

Expresiones de la Economía Social en el comportamiento de las microempresas familiares

Expressões da Economia Social no comportamento das microempresas familiares

Expressions of the Social Economy in the behavior of family microenterprises

Andrés Joel Ávila Aguilar*

aavila@itsprogreso.edu.mx

Alfonso Pérez Sánchez**

alfonsops@coltlax.edu.mx

Resumen: El objetivo de este artículo es analizar desde diferentes posturas los conceptos de Economía Social, Economía Popular y Economía Solidaria, para identificar las convergencias y divergencias en el proceso de explicación de las empresas pequeñas (particularmente las microempresas). El trabajo se realizó a través de análisis documental y una estancia de investigación del primer autor del artículo, lo cual permitió profundizar en el análisis de los conceptos señalados, sobre todo el de Economía Social, el cual evoluciona de acuerdo a las diferentes realidades de cada país. Dentro de la Unión Europea se considera como un proyecto alternativo que recae principalmente en las Cooperativas, Asociaciones y Mutuas respaldando las consecuencias que no ofrece el neoliberalismo; y en Latinoamérica, la sociedad considera a la Economía Social como un medio para reducir los impactos negativos del capitalismo, ofreciendo beneficios en vías de un cambio social de manera definitiva. Existen similitudes entre los diferentes conceptos sobretodo en que recae en la misma solución, la existencia de un polo de utilidad social en que las organizaciones actúen en el mercado o bien fuera del mismo, resolviendo las necesidades sociales sin retribuir a inversores capitalistas. Finalmente se concluye que el análisis de estos tres conceptos contribuye con argumentos teóricos suficientes para analizar las microempresas familiares, como una alternativa de los hogares para incrementar la cohesión social y una responsabilidad social empresarial, para construir proyectos alternativos que mejoren la calidad de vida.

Palabras clave: microempresa, Economía Social, Economía Popular, Economía Solidaria.

Resumo: O objetivo deste artigo é analisar, a partir de diferentes posições, os conceitos de Economia Social, Economia Popular e Economia Solidária, para identificar as convergências e divergências no processo de explicação de pequenas empresas (particularmente microempresas). O trabalho foi realizado por meio de análise documental e uma estadia de pesquisa do primeiro autor do artigo, o que permitiu aprofundar a análise dos conceitos delineados, especialmente a Economia Social, que evolui de acordo com as diferentes realidades de cada país. Dentro da União Européia é considerado como um projeto alternativo que recai principalmente em Cooperativas, Associações e Sociedades Mútuas apoiando as conseqüências que o neoliberalismo não oferece; e na América Latina, a sociedade considera a Economia Social como um meio de reduzir os impactos negativos

* Instituto Tecnológico Superior Progreso, Progreso, México.

** Colegio de Tlaxcala, A.C., San Pablo Apetatitlan, México.

do capitalismo, oferecendo benefícios no caminho de uma mudança social definitiva. Existem semelhanças entre os diferentes conceitos, especialmente na mesma solução, a existência de um pólo de utilidade social no qual as organizações atuam no mercado ou fora dele, resolvendo as necessidades sociais sem dar retorno aos investidores capitalistas. Por fim, conclui-se que a análise desses três conceitos contribui com argumentos teóricos suficientes para analisar as microempresas familiares, como uma alternativa para as famílias aumentarem a coesão social e a responsabilidade social das empresas, para construir projetos alternativos que melhorem a qualidade de vida.

Palavras-chave: microempresa, Economia Social, Economia Popular, Economia Solidária.

Abstract: The objective of this article is to analyze the concepts of Social Economy, Popular Economy and Solidarity Economy, from different positions, to identify the convergences and divergences in the process of explaining small enterprises (particularly microenterprises). The work was done through documentary analysis and a stay of research of the first author of the article, which allowed to deepen in the analysis of the indicated concepts, especially the one of Social Economy, which evolves according to the different realities of each country. Within the European Union it is considered as an alternative project that falls mainly on Cooperatives, Associations and Mutuels supporting the consequences that neo-liberalism does not offer; and in Latin America, society considers the Social Economy as a means to reduce the negative impacts of capitalism, offering benefits in the way of a definitive social change. There are similarities between the different concepts, especially where the same solution rests, the existence of a social utility pole in which organizations act in the market or outside the market, solving social needs without rewarding capitalist investors. Finally, it is concluded that the analysis of these three concepts contributes with sufficient theoretical arguments to analyze the family microenterprises, as an alternative of the households to increase the social cohesion and a corporate social responsibility, to construct alternative projects that improve the quality of life.

Key words: microenterprise, Social Economy, Popular Economy, Solidarity Economy.

Introducción

Latinoamérica, como otras regiones en el mundo, contiene un conjunto de países que hoy en día se sienten vinculados, no solo por los lazos culturales, si no por alcanzar mejores niveles de desarrollo e igualdad. Para ello, cada país ha diseñado una serie de políticas socioeconómicas dentro de las que destacan el fomento a la creación de fuentes de empleo a través de empresas que contribuyan a mejorar la calidad de vida de la población. De manera particular, han proliferado una amplia gama de unidades económicas pequeñas con una fuerte presencia de las familias en el desempeño y conducción de las mismas. Se les han dado atributos (a veces exagerados) de reciprocidad, confianza, y producción orientada a un mercado menos rapaz; pero también se les ha criticado por ser poco rentables e ineficientes. Aun así, se estima que en México el 72% de los empleos son generados por las micro, pequeñas y medianas empresas (García y Palomares, 2015).

A este enorme grupo de unidades económicas lo han identificado con la Economía Social, Economía Popular o incluso con la Economía Solidaria, según el continente y autores que se trate. Con base en estos argumentos, el objetivo de este artículo es analizar desde diferentes posturas los conceptos de Economía Social, Economía Popular y Economía Solidaria, para la identificación de aspectos de convergencia y divergencia en el proceso de explicación de las empresas pequeñas (particularmente las microempresas).

Con base en este objetivo, el artículo hace un recuento de varias posturas teóricas sobre la Economía Social (ES), a través de análisis documental de lecturas europeas y latinoamericanas. De manera específica, se abunda en la postura científica de varios investigadores del Instituto Universitario de Investigación en Economía Social, Cooperativismo y Emprendimiento de la Universidad de Valencia, en donde el primer autor de este artículo pudo realizar una estancia de

investigación en el segundo semestre del año 2016.

La ES se caracteriza por responsabilizar a los socios y trabajadores del éxito de sus propias empresas, además de la toma de decisiones dentro de las unidades de producción, lo que no sólo supone una dignificación de las personas que en ellas trabajan, sino también un mecanismo de responsabilidad y productividad importante en el mundo competitivo en que nos movemos.

La Economía Social se mira como espacio de acción constituido, no por individuos utilitaristas que buscan ventajas materiales, sino por individuos, familias, comunidades y colectivos de diverso tipo que se mueven dentro de instituciones decantadas por la práctica o acordadas como arreglos voluntarios, que actúan haciendo transacciones entre la utilidad material y los valores de solidaridad y cooperación, limitando (no necesariamente anulando) la competencia (Coraggio, 2011:45).

Desde otra perspectiva, las empresas asociativas que integran la Economía Social son también una oportunidad y una herramienta para que las personas se responsabilicen de su propio empleo; por lo cual podemos mencionar que tienen ciertas similitudes con las empresas, las cuales se abordarán a continuación.

La importancia de las microempresas hacia el crecimiento social y empresarial ha motivado un debate todavía inconcluso, cabe mencionar que se utilizará en esta investigación a la ES como alternativa para un desarrollo socioeconómico, por lo cual se pretende valorar y analizar los diferentes enfoques latinoamericanos con el fin de obtener un aporte hacia las microempresas familiares.

Por otro lado, el fomento del sector de la Economía Popular (EP), constituye un punto de partida para experimentar desde abajo el proceso de transformación del trabajador asalariado en productor asociado, que cumple todas las funciones de la reproducción social, esencia de la propiedad social sobre los medios de producción.

El papel de las microempresas familiares en la EP se puede diferenciar por la postura que sobresale en las propuestas de acción, identificando los empleados- familiares en ser más activos en los procesos sociales y a la vez reconocer mejores estrategias colectivas acorde a las actividades económicas.

Según Trevinyo (2010), Latinoamérica, con orígenes e intereses comunes, con una historia y desarrollos paralelos, con necesidades similares y motivos históricos colectivos, así como con condiciones de vida actuales muy ligadas al desarrollo económico de la región y de la sociedad, ha forjado una identidad cultural con características pertenecientes a sus formas de vida, a sus riquezas y miserias, a sus valores y tradiciones, una identidad única que se ve reflejada no sólo en la manera de ser de su gente, sino también en su forma de hacer negocios, administrar sus bienes, educar a sus hijos, comportarse, pensar, creer y hasta de tratar a los demás.

En el ámbito de la empresa, estas formas y expresiones culturales se complementan con valores y tradiciones que, a nivel familiar, han forjado el carácter de los miembros de la familia, transfiriendo así un conjunto completo de tradiciones, creencias y formas de hacer que se transmiten no sólo de generación en generación, sino que se reflejan y ejercen también en el negocio de la familia.

Con el colonialismo europeo en América Latina, al paso del tiempo se sustituyeron sociedades complejas económicas por modelos mercantilistas, en la actualidad se busca recuperar experiencias originales propias de nuestras comunidades étnicas como los Quechua en los Andes, los Shuar amazónicos del Ecuador así como las comunidades de Chiapas en México, con el afán de transformar un sistema cooperativo y mutualista europeo, proponiendo economías desde la informalidad y la exclusión del desastre neoliberal; surgiendo nuevas estrategias económicas afines a la ES vinculando las fuerzas sociales para desarrollar un sistema alternativo de autogobierno, de gestión de las necesidades y de integración por el trabajo social (Coraggio, 2002).

De todo ello, resulta una visión amplia, rigurosa y útil de una realidad compleja. Se deduce que la ES en los distintos países de Latinoamérica presenta perfiles diferenciados. Partiendo de un concepto troncal común se diversifica, acomodándose a las distintas historias nacionales y a las diferentes

formas de desarrollo social y económico. Para empezar, esa realidad plural no tiene el mismo nombre en todos los países y el concepto también sufre variaciones, por lo cual se buscará sus coincidencias, sus divergencias y su aporte, todo ello para explicar el comportamiento de las microempresas familiares.

Economía Social

El enfoque teórico de la ES se denota por diversas dimensiones en su afán de analizar y diversificar el comportamiento de las empresas desde un ambiente pluricontinental, por lo cual engloba tanto países desarrollados como emergentes.

Dentro de los enfoques destaca la precisión de sus características, un concepto desarrollado y aceptado en numerosas regiones de Europa, América, África y Asia, es el de Economía Social, el cual busca la utilidad social orientado a la satisfacción de las necesidades de los participantes constituyendo su razón de ser, y por último busca cumplir las exigencias sociales que integran el conjunto de la economía solidaria afirmando un amplio y diverso conjunto de entidades microeconómicas de carácter libre y voluntario, de mercado o no mercado, de interés mutualista o de interés general, creadas desde la sociedad civil para satisfacer y resolver necesidades de individuos, hogares o familias y no para retribuir o dar cobertura a inversores o empresas capitalistas (Igal y Martí, 2009).

Asimismo, el concepto delimita ciertas identidades promovidas por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), en Junio del 2002, de la cual se exhibe principalmente la Carta de Principios¹ de la Economía Social, que integra lo siguiente:

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
- Adhesión voluntaria y abierta.
- Control democrático por sus miembros.
- Conjunción de los intereses de los miembros y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, la mejora de los servicios a los miembros y el interés general.

Cabe mencionar que dichos principios han sido asumidos por el Comité Económico y Social Europeo y el Parlamento Europeo.

A la falta de una definición clara y rigurosa del concepto, se establecieron criterios jurídicos y administrativos centrándose en el comportamiento de los actores de la ES, combinando los principios tradicionales y los valores característicos de la misma, con una definición de trabajo y goce de un amplio consenso político y científico, haciéndose visible en forma homogénea y normalizada a nivel internacional.

A partir de los criterios establecidos por el manual de cuentas satélite de la comisión, el Informe Chaves-Monzón del Comité Económico y Social Europeo ha formulado una definición operativa de ES basada en un amplio consenso político y científico que permitirá cuantificar y hacer visible de forma homogénea y armonizada internacionalmente.

¹ Una serie de documentos como “la Charte de l’Economia Sociale” en Francia o la Carta de principios de la Economía Social del antiguo CEP-CMAF (Comité Europeo Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones), que van introduciendo en el acervo comunitario un conjunto de principios que permiten identificar a las entidades de la Economía Social.

Dicha definición es la siguiente: conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos, o se llevan a cabo en todo caso, mediante procesos democráticos y participativos de toma de decisiones. La ES también agrupa a aquellas organizaciones privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios no de mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden apropiarse los agentes económicos que los crean, los controlan o los financian, es decir empresas no lucrativas que al obtener ganancias serán utilizadas para el objetivo de la organización y no para fines personales (Chaves y Pérez, 2012).

Este concepto cuenta con dos subsectores contemplados desde los propios actores de la ES, a) el subsector de mercado y b) el subsector de productores no de mercado. Esta clasificación resulta muy útil desde un punto de vista socioeconómico ya que existe una permeabilidad entre los dos subsectores y estrechos vínculos entre el mercado y el no mercado en la ES, debido a una característica que comparten todas las organizaciones de la ES: son organizaciones de personas que llevan a cabo una actividad con el objetivo principal de satisfacer las necesidades de las personas y no de retribuir a inversores capitalistas (Monzón y Chaves, 2012).

Parte de las características habla sobre la toma de decisiones, las cuales se desarrollan a través de procesos democráticos con el fin de obtener una utilidad social, además de la inclusión de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que sean productoras de servicios no de mercado a favor de las familias, aun cuando no posean una estructura democrática, permitiendo incluir de este modo en la ES a entidades muy relevantes que producen bienes sociales o preferentes de indudable utilidad social.

Según Pérez (2003), el fenómeno que da origen a la ES aparece como resultado o producto natural de los efectos generados por el actual proceso de globalización económica en marcha, tales como la concentración de la riqueza, el incremento de la desigualdad social, la exclusión social, el centralismo y autoritarismo político, el deterioro ambiental, la falta de respeto a las diferencias étnico-culturales, la ausencia de un estado de derecho y la adicción mercantilista y consumista típicas de la sociedad capitalista moderna, todas ellas, que reducen los espacios de participación y condicionan las oportunidades de desarrollo individual y colectiva. Frente a esta realidad objetiva, los sectores sociales afectados se apoyan en la ES como una respuesta con distintos grados o niveles de organización formal y de elaboración política e ideológica.

En Latinoamérica, específicamente en México, la ES es tan ancestral como sus pueblos originarios, donde el territorio era común y existía un trabajo compartido y la propiedad social contenía medios para producir y alimentarse a base de la igualdad, así como las celebraciones colectivas; esta forma de hacer empresas están arraigadas en una fuerte tradición de lucha que brota desde abajo, desde la gente sencilla. Estas costumbres están marcadas con la realidad de las ES donde las relaciones humanas eran solidarias y al paso de los años queremos regresar esas ideologías y no solo verlo como una respuesta o cambio del proceso neoliberal (Campos, 2015).

Desde la colonización de los europeos el enfoque de la ES en México va surgiendo en organizaciones de la sociedad civil formadas por grupos de artesanos y la sociedad particular de Socorro Mutuo, esta última a través de sociedad de ayuda mutua cuya expresión es la cooperativa. La Junta de Fomento de Artesanos (JFA) fue creada por el gobierno en 1843, con el propósito de impulsar la producción manufacturera en el país. Sin embargo, los artesanos se apropiaron de esta institución en poco tiempo. De hecho, retomaron dentro de ella formas de organización propias de sus prácticas anteriores. La experiencia acumulada por la JFA llegó en poco tiempo a la creación de la Sociedad Particular de Socorro Mutuo, que quería deshacerse del lazo con el gobierno. Ésta fue fundada en 1853 con los artesanos del ramo de producción de Sombrería con el fin de reconstruir y

preservar su mundo sobre la base de la solidaridad y ayuda mutua. La expresión institucional de esta forma asociativa fue la sociedad de ayuda mutua; la cooperativa, su manifestación (Oulhaj, 2015:17).

Por lo tanto, la ES en Latinoamérica se considera con una alternativa emergente que va consolidándose como respuesta del sistema global actual, destacando sus objetivos principales para el bien social; ésta a su vez contribuye de forma relevante a la democracia participativa con el fin de constituir actores socioeconómicos con particularidades diferentes a la clásica dicotomía empleadores-empleados y exigiendo un reconocimiento expreso como interlocutor social (Flores y Medina, 2015).

Aunado a lo anterior, no siempre se hace alusión al concepto de ES de forma unívoca, sino que de manera indistinta y aparentemente sin demasiado rigor teórico y conceptual, no existe unidad de criterios entre los investigadores y actores de la economía, sobre su uso, siendo habitual el uso de otros términos, para hacer referencia a las mismas situaciones y entidades como: economía popular, economía de los pobres, economía del trabajo, economía solidaria, economía del tercer sector y socioeconomía solidaria, entre otros. De ahí que es necesario precisar sobre los conceptos que aparentemente son semejantes o hasta se utilizan de manera indistinta en Latinoamérica.

Economía Solidaria

La postura de varios autores es que el concepto de Economía Solidaria, es de uso alternativo al de ES en América Latina desde varias décadas, y que actualmente empieza a ser utilizado en otros países de la Unión Europea. Desde una mirada contemporánea y de procesos sociales, este concepto se extiende y populariza desde mediados de los años 70 del siglo XX principalmente en América Latina, momento en donde vivían los rigores de las crisis económica del petróleo, a lo cual se sumó la profundización de un modelo neoliberal y la recesión internacional de inicios de los 80. A la vez desde un contexto político, la región presentó en esta época, un ciclo de regímenes autoritarios de derecha, que generó altos niveles de exclusión y represión social (Calvo, 2009).

El proceso de Economía Solidaria se ve favorecido por los esfuerzos de la cooperación internacional no gubernamental a través de las ONGs y otros actores sociales, tales como sindicatos y organizaciones de base, al igual que la ayuda comunitaria de las iglesias en la presente región, especialmente la católica, en donde se plasman ciertos valores a esta nueva corriente con pensamiento social cristiano de larga tradición, mencionando la integridad familiar, así como la participación de la comunidad y/o actores locales.

El desarrollo conceptual y teórico de la Economía Solidaria fue primordialmente encausada por diferentes autores, mencionando a Razeto (2009), del cual se puede extender casi la totalidad de los países de la región, así como Paul Singer (2009), Pablo Guerra (2010), entre otros, del cual existe una producción intelectual relacionada con la Economía Solidaria u otros enfoques como Economía Popular, Economía Social Solidaria.

Partiendo de que la ES se destaca por las cooperativas y sobre todo asociaciones, este enfoque latinoamericano agrupa un conjunto de nuevas organizaciones y nuevos ámbitos de actuación. Al compararlo con la ES presenta tres características distintivas: a) las demandas sociales que intenta atender, b) los actores que están detrás de estas iniciativas y c) el deseo explícito de un cambio social (Monzón y Chaves, 2012).

Lo mencionado se consolidó en Francia a partir de 1980, considerando estos tres aspectos en donde la economía del mercado es un componente destacable, sin embargo, no el único; por lo cual, la Economía Solidaria gira en torno a tres polos: el mercado, el estado y reciprocidad, siendo que este último, es más bien un intercambio no monetario, identificándose con el asociacionismo.

Asimismo, la Economía Solidaria en Europa, tiene como epicentro a Francia, cuya visión consta de una fuerza de cambio social portadora de un proyecto de sociedad alternativa a la globalización neoliberal, a diferencia de la postura latinoamericana que considera que la economía solidaria es

compatible con el mercado y el estado, desarrollando este concepto como una alternativa mundial al capitalismo.

Ante el Comité Económico y Social Europeo² según Cabra de Luna (2012), América Latina emplea los términos ES y Economía Solidaria, este último con mayor generalidad, aunque existen otras definiciones que confrontan su significado como la Economía Popular; de ésta, se puede señalar que su composición es con entidades de naturaleza privada, establecidas para satisfacer necesidades personales y sociales y no para retribuir a inversores de capital; está constituida básicamente por cooperativas, mutuas, fundaciones, asociaciones, sociedades de trabajo asociado, organizaciones de solidaridad social, agrupaciones de carácter civil y microempresas de diverso tipo. Las mencionadas se sustentan en la solidaridad y la responsabilidad social. Las empresas de la Economía Social y Solidaria no son exclusiva o prioritariamente entidades de caridad, ni carecen de algún tipo de ánimo de lucro, por lo cual las ganancias son necesarias, la forma de distribuir los beneficios de la actividad no solo se miden por la rentabilidad financiera y las utilidades sino también por el valor social que añaden.

En la actualidad en los países como Argentina y Brasil consta de regiones significativas del cooperativismo, en total existen 8.100 cooperativas que agrupan 9 millones de socios en el primer país mencionado y 7.000 cooperativas con 5,7 millones de socios en Brasil, sin embargo en México tiene un historial limitado en Economía solidaria ya que las cooperativas cuentan con iniciativas muy dispersas y desarticuladas para contar con un buen financiamiento, abasto y comercialización de las misma, se calcula aproximadamente 47.000 empresas asociativas solidarias que aglutinan 8 millones de socios representando el 18% de la población económica activa; estas expresiones empresariales tienen una presencia más innovadora permitiendo vislumbrar la posibilidad de construir un sector popular, aunque con baja intensidad permiten disputar los recursos y esfuerzos del sector público y privado de la economía (Díaz, 2012).

Economía Popular

Partiendo de la ES se ofrecieron alternativas para dar continuidad a los valores tradicionales, adaptándose al mercado, originado de la mala oferta de empleo, desarrollando estrategias colectivas y redes de relaciones familiares incluidas en la ES, denominándose estrategias de sobrevivencia, mismas que fueron marginadas desde la visión capitalista llamándose informal. Resultado de la continuidad de estas prácticas sobresalen las llamadas Unidades Domésticas la cual consta de los miembros de la familia nuclear o extensa aunando el trabajo con el gasto, es decir, del dinero obtenido se contribuye y consume colectivamente de acuerdo a sus necesidades (Collin, 2014).

El concepto “Economía Popular” sobresale de la informalidad en América Latina, se encuentra cierto desencanto por el estatus teórico alcanzado en la discusión sobre ella, el que se manifiesta tanto en promover el abandono de la categoría como en señalar que algunas corrientes actuales, dedicadas a la informalidad, pecan por dejar a un lado la superación de las principales debilidades del marco conceptual logrado en los últimos veinte años.

La variante de la ES se ha discutido en la última década, denominando a la Economía Popular, como un conjunto de actividades económicas y prácticas sociales de desarrollo, realizadas por los sectores populares con su propia fuerza de trabajo y sus recursos disponibles, en búsqueda de la satisfacción de sus necesidades básicas, tanto materiales como no materiales (Icaza y Tiriba, 2003).

Cortés (2000), diseña la evolución que conduce al conjunto de teorías que pretenden dar cuenta del

² El Comité económico y social europeo constata que la ES resuelve en América Latina graves situaciones de falta de equidad social y económica y de vulneración de derechos fundamentales. Es una herramienta clave en la lucha a favor del trabajo decente y la superación de la informalidad socioeconómica, resultando esencial en los procesos de desarrollo local y cohesión social.

mercado informal, de los trabajadores autónomos, de las microempresas o de las llamadas formas no típicamente capitalistas de producción. Señala que en América Latina la primera conceptualización que intenta dar cuenta del fenómeno es la Teoría de la Marginalidad desarrollada por el Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina (DESAL) en 1969. Esta teoría de la marginalidad propone identificar a los individuos marginales sobre la base de un conjunto de indicadores de naturaleza ecológica, económica, social, política, psicológica y cultural.

Según Razeto (2009), la Economía Popular postula que las organizaciones económicas tienen alguna cierta identidad particular y proceden con una determinada racionalidad especial que comparten con otras organizaciones similares, de manera que sus potencialidades de desarrollo consisten fundamentalmente en el despliegue de dichas identidades y racionalidades.

Cabe mencionar que los planteamientos teóricos de la ES contribuyen a explicar el comportamiento de las microempresas familiares en aspectos como la continuidad a los valores tradicionales adaptándose al mercado, estrategias colectivas, redes de relaciones familiares, estrategias de sobrevivencia entre otras. Con relación a estos enfoques europeos y latinoamericanos de la ES se busca contribuir a explicar los comportamientos de unidades económicas pequeñas (denominadas microempresas), con el objetivo de mostrar las cualidades y limitaciones existentes para un mejor desarrollo de las empresas.

Según Razeto (2009) clasifica la EP en cuatro dimensiones: empresas asociativas, microempresas y pequeños talleres de negocios, iniciativas individuales informales o de comercio ambulante, las soluciones asistenciales, y las actividades ilegales y a menudo delictivas; enfatizando la categoría de microempresa, habla sobre su importancia en la variedad de ámbitos de producción de bienes y servicios además de su particular forma de organización donde la iniciativa abre mejores posibilidades de éxito y un desarrollo en la calidad de vida de sus colaboradores.

Por lo tanto, los atributos claves de la Economía Popular ofrecen alternativas óptimas para una microempresa familiar cuyo objetivo sea la cohesión y desarrollo social por encima de la acumulación del capital, cubriendo no solo las necesidades básicas para la supervivencia sino una mejor gestión familiar y empresarial donde los actores puedan obtener mejores vínculos sociales y a su vez una mayor productividad económica.

Microempresas familiares

En América Latina se utilizan principalmente dos criterios para definir el tamaño de las unidades productivas: i) el número de personal empleado por cada empresa, y ii) el monto de las ventas (OCDE/CEPAL, 2012).

Desde 1990 a la fecha, la clasificación de las empresas de acuerdo a la cantidad de empleos generados en México han sido: micro, pequeña, mediana y grandes empresas³ considerando el número de empleos y el sector productivo.

Se define a la microempresa como unidad económica que incluya de cero a diez trabajadores para los tres sectores productivos. Además, debe agregarse que para que una empresa sea clasificada como microempresa en México también debe cumplir con ventas anuales menores o iguales a 1,5 millones de pesos, mientras que en otros países como son los pertenecientes a la Unión Europea, sus ganancias anuales son de 2 millones de euros (Diario Oficial de la Federación, 2009, citado por Ruiz, 2009).

Diferentes autores han construido el concepto de microempresa con base a sus percepciones y utilidades, por ejemplo, Rivero, Ávila y Quintana (2001), definen la microempresa como pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere

³ Los criterios para clasificar a la micro, pequeña y mediana empresa son diferentes en cada país, de manera tradicional se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño además de otros criterios complementarios.

de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos.

Por su parte, Carpintero (1998) ofrece una definición similar nombrándola como pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello de manera precaria.

En México, el Gobierno Federal la define como un pequeño negocio que se establece en una comunidad, operado con la mano de obra familiar, que ofrece un insumo o servicio requerido por una tecnología (Mendoza et al., 2002).

Tomando en cuenta las anteriores definiciones, en este trabajo se considera que la microempresa familiar es una unidad socioeconómica con el uso de mano de obra familiar y con baja inversión de capital, las cuales pueden tener de uno a diez trabajadores y que genera productos o servicios a pequeña escala.

Según Skertchly y Barrón (2000), las actividades productivas de las microempresas pueden repercutir de diferente manera en la población, cumpliendo cuatro tareas trascendentales:

- a) Es un instrumento efectivo para aumentar el ingreso de las familias y el mejoramiento de su calidad de vida, de tal manera que en la microempresa existe el espacio para realizar actividades económicas que constituyen, en muchos casos, el sueño de la familia.
- b) Al generar estos nuevos espacios, la microempresa contribuye a la dignidad humana sobre todo en las familias pobres y en los llamados grupos vulnerables (mujeres, discapacitados, ancianos).
- c) Resulta más barato crear empleos en una microempresa que en la mediana o grande empresa.
- d) La microempresa como fuente de trabajo también se convierte en fuente de prosperidad, ya que potencia las demás inversiones de desarrollo social (educación, salud, alimentación).

Las microempresas familiares se destacan porque no solo buscan una finalidad económica, con base a la participación de los integrantes, conjuntamente las circunstancias propician un desarrollo familiar ofreciendo valores como responsabilidad, disciplina, solidaridad, cohesión social, organización, entre otros; tanto las actividades como los cambios cuentan con la decisión y/u opinión de los integrantes, además de ofrecer a los descendientes un impulso en desarrollar la empresa y deseos de continuidad, cuya finalidad recae en la prosperidad familiar y el crecimiento social, sin estar ligadas directamente con el capital.

A través de un trabajo práctico (Ávila, 2018) se consideró diferentes variables relevantes para un mejor análisis en las microempresas familiares. Una de ellas es el patrimonio, es decir, el sitio donde se ubica la unidad económica. Se conoce como una parte indispensable para la microempresa familiar ya que sin ella no hay óptimas condiciones para una continuidad. Asimismo, existe una gran motivación para el desarrollo del negocio ya que el poseedor del patrimonio forma parte de la familia, por lo tanto, pretende obtener el provenir de los descendientes en un futuro.

Otra variable importante es la cohesión familiar ya que comprueba la armonía de la familia reflejándolo con la buena organización en las actividades laborales. Esto se infiere a que mientras exista mayor convivencia y comunicación con los integrantes del negocio, mejor será el desempeño en la microempresa.

La tercera variable son los valores empresa-familia, en la cotidianidad de las operaciones en la microempresa se ofrece las transferencias de valores que se obtienen por medio de la familia, o viceversa, es decir, comunicar las actitudes de los microempresarios hacia los demás integrantes del negocio; en los instrumentos del caso práctico nos demuestra que gracias a ello existe solidaridad, responsabilidad y dedicación a la microempresa familiar.

A partir de las características mencionadas se relaciona con la delimitación conceptual de la Economía Social planteada en la carta de principios promovida por la conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades y Asociaciones y Fundaciones, ya que coincide con las

microempresas familiares destacando los siguientes atributos: la primacía de la persona y el objeto social sobre el capital, conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general, y la defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad (Monzón y Chaves, 2012).

Las variables mencionadas del caso práctico transmiten un desarrollo, no solo económico, sino a la vez social, brindando importancia a la convivencia familiar, equilibrio familia-empresa, aunado con la cohesión familiar relacionándolo con la primacía de la persona sobre el capital. Asimismo, se considera los valores que transmiten de la familia a la empresa o viceversa tales como responsabilidad y solidaridad, enlazándolo con los principios de la ES.

De igual forma la Economía Social destaca el interés por los miembros de la organización, reflejado a la microempresa familiar se vincula con la misma ideología considerando que los integrantes de la empresa es la familia y por lo tanto ofrece mayor importancia en los miembros del negocio.

Considerando a la microempresa familiar se aprecian algunas afinidades y divergencias respecto a los planteamientos teóricos de la Economía Social, Popular y Solidaria, las cuales se exponen en el Cuadro 1.

Conceptos	Coincidencias	Divergencias	Aportación a la microempresa familiar
Economía Social	<ul style="list-style-type: none"> • Consecuencias del capitalismo • Cambio social • Primacía de la persona y objeto social ante el capital • Autonomía de gestión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distribución de beneficios o excedentes entre socios usuarios • Sectores sin fines de lucro • Personal Jurídico Propio • Alternativa económica • Utilizado frecuentemente en cooperativas, mutuas y asociaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Participación de todos los integrantes de la familia. • Liderazgo democrático • Interés por la comunidad- familia • Prioridad de la formación académica de los familiares.
Economía Solidaria	<ul style="list-style-type: none"> • Libertad de adhesión • Satisfacción de las necesidades de las personas • Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Objeto social sobre al capital • Reciprocidad • Proceso de construcción colectiva • Atención a las demandas sociales • Unidad de reproducción del trabajo propio • Deseo de un cambio social 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevas alternativas en el desarrollo empresarial • Iniciativa en tener un trabajo propio. • Mayor cohesión social.
Economía Popular	<ul style="list-style-type: none"> • Participación Democrática 	<ul style="list-style-type: none"> • Informalidad • Propia fuerza de trabajo • Satisfacción de necesidades materiales como no materiales • Identidad particular • Gestión del pueblo • Se despliega en un espacio acotado por la lógica del funcionamiento del capitalismo • Unidad de reproducción del trabajo propio 	<ul style="list-style-type: none"> • Continuidad de valores familiares adaptándose al mercado • Fortalecer las redes de relaciones familiares • Desarrollo económico, social y cultural.

Cuadro 1: Las Microempresas familiares ante la postura de la Economía Social, Popular y Solidaria. Fuente: Elaboración propia.

A través del Cuadro 1 se analizaron los siguientes puntos: en las coincidencias se integraron componentes que tienen muy en claro tanto la Economía Social, como Economía Popular y Economía Solidaria. Entre ellos sobresalen los atributos como autonomía de gestión, participación democrática y

libertad de adhesión.

Precisamente estas características se consideran un tronco común entre los planteamientos teóricos señalados, ya que surgieron de los problemas centrales de la sociedad, como la incapacidad de los sistemas tradicionales para lograr el bienestar de los pueblos, el desempleo y la exclusión social. Por lo tanto, surgieron estas organizaciones de autoayuda no ligadas directamente con el capital, si no con afán de tener una utilidad social.

En dichas coincidencias, cabe destacar que la mayoría de ellos parten de la Carta de Principios de la ES, comprendiendo que la diversidad de los conceptos siempre parte de un punto clave y a partir de ello, se van transformando acorde a sus realidades, por lo tanto el resultado se va modificando conforme a la actualidad de cada país y/o región.

Entre las divergencias se puede observar que cada postura va encaminada hacia diferentes ideologías, tanto sociales como económicas del contexto en cuestión, por ejemplo, para el caso de la economía popular sobresale la informalidad ya que ciertos parámetros no pueden apegarse a las políticas de un país, por lo tanto se modifica para llegar hacia el objetivo que es el beneficio social. Cabe mencionar que este modelo se desarrolla en un espacio acotado del funcionamiento capitalista, consecuente de la realidad en que se presenta, existiendo también diferentes limitantes que hacen permanecer en ese régimen neoliberal, aunque tenga como propósito tanto la satisfacción de necesidades materiales como no materiales.

Asimismo, la postura de la Economía Solidaria refleja la atención hacia las demandas sociales y a la unidad de producción, visión que va relacionada hacia la realidad de un territorio. En las diferencias que se observan en la matriz, se considera la más importante el deseo del cambio social. Cabe mencionar que esta postura habla sobre un cambio estructural, sobre la economía neoliberal ofreciendo nuevas iniciativas como: el objeto social sobre el capital, atención a demandas sociales, todo ello encaminado hacia la reciprocidad.

Se plantea que mientras más libertad política y proyectos en vías de una utilidad social, la sociedad prioriza la obtención de beneficios sociales sobre el capital, por lo tanto el concepto de utilidad va trascendiendo acorde a cada cultura, nación y región.

Partiendo de que la ES viene de las cooperativas, mutuas y asociaciones, la diferencia que tiene respecto a los demás modelos, es que representa dos tipos de mercado: la organización privada y los sectores sin fines de lucro, unas de las divergencias más considerables es que mantiene la postura como una alternativa económica respecto al capitalismo, debido a la capacidad de contribuir a la resolución de problemas sociales, corrección de los desequilibrios del mercado laboral, así como una institución necesaria para la estabilidad y la sostenibilidad del crecimiento económico, en pocas palabras el fortalecimiento de la democracia económica.

Y por último, podemos observar en la matriz, las aportaciones que ofrecen los modelos a la microempresa familiar, señalando que la ES contribuye hacia un liderazgo democrático, esto se comprende en la toma de decisiones de los integrantes de la familia, más aún se puede mencionar el interés de la comunidad, por lo tanto los microempresarios pretenden fortalecer los lazos económicos y familiares al trabajar solidariamente, y por último mencionar la educación y formación ya que al desarrollar la microempresa, los familiares consideran preparar académicamente a los sucesores para el mejor progreso de la organización.

La participación de la ES con base en las microempresas familiares señala principalmente en incentivar la creación de empresas de autoayuda, desarrollando un trabajo propio, generando reciprocidad, además de ofrecer mayor cohesión social, favoreciendo la solidaridad entre los integrantes de la familia en la producción y distribución de los bienes, garantizando las demandas sociales por encima del capital.

Por otro lado, la Economía Popular impulsa el fortalecimiento de los valores familiares respecto al mercado, estos valores como el compromiso, responsabilidad, iniciativa entre otros, se transfieren de

la familia a la empresa y viceversa, originando una cohesión social y por ende un mejor aprovechamiento de las relaciones familiares.

En síntesis, las coincidencias de los componentes de la ES, la Economía Popular y la Economía Solidaria dan argumentos para profundizar en el comportamiento de las microempresas familiares en la contribución de la mejora en la calidad de vida de las familias que las conducen. También se precisa destacar la necesidad de fortalecer la cohesión social, interés por la comunidad, formación de los integrantes, participación democrática, entre otras características, generando un avance más eficiente en la empresa cuyo fin sea la utilidad social que se rescata de las tres diferentes posturas. Todo ello para conducir a un mejor desarrollo de los recursos familiares, económicos y sociales a favor de las personas ante el capital.

Conclusiones

No es el propósito de esta investigación profundizar en el análisis y debate de la Economía Social, Economía Popular y Economía Solidaria, pero se hizo un ejercicio minucioso donde se destacan las coincidencias y divergencias entre los distintos conceptos, destacando las posibilidades de avanzar en procesos de integración intersectorial y a la vez, considerar nuevas aportaciones en las microempresas familiares; realizar un proceso de construcción colectiva de un campo de investigación respecto a actores públicos y privados, encontrando un camino en conjunto, un espacio común de convivencia y construcción de la sociedad.

En otras palabras, los conceptos tienen una identidad de la cual se pueden rescatar ciertas características con el fin de coadyuvar al desarrollo económico y social; cada uno de estos planteamientos teóricos aporta diferentes matices a la microempresa familiar.

En primera instancia, se menciona que la Economía Social es el primer planteamiento teórico que incentivó a las empresas de autoayuda, presentando características importantes que, al pasar por los diferentes momentos y realidades, se acoplaron a las empresas familiares fundamentando principios básicos como la democracia, responsabilidad social y autonomía de gestión.

Derivado del análisis, la microempresa familiar se destaca por una cohesión social con el fin de mejorar la organización, sumado a la Economía Solidaria, estos empresarios compaginan eficiencia y solidaridad, estableciendo en sus empresas modalidades armónicas de convivencia humana. En este sentido, un rasgo distintivo es proponer la autonomía para realizar cambios económicos y en la vida social, así como ofrecer un cambio de identidad cooperativa.

Asimismo, desde la perspectiva de la Economía Popular, las microempresas familiares se encuentran más vinculadas a este planteamiento, ya que forman parte de la informalidad, sin dejar de mencionar que algunas microempresas no se encuentran regularizadas debido a que surgen de las necesidades de falta de empleo y exclusión social, por lo cual recae en la omisión de algunos pagos ante el Estado. No obstante, este modelo ayuda a la continuidad de los valores tradicionales y de las relaciones familiares, adaptándose de manera acotada al capitalismo; sin embargo, las estrategias de sobrevivencia buscan satisfacer los procesos de formación humana, la socialización del conocimiento, de la cultura y la salud entre otras, en síntesis, la reproducción ampliada de la vida.

Resumiendo, estos planteamientos teóricos han evolucionado -en su momento fueron cambiando de nombre por las realidades a las que se enfrentaron-, pero conservando aspectos en común y diferencias significativas: la Economía Social como iniciador en las alternativas productivas, así como la Economía Popular en introducir la utilidad social de manera acotada en el capitalismo, y por último la Economía Solidaria, ofreciendo un cambio definitivo en las demandas sociales, así como nuevas iniciativas, todo ello respecto al mercado, el Estado y la reciprocidad.

Este proceso de transición de conceptos, permite generar una postura crítica en cuanto a su aportación para explicar el comportamiento de las microempresas familiares. Se considera necesario

trabajar desde los sectores de la economía social, popular y solidaria porque provocan no solo un desarrollo económico, más bien un crecimiento social con base en acciones de solidaridad entre familiares, realizando estrategias colectivas a favor de la comunidad, cuyo objetivo sería una mejor calidad de vida, no ligadas directamente con el capital.

Las expresiones de la ES, la EP y de manera incipiente de la Economía Solidaria han evolucionado en diferentes realidades, de región a región, de lugar a lugar, sobre el comportamiento de las unidades económicas; por lo mismo las familias por sobrevivencia y obtención de estabilidad económica crean microempresas, desarrollando capital y convivencia familiar propiciando no solo un bienestar económico sino también un bienestar social y por ende una distribución de beneficios más democrático.

Especulando se podría decir que las microempresas familiares son un acercamiento hacia la ES y EP, ya que en México no se ha impulsado correctamente las unidades económicas acorde al beneficio social, por lo tanto, las comunidades participan en la creación de empresas de manera más sencilla y una de ellas son las microempresas, vinculándolo con la familia impulsando mejoras socioeconómicas en las comunidades.

Derivado de este trabajo se reflexiona que la ES se relaciona con las microempresas familiares en algunos aspectos. Sin embargo, los miembros de la misma no cuentan con la información necesaria para impulsarla y ofrecer un desarrollo del negocio hacia los fines sociales. México se encuentra en un estado neoliberal con carencias económicas relevantes y, por lo tanto, en algunas ocasiones no se pretende llegar hacia un bienestar social, ya que la recurrente escasez del capital hace invisible el desarrollo social. Sin embargo, las microempresas familiares son un parteaguas en este impulso social, fortaleciendo los lazos con los integrantes de la familia, fomentando la cohesión familiar y a la vez aportando valores y actitudes para el desarrollo de la sociedad.

Referencias

Ávila, A. (2018). Sucesión empresarial en las microempresas familiares de la zona metropolitana de Mérida Yucatán (Tesis de doctorado). Colegio de Tlaxcala A.C. San Pablo Apetatiltan, Tlaxcala, México.

Cabra de Luna, M. Á. (2012). *La Economía Social en América Latina*. Bruselas: Comité Económico y Social Europeo.

Calvo, R. (2009). *Anuario Iberoamericano de la Economía Social*. Madrid, España: FUNDIBES.

Campos, J. (2015). *Miradas sobre la Economía Social y Solidaria en México*. Puebla, México: Universidad Iberoamericana Puebla.

Carpintero, S. (1998). *Los Programas de Apoyo a la Microempresa en América Latina, El microcrédito como lagran esperanza del siglo XXI*. Bilbao, España: Ediciones Deusto.

Chaves Ávila, R., y Pérez, J. M. (2012). *La economía social y la cooperación al desarrollo*. Valencia, España: Universitat De Valencia, Patronat Sud-Nord.

Collin, L. (2014). *Economía Solidaria: Local y diversa*. Tlaxcala, México: El Colegio de Tlaxcala, A.C.

Coraggio J. L. (2002). *La economía social como vía para otro desarrollo social*. Buenos Aires, Argentina: URBARED.

Coraggio, J. L. (2011). *Economía Social y Solidaria*. Quito, Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.

Cortés, F. (2000). La metamorfosis de los marginales: La polémica sobre el sector informal en América Latina. En: Garza Toledo, E. (Coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (pp. 34-51). México, México: Colegio de México/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales/Universidad Autónoma Metropolitana/Fondo de Cultura Económica.

Díaz, G. (2015). *La economía social y solidaria en América Latina: ¡Solidarizando la economía como construcción de alternativas!* Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara.

Flores Ilhuicatzí, U., y Medina Conde, A. (2015). *Economía social: Enfoque en Europa y Latinoamérica*. Sevilla, España: Universidad Pablo de Olavide.

García, L. D., y Palomares, F. J. (2015). Calidad del empleo generado por las Mipymes en el Estado de Michoacán, desde la perspectiva de la suficiencia del ingreso percibido. *Cuadernos de Administración*, 8, 50-56.

Guerra, P. (2010). *La Economía Solidaria en Latinoamérica*. Montevideo, Uruguay: Universidad de la República.

Icaza, A. M. S. y Tiriba, L. (2003). Economía popular. En A. D. Cattani (Org.), *A outra economia* (pp. 173-186). Porto Alegre, Brasil: Editora Veraz.

Juliá Igual, J. F., y Melía Martí, E. (2009). *La economía social en tiempos de crisis. Desafíos y contribuciones*. Valencia, España: Fundación Iberoamericana de Economía Social.

Mendoza, R., Turrent, A., Hernández, E., Lerma, L., Acevez Ruiz, E., y Cortés, J. (2002). *Establecimiento de microempresas familiares de servicios para promover la producción agropecuaria*. Puebla, México: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo rural, Pesca y Alimentación.

Monzón, J. L., y Chaves, R. (2012). *La Economía Social en la Unión Europea*. Valencia, España: CIRIEC.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2012), *Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de PYME para el cambio estructural (LC/G.2545)*. Santiago de Chile, Chile: OCDE/CEPAL.

Oulhaj, L. (2015). Breve revisión conceptual del tercer sector. En J. Campos (Ed.), *Miradas sobre la economía social y solidaria en México* (pp. 17-32). Puebla, México: Universidad Iberoamericana Puebla.

Pérez, F. (2003). *La Economía Social. Sus claves*. Valencia, España: CIRIEC-ESPAÑA.

Razeto, L. (2009). *De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad en un Proyecto de Desarrollo Alternativo*. Santiago de Chile, Chile: Ediciones PET.

Rivero, F., Ávila, M. T. y Quintana, L. G. (2001), *La promoción integral de la microempresa; Guía de mercadeo para las organizaciones promotoras*. Madrid, España: Editorial Popular.

Ruiz, G. (2009). Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Diario oficial de la Federación. Recuperado de http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009

Skertchly, R. W. y Barrón, A. (2000), Hacia la construcción del sector de la microempresa y las microfinanzas: las lecciones aprendidas. En R. Skertchly (Coord.), *Microempresa, Financiamiento y Desarrollo: el Caso de México* (pp. 39-43). México D.F., México: Universidad Anáhuac, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa.

Singer, P. (2009). *Relaciones entre sociedad y estado en la Economía Solidaria*. Quito, Ecuador: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

Trevinyo, R. N. (2010). *Empresas Familiares*. Monterrey, México: Pearson.

Enviado: 20/07/2018
Aceptado: 13/03/2019

Cómo citar este artículo:

Ávila Aguilar, A. J. y Pérez Sánchez, A. (2019). Expresiones de la Economía Social en el comportamiento de las microempresas familiares. *Otra Economía*, 12(21), 54-68.