relación relativa y diferencial de emprendimientos hacia el capital monetario de nuestro país, asumiendo en este abordaje científico los confines de la teoría económica clásica. Sobra decir que el papel del emprendimiento se posiciona como generador de autoempleo e ingresos, en consecuencia, su efectividad produce una gracia tácitamente constatable.

Empero, con el panorama preliminar, hallamos una diferencia sustancial en las comunidades indígenas que practican el emprendimiento, pues éstos logran en el ejercicio de esta estrategia –paralelamente– dos benevolencias: la formación de una economía local y la conservación de la biosfera medioambiental de su entorno, si bien sus prácticas financieras no tienen ningún peso determinante en la ecuación de la economía, si podemos identificar un mejoramiento en las condiciones de vida de sus integrantes y una conspicua distribución de recursos.

La recién llegada del emprendimiento a las filas de la economía capitalista no sólo denotan su novicia presencia en el campo teórico de la economía neoclásica sino además su relativa importancia, ahora bien, el volumen de referencias a su existencia se asienta convenientemente en los nuevos formatos de empresa, en los innovadores y gestores, en los changarros, en las economías locales, en el coaching y en el variado catálogo de los modelos gerenciales, de ahí su filosofía y su sentido, colateral al propósito preponderante que apunta de suyo a la economía y la ganancia. A pesar de que hoy existen, volúmenes prolijos de información sobre la peripecia del emprendimiento no se tiene por admitido su perfil en todo el espectro empresarial, ello, para normalizar el perfil del emprendedor y las iniciativas del emprendimiento, para esa agenda, existe un requisitorio para ser emprendedor y toda una tipología del mismo.

Inversamente a lo anterior, la ambigüedad plaga de confusión los límites en que el emprendimiento tiene cabida, pues no todos los que inician la carrera empresarial reúnen el tipo. De igual forma, como sería de esperarse, en un universo de perspectivas y concepciones numerosas, el concepto de emprendimiento (ver tabla 2) no termina de hallar residencia definitiva en ninguna de sus definiciones teóricas e históricas, su estado anfibológico precede de alguna forma u otra la indeterminación significativa de su sustancia, no obstante, su fuerza económica, cultural, mercantil e innovadora, lo antecede más allá de su nomenclatura empresarial.

**Tabla 2.** Definición de actividad emprendedora según los índices de emprendimiento

Organismo	Base de datos/ proyecto	Variable	Definición de emprendimiento	Nivel medición
<b>GERA</b>	GEM	Tasa de Actividad Emprendedor a Total en fases iniciales	Individuos inmersos en el proceso de iniciar un negocio y aquellos que actualmente están inmersos en un nuevo negocio con menos de tres años y medio” de vida, y expresado como un porcentaje de la población adulta (18-64 años)”	Individuo
<b>EIM Business &amp; Policy Research</b>	COMPENDIA	Autoempleo o Tasa de Propiedad	Van Praag y Van Stel, (2013): El número total de autoempleados (propietarios de negocios) no constituidos y constituidos en sociedades fuera de la agricultura, caza e industrias forestales y pesqueras, que toman el autoempleo como su actividad primaria.	Individuo
<b>BANCO MUNDIAL</b>	Entrepreneurship Database	Tasa de densidad de Entrada de Negocios	Las actividades de un individuo o un grupo destinado a iniciar actividades económicas en el sector formal bajo una forma jurídica de la empresa”	Empresa
<b>GEDI</b>	GEI	Global Entrepreneur ship Index	Acs et al. (2015) Interacción dinámica, institucionalmente integrado entre las actitudes emprendedoras, las capacidades empresariales y aspiraciones emprendedoras por parte de individuos, que impulsan la asignación de recursos a través de la creación y operación de nuevas empresas”	Individuo, empresa e institución
<b>OCDE- Eurostat</b>	Entrepreneurship Indicators Programme	Creación de nuevas empresas	Aparición de una nueva unidad de producción. Esto puede ser debido a un auténtico nacimiento de la unidad, o creaciones por fusiones, rupturas, escisiones o a través de la reactivación de las empresas inactivas”	Individuo, empresa e institución

Fuente: Almodóvar (2016).

En lo tocante a los tipos de emprendimiento que contribuyen a la activación de núcleos específicos de economía y de mercado, hay que acentuar, que no son particularmente generadores –en sentido amplio– de riqueza respecto a la economía en general, pues hay que precisar que este fenómeno expone: “... que la contribución del emprendimiento al desarrollo macroeconómico es contingente al tipo de emprendimiento” (Van Praag y Van Stel, 2013: 352). Sobre este mismo tenor, Wong et al., (2005) precisan que los únicos emprendimientos que pueden tener capacidad de influencia al crecimiento económico son aquellos negocios de alto impacto (son empresas con capacidad sostenible y escalable, creadoras de empleo, altamente innovadoras y aportadoras de riqueza al PIB).

De los 136 países inscritos en el ranking mundial del Instituto Global de Emprendimiento y Desarrollo, México se encuentra en el escaño 75, el esfuerzo por acrecentar estos núcleos empresariales sigue siendo mínimo –aseguran los integrantes de la Business School del Tecnológico de Monterrey–, además son primordialmente los emprendimientos de alto impacto los únicos que tienen correspondencia con el crecimiento económico, la falta de programas gubernamentales y la minúscula inversión financiera son en parte el obstáculo. Para repuntar su acaecimiento en la economía y su consolidación son tres ejes básicos los elementos a considerar: a) enseñanza técnica, operativa y administrativa; b) investigación de nichos de mercado; y c) acompañamiento gubernamental y empresarial, factores estos, incubadores de emprendimientos y de integración a la economía nacional, con lo antepuesto se constata que el soliloquio del emprendimiento no lograría adicionar plusvalía y riqueza a la economía, al mismo tiempo, cuando se tiene un régimen financiero con baja calidad en los emprendimientos es un síntoma de una economía con poco interés para el crecimiento local y regional (Mundo ejecutivo, 2018).

En un contexto macroeconómico estable (positivo) se produce una tierra fértil para el ecosistema emprendedor, ya sea en emprendimientos de alto impacto cultural, social y/o ambiental, su talón de Aquiles se concentra en la falta de innovación e inversión, si bien una de las expectativas de la riqueza nacional es hacer del emprendimiento el motor y factor del desarrollo y crecimiento en México, aún se encuentra lejano ese anhelo, esto a pesar de que se reconoce que más del 72% de los empleos generados en la economía nacional son gracias a las pequeñas y medianas empresas (pymes), su cobertura laboral no es proporcional al crecimiento económico, en el año 2012 se reportó –en nuestro país– una tasa de emprendimientos del 12% en un diagnóstico emitido por la Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que anualmente se realiza en 54 países, con una diferencia comparativa menor respecto a Chile y Colombia que se encuentran entre un 20 y 23% propiamente (García, 2013). La exigua realidad de los emprendimientos en nuestro territorio, corresponde más a la oportunidad, que, a la necesidad, lo que desde el inicio reporta límites a sus metas y objetivos. Para Bustamante (2004) la métrica básica que influye en

la configuración de los emprendimientos, es aquella tipificada por la Global Entrepreneurship Monitor, en tres categorías: 1. Factores demográficos; 2. Condiciones nacionales; y 3. Condiciones del marco emprendedor.

Son dos los principales rubros del emprendimiento, uno por necesidad, que haya su propósito esencialmente en las carencias materiales y de empleo, su razón se asienta en la autosatisfacción y germina en las economías débiles, en consecuencia su repercusión en el crecimiento económico es intrascendente, el otro se da por oportunidad, es el impulso que mejor logra posesionarse en la economía, su actividad explora vetas no explotadas (Benz, 2009), su existencia brota ordinariamente en las economías desarrolladas, permitiendo acrecentar la riqueza del capital. En su generalidad, existe un parentesco proporcional entre el tipo de economía y el tipo de iniciativa, los emprendimientos por oportunidad se han identificado –en mayor medida– en los países con altos ingresos, por el contrario, en aquellos que están fundados por necesidad están ubicados en países con bajos niveles de ingreso (Amorós et al., 2012). Sin embargo, sería simplista y reduccionista pensar en esta clasificación dialéctica, ya que la realidad es mucho más compleja, pues en mucho los dos tipos de emprendimientos están presentes tanto en países desarrollados como no desarrollados, sin duda, la diferencia entre necesidad y oportunidad tiene su trasfondo, pero la mayor parte de las investigaciones apuntan en señalar que no es el emprendimiento por oportunidad el factor clave para el crecimiento económico sino aquellos que concentran altas expectativas en su crecimiento (Vallerie y Peterson, 2009). Respecto a lo anterior, en México se tiene una tasa del 55.5% de emprendedores por oportunidad y un 20.5% por necesidad, así como una composición mixta o combinada de un 22.7% (GEM, 2015). En un estudio que se realizó en América Latina en el 2013 se identificó un 28.7% de la población económicamente activa (PEA) se encuentra autoempleada, de esa población un 54.8% es asalariada y un 4% es empleadora (Corporación Andina de Fomento, 2013).

La economía de changarro en mucho se ha reconfigurado a través de los parámetros y lineamientos culturales, técnicos, operativos y de gestión del emprendimiento (con metodologías como Lean Startup, negocios Wayra, Startup Weekend, espacios de co-working, etc.) , esta célula económica se ha convertido en una auténtica plataforma para la riqueza endógena y en ello va particularmente la solución de necesidades de sus integrantes y colateralmente a la economía local, si bien es que los emprendimientos en México se han vuelto bastiones privativos de individuos, familias, grupúsculos y algunas asociaciones (generadores de capital, innovadores de productos y servicios, como de empleo y autoempleo) que en su mayoría atienden el nivel doméstico-local, lo que permite evidenciar sus limitaciones para ser –en parte– uno de los actores elementales de la economía nacional como también ser parte del estímulo al crecimiento franco del PIB, no obstante, sobre este escenario, el emprendimiento ha conseguido transformar las formas de hacer empresa, su fuerza a trazado un cambio de paradigma a las economías globales y aún más a las locales, el beneplácito que ha tenido la economía y el mercado al reconocer este nuevo modelo de hacer negocio y comercio, tiende a abrir puertas a otros espacios geográficos y demográficos en el que la empresa tradicional y el gobierno no tienen cabida.

Un segmento largamente olvidado en las prácticas de comercio, producción, servicios y poder gubernamental (políticas públicas) ha sido la conservación, respeto, cuidados y fomento al medioambiente, las actuales condiciones del mundo exigen una cultura ecológica y formas de convivencia con la naturaleza en los términos del bienestar para el globo terráqueo. La contaminación en todos sus niveles ha diseminado efectos perjudiciales redondamente al planeta, la circularidad del medio ambiente acapara en todos los espacios lo que hace sine qua non su atención, toda política gubernamental tendrá que articularse al cuidado de nuestra atmósfera natural, de igual manera, toda economía y mercado asumirán el respeto y cuidado a su medio físico circundante, en este marco el emprendimiento no es la excepción, su práctica corresponderá al mismo tenor que arriba señalado.

La implementación y ejecución de los programas de desarrollo por parte del Estado mexicano, se muestran insuficientes e ineficientes para la gruesa estructura de las comunidades indígenas que han visto en el emprendimiento un recurso –en su mayoría paliativo– a sus condiciones materiales, lo positivo de este escenario es que la vía a este conglomerado económico ya está trazada, en virtud de ello, la tendencia camina a paso lento pero con dirección y rumbo, sin duda el emprendimiento se presenta como un medio que posibilita un cambio de realidad de las comunidades, hay que citar, que los programas gubernamentales, el sector privado junto al esfuerzo indígena han dado buenos resultados, pero de manera parcial, siendo que su participación en el sector de transformación sea muy mínimo al igual que el de servicios, lo que al final esto se traduce a baja equidad en el flujo de capitales y por lo tanto en la inversión y ahorro.

Las comunidades y pueblos indígenas son núcleos con personalidad jurídica a través de puentes que enlazan sus tradiciones fundadas en sus usos y costumbres, dentro de la misma demarcación jurídica de los cabildos municipales, este fenómeno se presenta como un agregado de la descentralización indígena de la estructura gubernamental, estas particularidades son un estímulo de autogestión y autodeterminación lo que les posibilita la conservación de sus unidades socioculturales y por lo tanto formas sus propias administraciones locales.

El gremio indígena en su historicidad y en su generalidad ha logrado en sus formaciones sedentarias: civilización y desarrollo, el terreno común ha sido desde siempre, la organización en los términos de asociatividad, proyectándolos en la dirección productiva, cultural, religiosa y con arraigo a la colectividad comunal, característica que perdura y prevalece a contrario sensu, de un sistema soberanamente individualista (capitalismo neoliberal),

las alianzas entre clanes o pueblos permite la factibilidad –plausible– de la convivencia, que ordena en variados segmentos dos principales juramentos indígenas: las obligaciones a la comunidad y las sinergias culturales y/o laborales. Justamente, el emprendimiento asociativo se posiciona como uno de los pilares más destacados y con mayor repercusión en la actividad comercial de los sectores primario, secundario y terciario (estos dos últimos en menor medida), en este piso se encuentran los negocios indígenas, forjando valor agregado y sostenibilidad a la economía de sus demografías locales y regionales.

Dentro del contexto neoliberal, el asistencialismo se redujo en un porcentaje mayúsculo y, con ello, los programas a la economía indígena, a pesar de estos breves, las comunidades indígenas han sabido palear los círculos vicios de la economía nacional, introducido en sus plataformas económicas y comerciales al emprendimiento como modelo rector para su desarrollo –sin menos cabo a sus tradiciones–, en mucho alejado del acompañamiento externo, no obstante, reportando mercados domésticos con empuje y respeto a la autarquía e independencia de sus territorios. En tal virtud, el emprendimiento indígena, concentra en su ejercicio una relación directa o indirecta con su entorno social, sus propósitos contribuyen desde un nivel minúsculo hasta un nivel superlativo, respecto: a la ocupación y a la generación de riqueza local, además de que este tipo de asociaciones tiene la ventaja adicional de provocar impacto comunitario en sus cataduras socioculturales y socioeconómicas.

En base a lo anterior, se plantea el objetivo de discutir la importancia que tienen los emprendimientos indígenas en sus localidades y la relación que encuentran estos impulsos empresariales con el crecimiento económico.

### 3. Metodología

La presente investigación se ubica especialmente en el paradigma cualitativo, se apoyó en información documental relacionada con los aspectos teóricos del enfoque del emprendimiento indígena. En este tipo de investigaciones los conceptos son difíciles de definir y medir numéricamente, y difícilmente se sujetan a experimentos controlados, por lo que la teoría es fundamental (Méndez, 1987). Las investigaciones de corte social tienen como característica fundamental que acepta como válido más de un paradigma teórico para explicar un problema de investigación, explicaciones que se implementan de acuerdo con la posición teórica o filosófica del autor (Alonso, 1998). De esta manera, la colecta de datos se realizó a través de la técnica documental que de acuerdo a Hernández Sampieri (2016), esta implica la revisión de información escrita obtenida en bibliotecas (bibliografía de textos científicos, mapas conceptuales, lectura crítica, entre otros).

Por ello, para abordar nuestro objeto de estudio, exhortamos los mecanismos del método hermenéutico para sistematizar la información y con el propósito de brindar una descripción a partir de la percepción de objeto de estudio en cuestión, especialmente porque el método hermenéutico se caracteriza por la interpretación de los datos de un discurso, como un censo o registro empírico u opiniones en un contexto dado (Taberner, 2002). Es un método de interpretación que trata de comprender textos y discursos; consiste en traspasar el sentido superficial para llegar al sentido profundo, inclusive a lo oculto; encontrar varios sentidos cuando parece haber sólo uno; y, en especial, de hallar el sentido auténtico, vinculado a la intención de un solo elemento del círculo hermenéutico: autor, texto y lector (Habermas, 2002).

Por ello, este estudio hace particular énfasis en la literatura temática sobre el emprendimiento en comunidades indígenas, descollando el perfil económico y social de este actor empresarial, analizando y reflexionando sobre sus actividades de predilección en calidad de asociatividad, procediéndose a la consulta de fuentes secundarias de información formal de prestigio nacional e internacional en el tema.

La respectiva investigación tiene su contenido en la descripción y su objetivo es esencialmente exploratorio, su soporte académico se deriva de compendios ya existentes –en sus conclusiones y características–, así como de fuentes primarias y secundarias (hemerografía y bibliografía) como: 1. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; 2. Global Entrepreneurship Monitor; y 3. SAGARPA y Banco Mundial.

### 4. Resultados

El ecosistema emprendedor indígena concentra en su propósito un abanico de posibilidades tanto para los fundadores como para el entorno social y natural, este tipo de células empresariales no sólo tienen por encomienda el beneficio particular sino que además en paralelo logran un beneficio social o comunitario, que se sujeta a la filosofía ganar-ganar (Barki et al., 2015; Mackey y Sisodia, 2013), del mismo modo, las comunidades indígenas no sólo laboran para satisfacer sus provechos sino además para poner cuidado en el interés de los demás, esa es la forma en que se comporta el emprendimiento indígena y social (Sijabat, 2015), son creadores de valor social y respetuosos del ecosistema natural, por lo demás, la organización económica indígena no soslaya los marcos normativos por los que tendrá que transitar dentro de los diseños institucionales que el gobierno les posibilita a través de las políticas públicas, priorizando la integración socioeconómica y sociocultural, bajo medidas de sustentabilidad.

La singularidad de los emprendimientos indígenas en el mercado y en la economía nacional, adicionan valor al integrar en sus productos y/o servicios caracteres particulares de sus culturas, sus relaciones económico-mercantiles son auténticos vehículos para la diseminación e influencia de expresiones culturales y tradicionales,

por lo que, sus segmentos de mercado suelen tener sucesiva actividad en los sectores de producción primaria (materia prima) así como del turismo y ecoturismo, en una menor participación tenemos en el sector secundario como el de transformación y mucho menor en el sector terciario de servicios.

Es obligado resaltar, que los resultados de estos actores económico-mercantiles no reflejan el entusiasmo empresarial de los emprendedurismos indígenas, particularmente, en afinidad al tesoro monetario nacional, sin embargo, su consecuencia tiene positivos beneficios en el terreno endógeno, haciendo necesaria su entelequia dentro de la vida social, de ahí que su referencia este instaurada en la nueva economía social o solidaria (Laville, 2000). El emprendimiento como motor para el desarrollo y crecimiento económico ha significado un soporte paliativo y proyectivo para las comunidades indígenas, este tipo de arquitecturas empresariales programan en su diseño y ejecución impactos inmediatos a sus localidades, todo ello, observado desde el marco teórico de la “destrucción creativa” (Schumpeter, 1978).

El emprendimiento se ha constituido como un auténtico agente potenciador del desarrollo económico in situ, pero también un depositario del incremento al capital, en este mismo escenario, se advertir una tasa activa de emprendimientos recientes que han duplicado su crecimiento sustancial del 10.5% en el año 2010 para aumentar a un 21% en el 2015 (GEM, 2015). El agregado de emprendimientos en México –en parte– emana (incremento porcentual arriba referido) como producto de fenómenos colaterales a esta labor, que son abiertos cambios al mercado de trabajo (INEGI, 2010), que emergen como efecto del desempleo, pobreza, desigualdad y migración, que a través del emprendimiento incitan al autoempleo, al ingreso doméstico y a la implementación de nuevas habilidades y destrezas (conocimiento).

Se tiene por convergente –en el surgimiento de los emprendimientos– que el contexto macroeconómico sea favorable a la empresa, adicionalmente a un mayor número de incentivos que empaten con los intereses de los aludidos, el planteamiento es que la creación de organizaciones empresariales estará directamente compensada por la utilidad del negocio, así el emprendedor se vuelca en la economía y en el mercado como catalizador de riqueza (lucrativa o social), en las siguientes características observamos las principales dimensiones para su desarrollo: “... las condiciones nacionales generales; la estructura empresarial y de oportunidades; y los resultados generados por las nuevas empresas en el crecimiento económico, en el empleo y en la innovación” (Lupiáñez et al., 2014: 59).

Las medidas de riqueza que suman los emprendimientos al incremento del PIB, contiene ciertas deficiencias para su cálculo, tal como se aprecia en la falta de uniformidad de los resultados obtenidos por una pléyade de autores, la evidencia empírica varía según las condiciones demográficas, geográficas, financieras, variables e indicadores, sin embargo, esta variación depende en gran parte de si los emprendimientos son por oportunidad o por necesidad (Valliere y Peterson, 2009), pese a este escenario, se confirma un vínculo positivo entre lo que generan los emprendimientos y el crecimiento económico (Galindo et al., 2012; Lupiáñez et al., 2014). Para hacer afirmativa y confirmativa la aseveración antecedente (en términos hipotéticos), se invoca la teoría del crecimiento endógeno (Romer, 1986), en cuyos presupuestos (teóricos) radica la concatenación de los aspectos anteriormente citados, que en parte se hace realidad, gracias a la conjunción del conocimiento y capital humano como elementos perimetrales para crear crecimiento económico.

Por medio de las políticas públicas y económicas, se consigue establecer puentes que condescienden la transferencia de conocimiento a los ejercicios económicos reales, este proceso se despliega como una forma periférica a la acumulación de capital, auxiliar y concurrente a su incremento. Audretsch (2007) explica que las externalidades del conocimiento aplicadas a los modelos de crecimiento, modifican la orientación de la política hacia el conocimiento, del que se desprende un fuerte impacto al crecimiento respecto a los factores tradicionales de capital. Podemos cifrar que el efecto financiero-económico no es el único factor que influye en la economía, sino también aspectos como la tecnología y el conocimiento, este último elemento, en cualquier caso, contiene un valor económico que se adiciona al crecimiento económico. A pesar de que, en mucho, se ha supeditado a factores como el conocimiento y la creatividad a la utilidad rentista y mercantil (criterios del capitalismo fetichista). De lo anterior, secundamos la plausibilidad y diagnóstico que hacen Lupiáñez et al., al observar que:

“... parece evidente y así se ha demostrado empíricamente, que existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico, si bien, la naturaleza de dicha relación, las causas y los canales que la favorecen no están unánimemente aceptados [...] se propone que el conocimiento puede considerarse un factor decisivo que determina dicha relación, ya que el emprendedor es capaz de transformar conocimiento en conocimiento con valor económico, convirtiéndose así en una figura imprescindible en el engranaje económico moderno” (2014: 61).

Existe otra forma de medir el binomio relacional que aquí mostramos, apelando a las precisiones que hacen Alonso-Martínez et al. (2015) al definir la Innovación Social (IS) en su amplitud nacional, instalando en su ejecución la fuerza para generar estados en situación de creatividad, estabilidad, medio ambiente sano, con la incorporación propositiva de la tecnología como eje rector para la eclosión empresarial, la regla fundamental para medir el IS –desde la perspectiva antepuesta– se hace con el Índice de Desarrollo Humano (IDH), instrumentado por el

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), no a través de los recursos monetarios y financieros sino por categorías como la educación, la salud, el PIB per cápita, las tecnologías y el acceso a la red (De Jorge-Moreno, 2017).

## **5. Conclusiones**

Una de las conclusiones axiomáticas, en el binomio emprendimiento-economía, se confina en la circularidad recíproca que guarda la incidencia de los emprendimientos con el crecimiento económico, así como a la inversa, su relación esta –de alguna manera y por contados elementos– determinada a través de los resultados positivos de ambos campos y que contribuyen a mostrar la importancia que puede cobrar el emprendimiento en el contexto de estudio.

Podemos concluir que el emprendimiento, en su genérica anchurosa no es un factor de influencia per se para el crecimiento económico, pues para afirmar y confirmar su impacto, es necesaria la práctica discriminatoria de estas células comerciales, pues no todos ellos tienen esa potestad sobre la economía. La comunidad científica ha reaccionado de formas diferentes a esta afirmación, algunos confirmado la influencia directa sobre el crecimiento y otros de manera parcial, precisando algunos otros que depende de algunas variables que circulan en la economía y en su proyección, a lo largo de este artículo se presentan las versiones de estos científicos, el error sería razonar que el emprendimiento en su sentido amplio haya siempre incidencia en los resultados de manera positiva en la economía.

## Referencias

- Acs, Z.J.; Audretsch, D.B.; Braunerhjelm, P. & Carlsson, B. (2015). «The missing link the knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth», *Working Paper* 4783. London. Center for Economic Policy Research.
- Acs, Z.L.; Audretsch, D.B.; Braunerhjelm, P. & Carlsson, B. (2012). Growth and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39: 289-300.
- Almodóvar González, Manuel (2016). *Actividad emprendedora y crecimiento económico*, en Tesis doctoral, España, Universidad de Extremadura.
- Alonso-Martínez, D. et al. (2015). “La Innovación social como creación de empresas”, en *Universia Business Review*, 3, 48-63.
- Alonso, J. A. (1998): *Metodología*. Editorial Limusa. México.
- Amorós, J.E.; Fernandez, C. & Tapia, J. (2012). Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8: 249-270.
- Aparicio, S.; Urbano, D. & Audretsch, D.B. (2015). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economics growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting & Social Change*.
- Audretsch, B. (2007): «Entrepreneurship capital and economic growth», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 23, nº 1, pp. 63-78.
- Barki, E., Comini, G., Cunliffe, A. L., Hart, S., & Rai, S. (2015). Social Entrepreneurship and Social Business: Retrospective and Prospective Research.
- Benz, M. (2009). Entrepreneurship as a non-profit seeking activity. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 5: 23-44.
- Bustamante, Juan C. (2004). “Crecimiento económico, nuevos negocios y actividad emprendedora”, en *Visión Gerencial*, año 3, nº 1, vol. 3, pp. 3-15.
- Corporación Andina de Fomento. (2013). *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. CAF.
- De Jorge-Moreno, Justo (2017). “Influencia del emprendimiento Sobre el crecimiento económico y la eficiencia: importancia de la calidad institucional y la innovación Social desde una perspectiva internacional”, en *Revista de economía mundial*, 46, 137-162.
- Fritsch, M.; Kritikos, A. & Pijenburg, K. (2015). Business cycles, unemployment and entrepreneurial entry-evidence from Germany. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11: 267-286.
- Galindo, M. A.; Ribeiro, D. y Méndez, M. T. (2012): “Innovación y crecimiento económico: Factores que estimulan la innovación”, en *Cuadernos de Gestión*, vol. 12, pp. 51-58.
- García Fuentes, M. (2013). “Hacia el emprendimiento de alto impacto”, en *Entrepreneur*. Recuperado de: <https://www.entrepreneur.com/article/266218>
- GEM (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional 2015, México*. Recuperado en: <https://www.gemconsortium.org/report>
- Habermas, J. (2002): *Verdad y Justificación*. Editorial Trotta.
- INEGI (2010). *XIII Censo General de Población y Vivienda*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- Hernández Sampieri, Roberto. 2016. *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill. México, D.F. 501 p.
- Laville, J. L. (2000). *L'économie solidaire, une perspective internationale*. París: Éditions Desclée de Brouwer.
- Liñán, F. & Fernandez-Serrano, J. (2014). National culture, entrepreneurship and economic development: different patterns across the European Union. *Small Business Economics*, 42: 685-702.
- Lupiáñez Carrillo, Luis; Priede Bergamini, Tiziana y López-Cózar Navarro, Cristina (2014). “El emprendimiento como motor del crecimiento económico”, en *Boletín Económico de ICE*, nº 3048, pp. 55-63.
- Mackey, John & Sisodia, Raj. (2013). *Conscious Capitalism: Liberating the Heroic Spirit of Business*.
- Méndez, R. I. (1987): *Paradigma cuantitativo vs. Paradigma cualitativo en la investigación*. Departamento de estadística y matemáticas aplicadas de la UNAM (MIMEO).
- Mundo ejecutivo (16 de noviembre de 2018). “Emprendimiento de alto impacto, reto del nuevo gobierno”. Recuperado de: <http://mundoejecutivo.com.mx/economia-negocios/pymes/2018/11/16/emprendimiento-alto-impacto-reto-nuevo-gobierno/>
- Romer, P. M. (1986). “Increasing Return and Long-run Growth”, *Journal of Political Economy*, 94, 1002–1037.
- Scholman, G.; Van Stel, A. & Thurik, A.R. (2015). The relationship among entrepreneurial activity, business cycles and economics openness. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11; 307-320.
- Schumpeter, Joseph (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Sijabat, R. (2015). The Role of Social Entrepreneurship in Enabling Economic Opportunities for the Poor: A Synthesis of the Literature and Empirical Works. *International Journal of Business and Social Science*, p. 35-42.

Taberner, G. J. (2002): *Sociología y educación*. TECNOS. Madrid.

Vallerie, D. & Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. *Entrepreneurship and Regional Development*, 21: 459-480.

Van Praag, M. & Van Stel, A. (2013). The more business owners, the marrier? The role of tertiary education. *Small Business Economics*, 41: 335-357.

Wong, P.X.; Ho, Y.P. & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24: 335-350.