

ANÁLISIS ESPACIAL DE LA EXCLUSIÓN Y ECONOMÍA SOCIAL EN LAS REGIONES MEXICANAS DENTRO DE LA GLOBALIZACIÓN, 1999-2014.

Ramírez Argumosa Giovanna Sarai¹

Dr. Roldán Andrés Rosales

RESUMEN

El proceso económico neoliberal implementado a nivel internacional llevó a diversos países a establecer políticas internas de corte estructural que rompieron con el vínculo entre sociedad y Estado, que había sido clave en el modelo del Desarrollo Estabilizador. Estas políticas generaron procesos de exclusión social que impactaron más severamente a los sectores sumamente vulnerables de la economía, tales como trabajadores asalariados, obreros, campesinos, indígenas, trabajadores por cuenta propia, población en condiciones de pobreza o pobreza extrema, indigentes, etc., que no encontraron un papel sobresaliente a esta nueva dinámica económica. Como respuesta a este proceso de exclusión, diversos actores, comunidades y movimientos sociales optaron por la emancipación de sus condiciones de precariedad y optaron por la construcción de una nueva visión de la economía, denominada Economía Social (ES), la cual postula una nueva forma de hacer sociedad, basada en la colectividad, la reciprocidad y la solidaridad, el cuidado del medio ambiente y la distribución justa de los beneficios económicos y que tiene como propósito el desarrollo económico y social de las comunidades en las que se implementa. El objetivo del presente trabajo es realizar un análisis del proceso anterior para poder visualizar a la economía social como una ruta de transición que permita la inclusión de todos los sectores económicos propensos a nivel mundial

¹ Giovanna Sarai Ramírez Argumosa. Licenciada en Economía, Facultad de Estudios Superiores Acatlán, UNAM. gsra.1711@gmail.com
Roldán Andrés Rosales, Doctor en Economía, Facultad de Estudios Superiores Acatlán, roldandres@hotmail.com

al sistema económico global y que establezca las condiciones para un desarrollo económico local. Se presentan así los debates teóricos del concepto de exclusión y economía social, así como las principales características de cada uno.

Palabras clave: exclusión y economía social, desarrollo regional, econometría espacial.

INTRODUCCIÓN

Origen y conceptualización de la exclusión social

El modelo económico neoliberal, la crisis del Estado Benefactor, el resquebrajamiento del vínculo Estado-Sociedad y el dominio del capital sobre el trabajo son solo algunos conceptos a los que se les atribuye la génesis de la exclusión social. Sin embargo, cabe señalar que la crisis del Estado Benefactor fue la principal causa de este surgimiento, pues a partir de esta crisis se desencadenaron diversos acontecimientos que son aplicables al concepto de exclusión social. En primera instancia la entrada de América Latina a un nuevo orden económico, conocido como Neoliberal, basado en la emergente Globalización, se caracteriza por ser sumamente agresor al mercado laboral y agudizar la precarización sobre la fuerza de trabajo, a partir de esto se presentan, de acuerdo a Pérez y Mora (2006) las siguientes consecuencias:

1. Una crisis del empleo formal que desencadenó en el estancamiento del empleo y en desmoronamiento de las relaciones salariales.
2. Surgimiento de la exclusión social
3. Migración como una mecanismo de ajuste laboral
4. Permanencia del empleo de subsistencia

El modelo neoliberal se caracteriza por ser excluyente. Los estudios sobre este modelo están centrados más en su aspecto explotador, ya que éste refleja salarios insuficientes, incremento de las desigualdades de ingresos y el incremento de la pobreza (Veltmeyer, 2002). Estas cuestiones son características de la exclusión, es por eso que al analizar la naturaleza

explotadora del capitalismo se estudia de la mano su naturaleza excluyente. Gordon (1997) argumenta que el proceso de exclusión social es resultado del nuevo modelo económico, así como de la crisis de 1982, pues estos dos imposibilitaron la consolidación de un crecimiento económico sostenible. Los impactos en el mercado de trabajo se observan con la apertura comercial, pues las empresas están en busca de competitividad internacional, lo cual las lleva a precarizar el trabajo -con la reducción del salario monetario- para disminuir sus costos productivos. Esto implica que las economías latinoamericanas, en especial la mexicana, para poder atraer capital internacional y como única forma de mantener la competitividad establecen salarios bajos, lo que resulta en precarización laboral.

El argumento central es que en la globalización, la exclusión social es una necesidad apremiante dado que solo son incluidas aquellas personas que cumplen con los requisitos para ser tomados en cuenta como: alta especialización, talento, etc. Dependiendo del tipo de inversión que hablemos, se requerirán ciertos tipos de especialización del capital humano, lo cual significa que si una persona está mejor preparada el nivel de su salario será más elevado. Es posible señalar que la teoría sobre exclusión social surge en el periodo de crisis del Estado Benefactor, pues se sabe que surgió en Francia en los 70's con la publicación de René Lenoir: "Les exclus: Un Française sur dix", quien consideró que la exclusión era un estudio alternativo a la pobreza. Su origen se remonta en el acaparamiento de recursos de un grupo social, lo que genera clausura – a otro grupo de personas- en el acceso a estos recursos, al consumo de determinados bienes, al gozo de servicios, etc., (Pérez y Mora, 2006). A partir de su génesis en Francia comenzó a emerger en gran parte de los debates sociales y económicos en diversas partes del mundo.

Una definición sencilla de la exclusión social establece que se trata de la "incapacidad de formar parte de la vida de la comunidad". Se refiere a las dificultades que enfrentan los

individuos que les impide ser partícipes de las actividades de la sociedad. “Un individuo está socialmente excluido si: a) reside geográficamente en una sociedad pero b) no puede participar en las actividades normales de los ciudadanos en esa sociedad por factores que están fuera de su control y c) quisiera hacerlo” (Burchardt, et. al, 1999, citado en Lépure, 2015). Por lo tanto, se dice que un grupo de personas o una persona en particular están excluidas socialmente cuando ellas mismas no gozan de los beneficios de la sociedad en la que viven o lo hacen de manera rezagada o precaria. Para García y Zayas (2000) la exclusión social supone un debilitamiento y/o ruptura con el resto de la sociedad. Además de la nula participación en aspectos económicos, políticos, culturales y sociales.

La definición sobre exclusión social de El Libro Verde sobre Política Social europea establece que: “*La Exclusión social hace especial hincapié en el carácter estructural de un proceso que excluye a parte de la población, de las oportunidades económicas y sociales. El problema no reside tan sólo en las disparidades entre los más favorecidos y los más desfavorecidos de la escala social, sino también en las que existen entre quienes tienen un lugar en la sociedad y los que están excluidos de ella*” (Libro Verde sobre Política Social europea, citado en Bel, 2002: 4).

La exclusión, de acuerdo a Bell (2002) resulta la ruptura de tres factores:

- a) *Factor estructural*. Son las estructuras o nexos de poder: financieros, económicos, políticos, etc. los que configuran nuestro entorno excluyente. Es una cualidad del sistema. Lo más destacado del circuito estructural sería: a) La salida del mercado laboral: paro, desempleo, subempleo, empleo precario, etc.; b) El desequilibrio en la distribución de la renta, y c) La desprotección social.
- b) *Contextos sociales*. Se trata de transformaciones demográficas: constituyen los lazos que derivan en desvinculación, desagregación y frecuentemente en ruptura.
- c) *La propia subjetividad*. Se trata de falta de amor, de comunicación, de expectativas, etc., estos generan falta del sentido de la vida, expectativas sobre el futuro propio, etc.

En este sentido, se puede definir la exclusión social como un fenómeno que limita y obstaculiza el acceso de un determinado grupo a una serie de derechos sociales, económicos, culturales y políticos. Es decir, factores impiden la salida de un entorno precario de vida, tal como la pobreza, el desempleo, el subempleo, la indigencia, etc. Todas estas son condiciones del entorno en que se vive, la exclusión constituye ese obstáculo que impide librarse de ellas. Por ejemplo, para el gobierno de Navarra en España, la exclusión social va más allá de la carencia económica (pobreza o pobreza extrema), se trata de obstáculos que le impiden a una parte de la población su normal desenvolvimiento en sociedad (García, A. & Zayas, 2000).

Otro debate, es el que establece que la pobreza es un concepto que ya no explica todos los problemas y obstáculos sociales y económicos que enfrentan los ciudadanos en la actualidad. Se puede considerar que la pobreza es resultado de una exclusión ya sea social, política y cultural. Por ejemplo, cuando se discrimina laboralmente a una persona por su raza, etnia, sexo o religión se le está limitando el acceso al mercado laboral, lo que lleva al desempleo y más tarde a un estado de pobreza.

Se dice que el término exclusión social se popularizó entre los debates sociales de la época de los 70's, y fue utilizado como un paliativo del término pobreza. Fue en la década de los ochenta cuando este concepto comenzó a ser utilizado ampliamente, designado para denominar las grandes privaciones que el debilitamiento del Estado de Bienestar había generado. "De la misma forma, fue utilizado para designar problemas sociales como: la inestabilidad de la familia, los hogares monoparentales, el aislamiento social y la declinación de la solidaridad basada en los sindicatos, en el mercado de trabajo y en los vecindarios" (Silver, 1994; citado en Lépoire, 2015).

Silver (1994) establece una larga lista de lo que, a su parecer, se considera como población socialmente excluida, la cual se enumera adelante: "los desempleados de larga duración o en forma reiterada; los trabajadores asalariados que ocupan puestos de trabajo precarios, que no exigen calificaciones especiales, sobre todo los de mayor edad o los que no están protegidos por la reglamentación laboral; los mal remunerados y los pobres; los trabajadores agrícolas sin tierras; los obreros no calificados; los analfabetos y las personas que abandonaron los estudios primarios; los inválidos y las personas mental y físicamente disminuidas; los toxicómanos; delincuentes; presidiarios y personas con prontuarios criminales; los padres o madres sin cónyuge; los niños golpeados o víctimas de abusos sexuales; los que se han criado en hogares con problemas; los adolescentes; las personas que carecen de calificaciones o de experiencia laboral; niños que trabajan; mujeres; extranjeros, refugiados, inmigrantes, miembros de minorías raciales, religiosas y étnicas; los que necesitan asistencia social, pero no tienen derecho a recibirla; los habitantes en viviendas en mal estado o en barrios de mala reputación; aquellos cuyos niveles de consumo se encuentran por debajo del mínimo de subsistencia; aquellos cuyas pautas de consumo, recreación y otras prácticas (toxicomanías, alcoholismo, delincuencia, indumentaria, lenguaje, maneras peculiares) son estigmatizadas. (Silver, 1994, citado por Léopore, 2015).

La lista anterior muestra que una vasta parte de la población que presenta características diferentes al resto, puede ser considerada como excluida. Esta exclusión se da en dos aspectos. Por un lado, se observa que la mayor parte de la exclusión está relacionada con la dinámica del modelo económico predominante, desempleados, con empleos precarios, con bajos salarios, etc. Por otra parte, también se trata de un cierto rechazo o exclusión a personas pertenecientes a una etnia, personas con discapacidad, enfermas, sin acceso a la educación, etc. En cualquiera de los dos casos, el resultado es el mismo: la privación y acceso a los mismos beneficios que el resto de la población no considerada excluida.

Importancia de los estudios regionales para el análisis de la exclusión social

Para realizar un análisis regional sobre la exclusión social es importante en primer momento entender la relevancia de los estudios regionales y urbanos, y de la mano de éstos introducir este concepto. La vinculación entre exclusión y regionalización surge de la nueva dinámica económica implementada en el mundo a partir de la década de los 90's, en la cual se le resta importancia al análisis local para atribuirle mayor enfoque a los aspectos nacionales e internacionales, y como consecuencia de esto se expande la noción de exclusión social. Una región puede ser excluida del resto de las regiones con las que compite, y no gozará de los beneficios que trae la globalización. En este apartado se hará un reencuentro del proceso de esta relación a través de su importancia en el aspecto regional.

La nueva dinámica económica de los 90's, de acuerdo a Asuad (2001), permitió la reclasificación de las regiones en supranacionales y subnacionales. De la misma forma trajo como consecuencia que las empresas entraran en una lógica acumulativa diferente a la que habían manejado. Se habla, por lo tanto, de la existencia de libre movilidad de recursos, mayor innovación tecnológica y de sistemas de información actualizados. Estas características pretenden hacer más competitivas a las empresas, sin embargo, puede traer consecuencias negativas a las regiones. Por ejemplo, es posible decir que la introducción de innovaciones tecnológicas desplace mano de obra, lo que repercutirá en el aumento del desempleo y acentuará la exclusión social. De la misma manera con la apertura del mercado laboral y del sector manufacturero se crearon ventajas comparativas en las regiones. Las empresas transnacionales aprovecharon esta circunstancia y se consolidaron como absorbentes de la mano de obra que en el país se encontraba desocupada, lo cierto es que, al igual que las nacionales, las empresas extranjeras son excluyentes, pues su base tecnológica también es ahorradora de mano de obra. Aunado a la falta de empleos nacionales, las acciones de estas empresas acentúan la exclusión, el desempleo y la mala distribución del ingreso.

Las transformaciones observables a nivel nacional que tuvieron cabida en este periodo trajeron consecuencias a nivel subnacional, tales como: 1) reorganización de las tendencias regionales a modo de que respondieran a las dinámicas globales, 2) ajustes que permitieran la introducción de innovaciones tecnológicas y un desarrollo a nivel local, 3) dominio de los sectores terciario y cuaternario (servicios financieros, comerciales, de transporte, de comunicación, etc., y 4) desarrollo y resurgimiento de centros urbanos como ciudades municipales donde existe crecimiento económico (Asuad, 2001). Estas cuatro características son importantes para señalar como la introducción de una país en una dinámica económica novedosa le traerá como consecuencia la subordinación ante las reglas de la globalización y posteriormente la exclusión de esta misma, al no hacerse partícipe de sus beneficios.

La globalización dejó en segundo plano la importancia de las regiones como promotoras del desarrollo económico y se centró más en las condiciones económicas nacionales. La economía nacional, al corresponder a los requerimientos de la globalización, se introduce en una lógica de subordinación y exclusión en la cual las regiones menos desarrolladas son víctimas de los efectos de estas dos. Por lo tanto una región es excluida cuando no goza de las supuestas ventajas de la introducción de la dinámica económica global, al contrario, sólo funciona como una proveedora de recursos naturales, mano de obra barata, condiciones fiscales favorables para la inversión extranjera, etc. Tal es el caso de las economías de El Caribe, Centro América, y México.

El economista francés Jaques Boudeville hizo una importante clasificación sobre los tipos de regiones observables en la práctica, éstas son las siguientes: a) regiones nodales o polarizadas: se trata de aquellas regiones que cuentan con un único centro de atracción, al cual el trabajo, el capital y los recursos fluyen de manera más amplia; b) regiones homogéneas: son aquellas que puede clasificarse de acuerdo a una característica común, tales como: su historia,

cultura, lengua, base económica, marco biofísico, etc.; c) regiones plan: las más observables en la realidad y se trata de aquellas regiones que se dividen en función de fronteras administrativas y políticas. (Boudeville, 1970; citado en Polese, 1998). Richardson (1978), afirma que los economistas regionales prefieren el uso del concepto de *región nodal*, pues son este tipo de regiones las que en la práctica domina sobre las otras dos. De esta manera, dentro de las regiones, las industrias, la población, los flujos comerciales y los servicios fluyen al centro (región nodal) y es así como se da la aglomeración. Cada región tendrá dentro de ella misma diferentes nodos vinculados entre sí. *“Un nodo es independiente si su flujo más importante se dirige a un centro menor, subordinado si toma la dirección de un centro mayor”* (Richardson, H., 1978: 16). A partir de este punto es conveniente introducir el concepto de exclusión, vinculado a los temas de la Economía Urbana y Regional, pues tal como lo menciona este autor existen dentro de las regiones, nodos que llegan a ser subordinados de otros, no siempre una región tendrá la misma participación en el universo de flujos entre todas las unidades económicas, a veces predomina una región que por diversas circunstancias llega a ser el mayor punto de atracción para los flujos, ya sea por su dotación de recursos, por su ubicación geográfica, por su densidad población, su especialización en determinadas actividades, por su conexión con carreteras, tipo de suelo, etc., Al darse la polarización entre las regiones es posible notar que una excluye a las demás, que aquella que goza de las ventajas de la aglomeración arrastrará efectos adversos en el resto de las unidades regionales, tales como mermas en su actividad económica, emigración de la población, salida de empresas, dependencia del nodo central, y canalización de sus flujos comerciales a éste, etc.

La exclusión en este aspecto, no está desvinculada de la exclusión que genera la globalización, pero constituye otro tipo de esta misma, ya que la formación de nodos o centros regionales también exenta a otras regiones de ser partícipes de los beneficios que trae consigo el desarrollo económico de una región. Por lo tanto, y a manera de conclusión, es adecuado

expresar que la exclusión puede analizarse de manera regional, pues es un tema que no ha sido debatido por las corrientes teóricas actuales, sin embargo en la realidad es observable pues dentro de la dinámica económica mundial existen naciones desarrolladas y subdesarrolladas, y en una economía nacional algunas regiones, estados o comunidades se encuentran en mejores condiciones económicas y sociales que el resto.

Como conclusión al análisis de la exclusión social, es importante resaltar la permanencia de ésta en muchas de las sociedades mundiales, México es un ejemplo de ello, pues se trata de una problemática que no ha sido considerada dentro de las agendas públicas de los países, y cuando se toman en cuenta las políticas para corregirlas son de corte asistencialista, que únicamente aminoran el problema pero no lo erradican completamente. Sin embargo resulta aún más interesante señalar las dinámicas surgidas como salida a todo este proceso de exclusión que muchas de las regiones y comunidades autónomamente han puesto en práctica. La Economía Social, por lo tanto, constituye esa alternativa teórica que analiza esta nueva forma de realizar economía y que tiene como objetivo la inclusión social. Cuestión que será analizada en el apartado siguiente.

Economía social: alternativa productiva como respuesta a la exclusión social

Todo el proceso de exclusión social, resultado de las políticas neoliberales implementadas en mayor medida en la década de los 80's en México, llevó al debilitamiento de los sistemas productivos primarios de muchas de las regiones clave de la economía mexicana, y al predominio de estos sistemas por parte de grandes empresas agroalimentarias e industriales, basadas en la lógica de la rentabilidad y la competitividad. La respuesta a esta profunda exclusión fue la puesta en marcha de diversas acciones guiadas por la recuperación de los recursos naturales y por la búsqueda de una alternativa productiva basada en el colectivismo, lo que llevó a muchas comunidades a emprender medidas de emancipación en contra del

predominio industrial sobre lo tradicional, de esta manera se obtienen las bases de una economía comunitaria, alterna al mercado y al Estado, la que trabaja inagotablemente por el desarrollo económico regional. El objetivo de este apartado es realizar un análisis de este tipo de colectividades desde la perspectiva teórica de la Economía Social, la cual, y como más adelante se desarrolla, está sustentada en la solidaridad, la redistribución justa de los beneficios económicos, obtenidos mediante un comercio justo; la no acumulación de las ganancias de este tipo de comercio, si no su reinversión en el mismo proceso; la reciprocidad, cada actor participantes en la economía social da y recibe lo que merece y amerita; la gestión y toma de decisiones de manera democrática en una asamblea comunitaria y la preservación de la biodiversidad de las regiones participantes.

Uno de los autores mayormente citados en las cuestiones de Economía Social es José Luis Coraggio, el cual hace un extenso estudio de esta alternativa productiva, argumenta que la Economía Social es una economía alterna a la dinámica de mercado y del Estado, señala que se trata de una socioeconomía, la cual considera a los agentes en conjunto, su historia, identidad social, inclusión y permanencia en su cultura. Al hablar de cultura, hace referencia a que este tipo de individuos, no buscan la maximización de su ganancia, sino que las transacciones realizadas con la lógica de ES están basadas en valores como la solidaridad y cooperación (Coraggio, 2011).

De acuerdo a Guerra (2010) el acto de mirar a la ES como un tercer sector es precisamente porque ésta ha tomado demasiado movimiento en diversas regiones del mundo, las razones son que se trata de estrategias encaminadas a terminar con el desempleo y la pobreza, y que no están siendo consideradas por las agendas públicas de los países. Luis Razzeto, denominó a esta economía solidaria como un “factor C”, donde predomina el trabajo sobre el capital. Está

basado en la transmisión de los conocimientos y la información para mejorar la participación y convivencia social (Razzeto 2001, citado en Rosas, 2012).

Se trata de economía social porque reproduce las bases de la sociedad, el cooperativismo, la colectividad; busca la reproducción de la vida del individuo con inexistencia de subordinación laboral y con una redistribución de los ingresos, sin acumulación excesiva.

Se puede definir a la Economía Social como un conjunto de prácticas colectivas, de cooperativismo y mutualidad, respuesta a la crisis del mecanismo estatal y de mercado, que tienen como objetivo el desarrollo económico de diversas regiones y comunidades mediante la reciprocidad, solidaridad y cooperación de todos los miembros pertenecientes a ésta. De la misma forma está apoyada en una lógica de redistribución justa de los beneficios económicos entre los actores participantes, beneficios que resultan de un comercio alternativo, sin mediadores y de relación directa entre productor y comprador. Este último consume de manera consiente, satisface sus necesidades de manera austera y simple, teniendo siempre presente el trato justo con el productor. Entre sus postulados se encuentra también el cuidado y preservación del medio ambiente, evitando la sobreexplotación de los recursos naturales, pues son estos la base de las actividades productivas de la ES. Además las comunidades de este tipo de economía tienen un visible arraigo con la naturaleza, es por eso que respetan sus procesos de regeneración. De la misma forma, la ES tiene un extenso compromiso con la comunidad en la que está establecida, pues permite la participación democrática y una constante implicación de sus habitantes que están en busca del mejoramiento de la calidad su vida, de esta forma establece mecanismos de solución endógena a los problemas sociales a los que se enfrentan.

Existen dos diferentes enfoques para determinar la ES: el macro y el micro. El primero de ellos se refiere al análisis de la economía social bajo una perspectiva de democracia en aspectos sociales, económicos y políticos. Las iniciativas en el enfoque macro, se dan de dos diferentes maneras, por un lado el vínculo social-político en el que la ES permite el reconocimiento y voz de las iniciativas locales ante la organización política nacional. El vínculo social-económico, se refiere a una alternativa de mercado, en donde la reciprocidad y redistribución estén presentes. En el enfoque macro se consideran grupos inconformes con el modelo estatal; los cuales ofrecerán nuevas actividades que incorporen a personas excluidas y le den nueva dinámica a los territorios rurales o urbanos estancados. En cuanto al enfoque micro, se trata de un análisis sustancial de las características, funciones, gestión, organización interna, manejo de sus recursos, etc. de las iniciativas locales (Pérez et al, 2008).

Para Collin (2008), la Economía Social a la par resulta solidaria en tres sentidos: con la humanidad, con la cultura y con la naturaleza, para ello explica cómo es que se da este proceso de solidaridad. Solidaria con el humano porque pugna por un trabajo no explotado, en donde el incremento de la productividad de éste no se acompañe con incrementos en la jornada laboral, sino al contrario, sea la razón de su disminución, lo cual le llevaría al trabajador a un disfrute de tiempo libre en ocio, esparcimiento, etc. En cuanto a la solidaridad con la naturaleza, la ES, al contrario de la economía convencional, se preocupa por la preservación del medio ambiente, los humanos se identifican como un componente de la biodiversidad y no consideran a la naturaleza como proveedora de recursos necesarios para una producción masiva. Solidaria con la cultura porque se preocupa por el mantenimiento de ésta y del patrimonio cultural de las diferentes regiones y comunidades para poder mantener la identidad de cada una de éstas.

Cabe señalar que lo que ha permitido la preservación de las vida asociativa, tal como la Economía Social, es la proliferación de otras formas de emancipación social, tales como los que no están satisfechos o lo que lo están en menor medida con la dinámica mantenida por el

Estado, tales como actividades no mercantiles que aglutinan a personas que se encuentran excluidas y que permiten la reactivación de los territorios rurales o urbanos (Favreau, citado en Pérez et al, 2008).

Por su parte Tomas (1997) señala de manera simple cuatro particularidades de la ES: a) permite la definición de nuevos movimientos; b) no todos sus éxitos son económicos; c) puede verse como un cambio social de desalineación impulsado “desde abajo”, y d) establece de cierta forma un modo de planificación territorial.

Sin embargo, las características más notables de la Economía Social, fueron retomadas de Rosas (2012), esta autora establece una interesante lista de las características de la Economía Social y Economía Ecológica:

- a) Producción amigable con el medio ambiente
- b) Producción de bienes necesarios
- c) Intercambio justo (comercio justo)
- d) Oposición al consumismo
- e) Valoración del conocimiento tradicional
- f) Búsqueda de la solidaridad y reciprocidad en el proceso económico
- g) Generación de innovación y tecnología que permita la satisfacción de necesidades
- h) Justicia en la distribución de los beneficios económicos
- i) Formas de producción sustentables y equitativas
- j) Construcción de un sistema económico mundial no capitalista

Estas características permiten notar la gran aportación conceptual de esta alternativa pues presentan claramente las razones por las cuales se denomina Economía Social; es visible que se trata de características opuestas a la economía convencional, pues su producción no está

basada en la sobreexplotación de la naturaleza, ni en una sobreproducción, lo cual mantendrá su lógica de consiente y amigable; existen relaciones cara a cara entre productor y consumidor, que evitarán el abuso por parte de intermediarios comerciales llevada a cabo en el intercambio de mercancías; permanece la idea de la conservación de las tradiciones y conocimientos propios de las comunidades abogando porque la innovación tecnológica no rompa con ninguno de estos dos y se mantengan intocables y, por último destaca su característica solidaria, en donde las personas participen de la misma forma en los procesos productivos, y acepten la reciprocidad como parte de una dinámica económica y social que busca la satisfacción de todos sus miembros por igual.

Otra perspectiva que va más encaminada a la forma de producción de la ES, es la que establece Tomás (1997) en donde expone que se trata de una forma de propiedad de medios de producción, una asignación de recursos y un control sobre la organización, distintas a las de la economía capitalista, pues aquí estas tres están en manos de un colectivo. Este mismo autor señala que la ES social establece dos relaciones importantes: con la sociedad civil y las relaciones de producción. Estas permitirán al ciudadano tener una participación más activa en el proceso productivo. Se trata de una gestión democrática de la economía en donde predomine el hombre sobre el capital.

A la par de la definición de la ES y sus características, es importante señalar que ésta cuenta con organizaciones que pueden ser llamadas “empresas sociales”, las cuales son iniciativas autónomas de actores locales, este tipo de empresas no tienen las mismas características de las empresas neoclásicas, tales como la maximización de la ganancia o la explotación del trabajo, sino que velan por la repartición justa de los recursos económicos y la reproducción de la calidad de la vida de las personas y actores participantes o bien de la población en general de estas regiones. Son alternas también al capitalismo de mercado. Para Monzón (2006)

algunas de estas empresas pueden ser las cooperativas, asociaciones, mutuas y las fundaciones. O bien, de manera más amplia, a continuación se enumeran el tipo de empresas que Coraggio (2011) considera dentro de la ES:

1. Cooperativas productoras de bienes y servicios para el mercado en general, para mercados solidarios, o para el autoconsumo de sus miembros
2. Prestación de servicios personales solidarios
3. Canalización de ahorros hacia el crédito social, banca social
4. Formación y capacitación continua
5. Investigación y asistencia técnica
6. Cooperativas de abastecimiento o redes de consumo colectivo para abaratar el costo de vida y mejorar la calidad social de los consumos
7. Asociaciones de productores autónomos (artesanos, trabajadores de las artes, oficios, etc.) que venden juntos, generan sus propias marcas y diseños, compiten cooperativamente, etc.
8. Asociaciones culturales de encuentro comunitario (barriales, de género o generacionales, étnicas, deportivas, etc.) y afirmación de las identidades
9. Redes de ayuda mutua, seguro social, atención de catástrofes locales, familiares o personales
10. Sindicatos de trabajadores asalariados del estado o del capital
11. Espacios de encuentro de experiencias, de reflexión sistematización y aprendizaje colectivo.

Es posible notar dentro de todas estas empresas la constante “social”, pues el cooperativismo, las estrechas relaciones entre individuos y entre comunidades, la prioridad que tiene el individuo sobre el Estado o mercado son argumentos firmes.

La Red Europea de Investigación EMES² define a las empresas sociales como: una organización local surgida de iniciativas de ciudadanos y ciudadanas, en la cual los beneficios dirigidos a los inversionistas presenten diferentes límites. Además se asume un riesgo económico de la puesta en práctica de las actividades productivas (Red EMES, citado en Pérez et al, 2008). Por su parte, la CIRIEC³, España señala que se trata de empresas privadas con autonomía en la toma de decisiones, en las cuales el principal objetivo es cubrir las necesidades de todos sus socios, mediante los recursos monetarios obtenidos con la producción de bienes y servicios, además de asegurar una justa redistribución de los beneficios a todos los participantes, sin tomar en cuenta ni estar basado en el capital aportado por cada uno de ellos. (Barea, 1990; Monzón, 2006). Las empresas de la ES también crean valor, pero la diferencia de éstas con las empresas tradicionales es la persona o personas que están comandando el proceso, pues para las segundas es importante que la obtención de los beneficios se canalice a los socios e inversionistas participantes, sin embargo, para las empresas de la ES, es relevante que esos beneficios se distribuyan entre las familias, consumidores, usuarios, pequeños productores, etc., o bien que esos beneficios sirvan para la creación de escuelas, hospitales, tiendas de abastecimiento, y otros servicios útiles para la comunidad en la que están establecidas.

Son siete las características de las empresas de la economía social o solidaria:

- 1) Son privadas, no forman parte del sector público
- 2) Están organizadas formalmente, dotadas de personalidad jurídica propia
- 3) Tiene autonomía de decisión, plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno, para controlar y organizar todas sus actividades
- 4) Disfrutan de libertad de adhesión

² Emergencia de las Empresas Sociales en Europa

³ Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa.

- 5) La distribución de beneficios o excedentes entre los socios usuarios no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad
- 6) Ejercen una actividad económica para satisfacer necesidades o familias
- 7) Son organizaciones democráticas. en el proceso de toma de decisiones de las organizaciones de primer grado de la ES se aplica el principio de “una persona, un voto” (Monzon, 2006).

Existen, de acuerdo a Pérez et al (2008), dos criterios que engloba la empresa social, económicos y sociales. Dentro de los primeros podemos encontrar la siguiente lista:

- a) La continuidad en la producción de una empresa, lo cual le garantizará su permanencia como empresa social
- b) Empresas autónomas creadas por un colectivo gobernado por personas, las cuales tienen el poder de decidir sobre el futuro de la empresa. Estas empresas no pueden ser gestionadas por actores externos al colectivo
- c) Asumir un riesgo económico de las actividades de la empresa
- d) Existe trabajo asalariado y colectivo, los dos conjuntamente

Entre los criterios sociales se establecen:

- a) El objetivo último de estas empresas será la creación de beneficios para la comunidad y/o el colectivo. Se promueve también la responsabilidad social
- b) Son resultado de organizaciones colectivas
- c) Participación activa de todos los actores, generando con esto el alcance de la democracia postulada
- d) Limitación de la obtención de los beneficios con el fin de evitar la acumulación

De cierta forma la ES y las empresas sociales están inmiscuidas en la dinámica neoliberal, al canalizar sus productos a un mercado mundial o nacional basados en esta lógica, pero tal como lo señala Coraggio (2011), para lograr sus principales objetivos, “debe competir por las voluntades que orientan las decisiones económicas individuales y también competir con las organizaciones capitalistas en sus mercados, sin caer para ello en la objetivación propia de la empresa capitalista” (Coraggio, 2011:46). Para lo cual es posible una reinversión en las regiones de la ES de los beneficios que trae consigo este tipo de economía y comercio alternos. El éxito de este tipo de prácticas social-económicas se analiza de manera alterna a la eficiencia productiva predominante bajo la lógica capitalista, los cuatro criterios bajo los que se enmarca su éxito, son enumerados por Tomás (1997): 1. El aprendizaje, el cual le permite al hombre adaptarse, le da un sentido crítico de las cosas, valores y el conocimiento social e histórico de su entorno; 2. Implicación, que se refiere al incremento en la participación de los ciudadanos a los aspectos económicos; 3. Flexibilidad, se trata de la capacidad de adaptación de nuevos procesos al hacer economía, y 4. Creatividad, permite desarrollar el potencial de las personas participantes y de la innovación tecnológica para responder a problemas emergentes. Estos cuatro criterios denotan que la Economía Social es exitosa bajo otros preceptos que no corresponden únicamente al aspecto económico, sino también de la social y cultural.

Conclusiones

La Economía Social resulta ser un camino viable a la solución de los grandes problemas que afronta la sociedad mexicana, en cuanto se refiere a exclusión social, tales como desempleo, subordinación laboral o campesina, baja de salarios, pobreza y pobreza extrema, marginación, situación de calle, pérdida de capacidades productivas, desmoronamiento sindical, etc., pues tal como se mostró en este trabajo este tipo de economía presenta características que delimitan las acciones factibles a establecerse por los sectores económicos bajo esta situación en la búsqueda de una mejora en la calidad de la vida de los actores partícipes y del desarrollo de las

comunidades que las implementan. Lo más destacable de la Economía Social es que se trata de una visión incompatible con la lógica de mercado y del Estado, en donde la actuación principal la tienen los colectivos, las cooperativas y las empresas sociales. Se vuelve indispensable la búsqueda de casos exitosos bajo los cuales pueda ser explicada la ES, esto constituye un trabajo que está en manos de los intelectuales que estudien a fondo el tema y empaten la realidad con la evidencia empírica.

BIBLIOGRAFÍA

Asuad, N. (2001) *Economía Regional y Urbana, introducción, a las teorías, técnicas y metodologías básicas*. México, Benemérita Universidad de Puebla.

Barea, J. (1990) “Concepto y agentes de la Economía Social” en *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, octubre 1990, pp. 109-117

Bel, C., (2002) “Exclusión social: origen y características”. Facultad de Letras. Universidad de Murcia.

Coraggio, J. (2011) *Economía social y solidaria El trabajo antes que el capital*. Abya-Yala.

Collin, L. (2008) “La economía social y solidaria” en *Pasos* no. 135 ene-feb 2008, pp. 1-12.

García, A. & Zayas, S. (2000) “Aproximación al concepto de exclusión social”. *Anales de Economía Aplicada*, junio. XIV Reunión ASEPEL T-España Oviedo.

Gordon, S. (1997) “Pobreza y patrones de exclusión social en México” en Menjívar, R., Kruijt, D. & Vucht, L. (eds). *Pobreza, exclusión y política social*, FLACSO enero 1997, Costa Rica, San José, FLACSO, pp. 419-445.

Guerra, P. (2010) “La economía solidaria en Latinoamérica” en *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*. N. 110, pp. 67-76.

Lépure, E. (2015). “Exclusión social: en busca de su especificidad conceptual”. [En línea] Fundación Observatorio Social, Buenos Aires en: http://www.redadultosmayores.com.ar/buscador/files/ARGEN015_Lepore.pdf. [Acceso el 17 de marzo de 2016].

Monzón, J. (2006) “Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector” en *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n° 56, 2006, pp. 9-24.

Pérez, J., Etxezarreta, E. & Guridi, L., (2008) “¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines” en eco-cri (ed.) *XI Jornadas de Economía Crítica* 27, 28 y 29 de marzo de 2008, pp. 1-26.

Pérez, J. & Mora, M. (2006) “Exclusión social, desigualdades y excedente laboral. Reflexiones analíticas sobre América Latina” en *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 68, Núm. 3, julio-septiembre, pp. 431-465.

Polese, M. (1998) *Economía Urbana y Regional*. México, Benemérita Universidad de Puebla.

Richardson, H. (1978). *Economía Regional y Urbana*. Madrid, Alianza Editorial.

Rosas, M. (2012) “Economía Ecológica y Solidaria: rumbo a una propuesta teórica integrada que visualice las rutas hacia la transición” en *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica* Vol. 18 pp. 89-103.

Tomás, J. (1997) “La Economía Social en un mundo en transformación” en *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n°25, abril 1997, pp. 83-115.

Veltmeyer, H. (2002). “Social exclusion and models of development in Latin America” en *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies* Vol. 27, No. 54, pp. 251-280.