



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

“LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN MÉXICO, 1995-2010”.

QUE PRESENTA

MTRA. LILIANA GABRIELA PALMA DELGADO

**PARA OPTAR AL GRADO DE
DOCTORA EN ESTUDIOS SOCIALES**

LINEA ECONOMÍA SOCIAL

DIRECTOR: DR. GREGORIO VIDAL BONIFAZ

JURADO: DRA. MARGARITA CAMARENA LUHRS

Y DR. WESLEY MARSHALL

IZTAPALAPA, D.F., DICIEMBRE, 2014.

ÍNDICE

INTRODUCCION.....	4
Antecedentes.....	4
El problema de investigación.....	10
Hipótesis.....	11
CAPÍTULO I. CONSIDERACIONES TEÓRICAS.....	13
Introducción.....	13
1.2 Informalidad y Economía subterránea.....	51
1.2.1 La informalidad y sus diversos enfoques.....	51
1.2.2 La economía subterránea.....	69
1.3. La exclusión social.....	76
1.3.1. Paradigmas sobre la exclusión social.....	76
1.3.2. Poder y Exclusión.....	92
1.3.3. Heterogeneidad estructural y costos del hombre.....	109
CAPÍTULO II. LA MEDICIÓN DEL FENÓMENO “EXCLUSIÓN SOCIAL..	124
2.1. Metodologías para la medición de la exclusión social.....	124
2.1.1. Instituto Nacional de Estadística (España).....	125
2.1.2. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.....	139
2.1.3 El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).....	147
2.1.4. Consejo Nacional de población.....	153
2.2. Estadísticas referentes a la exclusión social.....	157
2.2.1. Encuesta de condiciones de vida (España).....	157
2.2.2. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).....	169
2.2.3. Consejo Nacional de Población CONAPO.....	180
2.2.4. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social CONEVAL.....	180
CAPÍTULO III. EVOLUCIÓN DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN MÉXICO 1995-2010.....	184
3.1. Método Analítico.....	185
3.1.1. Cluster Analysis.....	187
3.2. Conglomeración de las entidades federativas por ámbito de exclusión social.....	193
3.3. Conglomeración multidimensional por entidad federativa.....	205

3. 4. Índice de Exclusión Social.....	211
3.4.1. Componentes principales.....	211
3.4.2. Componentes principales con SPSS.....	214
3.4.3. Cálculos estadísticos.....	219
IV. CONCLUSIONES.....	233
Anexo 1.....	243
Anexo 2.....	245
Anexo 3.....	247
Anexo 4.....	249
Anexo 5.....	251
BIBLIOGRAFIA.....	253
Bibliografía referente a las metodologías estadísticas.....	261

INTRODUCCION

Antecedentes

En México, durante el desarrollo del Modelo de Industrialización Sustitutivo de Importaciones (ISI), hubo tendencia a una menor exclusión, que se reflejó principalmente en la reducción de la concentración del ingreso y por lo tanto de la pobreza.

Se lograron mayores niveles en bienestar de la sociedad, a través de la incorporación de varios sectores a servicios básicos de salud y seguridad social (IMSS e ISSSTE), servicios públicos (luz, agua), educación, subsidios familiares (Teléfonos de México, y estaciones de radio), así como en el transporte. (Sistema de Transporte Colectivo y transporte eléctrico del Distrito Federal). Una de las razones primordiales fue la inclusión de los habitantes al mercado de trabajo, proceso que se revirtió a partir de finales de los años setenta y principios de los ochenta.

En el periodo de 1954 a 1970 se incrementa la participación del Estado en la economía. Se crean y fortalecen empresas en todos los campos de la actividad nacional, destinando el gasto social hacia ellas. Se logra la elevación de los niveles de vida de la población, sobre todo a partir de la generación de empleos en estos sectores y se dan mejoras salariales.

La incorporación a estos servicios no solo beneficia a las familias, también es de utilidad para la industria y el campo. Muestra de ello es la creación de la red de transportes, las instituciones de crédito, el sector energético, las empresas de fertilizantes (Guanos y Fertilizantes, Fertilizantes del Istmo, Fertilizantes de Occidente), etc., que a su vez incentivan la inversión productiva.

Algunos de los ejemplos más significativos en el caso de las actividades financieras, son la creación de bancos nacionales, además de ciertos bancos regionales (Banco Provincial de Sinaloa, Financiera de León) y la incorporación al sector público del grupo Sociedad Mexicana de Crédito Industrial (SOMEX).

Hay apoyo también para las actividades de transporte y comunicaciones: Ferrocarriles Nacionales de México, Caminos y Puentes Federales de Ingresos, Aeropuertos y Servicios Auxiliares, la red de puertos marítimos, los telégrafos, el correo. Igualmente para las compañías de aviación: Aeroméxico, Mexicana, Radioaeronáutica Mexicana.

Por el lado de los energéticos: PEMEX, CFE, la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, la Eléctrica de Chapala, la de Ciudad Guzmán y el Instituto Nacional de Energía Nuclear.

Asimismo, existe participación en el sector de cultura y educación: SEP, el Instituto Nacional de Bellas Artes, el Instituto Nacional de Antropología e Historia, universidades y politécnicos.

En cuanto a las actividades comerciales se desarrolla la CONASUPO, el Instituto Mexicano del Café, la Unión de Productores de Azúcar, los sistemas de abasto y mercados entre otros organismos. Para apoyar las actividades agropecuarias, forestales y pesqueras se dispone de varios bancos nacionales y fideicomisos de descuento y garantía.

En lo referente a la actividad minera: el Consejo de Recursos Naturales No Renovables, la Comisión de Fomento Minero, la empresa Real del Monte y Pachuca, varias carboníferas y azufreras, con el respaldo de algunos fideicomisos.

Este incremento de la participación estatal se refleja en un mayor nivel de bienestar de la sociedad, mediante mejoras salariales y cambios favorables en educación, salud, infraestructura y comunicación, entre diferentes aspectos.

Sin embargo esta situación cambia desde 1970, fecha que se debe destacar, debido a que a partir de este período y como consecuencia del declive económico surgen debates sobre temas nuevos como son la marginación y la informalidad.

En México estalla la crisis de la deuda externa y se decide aplicar una serie de políticas de estabilización y ajuste, y junto con ello se implementa un nuevo modelo económico, que impulsa principalmente la apertura comercial y la reduce la intervención del Estado en la actividad productiva, en la creación de infraestructura y en la dotación de servicios de producción básica.

Con la política económica adoptada en México desde 1982, los procesos de privatización de las empresas paraestatales se disparan. El 93 por ciento de las empresas desincorporadas se asigna al capital privado nacional, y el 7 por ciento a inversionistas extranjeros.

La reducción del número de empresas paraestatales es de mil 155 en 1982, llega a 427 en 1988. Estas empresas sostenían a más de un millón de trabajadores, lo que representaba casi el 10 por ciento del empleo total del país, y alcanzaba una participación en el Producto Interno Bruto (PIB) del 18.5 por ciento.

Con estos procesos de privatizaciones se perdieron muchos empleos formales en el país, además de que se dio un ejercicio más estricto y restringido del gasto público, para dirigir esos recursos al pago del servicio de la deuda. Dando lugar todo ello a tasas de crecimiento reales muy bajas.

Esta situación se refleja socialmente en el aumento de la pobreza, la desigualdad, la disminución en la calidad de vida de la población, y en problemas aún más complejos como la exclusión social.

En este trabajo partimos de la hipótesis de que la exclusión social es un fenómeno de reciente aparición, y que se encuentra en construcción teórica, lo que consideramos uno de los principales retos para avanzar en esta investigación.

Existen diversos debates que ayudan en la construcción de este concepto. Para el caso que nos ocupa me dotaré de ellos, para formular una definición que recoja los rasgos esenciales de la exclusión sugeridos por cada paradigma.

Uno de los debates relacionados con la exclusión social, es el presentado en la década de los setenta en América Latina sobre la marginación, lo que representaba ser marginado. De acuerdo con una de las teorías, la marginación es visible dentro del sistema productivo abarca otros ámbitos de la sociedad.

La exclusión del trabajo, además de presentarse claramente a través del desempleo, se encuentra ampliamente relacionada con la precarización de las condiciones laborales.

La precarización del empleo se refleja mediante: el no acceso a la seguridad social, bajo nivel de remuneración, no capacitación de los trabajadores, no acceso a prestaciones laborales lo que son algunas de las formas visibles de la exclusión laboral.

La mayoría de los autores que analizan el fenómeno de la exclusión social coinciden en que la exclusión que se presenta en el mercado de trabajo es la de mayor importancia. Esto se debe a que dentro de cualquier sociedad capitalista es fundamental que sus integrantes cuenten con un trabajo digno y bien remunerado. De tal manera que cualquier persona sea capaz de obtener ingresos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas.

La exclusión laboral que se manifiesta en México es significativa y ha ido en aumento, lo cual entre otras consecuencias, ha generado la desintegración social y reducido la calidad de vida de la población.

En una investigación anterior se concluyó que el problema que actualmente ocurre en México con respecto a la exclusión social, ha sido un obstáculo para el crecimiento y el desarrollo del país. El deterioro de las condiciones de la población, ha traído el debilitamiento del mercado interno y, por tanto, el rompimiento de las cadenas productivas, lo que ha generado el estancamiento de la economía interna.

Aunque esta idea se abordará de manera más amplia dentro de la investigación, de acuerdo con Furtado, este debilitamiento del mercado interno genera tendencias al estancamiento de la economía, debido principalmente a que la concentración del ingreso en las economías subdesarrolladas es propiciado por las élites internas. Éstas generan patrones de consumo suntuario, lo que implica la desviación del excedente económico hacia sectores distintos de la acumulación del capital, lo que además limita los ingresos de los trabajadores.

Lo esencial del proceso acumulativo, es entonces, la capacidad que tenga esta parte minoritaria de transformar el excedente económico en capacidad productiva. El excedente

se crea en el momento en que una economía es capaz de producir más allá de lo necesario para su sobrevivencia, y de este hecho se origina la acumulación. Por lo tanto, la apropiación de este excedente y su utilización, son elementos fundamentales para la generación de condiciones favorables al desarrollo.

Como resultado de estos procesos surgen elementos como el subempleo. Una de las explicaciones que aporta la teoría estructuralista al respecto, es que los bajos niveles de productividad y de ingresos medios limitan la acumulación del capital; por lo que, resultarán insuficientes para poder captar la oferta de mano de obra y para reabsorber el subempleo albergado en sectores de baja productividad. Por lo que estos patrones estructurales tienden a acentuarse. Asimismo, pueden ayudar a entender el fenómeno de la exclusión.

Considero que la exclusión en el mercado laboral tiene mayores impactos directos en cuanto al desenvolvimiento de la exclusión social: por lo tanto, las sociedades que presentan pocas posibilidades de incorporarse al mercado de trabajo, tenderán en mayor medida a ser más vulnerables, a caer en la exclusión social.

Un factor importante en la generación de esta situación es la vulnerabilidad que tienen los trabajadores en cuanto a la protección legal, sobre todo en el ámbito laboral, puesto que en otros rubros es prácticamente inexistente. Por ejemplo, la amplia discrecionalidad patronal. Los patrones toman decisiones considerando intensidad de trabajo, movilidad de puestos, turnos, horarios, lugar de prestación de servicios; a menos que estén establecidas normativamente en los contratos colectivos. Esto bajo la justificación de la competitividad frente a otras economías.

Sin embargo, la legislación mexicana tiene como fin garantizar al trabajador la permanencia en su empleo, mediante las disposiciones legales que regulan las formas de rescisión o terminación de las relaciones laborales, las cuales exigen la presencia de una “causa justificada” para ponerles fin, y de no ser así, prevé un régimen de indemnizaciones y, en determinados supuestos, el derecho a la reinstalación en el puesto de trabajo, siendo estas algunas de las reglas que no se aplican en la realidad.

En México han sido legitimados los procesos de exclusión laboral. El gobierno de Felipe Calderón (2006-2012), planteó la necesidad de una reforma a la legislación laboral, aprobada el 14 de noviembre de 2012. Uno de los principales objetivos de ésta es legitimar la flexibilización del trabajo existente. La cual consiste en la contratación por horas o en jornada discontinuas, contratos a prueba o de capacitación que pueden durar desde uno hasta seis meses, el derecho a sólo un año de salarios durante el tiempo de procesos legales con el empleador; lo que permite que las relaciones laborales se den bajo un clima de exclusión laboral y, en consecuencia, social.

Las sociedades capaces de generar condiciones bajo las cuales sus trabajadores cuenten con salarios dignos, a través de ellas logren cubrir las necesidades básicas de salud, alimentación, vivienda, educación, y recreación; mejorará sus niveles de vida. A través de estas circunstancias favorables, podrá alcanzarse la inclusión de la mayoría de la población a las esferas económica, política, cultural, social y laboral; logrando así una comunidad ampliamente cohesionada.

En algunos casos suele confundirse la pobreza con la exclusión social; sin embargo, para el caso de este trabajo, deben distinguirse las diferencias entre dos conceptos. La pobreza se define como la carencia de recursos. En tanto que la exclusión social va más allá de la carencia de medios para lograr la satisfacción de las necesidades básicas.

Además, las personas que están inmersas en una situación de exclusión social, no necesariamente serán pobres. Sin embargo, el que un individuo se encuentre en situación de exclusión puede generar las condiciones para que en éste entorno caiga en la pobreza.

El planteamiento central de la investigación propone analizar los distintos paradigmas sobre la exclusión social, con el fin de determinar cuáles son las características de ésta, poniendo especial énfasis en el contexto de las economías subdesarrolladas. Asimismo, analizar el comportamiento de la exclusión social en México durante el período 1995-2010.

El problema de investigación

El concepto de la exclusión social tomó aceptación durante la década de los ochenta, como resultado de las nuevas características aparecidas en la sociedad. Surge como respuesta del establecimiento del modelo económico neoliberal, caracterizado principalmente por la apertura comercial, la reducción del Estado y los crecientes procesos de privatización.

La agudización de los problemas estructurales, han transformado a las sociedades y se han configurado nuevas problemáticas. Siendo una de ellas la exclusión social. Ésta es un problema multidimensional, hace referencia a la dificultad que tiene una sociedad para acceder a las esferas económica, cultural, laboral y política.

Se presenta tanto en países subdesarrollados como en naciones desarrolladas, es decir, la forma en la que se revela depende de las características del lugar en el que se presenta; de las relaciones sociopolíticas, de las relaciones de poder, y de la situación económica.

Uno de los objetivos del trabajo es construir una medida multidimensional que pueda mostrar la evolución del fenómeno. Es impensable que en la actualidad, existan economistas meramente preocupados por realizar cálculos sobre el desempeño macroeconómico, sin importar los efectos y estragos que han ido dejando sobre la población. Los economistas debemos enfocarnos y preocuparnos por el análisis sistemático de las consecuencias de éstos procesos en la sociedad.

En esta investigación el objeto de análisis principal es el comportamiento de la exclusión social en México, en el periodo de 1995-2010.

Mediante: a) el análisis de los distintos paradigmas sobre la exclusión social para determinar las características de ésta en el subdesarrollo; y, b) la creación de un índice que permita cuantificar el grado de exclusión social, en particular para el caso de México.

Las preguntas que guiarán esta investigación son:

- 1) ¿Cuáles son las características de la exclusión social dentro del subdesarrollo?

2) ¿Cuál ha sido el comportamiento de la exclusión social en México durante el período 1995-2010?

Para el análisis del problema mencionado se creará un índice de la exclusión social, incluyendo todas las dimensiones de ésta, es decir, se medirá como un fenómeno multidimensional. Para ello se utilizarán técnicas de conglomerados, como el análisis de componentes principales¹.

Hipótesis

La primera hipótesis planteada es que la exclusión social se presenta de diversas formas en la medida en que se encuentre en una época o contexto social determinado. Por lo tanto, se manifiesta de diferente manera en el ámbito de un país desarrollado, que en el de un país subdesarrollado.

Partiendo de la hipótesis de que la exclusión social es un fenómeno que se genera en un entorno social, es posible que se observe de manera general o sólo en algunas de las regiones del lugar analizado.

Retomando la idea de Furtado respecto a la heterogeneidad estructural, se tiene la segunda hipótesis de esta investigación, en la cual se sostiene que elementos presentados por la teoría del desarrollo latinoamericano, ayudan a explicar el fenómeno dentro del subdesarrollo, que lo agudiza y lo reproduce.

Algunas de las características de la exclusión social dentro del subdesarrollo estarán definidas por estos elementos. Furtado sugiere que la exclusión es resultado de la globalización a escala mundial, y, de las actividades productivas, las cuales conducen a una gran concentración del ingreso.

¹ El Análisis de Componentes Principales (ACP) es una técnica estadística de síntesis de la información, o reducción de la dimensión (número de variables). Los nuevos componentes principales o factores serán una combinación lineal de las variables originales, y además serán independientes entre sí.

Se utiliza para analizar interrelaciones entre un número elevado de variables métricas explicando dichas interrelaciones en términos de un número menor de variables denominadas factores (si son inobservables) o componentes principales (si son observables).

Se considera como una de las características con mayor impacto en la exclusión social como la que se encuentra dentro del ámbito laboral. Las transformaciones existentes en el mercado de trabajo en estas economías, las han hecho más proclives a este tipo de exclusión social. La forma más visible de ésta se encuentra en el ámbito laboral. Parafraseando a Engels “el trabajo es la fuente de toda la riqueza [...] el trabajo ha creado al propio hombre”[Engels, 1876]. Más aún en una sociedad mercantilizada, en la cual las relaciones están mediadas por la moneda; y los seres humanos se vinculan a través del mercado del trabajo.

El desempleo, el subempleo, o el empleo por cuenta propia, además de la precarización que implican en cuanto a condiciones laborales, serán así, las formas visibles de la exclusión social, ya que esta sociedad no será capaz de generar los requerimientos para que los individuos que la conforman ejerzan plenamente sus derechos.

Rodríguez (2006), apunta como explicación a la tendencia del subempleo estructural que “La acumulación del capital resultaría exigua en la periferia a raíz de los bajos niveles de productividad e ingreso medios que en ella prevalecen; pero además al traducirse en inversiones de alta densidad y gran escala la acumulación resultará insuficiente para absorber la mano de obra que proviene del crecimiento vegetativo de la población económicamente activa e ir reabsorbiendo el subempleo albergado en sectores de baja productividad, en nuevas condiciones de productividad elevada.” [Rodríguez, 2006: 75].

El debilitamiento del mercado interno, la reducción de la inversión en la economía real, el desempleo, el subempleo, o el empleo precario, presentes en las economías subdesarrolladas, forman parte de los elementos más notorios del fenómeno de la exclusión social.

CAPÍTULO I. CONSIDERACIONES TEÓRICAS

Introducción

En este capítulo se exponen las diferentes corrientes teóricas que ayudan a establecer las características del fenómeno de la exclusión social.

En el primer apartado se detalla lo concerniente al debate sobre la teoría de la marginación. Se analiza desde dos perspectivas, la llamada visión no-crítica y la visión crítica.

La primera sostiene que la marginación es un fenómeno que se presenta debido a las relaciones centro-periferia, en donde los individuos marginales se encuentran relegados de los beneficios que otorga el estado.

En este sentido la marginación es resultado de las condiciones histórico-estructurales. Esta visión surge de acuerdo con sus exponentes, de la discusión sobre la búsqueda de las causas del subdesarrollo, y su concepción se acerca a lo que son los derechos humanos; con tres raíces fundamentales: la participación, la cultura, y la política.

La segunda visión afirma que la marginalidad es resultado del capitalismo dependiente y subdesarrollado, caracterizado principalmente por las relaciones de dominación propiciadas por, los monopolios, y que se refleja en la sociedad sobre todo a través del desempleo. Utiliza categorías como “masa marginal” y “polo marginal”.

Esta concepción ubica la marginalidad en tres niveles: jurídico-político, ideológico, y económico. El nivel de inserción de los individuos depende de la base económica a partir del nivel de dominación en el que se encuentre.

En el segundo apartado se presenta el análisis del debate referente a la informalidad y sus diversos enfoques: el de la economía dual a través de los trabajos del Programa Regional de Empleo para América Latina (PREALC), el estudio efectuado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y el punto de vista que presenta Alejandro Portes.

Asimismo, se explican algunas consideraciones de lo que ciertos autores denominan economía subterránea.

Finalmente, se analiza el debate teórico referente a la exclusión social; además de tomar en cuenta los elementos que aporta la teoría latinoamericana del desarrollo que se adicionan a este debate, ya que son elementales para definir y entender la exclusión social, así como la cohesión de la sociedad en el marco de las economías subdesarrolladas.

1.1. Marginación²

Es importante resaltar que teóricamente el concepto exclusión social se encuentra en construcción. Retomaremos algunas ideas que aportan elementos a su definición. Tal es el caso de la marginación, la informalidad y la heterogeneidad estructural.

En principio abordaré lo referente al concepto marginación; su análisis se hace necesario debido a las múltiples confusiones al plantearlo como sinónimo de exclusión.

El debate al respecto surge en América Latina durante la década de los setenta y cobra una fuerte aceptación dentro de las ciencias sociales.

En un comienzo se les llamó marginales a los asentamientos urbanos de la periferia, es decir, a las viviendas situadas al borde de las ciudades, las cuales carecían de servicios básicos, y se consideraba marginal a todo aquel individuo que habitaba en ese entorno.

Surgieron también los cuestionamientos sobre la problemática social que traía consigo la marginalidad, dando como resultado un amplio debate sobre el tema.

Doctrinarios de orientación católica de España y América Latina difundieron otro enfoque. Dentro del cual la marginación manifestaría la desintegración interna en determinados grupos sociales, que al impedirles intervenir activamente en las decisiones, inhibiría su participación efectiva o receptora en “los bienes constitutivos de la sociedad global”.

² Los términos marginación y marginalidad se utilizan indistintamente en este trabajo.

Esta visión asume especial interés debido a que cobró importancia en la práctica política como en las llamadas “campañas de promoción popular”, además de la integración a las interpretaciones funcionalistas.

Destaco en esta investigación dos visiones teóricas sobre la marginación, la visión no-crítica en la que destacan autores como Gino Germani y Franz Hinkelammert. Y la visión crítica de la marginalidad, en la que destacan autores como José Nun, Anibal Quijano, Miguel Murmis, Juan Carlos Marín y Ernesto Laclau.

La visión no-crítica supone una visión dualista de la sociedad, es decir, una parte de la sociedad en el centro y la otra en la periferia. Dentro de la primera todos los individuos están integrados a la sociedad, ya que obtienen todos los beneficios que les otorga el estado. Mientras que la sociedad de la periferia queda relegada y está fuera del sistema.

Existen dos perspectivas que convergen en la identificación de determinadas situaciones caracterizadas como “marginales” dentro de la sociedad industrial, y que determinan esa concientización como un problema estructural, económico, y tecnológico, según los principios de eficiencia y racionalidad.

La primera perspectiva, es la persistencia de un sector explotado en contraste con otro plenamente integrado. Es por ello que si la estructura industrial exige actitudes modernas y educación adecuada para una tecnología cada vez más compleja, la exclusión de un sector es disfuncional para el sistema. Del lado del consumo podrían formularse argumentos similares, en tanto la marginalidad reduce las posibilidades de expansión del mercado.

Para ésta la marginalidad es “[...] un fenómeno coyuntural y transitorio de la sociedad, en virtud de la cual una parte de la población, no obtiene los beneficios del capitalismo en expansión, porque no quiere incorporarse al sistema de producción vigente”. [Gregorio, 2007: 61].

Para la visión no-crítica el término “marginalidad” empezó a usarse principalmente como referencia a características ecológicas urbanas, es decir, a los sectores de población segregados en áreas no incorporadas al sistema de servicios urbanos, en viviendas improvisadas y sobre terrenos ocupados ilegalmente.

De aquí el término se extendió a las condiciones de trabajo y al nivel de vida de este sector de la población. Se percibió entonces su marginalidad tanto con relación al sistema económico-social de la producción, como al sistema regulador de consumo de bienes y servicios.

Simultáneamente se advirtió que tal estado de marginalidad alcanzaba otros aspectos esenciales, tales como la participación política, la sindical, la participación formal e informal, y en general la ausencia o exclusión en la toma de decisiones, ya sea al nivel de la comunidad local, de la situación en el trabajo, o en el orden de instituciones y sus estructuras más amplias, estatales y nacionales.

“Tales aspectos incluyen las organizaciones familiares, normas, valores, actitudes en muchas esferas de la vida [...]” [Germani, 1980: 12]. Considera a la marginalidad como el resultado de condiciones histórico-estructurales.

Germani y los representantes de la visión no-crítica destacan que la marginalidad es totalmente diferente al concepto de pobreza “[...] por cuanto aunque ambos van usualmente asociados; se trataría de condiciones analíticamente distintas, incluso si se admite la posibilidad de marginalidad sin pobreza, o con pobreza menor que ciertos sectores participantes” [Germani, 1980: 17]. Además de aseverar que la marginalidad es un proceso que se presenta en distintas formas, en las diversas dimensiones, y en diferentes intensidades.

Germani (1980), define a la marginalidad como “[...] la falta de participación de individuos y grupos en aquellas esferas en las que de acuerdo con determinados criterios les correspondería participar.

Por participación entiende el “[...] ejercicio de roles o papeles concebidos de la manera más amplia: incluyen tanto el actuar como un no actuar un dar o un recibir, tanto obligaciones o deberes como derechos (a la educación, al trabajo, y a la obligación de trabajar) y, se ejercen en distintas instituciones y esferas de la vida individual y colectiva” [Germani, 1980: 66].

Derivado del carácter multidimensional de marginalidad, tenemos que hay tantas formas de marginalidad como roles con respecto a los cuales no se realiza efectivamente la participación.

Las principales categorías de los subsistemas sociales donde se da la marginalidad son los siguientes:

En el sistema Productivo a través de: Desempleo total; Desempleo parcial; Subempleo invisible de ingresos muy bajos; por ocupación total o parcial en trabajos que no permiten el aprovechamiento óptimo de las calificaciones del trabajador; por estar empleado en una unidad económica de productividad anormalmente baja.

Actividades por cuenta propia en condiciones subeconómicas: 1) en términos de beneficios; 2) en términos de productividad (bienes y servicios).

En el subsistema de consumo se refleja a través de la adquisición de “[...] todos los componentes que integran el nivel de vida – vivienda, alimentación, vestimenta, educación, salud, recreación, etc. – implican la participación en el subsistema de consumo. El principio de “salario mínimo vital” familiar o individual responde a un esquema de este tipo, aunque rara vez existe un acuerdo acerca de su monto, el que además será resultante de una serie de factores ideológicos, económicos y políticos”. [Germani, 1980: 78].

En el subsistema cultural en el cual “[...] serían marginales aquellos individuos que mantienen patrones de comportamiento que les impiden asumir y cumplir adecuadamente roles correspondientes a las estructuras urbanas modernas. Y por otro lado la

marginalidad de las culturas dominadas con respecto a la cultura dominante”. [Germani, 1980: 78]

En el subsistema de la educación “[...] aquí el esquema normativo debería definir lo que representa el nivel mínimo de acceso de parte de todos los miembros de la comunidad y aquel segmento de los conocimientos y formación cultural que se espera en correspondencia con el conjunto de roles que corresponden a cada individuo o categoría”. [Germani, 1980: 88]

Y por último en el subsistema político en el cual “[...] su definición puede extenderse quizás hasta abarcar cualquier forma de participación en la expresión de voluntad y en la toma de decisiones que conciernen al individuo, como “ciudadano” de la nación, como residente de una unidad territorial, como “productor” en el nivel de empresa y en niveles más generales, etc.”. [Germani, 1980: 84]

Para Germani la marginación es una causa del subdesarrollo “[...] las discusiones de la marginalidad acaban por involucrar explícita o implícitamente toda la problemática relativa a las causas del subdesarrollo todo ello tiende a ensanchar el ámbito de la discusión y a impedir la delimitación del análisis”. [Germani 1980:8]

Germani hace una reflexión básicamente de lo que representa la marginalidad urbana. En el estudio de ella distingue entre el plano descriptivo (definiciones, tipologías e indicadores), y el plano causal.

Bajo el concepto de marginalidad podían subsumirse formas muy arcaicas de instituciones y de relaciones personales, comportamientos, valores y actitudes, tanto en lo económico como en otras esferas.

La diferenciación entre áreas desarrolladas y subdesarrolladas o “marginales”, entra así a formar parte del conjunto de significados a menudo relacionados con el término marginalidad. De esta manera el subdesarrollo (y la subsiguiente marginalidad) de los unos, sería condición para el desarrollo (la marginalidad o menor marginalidad) de las otras.

Las diferencias cualitativas se pueden presentar en tres relaciones: participación-exclusión, dominación-subordinación, y explotación-víctima de la explotación.

La distinción entre marginación y pobreza, se relaciona con la diferenciación entre los estratos bajos populares establecidos y la población marginal, ya que esta última se situaría fuera del sistema de clases o de estratificación.

Así, la marginación tendrá diversos tipos y grados, y solamente en una situación en la cual se presente la marginalidad en todos los ámbitos, se puede hablar de una marginalidad absoluta.

La marginación de acuerdo a la visión no crítica nunca será total. Existe dentro de la situación de marginalidad cierta forma de pertenencia, la cual puede ser en extremo tenue o altamente asimétrica, presentándose entonces una marginalidad parcial. Ningún individuo de una sociedad dada puede ejercer simultánea o sucesivamente todos los roles posibles dentro de su comunidad.

El supuesto común en cualquier definición de marginalidad, es la falta de participación en aquellas esferas que se consideran deberían incluirlos dentro del radio de acción o acceso del individuo o grupo. La concepción de marginalidad se genera históricamente de un pensamiento determinado de los derechos humanos, de esta forma se produce la concepción multidimensional.

Dentro de la concepción de multidimensionalidad, podrá hablarse de un perfil de marginalidad para individuos y grupos, entendiéndose con ello la configuración específica que los caracteriza, en cuanto a tipos y grados de participación que efectivamente ejercen, con relación con los tipos y grados que les correspondería, según el modelo ideal asumido en cada caso para cada grupo, categoría o sector, de la sociedad.

Los factores causales de la marginación dentro de ésta visión son cinco:

Factores de orden socio-económico social: La marginalidad sería generada por características estructurales de orden socioeconómico-social, o por determinadas políticas

dentro de este orden. Reflejándose en: desempleo total, subempleo, desocupación disfrazada con todas sus consecuencias en el orden de los consumos, tipo de nivel de vida y en todas las demás esferas de la vida, ya sea en el orden de goces y acceso a bienes y servicios.

Las explicaciones basadas en factores económicos o económicos-sociales, suelen acompañarse de hipótesis relativas a la intervención de otro importante complejo de causas: las que surgen a partir de la situación dependiente, periférica o marginal del país; situación que constituirá uno de los obstáculos mayores para el desarrollo económico y tenderá a perpetuar, por este camino, la marginalidad. Muchos analistas insisten en la circularidad de subdesarrollo y marginalidad.

Factores de orden político-social de la distribución de poder en la sociedad. Dentro de éstos la marginación puede encararse en tres perspectivas.

La interrelación e interdependencia entre orden político y orden económico. Se puede hablar también de variables de orden político-social, y de orientaciones de política económica y social.

En las orientaciones políticas del gobierno, los mecanismos que concretamente contribuyen a crear o mantener la marginalidad. Entre los cuales toman importancia las características del sistema de estratificación y de las clases dominantes, así como también el grado de participación de los estratos medios y populares. Estas variables se encuentran relacionadas con causas de tipo cultural.

Por último, la limitación de la participación política, así como en la participación sindical, y en otras organizaciones de defensa y solidaridad o ayuda mutua.

Factores de orden cultural. El rol de la diferenciación cultural dentro de la nación y de la coexistencia de grupos étnicos distintos, en donde la raíz histórica de la marginalidad residiría en la dominación de un grupo cultural.

Se insiste aquí en el antecedente de la conquista y el orden social impuesto por la sociedad colonial, en específico, y en el desarrollo posterior que ha agudizado las asimetrías básicas establecidas por la colonización.

En este enfoque el hecho histórico es un rol causal, decisivo y determinante, para desencadenar todos los demás factores, económicos, sociales y políticos, que pudieran intervenir en la determinación del fenómeno.

Factores de orden psicosocial (actitudes y tipo de personalidad). La imputación de la marginalidad a las características psicosociales puede relacionarse con las diferencias de cultura. El papel causal es diferente; en este tipo de explicación se hace hincapié en el hecho de que la plena participación en la sociedad moderna, depende de la adquisición de rasgos psicosociales contemporáneos, o sea de la “modernización del hombre”.

En este caso la marginación resulta de la incapacidad de adaptación o del retraso en la adopción de pautas modernas; incapacidad y retraso como resultado de orígenes culturales divergentes o contrarios a los valores básicos que originaron históricamente a la sociedad moderna, es decir, de la persistencia de rasgos arcaicos en ciertos sectores de la población.

La marginación es capaz de generar mecanismos auto sostenidos tendientes a mantener y a reforzar actitudes y comportamientos, que dificultan la adopción de modelos actualizados, requeridos para una participación plena en la sociedad industrial. Y dado que está relacionada con la privación sistemática de derechos, puede producir la pérdida de identidad en éste sector.

Algunos factores psicosociales se encuentran en la deficiente socialización temprana de los niños al interior de sus familias, o en los ámbitos de la comunidad y de la escuela. Y también en el desarrollo cognitivo, causado por la privación física, particularmente nutricional, que destruye toda la posibilidad de desarrollo intelectual adecuada de los infantes.

Factores de orden demográfico. Las causales demográficas como determinantes de la marginación, se ven a través de la tasa de crecimiento de la población.

A consideración de Germani (1980) las raíces históricas y teóricas comunes que subyacen en las definiciones y análisis del fenómeno son: a) El proceso de extensión de los derechos del hombre según los principios de igualdad y libertad, así como una concientización y producción de ideologías de las violaciones a tales principios. b) Los procesos de contacto cultural y la conceptualización de marginalidad cultural generados por la antropología. c) La acentuación de los procesos de modernización y su extensión a países fuera de Occidente, y en regiones arcaicas de esta misma área.

“La marginalidad aparece como una situación de no participación en áreas determinadas del quehacer social. La noción marginalidad no es más que la última -o la más reciente expresión- del proceso iniciado en el mundo moderno desde el iluminismo (y con raíces históricas que se prolongan muchos más allá), hacia la conquista de los derechos del hombre y la extensión progresiva de los mismos a todos los sectores de la sociedad. Se trata de la problemática analizada por Marshall en su esquema de la sucesiva extensión de los derechos de igualdad jurídica, política y social. Para que el sector excluido fuera percibido como tal – y por ende fuera considerado marginal- era también necesario que el concepto de nación llegara efectivamente (y no sólo formalmente) a ampliarse hasta abarcar la totalidad de la población”. (Germani, 1980: 36)

Otra raíz del concepto de marginalidad la hallamos en la teoría y en la investigación antropológica y sociológica sobre contactos culturales, a partir de situaciones en las que se da la coexistencia de sectores de la población culturalmente distintos que viven dentro de una misma nación o territorio. Esta coexistencia puede tener diferentes orígenes: los procesos históricos que llevaron a la conformación de estados compuestos por pueblos de distinta cultura, mediante procesos de invasión y dominación, por importación a través de la esclavitud, o debido a la inmigración.

El concepto marginalidad y el de “hombre marginado” fueron utilizados sobre todo en los Estados Unidos. Definiendo hombre marginado “[...]como la persona que se coloca

en los límites o márgenes de dos mundos culturales distintos, y no es miembro ni de uno ni del otro”. [Germani 1980:39]

La marginalidad era resultante de la movilidad social, y a del desplazamiento territorial dentro de un país, en referencia al contraste entre cultura urbana y rural. Este empleo del concepto de marginación se relaciona directamente con otras de las raíces comunes enumeradas anteriormente, a saber, la problemática de la modernización.

El concepto de marginalidad se relaciona de manera estrecha con la noción de modernización social y política tanto en el plano estructural como en el psicosocial, y admite una variedad de definiciones de “modernidad” así como distintos modelos de sociedad industrial.

Como se mencionó en párrafos anteriores, la marginación desde la perspectiva de esta visión, es concebida dentro de los derechos sociales: económicos, políticos, culturales, psicosociales y demográficos.

En este contexto, se tornan marginales quienes por su no participación, quedan retrasados respecto del resto, o fuera del proceso social, o que incluso, pueden sufrir determinadas consecuencias: involución, deterioro, subdesarrollo, y aún rechazo y deterioro creciente.

La marginalidad resultaría de la combinación de factores causales tales como la superposición cultural, la situación de dependencia, la tasa de crecimiento demográfico, y la peculiar relación de las naciones nuevas de América Latina con el área cultural de occidente, en particular por sus componentes europeos, latinos y mediterráneos.

Ashton (1984), al igual que Germani distingue un dualismo en la sociedad, reflejado en un sector de trabajadores que consigue participar de los beneficios del progreso económico, y otra parte relegada de tales provechos, estos últimos son la población marginada.

En este sector la marginación tiende a transformarse en una forma de vida que lo distingue del sector obrero, establecido como si se hallara en otro país, como si perteneciera a otra

raza. Asimismo agrega las dimensiones de la educación, y el grado y la forma de la movilidad social, ya que considera que estas dimensiones son las más difíciles de superar, incluso en el contexto de una situación de expansión de las oportunidades de empleo.

En el estudio de la marginación, Germani introduce las mismas dimensiones que se acostumbra distinguir en el análisis de la estratificación.³ Considera las tres dimensiones weberianas: clase económica, estratos según el prestigio, y diferenciación según el poder. Considera que pueden utilizarse en el análisis de la marginalidad, y ayudan a construir una tipología flexible y articulada.

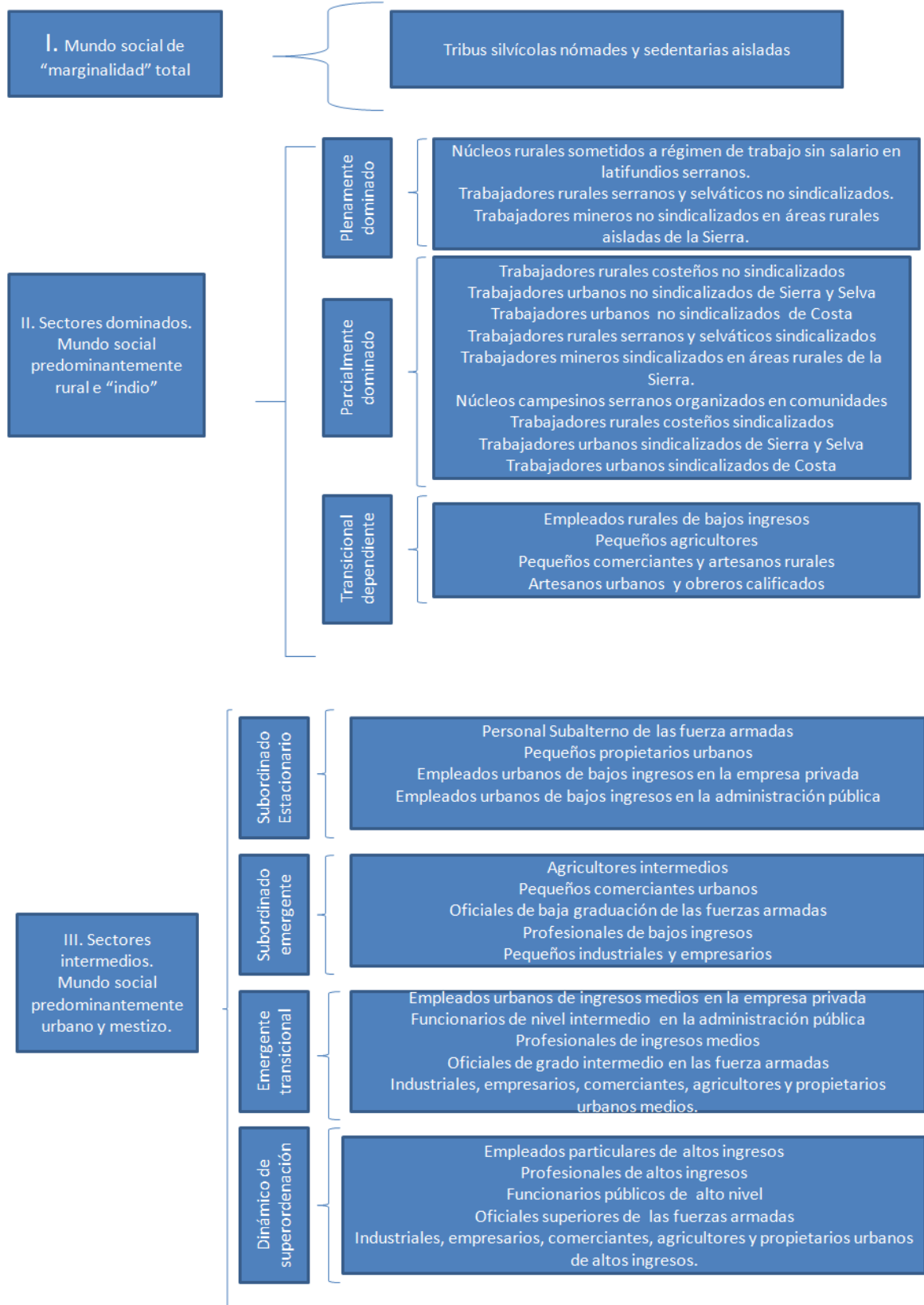
La inclusión del sistema de estratificación o, de una estructura de clases, puede incluir como variable significativa el grado de dependencia, subordinación o dominación de las diferentes regiones del territorio nacional.

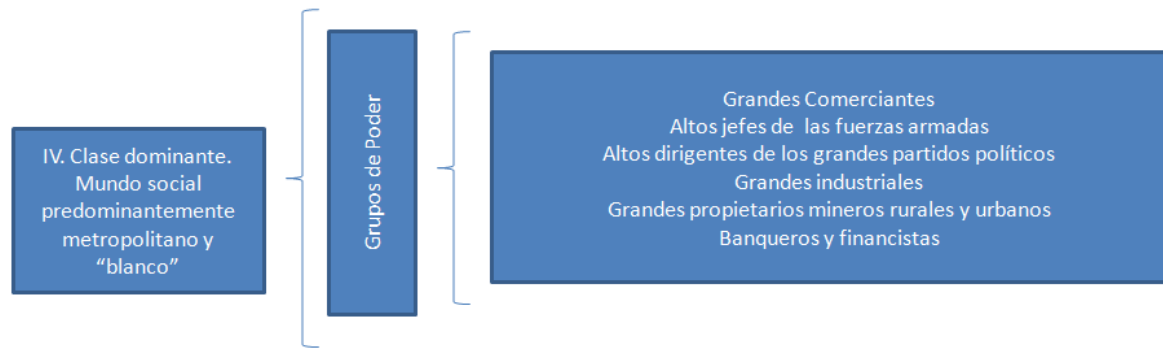
En el siguiente diagrama se puede ver la relación entre la noción de marginación con la noción de clase de la que habla Germani.

Propone cuatro grupos por clase: el de marginalidad total, el grupo rural e indio, el grupo predominantemente urbano o mestizo, y por último el grupo que nombra dominante. Para cada uno de estos grupos hace un análisis sobre los grados de dominación, hasta llegar al grado de marginación total.

³ Enfoques clásicos respecto a la estratificación y la estructura de clases: teorías marxistas, weberiana y funcionalista, donde es posible encontrar las primeras referencias analíticas para una conceptualización de los sectores medios.

Esquema 1 Grados de marginación





Tomado de Germani, Gino (1980). "El concepto de marginalidad: Significado, raíces históricas y cuestiones teóricas, con particular referencia a la marginalidad urbana". Buenos Aires, Argentina: Nueva visión pág. 67-69.

La marginación desde esta perspectiva es un suceso parcial, producto de las relaciones de poder. En el esquema anterior se presentan los niveles de marginación a los que están expuestos los diferentes grupos de la sociedad, con base en las relaciones de dominación a las que se hallan sometidos.

Sólo los grupos sociales con formas de organización arcaica tenderán a la marginación total; el grado de participación de estos grupos es prácticamente nulo en todos los sectores, agregando a lo anterior el atraso psicosocial que no les permite el desarrollo hacia la modernidad.

Asimismo, las clases dominantes serán las que se encuentren exentas de la marginación, ya que estarán conformadas por grupos de poder (grandes comerciantes, altos mandos de las fuerzas armadas, políticos, banqueros y propietarios). Tales grupos son los dominantes frente a todos los demás, lo que les posibilita la plena participación y el acceso a la modernidad.

Los grupos con algún grado de marginación son los sectores dominados y los sectores subordinados. El primer grupo hace referencia a la población rural y el segundo a la población urbana.

La interacción estas tres categorías que configuran la marginalidad origina situaciones en extremo complejas. En párrafos anteriores se expuso lo que desde la perspectiva de la visión no-crítica son las causas de la marginación. Y como ésta se ve reflejada a través de diferentes situaciones:

En el subsistema productivo mediante el desempleo total, y el desempleo parcial. En el subempleo invisible: de ingresos muy bajos, y de ocupación absoluta o fragmentada en trabajos que no permiten el aprovechamiento óptimo de las calificaciones del trabajador, por estar empleado en una unidad económica de productividad anormalmente baja.

Y en actividades por cuenta propia que los situán en condiciones subeconómicas: 1) en términos de beneficios; 2) en términos de productividad (bienes y servicios).

En el sistema de consumo, se refleja en la participación de individuos y grupos en el mercado como consumidores, y también en el acceso a bienes y servicios. El principio del “salario mínimo” familiar o individual responde a un esquema de este tipo, aunque rara vez existe un acuerdo acerca del monto, ya que es resultado de factores ideológicos, económicos y políticos.

En el sistema cultural, pueden distinguirse dos aspectos principales: a) patrones culturales relacionados con la sociedad “urbana moderna”; y, b) patrones culturales de la sociedad global (nacional). Serían marginales aquellos individuos que mantienen patrones de comportamiento que les impiden asumir y cumplir adecuadamente los roles correspondientes a dichas estructuras (indios, negros, mulatos). Existe, por tanto, una ambigüedad para delimitar la marginación cultural, en los dos sentidos señalados.

En el subsistema de la educación y acceso al patrimonio científico, literario y artístico, el esquema normativo tendría que definir lo que representa el nivel mínimo de acceso que se espera de parte de todos los miembros de la comunidad, y aquel segmento de los conocimientos y formación cultural que se espera en correspondencia con el conjunto de roles que corresponden a cada individuo o categoría.

En consecuencia serían marginales aquellos individuos que se encuentren fuera de éste nivel mínimo de cultura.

En el subsistema político, se considera marginado a quien quedara a la orilla de cualquier forma de participación en la expresión de voluntad y la toma de decisiones que conciernen al individuo como “ciudadano” de la nación.

Otras formas de marginalidad. Estarían relacionadas con los accesos al sistema de seguridad social, la provisión de salud, o al conjunto de servicios públicos, que frecuentemente están destinados de modo discriminatorio, respecto a sectores sociales, áreas y regiones dentro del país.

La marginalidad se produce al desaparecer la correspondencia entre el nivel de participación, los recursos materiales y las condiciones personales necesarias para hacer efectiva la participación misma. Por otra parte, deben existir dentro de la sociedad algunos sectores significativos que adviertan la carencia de participación, si no, la marginalidad no se haría visible como un problema social.

La marginación generalizada tiende a presentarse como una configuración global, como un todo concreto. En este caso el marginal se encontraría fuera del sistema de clases. La composición de las configuraciones, así como la forma y la intensidad de las interrelaciones entre estas dimensiones, dependerán de la naturaleza del contexto sociocultural y de las causas que determinan la marginalidad misma.

En el siguiente cuadro, se puede observar lo que para Germani son las divisiones en cuanto a la conciencia de la marginalidad y el grado de participación de los sectores de la población:

Esquema 2

Conciencia de marginalidad propia y/o ajena	Grado de participación en términos de poder, y/o prestigio, y/o riqueza, y/o educación, etc.		
	Sectores altamente favorecido (élites)	Sectores participantes en el nivel medio o bajo	Sectores marginales (marginalidad generalizada).
Ninguna conciencia de marginalidad	A Élites establecidas conservadoras. (Defensa rígida del statu quo)	B Sectores medios y/o populares establecidos, conservadores o apáticos. (Defensa del statu quo)	C Sectores marginales apáticos y/o sumisos en términos religiosos y/o tradicionales.
Conciencia de marginalidad propia únicamente.	D Élites parcialmente desplazadas. (Conflictos intraélites; revueltas “de palacio”)	E Masa parcialmente disponible o movable. (Movimientos reformistas)	F Marginales total o parcialmente “disponibles” y “movibles” con propensión para migraciones “desarrollo de la comunidad” y otras iniciativas; movimientos sociopolíticos.
Conciencia de marginalidad propia y ajena	G Élites parcialmente desplazadas. (Propensiones reformistas o revolucionarias en alianza con otros sectores que ejercen liderazgo)	H Masa disponible o movable. (Propensiones reformistas o revolucionarias, con alianza con otros sectores.)	I Improbable
Conciencia de marginalidad ajena únicamente	J Élites establecidas. (Tendencias reformistas; cambios dentro del orden)	K Sectores medios y populares establecidos. (Tendencias reformistas; cambios dentro del orden)	L Improbable o imposible.

Tomado de Germani, Gino (1980) “El concepto de marginalidad: Significado, raíces históricas y cuestiones teóricas, con particular referencia a la marginalidad urbana” Buenos Aires, Argentina: Nueva visión.

Al igual que Germani, Vekemans denomina marginal a los “[...] grupos sociales que, no obstante ser miembros de la sociedad de un país, no llegan a penetrar en la intimidad de sus estructuras. Son esos grupos los pobladores marginales urbanos, los campesinos o indígenas que han quedado al margen del proceso de modernización”. [Vekemans 1969:2]

Por tanto, es marginal en la sociedad quien no tiene una participación efectiva dentro de la misma. Esta falta de participación involucra tres aspectos básicos:

- a) La participación receptiva o activa: es el abismo que existe entre el acceso a los recursos y beneficios de que goza la sociedad actuante y el de los grupos marginales.
- b) La participación contributiva o activa: no toman parte de las responsabilidades o tareas necesarias para la solución de los problemas sociales en general, ni para la solución de sus propios problemas en particular, por carecer de los tipos de organizaciones que podrían ligarlos a la sociedad, y que los proveerían de representatividad frente a las instituciones de la sociedad participante.
- c) La desintegración interna de los grupos marginales: carecen de cohesión, hasta el punto de afectar al núcleo social más básico, la familia.

A diferencia de Germani, Vekemans considera que la marginalidad es global, debido a que la falta de participación y la desintegración interna afecta cada esfera básica de la vida social. La existencia de la marginalidad impide que se constituya la Sociedad Global⁴, es decir, aquella unidad social histórica concreta en la cual están incluidas otras sociedades menores que sólo tienen existencia real en cuanto participan.

La persona marginal en América Latina como “un hombre diferente “: tiene valores y actitudes distintas; posee aspiraciones pero no dispone de mecanismos eficientes para concretar esas aspiraciones; es un hombre disminuido no tanto en su valores morales, sino, en lo concerniente a su iniciativa y capacidad de actuar racionalmente en forma tanto individual como colectiva. [IEDS, 1972:17]

Desde un punto de vista económico, serían marginales todos aquellos grupos que, en el medio urbano o rural, se encuentran en ínfima situación ocupacional y de salarios y que, considerados en una estratificación socio-ocupacional, bien podrían calificarse de subproletarios. [IEDS, 1972:13]

⁴ Esta se refiere a aquella unidad social histórica concreta en la cual están incluidas otras sociedades menores que sólo tienen existencia real en cuanto participan en ella.

Para el caso de América Latina la marginación es concebida por estos autores, como una realidad dividida en dos polos. Una sociedad privilegiada que goza de los bienes y recursos e interviene en la toma de decisiones, por una parte y, por la otra, un vasto mundo excluido de tales beneficios y decisiones.

Los rasgos distintivos que se adoptaron para definir la marginalidad son los siguientes: En primer lugar, frente a la sociedad concebida como sede de recursos y beneficios, los grupos marginales denotan lo que se llamó la falta de participación receptiva o pasiva: bajos niveles de productividad y producción, escasos ingresos, niveles de vida de subsistencia, e insuficientes niveles culturales.

En segundo lugar, considerando la sociedad como red de decisiones sociales, los grupos marginales detentan lo que se denominó una falta de participación contributiva o activa: ausencia en las responsabilidades o tareas para la solución de los problemas sociales generales y de los suyos propios”. [IEDS, 1972:15]

Otro rasgo es la falta de integración interna de los grupos afectados, lo cual explica la carencia de organizaciones verdaderamente vinculadas entre sí, capaces de terminar con esta marginación a través de la organización. Lo que impide su entrada a la globalidad, es decir, a la categoría polifacética o multidimensional que es social, económica, cultural, y política, con lo que afecta a la sociedad en su totalidad.

La marginación es considerada como un hecho radical. Y señala la correspondencia entre la cuestión histórica-estructural, y por otro lado la incapacidad de los grupos marginales para superar por sí mismos su situación actual.

En conclusión, se tiene que la visión no crítica de la marginalidad presenta como rasgos fundamentales una sociedad dual; o sea, una parte de los individuos se encuentran en el centro y la otra en la periferia. Este punto de vista acepta que los grupos marginales se encuentran fuera del capitalismo, en la periferia relegada y fuera del sistema.

Este hecho se desprende según esta visión, de la falta de participación de cada individuo en las distintas instituciones y esferas de la vida. Así, enmarca como principales

generadores de la marginación a los mismos individuos, dejando de lado lo que correspondería a la competencia de los actores económicos y políticos de la sociedad.

La visión- no crítica, da una idea de algunos problemas sociales de gran relevancia, sin embargo, sus limitaciones son amplias para poder explicarlo que acontece en la actualidad dentro de una sociedad capitalista.

De acuerdo con algunos autores de la visión crítica como José Nun, Anibal Quijano, Miguel Murmis, Juan Carlos Marín y Ernesto Laclau; la marginación es resultado del capitalismo dependiente y subdesarrollado, caracterizado principalmente por las relaciones de dominación a través de los monopolios y esto se ve reflejado en la sociedad principalmente a través del desempleo. En este sentido utilizan categorías como “masa marginal” y “polo marginal”.

Esta visión ubica la marginación en tres niveles: jurídico-político, ideológico, y económico. En los que el nivel de inserción de los individuos dependerá de la base económica a partir del nivel de dominación en el que se encuentren.

Dentro de América Latina la marginación social corresponde a la lógica de un capitalismo dependiente y subdesarrollado, que se refleja principalmente en el desempleo.

Respecto a la funcionalidad o disfuncionalidad de la marginalidad en los países subdesarrollados de economía capitalista, se han formulado tres hipótesis.

En la primera, de orientación marxista, los sectores marginales no son otra cosa que el “ejército de reserva”, destinado a mantener los salarios por debajo de cierto límite, requerido por la lógica del sistema capitalista.

La segunda, señala que teniendo en cuenta la alta productividad que la tecnología actual permite y el carácter intensivo del capital en la industria, el nivel de salarios ya no es tan importante para la gran empresa monopolista.

En la tercera hipótesis, se piensa que los sectores marginales cumplen una función en los países subdesarrollados, pero de manera distinta a la prevista en el marxismo clásico.

Los marginales logran a pesar de todo sobrevivir, lo consiguen produciendo bienes y servicios en actividades de muy baja productividad, que no requieren capitales al utilizar desperdicios de la civilización industrial, y cuyos salarios son insuficientes para permitirles el acceso a bienes y servicios modernos.

De este modo el sector marginal cumple una función, permitiendo la supervivencia en condiciones y niveles de vida tradicionales de un sector importante de la población, excluido del mercado moderno indirectamente; entonces, aseguraría la estabilidad del sistema al aliviar la presión que podrían ejercer tanto la masa excluida o marginal, como los sectores obreros de bajos ingresos.

La segunda perspectiva presenta la marginación como limitación y obstáculo, causa de fracaso parcial o total del proceso de modernización, y tiene dos aspectos. Por un lado se relaciona con la pobreza, por otro percibe el problema de la población no participante como un hecho psicosocial y de subcultura, por lo que no se diferencia de la segunda raíz histórica (contactos culturales), y a la vez de las hipótesis culturalistas y psicosociales consideradas como factores de marginalidad.

En ésta se elaboraron nuevas tesis y conceptos como “masa marginal” y “polo marginal”. Se entiende que “la masa marginal” puede ser a-funcional cuando no tiene impacto alguno sobre el sistema productivo hegemónico, pero puede volverse disfuncional en la medida en que perjudica dicho sistema productivo. Lo que representa una doble referencia, por un lado genera excedente y, por el otro, no precisa de él para seguir funcionando.

Quijano (1970), al igual que Nun (1968), hace la distinción entre “ejército industrial de reserva” y “población marginal”, pero considera que el “polo marginal” no queda fuera del sistema social; sin embargo, esta mano de obra está impedida de ocupar roles de mayor productividad, por lo tanto, se ve obligada a albergarse en actividades económicas como las ventas callejeras y el trabajo artesanal, las cuales son vistas como actividades insignificantes para los sectores productivos dominantes de la sociedad.

Para la perspectiva crítica, la marginalidad está inserta en la estructura productiva de la colectividad; por lo tanto, esta problemática debe ser entendida como un fenómeno estructural y estable de la sociedad capitalista, en virtud del cual un sector importante de la población está ‘al margen’ o ‘en el margen’ del sistema social. ‘a causa del capitalismo’. [Gregorio, 2007:63]

En principio, concibió a los grupos marginales como aquellos que, no obstante ser miembros de la sociedad de un país, no llegan a penetrar en la intimidad de sus estructuras. Como tales podría clasificarse a los pobladores periféricos de las grandes urbes, a los campesinos, y a los indígenas.

Inmerso en la dimensión económica de la marginalidad se encuentra el sector informal de la economía. Anibal Quijano (1970), plantea que el sector informal en las economías atrasadas, se origina como consecuencia de la implantación del modo de producción capitalista, dado que las formas pre capitalistas de producción quedan bajo el servicio y la dominación de los intereses de las formas capitalistas.

Hay dos fenómenos que son decisivos para que se den estas relaciones de producción,

- 1) La ampliación de la producción industrial; y,
- 2) La emergencia de la forma monopólica que hegemoniza la producción industrial.

Esto debido a que el sector monopolístico somete a su control los medios de producción básicos, el mercado de bienes y servicios más significativo, y el mercado de capitales; con lo cual llega a monopolizar el crédito, la tecnología y la fuerza de trabajo calificada, razón por la que “[...] en la base de toda la estructura va creciendo un sector informal”. [Gaitán, 1978: 58]

Un hecho importante que permite a los monopolios aprovechar la formación técnica de los trabajadores del sector informal, es que estos están dispuestos a aceptar un salario mayor al que obtienen en el sector informal, pero que a su vez sigue manteniendo un precio bajo de la fuerza de trabajo. Con lo que las empresas del sector moderno obtienen

beneficios mayores a bajos costos. Así, el mercado de trabajo facilita la acumulación de capital para los sectores modernos y aumenta la productividad sin que esto signifique un aumento en la calidad de vida de este sector de la población.

Nun (1968; 1969; 2003), describe la masa marginal –en contraste con el ejército industrial de reserva clásico- con bajo grado de integración al sistema, en un desarrollo capitalista desigual y dependiente que, al combinar diversos procesos de acumulación en el contexto de un estancamiento crónico, genera una superpoblación relativa no funcional respecto a las formas productivas hegemónicas. Se es marginal respecto a algo.

Trata de mostrar hasta qué punto los marginales están dentro de y no fuera del sistema, y como resultan víctimas de un desarrollo capitalista dependiente y distorsionado. Toma como centro el materialismo histórico, e intenta estructurar la noción de masa marginal, a partir de una crítica a la asimilación entre las categorías de “superpoblación relativa” y “ejército industrial de reserva”.

Cuando Nun (2003) habla de materialismo histórico se refiere al conocimiento teórico de las estructuras específicas de historicidad, que singularizan diversos estadios del devenir humano, haciendo referencia a Althusser. Tales estructuras específicas de historicidad son los “modos de producción”.

Define al modo de producción como una unidad estructural compleja, que articula distintos niveles: el económico, el jurídico-político y el ideológico. Su tipo de inserción está determinado por la base económica, ya que de ésta depende cuál será el nivel dominante en cada modo de producción; el que a su vez interrelaciona dialécticamente tres instancias: la económica, la jurídica-política y la ideológica.

Por lo tanto, considera que el campo conceptual del materialismo histórico comprende: a) una teoría general de los elementos invariables y de las determinaciones de los modos de producción; b) las teorías particulares sobre cada modo de producción.

Para ello hace una diferenciación entre el concepto ejército industrial de reserva, y los conceptos de población adecuada y superpoblación relativa. El primero como parte de la

teoría particular del modo de producción capitalista, y los otros dos como parte a la teoría general del materialismo histórico.

La tesis que sostiene Nun (1969), es que “ [...] la incorrecta asimilación de las categorías “superpoblación relativa” y “ejército industrial de reserva” ha llevado a confundir, en el estudio del capitalismo, los procesos específicos que generan una población excedente con los efectos que ésta provoca en el sistema.” No toda superpoblación constituye necesariamente un ejército industrial de reserva, categoría que implica una relación funcional de ese excedente con el sistema en su conjunto.

La superpoblación ejerce funciones indirectas, ya que el empresario puede aprovecharse de la presión que establece la competencia de esa masa disponible sobre la mano de obra ocupada, para obligar a los obreros que trabajan a laborar todavía más y a someterse a las imposiciones del capital.

Retoma de Marx la afirmación de que a medida que se acumula el capital tiene necesariamente que empeorarse la situación del obrero, cualquiera que sea su retribución. En la fase competitiva del modo de producción capitalista se genera una superpoblación relativa.

Lo que en verdad le interesa a las grandes empresas es predeterminar a mediano plazo sus costos, y prever por consiguiente, las variaciones que puedan ocurrir en el precio de la mano de obra; de ahí su tendencia a remunerar la fuerza de trabajo en función de su integración estable a la organización productiva de la empresa.

Llama “masa marginal” a la parte afuncional o disfuncional de la superpoblación relativa. Concepto que se sitúa a nivel de las relaciones que se establecen entre la población sobrante y el sector productivo hegemónico.

La desocupación es el único componente de la masa marginal. Los desocupados pueden ser, a la vez, un ejército industrial de reserva para el sector competitivo y una masa marginal para el sector monopolístico.

Según Nun, desde comienzos del siglo XIX, al congestionarse el mercado de trabajo, la oferta de mano de obra se vuelve muy elástica respecto a los bajos niveles salariales vigentes y por tanto, una parte de la superpoblación pasa a constituir una masa marginal.

La conversión de superpoblación relativa a masa marginal, no es consecuencia del comportamiento de los agentes económicos, sino más bien el resultado de la contradicción entre las relaciones de producción imperantes y el nivel de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas.

Para el caso específico de América Latina el problema es el desarrollo desigual, a través de éste se puede entender por qué en ciertos lugares el capitalismo industrial traba el crecimiento equilibrado de las fuerzas productivas.

Nun (1968; 1969; 2003), menciona dos cuestiones fundamentales sobre los obstáculos que impiden el crecimiento parejo. Por un lado, las discontinuidades del proceso de acumulación primitiva, y además el colonialismo tecnológico.

Tal es el caso de la revolución agraria como condición necesaria para el desarrollo de la Europa Occidental y de Japón. Lo cual no ocurrió en el caso de América Latina, y afectó el proceso de acumulación.

Inglaterra en la primera mitad del siglo XIX se caracteriza por el desempleo crónico, en 1790 en Francia de cuatro a cinco millones de personas se hallaban fuera de todo empleo. Estos ejemplos acerca de los países de industrialización temprana, debían contribuir a demostrar su similitud con el fenómeno de la marginación en América Latina.

Pero hay que diferenciar el caso latinoamericano, principalmente en cuanto a las causas estructurales que contribuyen a acentuarla, en las situaciones de los países de temprana industrialización, la proporción alcanzada por el sector marginal fue mucho menor a la obtenida en varios países de América Latina.

En primer lugar, el crecimiento demográfico que en la región llega a cifras sin precedente. En segundo lugar, para el caso de Europa, entre mediados del siglo XIX y 1930 se

trasladaron a ultramar 60 millones de europeos. La marginación potencial fue desplazada a los países nuevos. En tercer lugar, el tipo de tecnología industrial predominante en América Latina, que al ser importada de países avanzados, no responde a la necesidad de absorber mano de obra.

No obstante, la marginación persiste en países no dependientes, aún en naciones hegemónicas como los Estados Unidos.

De acuerdo con la visión crítica, es necesario entonces el proceso de formación de trabajadores libres. Un trabajador podrá llamarse libre según Nun, cuando se han disuelto: a) sus lazos con la tierra en tanto “condición natural de la producción”, tal como existen, por ejemplo, en la comunidades agrarias primitivas; b) su relación de propiedad con el instrumento de producción, como en el caso de los artesanos; c) su participación en un fondo de consumo que le asegura medios de subsistencia, como en los supuestos precedentes o en el del trabajador familiar no remunerado; y, d) su subordinación de facto en calidad de esclavo o de siervo, que proviene directamente de las condiciones objetivas de producción en tanto trabajador y no como fuerza de trabajo.

En cuanto a América Latina de acuerdo con Nun, existe una tendencia al estancamiento, lo que ha impedido un desarrollo de la industria, debido principalmente a: 1) El atraso agrario como un primer límite externo al desarrollo capitalista; y, 2) Las dificultades para generar tecnologías propias. En este caso, la demanda de mano de obra resulta fuertemente condicionada por las disponibilidades de capital, factor que escasea; 3) La estructura de la demanda, la tecnología, y la aparición de elementos adversos pueden hacer muy difícil la absorción del desempleo y del subempleo; y, 4) La dependencia neocolonial.

Para Nun, (1968; 1969; 2003) existen en América Latina tres procesos de acumulación de capital: el comercial, el industrial competitivo, y el industrial monopolístico. Y sólo dentro del capitalismo industrial existe el trabajador libre.

Lo que constituye la masa marginal es: a) una parte de la mano de obra ocupada por el capital industrial competitivo; b) la mayoría de los trabajadores que se refugian en

actividades terciarias de bajos ingresos; c) la mayoría de los desocupados: y, d) la totalidad de la fuerza de trabajo mediata o inmediatamente, fijada por el capital comercial. Tanto la visión crítica como la no-crítica aseveran que no existe una marginalidad “en general”, pues el desarrollo desigual, combinado y dependiente, genera diversos tipos de marginales.

Asimismo Ernesto Laclau (1969), diseñó un estudio histórico general del problema de la marginación en cuatro países de América Latina, haciendo énfasis en los casos de Argentina y Chile.

El fenómeno de marginación social surge desde esta perspectiva, de la insuficiencia de la absorción de mano de obra por parte del sistema productivo, y la entendemos mediante la revisión conceptual entre los modos de producción y los sistemas económicos, especialmente para los casos de las economías latinoamericanas.

Dentro del pensamiento desarrollado por Nun, los marginados son todos aquellos individuos que formando parte de lo que Marx denomina superpoblación, cumplen una función dentro del sistema.

Uno de los rasgos de las economías latinoamericanas, es el gran número de individuos que conforman la superpoblación y el ejército industrial de reserva. Sólo una parte de esta superpoblación tendrá roles que cumplir dentro del sistema a través del ejército industrial de reserva.

El excedente de la superpoblación que no tiene una función dentro del ejército industrial de reserva será la masa marginal.

Hasta este momento, se observa que la marginación dentro de la visión crítica se reduce a lo que se denomina en la actualidad sector informal de la economía, tal y como lo plantea Quijano (1970). Además de vislumbrarlo igual que la visión no crítica, como un problema individual.

Laclau (1969), establece que la propiedad de los medios de producción y la forma de canalización del excedente económico son las categorías claves.

La caracterización de una economía como capitalista o feudal, debe fundarse en hechos relativos a la esfera de la producción y no a la de la circulación de mercancías, por consiguiente, las dimensiones del mercado no son indicio para deducir el carácter feudal o capitalista de una economía.

Entiende como modo de producción el complejo integrado por las fuerzas sociales productivas, y las relaciones vinculadas a un determinado tipo de propiedad de los medios de producción.

Como modo de producción designa: 1) un específico tipo de propiedad de los medios de producción; 2) una establecida forma de apropiación del excedente económico; 3) un señalado grado de división del trabajo; 4) un determinado nivel de las fuerzas productivas.

El sistema económico alude a la relación entre los diversos sectores de la economía o entre diversas unidades productoras, ya sea a escala regional, nacional o mundial. Y puede incluir como elementos constitutivos modos de producción diversos.

Los modos de producción son sólo momentos abstractos en el acercamiento al análisis de la realidad económica. Una mayor aproximación a lo concreto debe tender a reconstruir los sistemas económicos, que pueden incluir modos de producción diversos, en la medida en que una ley de movimiento establezca el principio de su unidad.

De lo anterior se desprende que el sistema económico capitalista mundial incluye como elementos constitutivos, al nivel de su definición, modos de producción diversos, ya que el motor fundamental de expansión de las fuerzas productivas lo constituye la acumulación.

El ritmo de la acumulación depende de la tasa media de ganancia, y en la constitución de ésta, se integra también la explotación servil o esclavista de la mano de obra de las zonas coloniales.

Por otro lado, describe al sistema capitalista mundial como aquél en el que: 1º) la producción de las áreas dominantes se efectúa a través de relaciones salariales libremente contraídas en el mercado de trabajo; y, 2º) la tasa de ganancia está determinada a la vez por la plusvalía absorbida en el mercado interno y por la explotación de las áreas dominadas.

Laclau (1969), caracteriza la situación de las economías latinoamericanas como una situación semicolonial típica, donde la explotación imperialista surge de la existencia de un amplio sector de población cuyas relaciones de trabajo se caracterizan por la persistencia de modos de producción pre capitalista.

El grado de absorción de mano de obra y la génesis de una sobrepoblación relativa, dependen de la forma en que el modo de producción se articula en un sistema económico que lo rebasa y define.

En el estudio comparado entre Argentina y Chile realizado por Laclau (1969), se tiene que existen grandes diferencias en cuanto al grado de industrialización que se dio en cada uno de los países, y por lo tanto, el tipo de oportunidades de trabajo para la población. Lo que representó que la marginación en cada uno de los países se presentara en distintas medidas.

Para el caso de Argentina la magnitud de la renta diferencial y el monopolio de la tierra se constituyeron en el módulo y la condición del crecimiento entre 1860 y 1930. La expansión rentística determinó el crecimiento propio de un capitalismo dependiente, con una baja tasa de inversión productiva pero con un acrecentamiento sostenido del consumo.

Una de las características que permitió esta expansión, fue que la oligarquía de Argentina se diferenció de las demás del continente en tres sentidos. En primer lugar, la riqueza de la oligarquía argentina se basó principalmente en la renta diferencial, mientras que en los otros países se debió principalmente a la súper explotación servil en la haciendas.

En segundo término, las oligarquías restantes de América Latina dedicaron la totalidad de sus ingresos a las importaciones de lujo, mientras que la oligarquía de Argentina contó con los ingresos suficientes para organizar dentro del país y a gran escala la edificación metropolitana, las grandes tiendas, los espectáculos públicos. Lo cual creó fuentes de trabajo en el sector urbano, que dieron origen a una estratificación de clases medias-obreros artesanales, de servicios, y otro tipo de empleados, de gran magnitud.

Esta nueva ocupación proporcionó, a su vez, salarios y ganancias a los trabajadores y capitales empleados en los sectores dedicados a producir para el mercado nacional. Estos ingresos se usaban en parte para las importaciones, pero también para adquirir bienes de consumo e inversión en el mercado interno. Por lo tanto, para el caso de Argentina la acumulación de capital industrial descansó en el mercado interno creado por la expansión rentística.

El tercer rasgo, es que en Argentina los capitales imperialistas penetraron principalmente las finanzas, el comercio, los papeles públicos y los gastos en infraestructura, mientras que los sectores básicos productivos quedaron en manos de una clase terrateniente nativa.

En estas condiciones la tendencia fue a una plena absorción de la mano de obra combinada, sin embargo, con etapas de un agudo desempleo coyuntural, como por ejemplo durante la crisis de la década de 1910.

En Chile, por el contrario, la estructura feudal del sector agrario determinó que el desempleo adquiriera proporciones excepcionalmente altas, desde el fin del periodo colonial.

En el siglo XIX, la ampliación de los mercados encontró como respuesta la consolidación de los vínculos serviles. La absorción del grueso de la renta minera por el capital extranjero, determinó que el crecimiento fuera menor y que no pudiera desenvolverse una diversificación productiva interna, que operara como paliativo para la desocupación.

El análisis que realiza Laclau (1969), es poco oportuno para analizar las características sociales actuales. Debido a que parte de lo sucedido con las economías de América Latina

en las primeras décadas del siglo XX, son condiciones que se han modificado ampliamente después de 1980.

Sin embargo, su principal debilidad para analizar la situación actual, es la afirmación de que la marginación es un fenómeno que surge dentro de un modo de producción pre capitalista.

Se considera como una limitación ya que las relaciones económicas actuales a nivel mundial son relaciones capitalistas, ya sea a nivel productivo o en el intercambio comercial y de servicios.

Miguel Murmis (1969), analiza las dimensiones básicas utilizadas como punto de partida en el análisis de la marginación en el proceso productivo.

Una de las principales categorías de la marginación es la desocupación, ya que a través de esta se da principalmente una interrupción de lo que Murmis denomina “vínculo salarial”.

Así, los trabajadores marginados serán aquellos que no llegan a ser “obreros libres” con ocupación asalariada y dotados de cierto grado de estabilidad, o sea, sin llegar a ser “absorbidos” en la forma típica que el capitalismo moderno tendería a generalizar. Es decir, se contaría con formas marginales de explotación de la mano de obra.

Murmis (1969), trata de dar respuesta a dos preguntas: ¿En qué consiste la forma marginal de inserción en el mercado de trabajo y en el proceso de explotación capitalista? ¿Qué vinculación existe entre el funcionamiento del sistema capitalista y la presencia de estas posiciones marginales en términos del papel de estas posiciones en el proceso de explotación capitalista?

El análisis que presenta la visión crítica de la marginalidad se da partir de la inserción del marginal en el proceso de trabajo.

Dentro del cual el tema central es el surgimiento de una diferente composición en el sector de los explotados. Aparecen como marginados en tanto figuran como los más afectados por las expansiones y retracciones del sistema.

Murmis (1969), caracteriza dos formas de marginalidad, en las cuales las relaciones de trabajo establecidas se alejan de un modelo de asalariado capitalista, para el cual la recurrencia cotidiana de su relación de trabajo tiene alta probabilidad, es decir, mayor estabilidad.

1. Situaciones en que no se cumpliría el proceso que implica, por una parte, la emancipación del productor de la posición de mero accesorio de la tierra, y de otro lado, la expropiación de la masa del pueblo respecto a la tierra misma.

A su vez, las formas de fijación laboral limitarían la condición de obrero libre, de dos maneras:

- a) La existencia de formas de coacción física extraeconómica, como en el caso de la utilización semiservil de indios, o en el régimen de obrajes y plantaciones.
 - b) La subsistencia de actividades de productor directo, pero en condiciones que hacen imposible la acumulación; así como la obtención de condiciones similares a las del obrero asalariado estable.
2. Situaciones en que la mano de obra se ha convertido ya en obrero libre, pero no encuentra las condiciones que le permiten establecer una relación estable con el empleo. Aquí también se presentan dos casos.
 - a) Aquel en que no resulta posible la venta de la fuerza de trabajo por jornadas completas, y que da lugar a la proliferación de trabajadores por cuenta propia.
 - b) Aquel en que si bien se llega a la venta de trabajo por jornada completa, nunca existe la estabilidad en la relación con el empleo.

Otras formas de vinculación con el proceso capitalista:

- a) El aislamiento con respecto al sistema;

- b) La inserción a través de empleos asalariados estables;
- c) La incorporación por medio de actividades de pequeño productor capitalista;
- d) La integración a partir de actividades de trabajador independiente, que permiten obtener condiciones de predictibilidad del empleo y de volumen de remuneración similares a las del obrero estable;
- e) La profesionalización en actividades definidas como ilegítimas o ajenas al proceso regular de producción y de cambio, que es considerada definitoria de la situación como lumpen proletariado.

Los procesos mediante los cuales las relaciones de explotación o súper explotación pueden tener lugar, según Murmis (1969) son:

- a) Pago de renta que no es verdaderamente renta capitalista, sino parte del plus de trabajo del productor directo.
- b) Pago de intereses usurarios o impuestos.
- c) Explotación como compradores.
- d) Explotación en tanto el pequeño productor se ve obligado a vender su fuerza de trabajo.
- e) Explotación a través de la venta de sus productos.

Así, concluye que los trabajadores que se encuentren en una situación de marginación, serán trabajadores no absorbidos por el sistema, en el sentido de que éste nunca habría podido ofrecerles una ocupación asalariada estable, tomando en cuenta la dimensión histórica; es decir, su historia ocupacional.

En este sentido coincide con los demás exponentes en que los marginados se encontrarán fuera del mercado de trabajo.

Eric Hobsbawm (1994), en su análisis sobre la marginación de la sociedad europea, concluye que los procesos de industrialización en Europa son paralelos con los procesos de marginación en los países subdesarrollados.

El sentido del microanálisis considera que en Europa no se dio la marginalidad en las magnitudes como se ha presentado en los países subdesarrollados.

Marginal es la proporción del excedente de trabajo que es irrelevante para la economía, y que tiene dos aspectos: el social y el económico.

La marginación se dio marcadamente en Europa Occidental hacia fines de la Edad Media, cuando los proletarios potenciales se convirtieron no en trabajadores reales, sino en una masa de indigentes. Su marginalidad contenía los dos aspectos antes mencionados, es decir, era tanto económica como social.

Durante el primer periodo de industrialización en que se da un desarrollo económico rápido, las economías domésticas eran incapaces de brindar empleos que aseguraran un nivel de vida satisfactorio a una proporción importante de la población. El aumento de las fuerzas productivas llevó a que el creciente excedente de población no pudiera ser absorbido, por lo que se pensó en eliminarlo de la economía a través de la emigración.

En Gran Bretaña, mientras se atravesaba por la fase de industrialización, se daba que una gran parte de la población era empujada hacia la marginalidad. Para 1900 el problema del desempleo estructural ya no preocupaba a los políticos y economistas, ya que para comienzos de 1940 desapareció casi totalmente la desocupación.

Durante la industrialización del siglo XIX se generó un mecanismo de absorción de la mano de obra no calificada como ex campesinos, nativos o inmigrantes. Sin embargo esto cambió con la inserción de la tecnología del siglo XX.

Toda vez que un país atrasado desarrolla industrias sujetas a competencia con el extranjero, está obligado a adoptar su tecnología, sea o no deseable socialmente. Por lo tanto, ya no puede esperarse que el sólo proceso de industrialización absorba la marginación social generada por la desintegración de la antigua sociedad.

Al no existir la calificación, sin la cual siguen siendo trabajadores no especializados, y por lo tanto menos requeridos, la marginalidad se perpetuará dentro de este grupo social.

Como aspectos sociológicos y políticos de la marginación, Hobsbawm identifica que las condiciones que se presentaron en Gran Bretaña durante la primera parte del siglo XIX, difieren de las que se dieron en los países subdesarrollados, principalmente en cuatro aspectos:

- I. El capitalismo industrial era algo nuevo, no experimentado e inestable.
- II. La población socialmente marginal inglesa de principios del siglo XIX, se desarrolló en un vacío administrativo y económico. La oligarquía política y la tradición hicieron innecesario que los políticos buscaran el favor de los pobres.
 - a. Por otro lado, la marginalidad social de los países subdesarrollados a mediados del siglo XX, tiende a darse en un contexto diferente. Económicamente se da un momento en que el comercio es sumamente consciente del mercado potencial, así como que representan los pobres, proveyendo masivamente artículos domésticos bienes y servicios, no solo materiales, sino también culturales e ideológicamente importantes: radio, televisión, espectáculos deportivos.
 - b. Políticamente, se da la posibilidad de colectivizar la organización y la lucha. Los sistemas de seguridad social, la intervención pública en materia de salarios y empleos, los planes de vivienda forman parte del panorama político en la misma medida que los sindicatos.
- III. La tercera diferencia entre el contexto de marginalidad social en el siglo XIX y XX, tiene que ver con la concentración de los marginados sociales en unas cuantas ciudades gigantescas.
- IV. La marginalidad se presenta en los distintos sectores de la vida socioeconómica, y caracteriza a los grupos de marginados como los “[...] que están al margen de la sociedad en los campos indicados, presentan como rasgos constitutivos la incapacidad radical para poner por sí mismos fin a su miseria. La incapacidad de penetrar en la intimidad de las estructuras de la sociedad de la que son miembros meramente pasivos; la ausencia de participación en los recursos y beneficios de la sociedad; la ausencia de los lugares en que se toman las decisiones políticas”. [Gaitán, 1978: 56]

Al igual que los autores de la visión crítica, Hobsbawn reduce la marginalidad a la cuestión de la absorción laboral, dentro de la cual los individuos se encuentran al margen de la sociedad. Es decir, la marginación alude al proceso de incorporación de los trabajadores al mercado laboral, en el contexto del inicio del modo de producción capitalista.

Retomando aspectos importantes de las visiones antes mencionadas, podemos concluir que la marginación dentro de ambas visiones hace referencia a los individuos. Son marginales aquellos que no están situados dentro del sistema, es decir, se encuentran fuera del modo de producción capitalista.

Dentro de la visión no-crítica, tenemos que será marginal aquel individuo que se encuentre fuera del sistema de clases o estratificado. Asimismo, se reconoce que la marginación absoluta no existe; por lo tanto, se habla de niveles de marginalidad. El grado de marginación se verá reflejado según el grado de participación del individuo o grupo.

En el caso de la visión crítica, se desarrollan conceptos como “masa marginal” y “polo marginal”. La superpoblación relativa es vista como funcional de manera indirecta al sistema, es decir, la masa marginal “es la parte a funcional o disfuncional de la superpoblación relativa.” Dentro de la cual la desocupación es el único componente y se refleja en dos sentidos:

- a) como ejército industrial de reserva para el sector competitivo y,
- b) como masa marginal en el sector monopolístico.

Este fenómeno está inserto en la estructura productiva, es decir, desde esta perspectiva la marginalidad es un fenómeno estructural; resultado del precario desarrollo de las fuerzas productivas por el debilitamiento de los mercados internos.

Podemos concluir, que si bien se realizó un gran esfuerzo por parte de los teóricos por plantear los aspectos fundamentales sobre la marginación, quedó sólo como un momento típico de los países durante la implementación del capitalismo moderno en las naciones latinoamericanas. En este sentido, se considera como una fuerte debilidad la afirmación

de que los marginados están fuera del capitalismo. Ya que ésta encuentra su principal causa en la desocupación dado que los individuos no son absorbidos por el sistema.

Sin embargo, a pesar de encontrarse fuera del mercado de trabajo formal, sus relaciones económicas se encuentran dentro del capitalismo, desde otras formas, afectados por las expansiones y retracciones del sistema.

La segunda limitación que se encuentra en el análisis de la marginación en ambos enfoques, es que se reduce a un problema de ocupación. No es posible analizar desde la marginación, la complejidad que se ha dado sobre los procesos sociales dentro del modo de producción capitalista. La heterogeneidad social y las condiciones del capitalismo han dado paso al surgimiento de fenómenos sociales complejos, que involucran la desocupación; sin embargo, el no es suficiente.

El análisis teórico de la marginación se hizo necesario debido a que en algunos momentos se hace referencia a la marginación como sinónimo de exclusión social, sin embargo, como se presentará en los próximos párrafos, estos dos fenómenos representan procesos distintos, presentados en momentos históricos totalmente diferentes.

Asimismo, debemos reconocer que de ambas visiones de la marginación, se pueden retomar postulados que nos ayudarán a la formulación y conceptualización de la exclusión social.

En este sentido, de la visión no crítica retomaremos la necesidad de analizar la exclusión social desde una perspectiva multidisciplinaria, que se presenta en diversos ámbitos sociales, pero se rechaza la postura de que éste fenómeno es generado de manera individual por la población excluída.

De la visión crítica se considera importante retomar el papel preponderante que ha de jugar el desarrollo del mercado de trabajo, en la generación de estos procesos.

A continuación se analizarán algunas otras ideas que rodean al concepto de exclusión, para lograr formular una definición propia y exponer sus características fundamentales en las economías subdesarrolladas.

1.2 Informalidad y Economía subterránea

1.2.1 La informalidad y sus diversos enfoques

Como se mencionó en el apartado anterior, existen diversos conceptos que rodean al concepto de exclusión social. En principio se abordó lo referente al concepto marginación.

Este apartado se enfoca en la revisión de los aspectos teóricos sobre la informalidad, se analiza este debate debido a que, las principales ideas de la marginación giran en torno a que será marginal aquel que se encuentre fuera del sistema capitalista, es decir, que no participe como parte de la fuerza de trabajo formal o estable. Pero, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de informalidad?

Como un primer acercamiento, se puede decir, que dentro de las economías capitalistas se ha adoptado el término informalidad para agrupar a una parte de la población ocupacional.

Actualmente se tiene que dentro de la contabilidad de las naciones, se hace referencia a este término como uno de los sectores ocupacionales de mayor relevancia, debido a la incapacidad para generar empleos formales.

Abordaré el problema desde los análisis realizados en América Latina, que surgen como debate a partir de 1970, influenciados por las diversas teorías acerca de la marginación.

Se establecerán las características esenciales de la escuela estructuralista: a través de los trabajos del Programa Regional de Empleo para América Latina (PREALC) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT); y el enfoque regulacionista postulado por Alejandro Portes.

Por último, presentaré brevemente las características sobre lo que algunos autores llaman economía subterránea; este análisis surge también del debate de 1970, y aunque no es tema central de esta investigación, es importante hacer mención de éste, debido a que la

mayoría de los enfoques hacen referencia a la economía subterránea y por lo tanto no debe ser omitido.

La informalidad es un concepto vigente; a través del cual se agrupa a una parte de la población económicamente activa, y que tiene una traducción incluso en la contabilidad ocupacional dentro de las naciones.

Han surgido diversos términos para llamar a las actividades que están fuera de las actividades económicas “legales” o “formales”, Roubaud (1995), presenta una revisión de ellas y da una categorización con respecto a lo que cada término de actividad representa:

Esquema 3

Relación no exhaustiva de términos empleados para designa la actividad que escapa de las normas legales y estadísticas

1,2	Economía no oficial	1	Economía no registrada
1	Economía no registrada	1	Economía no observada
1,2	Economía no declarada	2	Economía escondida
2	Economía disimulada	2	Economía submarina
2	Economía sumergida	2	Economía subterránea
2	Economía clandestina	3	Economía secundaria
2,3	Economía paralela	3	Economía dual
3	Economía alternativa	2	Economía oculta
3	Economía autónoma	2	Economía negra
2	Economía gris	2	Economía irregular
3	Economía marginal	3	Economía periférica
3	Contra economía	2,3	Economía informal
1,2	Economía invisible	2	Economía de la sombra
2	Economía ilegal		

Tomado de Roubaud François “La economía informal en México. De la esfera a la dinámica macroeconómica” pág. 53

Clasifica al número uno como una economía no registrada, no medida, no observada, no cuantificada. Con el dos trata de identificar un conjunto de prácticas ocultas deliberadamente por quienes se entregan a ellas. Y finalmente con el número tres destaca el comportamiento de los agentes, es decir, habla de un modo de producción específico.

Estos son algunos de los nombres empleados para referirse a la informalidad, sin embargo, cada uno representa situaciones específicas.

Es importante destacar que todos los autores coinciden en que, el término informalidad se utilizó por primera vez en 1972, como resultado de un informe realizado por la Organización Internacional del Trabajo sobre Kenia.

En éste se definió al sector informal en oposición al formal; es decir, como aquellos que estando ocupados reciben un ingreso insuficiente, además de desarrollar actividades de baja productividad, que resultan funcionales al resto de la economía capitalista.

Dentro de la literatura generada por la OIT, Tokman distingue dos vertientes principales. En la primera se tiene como sustento la sobrevivencia, y el sector informal es resultado de la presión ejercida por el excedente de mano de obra, debido a la insuficiencia de empleos en el sector moderno.

Esta situación es distintiva de los países de América Latina. “En países donde los seguros de desempleo no abundan, o cuando los hay resultan insuficientes, la gente busca sus propias soluciones produciendo o vendiendo algo que le permita obtener algún ingreso para sobrevivir” [Tokman: 2001].

No existe un Estado Benefactor capaz de asegurar las condiciones de estabilidad de los trabajadores. En este sentido, es que se generan las condiciones para el surgimiento de la informalidad.

La segunda vertiente es la denominada de la descentralización productiva. La cual está asociada a la globalización y a los cambios que ocurren en la división internacional del trabajo. “Este contexto requiere de una adaptación de las empresas modernas para enfrentar una demanda más inestable y, por ende, de la introducción de sistemas de producción que resulten a la vez más flexibles y eficientes.

Para ello, se recurre a descentralizar los procesos de producción y de trabajo, lo que permite reducir los costos de producción y, principalmente, las laborales; y facilita trasladar las fluctuaciones de la demanda hacia el exterior de la empresa.

La descentralización se asocia a la subcontratación de productos y de mano de obra, promovida recientemente por reformas laborales en algunos países, o producida de manera espontánea porque genera mayores posibilidades de evasión de las obligaciones laborales”. [Tokman: 2001]. Hay que destacar, que la informalidad que surge causada por la descentralización es funcional a las grandes empresas.

Tokman sitúa dentro del sector informal a los trabajadores por cuenta propia (excluidos, profesionales y técnicos), familiares no remunerados, empleados y empleadores en establecimientos de menos de cinco trabajadores (dependiendo de la información disponible en cada uno de los países), y servicio doméstico.

Para el caso de América Latina., la OIT ha estimado que el tamaño del sector informal para 1999 representaba el 46.4 por ciento del empleo no agrícola; toda vez que seis de cada diez nuevos empleos creados en la década de los noventa fueron informales (OIT, 1999).

El Programa Regional de Empleo para América Latina (PREALC), por su parte, inicia sus investigaciones a principios de los años setenta sobre el fenómeno de la informalidad, con base en dos momentos de análisis.

El primero, tiene como punto de partida la existencia de un excedente de mano de obra, generado debido a la incapacidad del proceso de industrialización, que produjo un ritmo aceptable de crecimiento, pero que no correspondía al incremento de la oferta de mano de obra.

Los principales referentes del análisis del PREALC, fueron los conceptos de heterogeneidad estructural y estructura productiva, retomados del pensamiento estructuralista. Se enfatizaba la idea de una sola estructura productiva, pero de carácter heterogéneo, con diferentes niveles tecnológicos, lo que daba paso a la generación del sector informal.

Este enfoque también retoma la visión del pensamiento de la CEPAL, con respecto a las causas de la generación del excedente de mano de obra y, por lo tanto, de las causas de la

informalidad. Identifica distintas causas de la informalidad: estrechez del mercado interno, transnacionalización del proceso de industrialización, y sesgo del progreso técnico.

La presencia del excedente laboral suponía que su absorción tenía que localizarse fuera del sector moderno de la economía, es decir, se postulaba que había segmentos diferenciados en el mercado de trabajo urbano, pero articulados entre sí, dando lugar a distintas situaciones dependientes del desarrollo del sector formal [Pérez 1999:3].

La informalidad era entendida por el PREALC como parte del sector productivo, y rescata del pensamiento estructuralista la idea de la conformación heterogénea de la estructura productiva generada por la modernización.

Siendo el sector informal, el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural. En este sentido, las actividades informales son de baja capitalización y se presentan en unidades productivas de tamaño pequeño.

En la década de los ochenta la pregunta con respecto al sector informal, era si el fenómeno debía ser abordado desde la estructura o en términos del mercado laboral. Jaime Mezzera⁵, en 1987, planteó una argumentación más elaborada. Su argumento de partida fue la ausencia de mercados de capitales en las economías latinoamericanas, que se orientaran a incentivar el sector productivo.

Asimismo, los comportamientos oligopólicos trajeron consigo que ante la permanencia del excedente de oferta de trabajo urbano, la estrategia fuera la de erigir y defender barreras a la entrada de mercados de bienes, que involucraban un sesgo inminente contra las técnicas intensivas en el trabajo [Pérez 1999:5].

El sector informal será aquel que se encuentre en alguno de los sectores ocupacionales: los patronos de microempresas, los asalariados de los mismos, los trabajadores por cuenta

⁵ Miembro del equipo técnico latinoamericano de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

propia, y los trabajadores familiares no remunerados; todas estas categorías comprendidas en establecimientos de menos de cinco personas empleadas.

Como segundo punto de vista, tenemos el llamado enfoque regulacionista, el cual parte de la reflexión de que la articulación entre los sectores formal e informal se puede ubicar en una perspectiva histórica, y, en tres modelos de producción interrelacionados: la subsistencia directa, la producción e intercambio de pequeñas unidades, y la producción capitalista atrasada.

Los dos primeros modelos complementan al trabajo asalariado “semiproletarizado” que hacía posible su reproducción, y el tercero, corresponde a la configuración predominante en las relaciones de producción. Esta configuración cambiaría posteriormente, con el desarrollo de la lucha de la clase obrera que lograría la regulación de sus relaciones laborales, formalizándolas y haciendo factible el contraste entre lo formal y lo informal [Pérez 1999:5].

Los regulacionistas conceptualizan al sector informal como un proceso de generación de ingreso caracterizado por un hecho central: su no regulación por instituciones sociales en un contexto social y legal, donde actividades similares sí lo están.

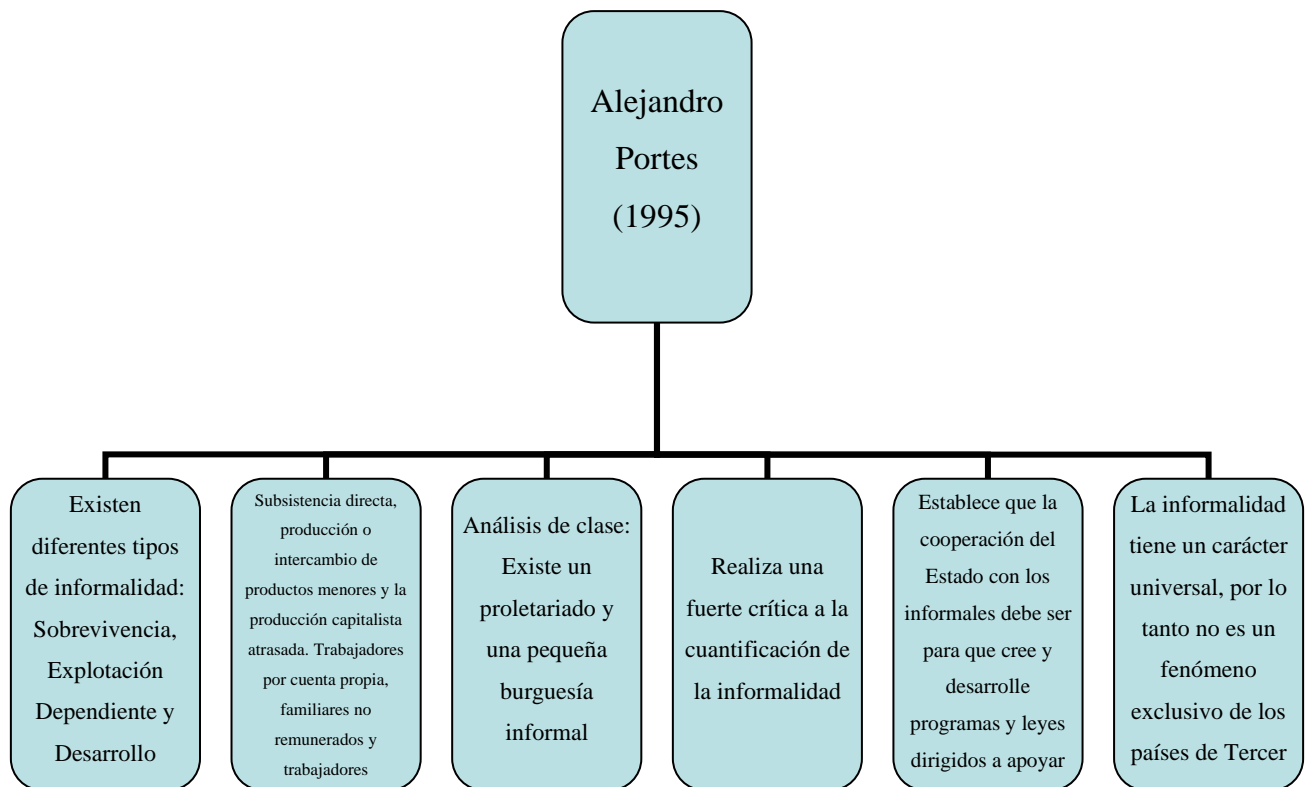
La informalidad no es sólo ese sector articulado frente al formal que ha surgido en los procesos de modernización capitalista periférica, sino también incluye expresiones como las de la denominada economía sumergida de los países capitalistas avanzados e, incluso, a la llamada economía secundaria de los países con planificación centralizada [Pérez 1999:6].

A diferencia de los análisis hechos por el PREALC, Portes (1995), entiende que las actividades económicas informales no son resultado de los procesos de industrialización de los países de tercer mundo, sino resultado de las formas de producción y de intercambio del capitalismo desde el siglo XIX, las cuales han persistido en la historia.

Es decir, la informalidad no es consecuencia del dualismo estructural, sino parte de una misma estructura económica que es el capitalismo.

Así define la economía informal como una expresión de las formas de articulación de los modos de producción. Por lo tanto, la informalidad no se puede reducir a una visión de atraso y pobreza. Es más bien un proceso dinámico de la existencia, la reproducción, y el desarrollo de áreas importantes del capitalismo.

Esquema 4



Elaboración propia con base en Portes A. "En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada" 1995 pág. 19-21.

Critica que los modelos dualistas elaborados por el Programa Mundial de Empleos de la OIT, simplemente retoman la diferencia entre los sectores moderno y tradicional, puntualización formulada originalmente por Lewis⁶.

⁶ Analiza los países subdesarrollados; resalta su dualidad. De acuerdo con Lewis existen dos sectores económicos claramente diferenciados, el rural y el urbano. En el segundo, la productividad del trabajo es mucho mayor que en el campo, lo que permite que haya ahorro e inversión lo que aumentará en forma sostenida la demanda de trabajadores. Asimismo, el sector rural está superpoblado y la productividad del trabajo es muy baja.

Dada esta superpoblación, la emigración de los trabajadores del campo a la ciudad no afectará la producción en el campo.

Definiendo al sector informal como una *forma urbana de hacer las cosas*, cuyas empresas se caracterizan por:

- a) Tener pocas barreras de ingreso en términos de capacidad, capital y organización;
- b) Constituirse mayormente por empresas de propiedad familiar;
- c) Operar a pequeña escala;
- d) Tener una producción de mano de obra intensiva con tecnología atrasada -con relación al sector formal-; y,
- e) Depender de mercados no regulados y competitivos (Portes, 1995:8).

Los investigadores del PREALC, explican el incremento del sector informal mediante la relación contra cíclica entre los sectores formal e informal. Por lo tanto, debido al deterioro económico de América Latina en los ochenta, la economía informal se expandió rápidamente para absorber a los desplazados de los empleos regulares.

Aunque esta explicación no toma en cuenta los complejos ajustes del mercado laboral que se llevaron a cabo durante esa década, tanto en ambos sectores como al interior de la misma economía informal [Portes 1995: 128-129].

Dentro del enfoque de la OIT/PREALC, la función de sector informal es servir como un colchón para absorber a los trabajadores expulsados de empleos modernos, o que son incapaces de ingresar a ellos, por lo cual la parte la economía informal queda fuera de la verdadera economía.

La visión de la actividad económica no regulada que retoma Portes, describe que “[...] el sector informal de la economía abarca todas las actividades económicas extralegales, incluyendo tanto la producción mercantil y el comercio, como la producción de subsistencia directa. Es decir, la informalidad representa la irrupción de fuerzas reales del mercado en una economía sostenida por la regulación mercantilista.” [Portes 1995: 122].

Formándose un círculo virtuoso en el sector urbano (ahorro-inversión-empleo), este crecimiento del sector industrial-urbano implicará el final de la situación de subdesarrollo.

La base social para la economía informal, fue generada mediante el desplazamiento que se dio del campo a la ciudad en el periodo de 1940 a 1980. Y que éste fue un mecanismo de sobrevivencia, la única forma de conseguir vivienda y dinero.

La economía informal no es "un área gris que tiene una extensa frontera con el mundo legal"; pues argumenta que ambos sectores se encuentran en una relación antagónica. Una tercera perspectiva es la presentada por varios economistas de la escuela institucionalista, la cual cataloga la informalidad como la estructura de las relaciones entre las actividades reguladas por el Estado y las no reguladas. Ésta comparte elementos con las otras dos concepciones, al considerar los orígenes de la economía informal como estrechamente ligados al exceso de oferta de mano de obra, pero definiéndola principalmente por su relación con el ejercicio en esta materia por parte del Estado.

Sin embargo, contrario a la propuesta de OIT/PREALC, el sector informal no está desde esta perspectiva definido en términos dualistas como un conjunto de actividades marginales relegadas de la economía moderna, sino como parte integral de esta última.

Define entonces al sector informal como "[...] todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente social donde actividades similares están reguladas". (Castell y Portes, 1989:12).

A diferencia de la caracterización del sector informal hecha por los investigadores de PREALC, como simple fenómeno de exceso de mano de obra, los estructuralistas consideran que su existencia se debe, en gran medida, a formas alternativas de utilización de la mano de obra.

El enfoque estructuralista menciona que las actividades informales son, de manera general, pro cíclicas ya que están íntegramente ligadas a las del sector moderno como parte de una misma economía, mientras que el enfoque de OIT-PREALC, mantiene la visión contraria, ya que ve a la economía informal como un mecanismo contra cíclico.

Para la perspectiva institucionalista, la informalidad tiene un carácter esencialmente pro cíclico (Ibarra 1989; Peattie 1982; Birkbeck 1978), y para ella las actividades formales e

informales son simplemente facetas alternativas de la misma economía, y su articulación adopta una "geometría variable" dependiendo del alcance de la regulación estatal, de los requerimientos de las empresas capitalistas, y del tamaño y las características de la fuerza laboral (Castell y Portes, 1989:32-33).

Finalmente, cuando el sector informal es definido como *actividades económicas no reguladas, relacionadas con el sector moderno pero no subordinadas a él*, surge un planteamiento diferente sobre medidas y políticas. En este caso, la victoria de la informalidad no está identificada con el desarrollo, sino por el contrario, con el atraso generalizado. Para la tercera perspectiva, la informalización ampliamente extendida, significa el predominio de prácticas explotadoras de mano de obra en beneficio de unos pocos, a expensas de muchos [Portes 1995:156].

El cuarto planteamiento tiene que ver con las estimaciones macroeconómicas, no se deriva de ninguna de las tres visiones teóricas, sin embargo, comparte con la economía no regulada y la estructuralista el énfasis en el carácter no controlado o ilegal de la economía informal.

Define a la economía informal como la que abarca todas las actividades económicas extralegales, incluyendo tanto la producción mercantil y el comercio, como la producción de subsistencia directa.

De este modo, surgieron diversas prácticas para efectuar la cuantificación de la economía informal: el método de la relación monetaria, y el método de energía física.

El trabajo pionero se realizó entre 1977 y 1979, conducido por Gutmann, y se hizo sobre el método de la relación monetaria. Éste fue retomado más tarde por Feige (1979) y Tanzi (1980,1982).

Estos métodos se basan en la suposición de que las transacciones informales se llevan a cabo a través de dinero efectivo, con el fin de evitar ser detectados por las autoridades fiscales.

La idea del método de relación monetaria es poder calcular el dinero en circulación que se requiere para la operación de las actividades legales, y sustraer esa cifra del volumen monetario real. La diferencia multiplicada por la velocidad del dinero, proporciona una estimación de la magnitud de la economía informal. [Portes 1995: 137].

El llamado método de energía física, consiste en establecer la proporción de una fuente de energía determinada, de amplia utilización en el Producto Nacional Bruto (PNB), durante un periodo base y compararla luego con cifras posteriores. Asumiendo una proporción de consumo básico relativamente constante en el PNB, es posible calcularlo para cada año, siguiendo el periodo base. La diferencia entre esa estimación y el PNB real se atribuye a las actividades irregulares. [Portes 1995: 137-138].

Los métodos descritos son estimaciones macroeconómicas, que según algunos autores (Portes y Sassen-Koob, 1987), presentan deficiencias, sin embargo, Portes las considera como las mejores hasta ese momento:

- 1) La premisa de que las transacciones informales se realizan principalmente en efectivo es cuestionable.
- 2) Es objetable la suposición de que las actividades informales no existían en algunos periodos arbitrariamente designados.
- 3) Suponer que el ingreso-elasticidad del consumo de energía es constante en el tiempo, es altamente cuestionable, dados los cambios tecnológicos de la producción, en la urbanización de la población, y en otras transformaciones sociales y económicas.
- 4) Estas estimaciones no distinguen adecuadamente entre las actividades delictivas y las informales [Portes 1995: 139-141].

En síntesis, para Portes, la informalidad representa una clase dinámica de individuos involucrados en actividades que, aunque no son altamente remunerativas, les proveen por lo menos subsistencia para sí y sus familias.

Portes hace una crítica a la postura de Dagmar Raczynski, ya que considera que simplemente supe un nuevo término para las antiguas formas de denominar la pobreza -

como población *marginal* o *tradicional*-, sin proponer ninguna perspectiva nueva respecto a la situación de los pobres.

Dagmar Raczynski, define al sector informal como aquel que alude a los sectores más desposeídos de la población, principalmente de las áreas urbanas. Este empobrecimiento se define en términos de la accesibilidad y calidad del empleo, de los beneficios y el consumo.

Según Raczynski el sector informal distingue tres definiciones, y han sido utilizadas para significar:

- a) Un conjunto de unidades económicas, individuos y empresas;
- b) Un segmento de la población económicamente activa; y,
- c) Un estrato socioeconómico de la población total (Raczynski, 1977).

Además considera que muchos investigadores del sector informal han caído en dos trampas comunes, esto debido a que el rol del Estado se ha institucionalizado dentro de este proceso:

- a) Definir la informalidad como la "nueva" forma económica; y,
- b) Describir sus características sin tomar en cuenta la acción, o inacción, de las entidades estatales.

Raczynski retoma el concepto de marginación para describir el problema de la informalidad. Asimismo, en su crítica hacia el PREALC considera que el concepto propuesto sobre la informalidad tiene tres defectos fundamentales:

- 1) Excluye un significativo número de personas: deja fuera la producción de subsistencia directa, la cría de animales y la autoconstrucción de viviendas, así como a los *autoempleados* (costureras y otros trabajadores similares).
- 2) Descuida las diferencias que existen entre las diversas clases de empleo dentro del sector informal. Ya que éste incluye a los empresarios y a sus asalariados, los artesanos y comerciantes autoempleados, los trabajadores disfrazados –

subcontratados- por empresas formales que laboran solo por la subsistencia. Y a los trabajadores formales que con frecuencia abandonan sus empleos para emprender nuevos rumbos como empresarios informales.

- 3) No toma en cuenta la posibilidad de estar empleado simultáneamente en actividades formales e informales.

Con base en lo expuesto anteriormente, Portes define a la informalidad como la suma de las actividades productoras de ingresos en las que se involucran los miembros de un hogar, excluyendo los ingresos provenientes del empleo contractual regulado [Portes, 1981:86-87]; dentro del cual la mano de obra es mucho más flexible.

Por otro lado, partiendo desde el punto de vista marxista, Portes distingue tres modelos de producción interrelacionados dentro del sector informal:

1. Subsistencia directa; actividad que abarca la adquisición y reparación de artículos de consumo, además de su producción;
2. Producción e intercambio de productos menores, basada en el trabajo de individuos autoempleados, que producen y/o comercializan bienes y servicios en el mercado; y,
3. Producción capitalista atrasada; que abarca dos subformas: pequeñas empresas que emplean mano de obra remunerada desprotegida, y trabajadores disfrazados de empleados por las grandes empresas bajo acuerdos de subcontratación.

Los primeros dos modelos ven la mano de obra remunerada como medios funcionales. El tercero corresponde a las relaciones de producción dominantes en el sector capitalista.

En este caso Portes menciona que estas actividades pueden considerarse informales, porque mantienen una relación funcional común con la economía capitalista moderna. Esta función común es la de aliviar, desde el punto de vista empresarial, las consecuencias del proceso de proletarización. En donde el alivio se realiza principalmente de dos maneras:

- a) Proporcionando a la clase trabajadora formal mejor acceso al consumo. Las actividades relevantes a este respecto son la subsistencia directa y la elaboración de productos menores. Los artículos de consumo así obtenidos o producidos son más baratos y, por tanto, compensan los bajos salarios del sector formal.
- b) Violando los niveles mínimos de salario y los pagos indirectos de seguridad social. El *putting out system* y otros acuerdos subcontractuales constituyen las características más importantes en este sentido. Éstos permiten que las grandes empresas ganen acceso directo a los grupos de trabajadores desprotegidos, restaurando' parcialmente la flexibilidad del suministro de mano de obra. [Portes:1995 38-39].

La existencia del sector formal se debe a que el Estado ha institucionalizado los resultados de la lucha de clases a través, de leyes laborales y de mecanismos para su ejecución.

Cada una de las visiones considera de forma distinta las recomendaciones políticas que deben seguirse para resolver el problema de la informalidad.

Para el PREALC, el sector informal es un rezago del pasado; su completa absorción dentro de la economía formal, requiere de inversiones sostenidas en actividades productivas durante largos periodos. En vista de que el sector informal es contracíclico a la economía moderna, el crecimiento sostenido de esta última debe absorber la mano de obra confinada a las actividades informales, conduciendo a su desaparición [Portes 1995:149].

El enfoque estructuralista está de acuerdo con el PREALC, en el sentido de que la inversión sostenida de capital en la producción industrial conducirá a la creación de empleos, pero señala que esto puede ocurrir fuera del sector formal, si los códigos legales excesivamente rígidos continúan manteniendo la fuerte segmentación entre una fuerza laboral protegida y relativamente privilegiada, y una masa de trabajadores desprotegidos al fondo del mercado laboral [Portes 1995:151].

Dado que el objetivo de éste análisis es determinar las relaciones entre marginalidad e informalidad, me parece pertinente estudiar lo que Gonzalo Saraví (1996) presenta al respecto.

El análisis que realiza Saraví (1996) surge de la idea de que debido a las debilidades que presentan los estudios la marginación, éstos fueron remplazados por un nuevo y creciente interés en el fenómeno de la “informalidad”.

Por lo que presenta las diferencias que existen entre ambos conceptos, las cuales se mencionarán más adelante.

Distingue tres enfoques de la marginalidad: el de la modernización, el desarrollista, y el dependentista. Coincidiendo con los demás autores sobre la ambigüedad, multiplicidad de definiciones, y escasa precisión.

Los clasifica como: un enfoque neoliberal de la economía informal (Ec.Inf.1), una visión neomarxista de la economía informal (Ec.Inf.2), y un enfoque del Sector Informal Urbano (S.I.U.).

En el primero, la informalidad se encuentra en la actividad económica y su rasgo distintivo es la ilegalidad; en el segundo, se halla en el sistema productivo capitalista y su característica particular es la no regulación; finalmente en el S.I.U., se localiza en el mercado urbano de trabajo y presenta varios atributos propios, entre ellos facilidad de entrada, bajos niveles de productividad, y mínima división capital-trabajo.

Igualmente Saraví hace un análisis respecto a la apreciación de los enfoques sobre la informalidad y la marginación. Tomando como punto de partida los análisis del Programa Regional de Empleo para América Latina (PREALC), el cual considera que visualiza un sistema integrado e interdependiente, concluye que la informalidad no significa exclusión, sino la difusión amorfa en el sistema de un comportamiento diferente.

Muestra cómo funcionan los dos aspectos antes mencionados dentro de cada visión:

- 1) Enfoque de la Economía Informal 1: Es la expresión de los análisis neoliberales. La informalidad se presenta como resultante directa de la excesiva intervención y control del Estado sobre la actividad económica. La ilegalidad es resultado de un cálculo racional. Marginalidad denota la situación de individuos o grupos que quedan excluidos de los ámbitos y niveles de participación, que normalmente les corresponderían de acuerdo con el sistema sociocultural dominante (Germani, 1980). El cambio de perspectiva se deja sentir; ya no se trata de una simple exclusión, ahora son los informales quienes optan por alejarse del marco normativo. [Saraví 1996:7].
- 2) Enfoque de la Economía Informal 2: La ilegalidad evade a la legislación laboral y constituye el atributo distintivo de la informalidad. Se acortan también las dimensiones de la informalidad. Ya no se trata de cualquier actividad económica, sino solamente de aquella relacionada con el sistema productivo. Luego de la crisis de los setenta en la economía mundial, la tendencia seguida por el sistema capitalista se orientó a flexibilizar el proceso productivo en dos direcciones: a) las relaciones capital-trabajo, y, b) la conexión producción-demanda.

La economía informal es un síntoma más, para los trabajadores, del empeoramiento de las condiciones de trabajo, resultante de una ofensiva capitalista.

En el enfoque de la Ec.Inf.2 y en el punto de vista de la dependencia, se encuentra la raíz del fenómeno dentro de la dinámica de funcionamiento del sistema capitalista. La lógica con que se desarrolla ya no excluye sino que integra de modo diferente. El mismo sistema que tiempo atrás dejaba fuera a sectores marginales, ahora genera relaciones informales que se constituyen en elementos clave para la superación de la crisis y el aumento de las tasas de ganancias. [Saraví 1996:9].

- 3) Enfoque del Sector Informal Urbano: Al igual que la CEPAL, el S.I.U. considera la informalidad como un problema vinculado con el ritmo de incorporación de la fuerza de trabajo al sistema productivo moderno.

El sistema capitalista en el contexto latinoamericano genera un excedente estructural de fuerza de trabajo, que no logra incorporarse al sector moderno

(Tokman, 1977). Este excedente de mano de obra encontrará una “ocupación” en el último eslabón del mercado de trabajo.

Dando lugar a un sinfín de actividades con características diferentes a las del sector formal de la economía. Entre los rasgos más importantes se cuentan la facilidad de entrada, la mínima división capital-trabajo, la baja productividad, la escasa inversión de capital, entre otras. (Tokman, 1977).

De marginales a informales, es el paso de la pasividad a la actividad. Las particularidades de las condiciones estructurales del sistema económico latinoamericano excluían a ciertos sectores, constituyendo un espacio marginal no integrado; estas mismas condiciones estructurales nos permiten reconocer hoy un sector informal del mercado de trabajo, en el que aquellos sujetos encuentran y generan una ocupación. [Saraví 1996:10].

La crítica de Saravi, es dirigida hacia los problemas conceptuales que trajo consigo el tránsito de marginales a informales, sobre todo en cuanto a la determinación de la unidad de análisis a la que se haría referencia.

Desde su unidad de análisis la marginalidad, desde cualquiera de los enfoques y de sus definiciones, es un fenómeno que hace referencia a individuos. Mientras que los informales podrían ser los sujetos que practican esas actividades, o las unidades productivas en que tienen lugar, o las mismas actividades, éstas se diferencian a partir de ciertos atributos.

“Las actividades informales podían ser desarrolladas por distintos sujetos, en distintos establecimientos, en distintas condiciones. La informalidad desbordó a la marginalidad, y ahora el problema fue determinar una nueva unidad de análisis.” [Saraví 1996:11].

En cada uno de los enfoques se tiene una definición sobre el concepto de marginalidad: En la visión neoliberal, toda actividad será informal en tanto se caracterice por la ilegalidad. Para el enfoque del S.I.U., la informalidad es resultado de una combinación de factores que caracterizan a un sector del mercado de trabajo.

Por último, desde el punto de vista neomarxista también se pone énfasis en la ilegalidad: “la economía informal no es una condición individual, sino un proceso de actividad generadora de ingresos caracterizado por un hecho principal; no está regulado por las instituciones de la sociedad en un medio social y legal en el que se reglamentan actividades similares”. (Castell y Portes 1990:23). Tokman señala que “hay consenso en cuanto a que la unidad de análisis es el modo de producción”.

El desafío que plantea la informalidad es aumentar y profundizar los estudios micro sociales de las diversidades que predominan en el mundo del trabajo, y que se manifiestan como diferencias sociales, culturales y de poder. “ [...] en América Latina nos enfrentamos a un mundo del trabajo cada vez más heterogéneo, en el cual las condiciones de empleo y trabajo muy precarias se expanden velozmente, los trabajadores viven un progresivo debilitamiento de su correlación de fuerzas en las relaciones de poder, y el concepto de marginalidad puede volver a cobrar importancia ante la saturación del sector informal y la consecuente existencia de vastos sectores que no encuentran la forma de generar un ingreso para subsistir” [Saraví 1996:15].

Así, tenemos que Saraví enfatiza la distinción entre los individuos marginales y los que se encuentran en una situación de informalidad. En este sentido reafirma la idea de que los individuos marginales estarán fuera del sistema capitalista, mientras que los informales son parte del mismo y por lo tanto, trabajan dentro de este sector debido a que le sirven a los sectores más modernos de la economía.

Sin embargo, Saraví no va más allá de estas diversidades. Y no realiza un análisis más profundo sobre lo que éste sector implica dentro de la sociedad, pues no es claro en cuanto a lo que se refiere cuando afirma que los marginales están fuera del sistema capitalista.

Su principal crítica gira en torno a las diferencias entre la informalidad y marginación. En este trabajo hablaremos de la informalidad, como aquella clasificación existente para catalogar a una parte de la población, que a pesar de no contar con un trabajo formal, es funcional como parte del sistema económico y social.

En el siguiente apartado se aborda la situación de lo que representa la economía subterránea. Este análisis se realiza con el fin de evitar una confusión entre lo que es el sector informal de la economía y esta categoría.

La economía subterránea hace referencia principalmente a actividades ilícitas, que si bien existen dentro del sistema económico desde épocas muy antiguas, cabe señalar que en este trabajo no forma parte del tema central.

1.2.2 La economía subterránea

Los estudios sobre la economía subterránea surgen a finales de los años setenta. Un autor, Rouband (1995), destaca que no existe una definición homogénea al respecto, sino que en cada caso en el que se habla de economía subterránea, se le da una definición dependiendo de lo que se desea medir.

Debemos iniciar por la diferencia entre lo que se entiende por informalidad y economía subterránea. Con base en la teoría de la marginación la primera característica que se encuentra, es que la economía subterránea; aparece también dentro de los países desarrollados, mientras que la economía informal, se maneja como un rasgo distintivo de las economías subdesarrolladas.

Vera (1986), encuentra dos principales definiciones: “Las que comprenden el conjunto de actividades legales e ilegales; y segundo, las que consideran exclusivamente a las actividades lícitas, y que, igualmente, no son registradas o lo son sólo parcialmente en las cuentas nacionales y en el sistema fiscal”.

De tal forma que es subterránea en tanto escapa total o parcialmente de la contabilidad nacional, y por lo mismo también del sistema fiscal. Vera lo define como “el producto interno bruto no registrado o sub-registrado en las estadísticas oficiales, asociado con el nivel dado de carga fiscal”. [Vera: 1986]

En el desarrollo de todas las actividades se intercambian ingresos por bienes o servicios, algunas de ellas que se pueden distinguir en la economía subterránea son:

- Trabajos o empleos no registrados remunerados en efectivo que evaden el pago de impuesto y/o contribuciones a la seguridad social;
- Contrabando de mercancías;
- Juegos ilegales;
- Trabajos de inmigrantes ilegales;
- Tráfico de drogas, tabaco y alcohol;
- Operaciones de trueque de bienes y servicios;
- Prostitución ilegal
- Préstamos por fuera del mercado financiero;
- Transacciones de bienes y servicios no reportadas o subreportadas a la autoridad fiscal;
- Sub o sobre-facturación de exportaciones e importaciones;
- Corrupción, etc.

Son actividades ilícitas, no reguladas que persisten en una economía, debido a que existen incentivos para ellas. Las principales causas que las generan son los impuestos, las reglamentaciones, prohibiciones, y la corrupción burocrática.

Los factores de mayor peso en el estímulo o fomento de las actividades subterráneas, son los niveles e incrementos de la carga fiscal a productos nacionales. Tomando en cuenta que la mayoría de las actividades económicas subterráneas son por definición evasoras de impuestos, las políticas de ingresos y de distribución de la carga tributaria sufrirán importantes distorsiones, en la medida en que la economía subterránea sea más grande.

Esto ha dado como resultado la reproducción de pequeñas empresas, que al no pagar impuestos, venden bienes y servicios a menor costo, lo cual resulta conveniente tanto al vendedor como al comprador, situación que se da principalmente en las economías subdesarrolladas.

En segundo lugar, se encuentra el exceso de reglamentación. Las disposiciones administrativas tiene un efecto encarecedor, directo o indirecto sobre las actividades productivas, toda vez que se deben destinar recursos para acatarlas.

Cuando existe una legislación laboral sumamente inflexible, puede coexistir una elevada tasa de desempleo en la economía formal y un alto nivel de empleo informal. Una legislación rígida fomentará la “salida” de trabajadores hacia los mercados informales,

reduciendo así la oferta de trabajo formal, lo que encarecerá su precio y proporcionará un mayor desempleo en ese sector, o haciendo más difícil aún encontrar trabajo para los ya desempleados. [Vera: 1986].

El tráfico de drogas, el juego ilegal, la usura, la prostitución, y demás transgresiones, aumentan los beneficios de los bienes y servicios sujetos a ellos, y por tanto, los vuelven más rentables o atractivos. Éstos llegan a representar en algunas economías hasta la mitad del total de la economía subterránea.

El desempeño del sistema económico se verá afectado en mayor medida si el tamaño de la economía subterránea es considerable, debido a que no se contribuye a la eficiencia fiscal y por lo tanto a una mejor conducción de la política económica, como resultado de que el diagnóstico y las previsiones estarán apoyados en datos erróneos.

Las estadísticas oficiales sobre los agregados macroeconómicos se verán perjudicadas en tanto mas grande sea el volumen de la economía subterránea. Se estará subestimando la situación real de la economía y las políticas económicas que sean aplicadas no causarán efectos positivos, ya que no estarán sustentadas en estadísticas correctas.

Roubaud (1995), coincide en que la economía subterránea puede explicarse por dos tipos de variables: la presión fiscal, y la manera en que se aplique la fuerza del estado; es decir, la rectoría que éste puede ejercer sobre la actividad económica del país.

Tokman enfatiza la ilegalidad de la economía subterránea como característica primordial, y tiende a visualizarlo como un conjunto de actividades encubiertas o sumergidas de la economía. Coincide en que la economía subterránea es aquella que se encuentra al margen del sistema regulatorio vigente. O sea, se trata de labores que se desarrollan sin cumplir con los requisitos establecidos en las regulaciones.

En este sentido, dentro de la economía no existe un sector informal el cual opere totalmente en la ilegalidad. Pero tampoco existe un sector moderno funcionando en la legalidad absoluta. Sin embargo, define áreas grises que dan cumplimiento parcial de

ciertos requisitos legales o procesales, incluyendo la ilegalidad absoluta, pero también la legalidad plena.

La informalidad es un área intermedia entre estas últimas, en la cual se cumple con ciertos requisitos de registro, pero no se pagan los impuestos; se observa parte de las regulaciones laborales, pero no todas. Tal situación es extensiva a las actividades modernas, particularmente en países con escasa disciplina fiscal y reducida capacidad de fiscalización; obviamente, en ellas la ilegalidad absoluta es casi inexistente, pero la legalidad parcial es también significativa. [Tokman: 2001].

Con base en las diversas interpretaciones del concepto de informalidad y economía subterránea, se puede observar que ambos conceptos deben entenderse como fenómenos distintos.

Se tiene que dentro del sector informal se sitúa a los trabajadores por cuenta propia (excluidos profesionales y técnicos), familiares no remunerados, empleados y empleadores en establecimientos de menos de cinco trabajadores (dependiendo de la información con que se cuenta en cada país), y el servicio doméstico.

Y surge debido a la creciente fragmentación del mercado del trabajo, a partir de la puesta en marcha del modelo económico de apertura comercial en América Latina, y como una forma de agrupar a una parte de la población.

Con base en la visión no crítica de la marginación, los individuos marginales estarán fuera del sistema capitalista, mientras que los informales de acuerdo con Tokman, son parte del sistema capitalista y trabajan dentro de este sector, debido a que le sirven a los sectores más modernos de la economía.

Las causas de la informalidad son: estrechez del mercado interno, transnacionalización del proceso de industrialización y sesgo del progreso técnico.

Asimismo, contrario a la propuesta de la OIT/PREALC, el sector informal no está definido en términos dualistas como un conjunto de actividades marginales fuera de la economía moderna, sino como parte integral de esta última.

Entonces, el sector informal serán "[...] todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente social donde actividades similares están reguladas". (Castell y Portes, 1989:12).

Por último, el enfoque estructuralista afirma que las actividades informales son, de manera general, pro cíclicas ya que están íntegramente ligadas al sector moderno como parte de una misma economía, mientras que el enfoque de la OIT-PREALC tiene la visión contraria, ya que ve a la economía informal como un mecanismo contra cíclico.

La visión no-crítica de la marginación menciona, que son marginados aquellos individuos que se encuentran fuera del sistema capitalista; es decir, que están relegados y pertenecen a la periferia de la sociedad.

Lo cual es una observación incorrecta desde nuestro punto de vista. Ya que el sector informal está dentro del sistema capitalista, es funcional a éste, y por lo tanto, desde esta afirmación, se encuentra nuestro disenso con la visión no crítica de la marginación.

De acuerdo a la situación que se presenta actualmente en el capitalismo, los individuos marginales se encontrarán como parte del sistema capitalista, tomando el papel del sector informal.

Sector que emerge como resultado de las relaciones capitalistas que expulsan a gran parte de la mano de obra excedente del mercado laboral "formal", y que como solución y para poder subsistir se emplean en la informalidad.

Para la visión crítica la marginación es resultado no de la expulsión de los individuos fuera del sistema, sino es consecuencia de la forma en que las sociedades han sido insertadas dentro del capitalismo.

La marginación desde este punto de vista se refleja a través de la informalidad y de lo que estos autores denominan masa marginal, la cual puede ser funcional o a-funcional al sistema.

Nuestra crítica hacia esta visión es la reducción de la marginalidad a lo que se denomina informalidad o masa marginal.

En este análisis se entenderá el término informalidad, el que abarca al conjunto de individuos de la sociedad que siendo parte del sistema capitalista, no pertenecen a lo que se denomina el sector formal. Que sin embargo, sirven a los fragmentos más modernos del sistema generando ingresos, y su impacto en la economía depende de la proporción que alcancen como sector.

El análisis individual de cada uno de los debates descritos, es insuficiente para explicar los procesos sociales actuales derivados de la nueva forma de inserción de las economías al capitalismo, sobre todo a partir de la década de los ochenta.

Se han modificado sustancialmente las relaciones sociales, económicas y políticas. Lo que ha dado cabida al surgimiento de fenómenos más complejos y a la vez, de complicado análisis como la exclusión social.

En el siguiente apartado, se analizan los paradigmas teóricos de la exclusión social, con el fin de encontrar una definición para su estudio, igualmente, se retomarán las revisiones presentadas hasta el momento sobre marginación e informalidad.

1.3. La exclusión social

1.3.1. Paradigmas sobre la exclusión social

En este capítulo se estudiarán las diversas ideas que existen acerca de la literatura sobre la exclusión social. En los apartados anteriores se analizaron algunos conceptos que resultan útiles para definir esta condición.

El concepto de exclusión social se encuentra en construcción, y es necesario captar sus rasgos esenciales para construir formulaciones de acuerdo a la realidad a la que estemos haciendo referencia.

Una de las hipótesis que se verificará en este análisis, plantea que la exclusión social se presenta de forma diferente en la medida en que se encuentre en una época o contexto social determinado.

Por lo que toca a la literatura referente a la exclusión social, se distinguen tres paradigmas teóricos: el de la solidaridad, el de la especialización, y el del monopolio. Sin embargo, se consideran ejemplos insuficientes para explicar el fenómeno, lo que se detallará más adelante.

A continuación se dará una explicación de lo que cada uno de estos paradigmas exponen sobre la exclusión social, para posteriormente formular nuestra definición.

El paradigma de la solidaridad o francés, enmarca la exclusión social como el resultado de la ruptura de los vínculos entre la sociedad y el individuo.

La comunidad se estructura sobre la base de derechos y obligaciones compartidas, lo que determina un orden social. El Estado republicano es el garante de la cohesión colectiva y el que crea instituciones y políticas para su buen funcionamiento. De acuerdo con este paradigma los excluidos están fuera de la sociedad.

El paradigma francés utilizó por primera vez el concepto de exclusión durante la década de los años setenta. Éste hacía referencia a aquellas categorías sociales carentes de protección en el marco de la Seguridad Social: minusválidos, ancianos incapaces de valerse por sí mismos, niños víctimas de abusos, delincuentes familiares, personas marginales y asociales.

En la década de los ochenta el término exclusión social se utilizó para hacer referencia al proceso de desintegración como colectividad, el cual es consecuencia de los procesos de reestructuración económica y de la pérdida de empleo estable por una parte de la población ocupada. Ya que el desempleo estructural y el paro de larga duración, crearon fenómenos que pusieron en duda la integración social en las décadas anteriores.

Los órganos institucionales de la Unión Europea fueron importantes dentro de la conceptualización y difusión del término exclusión social.

En 1989 estas instancias discutían sobre la lucha en contra de esta situación. Para esas instituciones la exclusión social se extendía en áreas como el empleo, la educación, la vivienda, y en otros ámbitos.

En años recientes comenzó a llamar la atención una nueva forma de exclusión social. Para la Unión Europea en la actualidad, también son excluidos aquellos que no tienen oportunidad de manejar las nuevas Tecnologías de la Información y el Conocimiento.

La Comisión Europea en el marco del Tercer programa de Pobreza (1990-1994), plantea que la exclusión social existe cuando los menos favorecidos:

- a) Sufren desventajas generalizadas en términos de educación, formación profesional, empleo, recursos de financiación de vivienda, y demás rubros similares;
- b) Sus posibilidades de acceder a las principales instituciones sociales que distribuyen estas oportunidades de vida, son sustancialmente inferiores que las del resto de la población; y,
- c) Estas desventajas persisten en el tiempo.

En los diferentes organismos dedicados al combate a la exclusión social se tenían diversas definiciones. Por ejemplo, el Observatorio de políticas nacionales para combatir la exclusión social (creado por la Comisión Europea en 1990 y eliminado en 1994), definía la exclusión como el fracaso en al menos una de las cuatro integraciones: civil, económica, social e interpersonal; correspondientes a cada uno de los sistemas legales y democráticos: mercado de trabajo, estado de bienestar, familia y comunidad. [Raya, 2002].

El gobierno de Navarra en el Plan de Lucha contra la Exclusión Social, hace referencia a ésta como la acumulación de carencias, entre las que destacan la educación insuficiente, el deterioro de la salud, los problemas derivados del acceso a la vivienda, la pérdida de apoyo familiar, la falta de oportunidades en el empleo, el desempleo de larga duración, la marginación en la vida social ordinaria, y otras. [Raya, 2002].

Estivill (2003), en su informe titulado “Panorama de lucha contra la exclusión social”, destaca que esta situación puede ser entendida como una acumulación de procesos concluyentes con rupturas sucesivas, que arrancando del corazón de la economía, la política y la sociedad, van alejando e <<interiorizando>> a personas, grupos, comunidades y territorios, con respecto a los centros de poder, los recursos y los valores dominantes.

En este sentido, se amplía el concepto de exclusión social a la no inserción en los derechos sociales, tales como educación, salud, vivienda, trabajo, y demás; y no se cataloga necesariamente a los excluidos como pobres, aun cuando algunos excluidos lo sean.

De esta forma, como se advirtió en párrafos anteriores, la exclusión social es un fenómeno multidimensional.

En la dimensión económica se puede considerar la satisfacción de las necesidades por medio del empleo, los salarios, y el bienestar social; la institucionalidad tiene que ver con la regulación de la vida social, en este caso del ordenamiento del mercado de trabajo; la cultural por su lado, está asociada a las pautas y valores de conducta de los individuos en

la vida en común; y por último la histórica, que recoge los antecedentes determinados, dentro de los cuales se presenta la exclusión.

Ruiz Tagle (1999), considera que estos ámbitos tienden a potenciarse mutuamente, ya que por ejemplo, la exclusión del acceso al trabajo implica la posible supresión de los beneficios institucionales de la seguridad social, así como la pérdida paulatina de la “cultura del trabajo”. Con respecto a esta situación es importante establecer que Raya (2002), hace una diferencia ya que separa la cuestión institucional de la exclusión de lo que ella llama la dimensión económica.

Además de las razones económicas, existen razones que van más allá y generan exclusión social. Una de las causas de acuerdo con Raya son los aspectos institucionales, es decir, las instituciones jurídicas también son causantes de esta separación, debido a que existe la carencia de determinados derechos sociales, particularmente los relacionados con la protección de los riesgos y la inseguridad.

Para Jaime Tagle (1999), la integración social al mercado de trabajo significa, entre otras cosas, acceso al empleo y a un salario digno, así como a instituciones de seguridad social y de capacitación, la posibilidad de incorporarse a ocupaciones socialmente valoradas. Por lo cual, la exclusión social repercute en el mercado de trabajo y significa la dificultad para obtener un empleo, un salario digno, acceso a las instituciones de seguridad social, y a la capacitación, entre otros aspectos.

Por otro lado, desde este punto de vista existen situaciones mixtas de inclusión y de exclusión; o bien, dicho en otros términos, formas precarias de inclusión social. Las empresas tratan de mantener el mínimo de trabajadores en la planta, con estabilidad y contrato indefinido, y sin un adiestramiento adecuado.

Retomando la idea expuesta anteriormente, podemos decir que, se tendría una situación en la cual se estarían perpetuando las condiciones de heterogeneidad, que de acuerdo a una de las hipótesis planteadas en esta investigación, tiende a profundizar la exclusión social.

Para los análisis que coinciden con el paradigma de la solidaridad, la exclusión social es una situación que se da a nivel individual, donde la desigualdad existente entre los sujetos y el resto de la sociedad será su principal manifestación.

Esta exclusión es derivada de la carencia de determinados derechos sociales, particularmente los relacionados con la protección de los riesgos y la inseguridad, lo que induce al sujeto a vivir al día o a sobrevivir en los márgenes de la sociedad.

Asimismo, este paradigma distingue la exclusión social de la pobreza. Aunque señala que ésta juega un papel determinante, es posible incluso que existan excluidos no-pobres, pero ellos estarán destinados a sufrir una evolución hacia el empobrecimiento y marginación al estar dentro de un desarrollo de exclusión. En cambio, los pobres no excluidos pueden hallarse en un camino de superar sus condiciones y las inequidades que implican el estar fuera del proceso de exclusión. [Ruiz Tagle, 1999].

Una de las tesis principales de Castell (1996)⁷, es que la exclusión social se adquiere de acuerdo a las condiciones que se vivan en las sociedades. Es decir, no se nace excluido, no se estuvo siempre excluido, a no ser que se trate de un caso muy particular. A diferencia de lo planteado por Raya, Castell plantea a la exclusión como un resultado social, no como un problema individual.

Parafraseando a Robert Castell, dentro del post industrialismo y debido a factores como la globalización de la economía, y la transnacionalización de la producción en los sectores industriales y de telecomunicación, se han supuesto cambios significativos en la composición del mercado laboral mundial.

En este contexto, la elaboración de procesos productivos rutinarios se expande a favor de países subdesarrollados, con menor nivel de vida y menores salarios.

⁷ Robert Castel es sociólogo, director de Estudios de la École d'Hautes Etudes de Sciences Sociales de París. En la actualidad sus investigaciones giran en torno a la exclusión y la desafiliación social. La vinculación de estos conceptos con la crisis del trabajo y la protección social son los temas que aborda en su libro: *Les métamorphoses de la question sociale*, Ed. Fayard, París 1996.

Ello ha impulsado la introducción de reformas en los sistemas productivos de los países desarrollados, justificadas con la promesa de crear empleo. Así, el empresariado en las décadas de los años ochenta y noventa, ha reclamado reducción de la presión fiscal y flexibilidad en la contratación, y lo que ha causado mayor despido de trabajadores.

Sustentándose en la competitividad de las empresas se han puesto en marcha medidas de flexibilización del mercado laboral y desregulación de la protección social (Navarro, 1995; Fitoussi, 1997; Castell, 1997; Alonso, 1998; Esteve, 1998). Con ello, se ha evidenciado que orientarse por principios de rentabilidad mercantil conlleva a estructuras sociales vulnerables, donde una parte de la población se ubica necesariamente dentro de las zonas de exclusión. [Raya, 2002:23-24].

Se coincide con la visión de Castell, respecto a que la exclusión es un fenómeno social, en la que existen condiciones históricas, políticas y económicas, que determinan las condiciones en que se presenta la exclusión social.

Silver y Miller [2003], plantean lo que denominan el enfoque de desventaja social. Dentro de éste se considera que el significado de la exclusión social varía de acuerdo al país o lugar que se esté analizando. El enfoque europeo define a la exclusión social, como un proceso que relaciona la disminución de la participación de la sociedad y el no acceso a los derechos sociales.

Entendiendo la cohesión social como el fenómeno inverso a la exclusión, estos autores sostienen que existen políticas públicas capaces de promover tanto la inclusión como la cohesión social, destacan:

1. Las intervenciones multifacéticas que cruzan los dominios tradicionalmente burocráticos y se adaptada a los problemas multidimensionales de exclusión de los individuos y grupos;
 2. Un proceso a largo plazo de la inserción e integración a través de etapas de transición;
- y,

3. Participación de los excluidos en su propia inclusión en la vida económica y social.

Así, la exclusión social es concebida por Miller y Silver (2003), como multidimensional o socioeconómica, y que abarca recursos colectivos e individuales, como un proceso dinámico, con una trayectoria entre la integración plena y exclusiones múltiples, que implica aislamiento, rechazo, humillación, negación de la participación activa, evidencia la falta de redes de apoyo social, y está en relación con el medio en el que se presenta.

La exclusión es vista como un continuo, en lugar de una condición absoluta, en lo cual coinciden con lo propuesto por Raya (2002). Sin embargo, limitan su análisis al reducir el fenómeno a un término relativo que adquirirá diferentes significados, dependiendo del punto de referencia para la inclusión, además de que siempre dependerá del contexto.

Su complejidad y relatividad, su sensibilidad al entorno y tiempo, y su variación a través de dimensiones relevantes, han hecho que sea extremadamente difícil de definir y medir científicamente.

El punto clave para la erradicación de la exclusión, desde esta perspectiva, es que los excluidos tienen que participar en su propia inclusión. Esto significa que las políticas deben facilitar el acceso, la participación y voz, en lugar de hacerlos receptores pasivos.

Esta afirmación nos lleva a la reducción del fenómeno a la incapacidad de ejercer los derechos sociales por parte de los ciudadanos, a un nivel de vida básico, y con barreras a la "participación" en las principales oportunidades sociales y laborales que puede brindar la sociedad.

Todos los enfoques tratan de capturar la multidimensionalidad de la exclusión, sin embargo, no se ponen de acuerdo con respecto a cuáles son estas dimensiones, excepto en dos categorías: bajos ingresos y desempleo.

Gordon (2000) y otros investigadores europeos se han dedicado a estudiar aspectos menos tangibles de la exclusión como la falta de participación en la vida cívica, las malas perspectivas de futuro, la imposibilidad de participar en las actividades habituales de la familia y la comunidad, los puntos de crisis sociales en regiones deprimidas y en las grandes ciudades, la mala salud, la educación, la alfabetización, y la falta de vivienda.

La precariedad financiera o de endeudamiento también se considera, al igual que las medidas de exclusión en los servicios públicos y privados, en las relaciones sociales y actividades, y en cuanto al apoyo social. Para su medición han utilizado como herramienta básica la encuesta personal, sin embargo, este método no ha dejado de presentar problemas.

Los diferentes autores afirman que uno de los ámbitos más importantes donde se presentan estos procesos es el espacio laboral. En él se encuentran, por lo general, las personas despojadas de recursos económicos, de soportes relacionales y de protección social.

La definición de exclusión social presentada por Raya Diez (2002), plantea que ésta es una acentuación de la marginalidad, es decir; cuando se cae en la exclusión es porque se ha dado la ruptura de las relaciones con las redes de integración. Igualmente, coincide con la idea de que la exclusión se puede ver primordialmente en el ámbito económico o laboral, siendo este uno de los principales generadores de ella.

Para el caso de la situación laboral ya no hay manera de insertarse en el mercado de trabajo, agregando también el hecho de que hay personas que logran colocarse, sin embargo, las condiciones laborales en las que se encuentran inmersas los llevan a situarse en la exclusión, de tal forma se presenta el riesgo para el individuo de no poder mantener su existencia y asegurar su protección.

Por otro lado, la falta de capacidad del gobierno de generar opciones para la población, ha influido en el incremento de situaciones de exclusión como por ejemplo, la emigración, el incremento de situaciones delictivas, y el problema de la drogadicción.

Como se ha descrito en apartados anteriores la marginación y la exclusión deben entenderse como fenómenos diferenciados, ya que la marginación desde la visión crítica alude sólo al proceso individual de incorporación, es decir, se reduce a un problema ocupacional. Y la exclusión es un problema que se refleja en distintas dimensiones de la sociedad, y va a surgir como resultado de diversos procesos sociales.

Se considera la definición de Raya y en general la proposición presentada por el paradigma de la solidaridad, como una explicación con algunas limitaciones; por ejemplo, la afirmación de que los excluidos se encuentran fuera del sistema, lo que no permitiría comprender la exclusión social a partir de esta visión.

Desde el Paradigma de la especialización, se tiene que la exclusión social es resultado de los comportamientos e intercambios individuales. Según ésta, la sociedad se compone por individuos con diversos intereses y capacidades.

Los sujetos podrán apartarse a sí mismos con base en lo que elijan, o podrán serlo debido a los patrones de intereses o relaciones contractuales, también sus exclusiones podrán ser parte de la discriminación, de las fallas del mercado, o de sus derechos que no se hacen cumplir, entre otros factores.

El mercado es la institución que regula el sistema social y el estado interviene lo menos posible, y lo hace para crear las condiciones que permitan a los individuos actuar libremente dentro de la sociedad.

Dentro de este paradigma se puede ubicar a Amartya Sen (2000), quien alerta sobre la existencia de la exclusión social y las causas de la misma, con base en el pensamiento clásico de la economía, especialmente retomando a Smith. En este sentido para Sen la exclusión social surge de la poca capacidad de la sociedad para conseguir una vida digna.

Sen (2000), percibe la pobreza como un proceso multidimensional. Distingue para ello capacidades y funcionamientos. “La noción de “capacidades básicas” es incorporada por Sen con el propósito de separar la habilidad de satisfacer ciertos funcionamientos crucialmente importantes hasta ciertos niveles adecuadamente mínimos. Los

funcionamientos pertinentes para este análisis comprenden desde los físicamente elementales, como estar bien nutrido, vestido y protegido adecuadamente, hasta logros sociales más complejos, como participar en la vida de la comunidad y poder aparecer en público sin vergüenza”. [Lépore, 2012:7]

Los funcionamientos son cosas que las personas realmente pueden ser o hacer, mientras que las capacidades son las oportunidades para elegir y llevar una u otra clase de vida que sea valiosa para ellas. En otras palabras, la capacidad refleja la libertad de una persona para elegir entre estilos de vida alternativos, es decir, entre determinadas combinaciones de funcionamientos que la persona puede alcanzar. [Núñez, 2009:45].

Desde el enfoque clásico de Adam Smith (1958), la exclusión social destaca la privación de los individuos en cuanto a su participación en la vida de la comunidad.

Esta privación limita aún más las oportunidades de vida, por ejemplo, el sujeto que no cuenta con una participación en la comunidad, tendrá mayores posibilidades de caer en un empobrecimiento económico, lo cual puede conducir a otras carencias.

La exclusión social puede, por tanto, ser constitutivamente una parte de la privación de capacidades, así como instrumentalmente una causa de las fallas en las aptitudes diversas. “El concepto de exclusión social puede ser de este modo considerado en su doble aspecto de elemento componente de la privación de capacidades (*importancia constitutiva*), y causa de diversas fallas de capacidades (*importancia instrumental*).

La exclusión social será resultado del comportamiento individual, no obstante, como se ha mencionado en párrafos anteriores, la exclusión, desde la concepción de este trabajo, surge como resultado de los procesos sociales.

A diferencia de la idea que contiene el paradigma de la solidaridad, el Estado sólo tendrá como papel fundamental crear las condiciones que permitan a los individuos actuar libremente, e intervendrá lo menos posible. Siendo el mercado la institución reguladora del sistema social.

Los factores económicos serán las principales formas de visualización de la exclusión social. Lo cual elimina la posibilidad de concebir a la exclusión como un fenómeno multidimensional.

La exclusión social es razonada “[...] como parte constitutiva de la pobreza, entendida como privación de capacidades, y como origen de otras privaciones de capacidades. Queda de ese modo establecida la conexión entre la idea de exclusión social y el enfoque de la capacidad, al tiempo que el concepto es incorporado al marco general de la pobreza como fracaso de capacidades”. [Lépure, 2012:8].

Para Sen (2000), la incorporación de la exclusión social dentro de los análisis de la pobreza ha sido tardía. Sin embargo, considera que Adam Smith hace referencia a este problema, cuando se refiere a la dificultad de las personas necesitadas para participar en el actuar de la comunidad.

Smith considera que esta privación es importante ya que se puede comparar con la privación de hogar, de nutrición, y otras. “Por necesidades entiendo no sólo los bienes que son indispensables para vivir, sino también cualesquiera otros que, según las costumbres del país, sería indecoroso que no tuvieran las personas respetables, incluidas las de clase inferior”. [Smith, 1958]. Así, la exclusión encontraría elementos de la pobreza, entre algunos de sus componentes.

Citando a Lomelí: “[...] la preocupación inicial de Adam Smith no era lograr una explicación coherente acerca del funcionamiento del sistema económico, sino responder a la pregunta ¿Cómo puede alcanzarse el mayor bienestar para la sociedad, confiando en el poder (el Estado) que organice sus actividades en beneficio de la colectividad, o dejando a cada individuo en libertad para tratar de incrementar su propio bienestar?”. [Lomelí, 2008:51].

La solución para lograr el máximo bienestar social es dejar a los hombres perseguir su propio beneficio, resultado de las fuerzas del mercado (mecanismo de la oferta y la demanda), es decir, sin la necesidad de la acción planificada del Estado para lograrlo y menos de los grupos o clases sociales.

Como resultado se tendría la satisfacción de las necesidades sociales de la manera más eficiente posible, la eliminación de problemas como la pobreza y la reducción de la exclusión social.

Este paradigma retoma la idea de Smith sobre la privación de relaciones sociales que empobrecen las vidas humanas de una manera absoluta.

Smith puso las ideas de la inclusión y la exclusión en el centro del análisis de la pobreza, como cuando define la naturaleza de lo "necesario" para llevar una vida digna. Se refiere a la exclusión que aparece como forma de privación en cuanto a la interacción social, es decir, a tomar parte en la vida de la comunidad, por ejemplo, las personas que se mantienen fuera de los mercados (a través de la legislación), o al margen de la educación (por falta de medios privados y de apoyo público).

Sen (2000), profundiza las ideas planteadas por Smith, analizando desde el concepto de carencias el concepto de la privación mediante la forma de incapacidad. Según Sen, la importancia de la nueva literatura sobre la exclusión social, radica en el análisis que se hace sobre ésta como un proceso independiente a la pobreza.

Puesto que el verdadero mérito de los análisis de la exclusión, es llamar la atención sobre las características relacionales de la privación, es fundamental preguntarse si la privación relacional ha sido responsable de un determinado caso de inanición o falta de alimento, visto como un derecho.

La falta de comida puede suceder por diferentes razones: 1) una familia de campesinos pierden el suministro de comida tradicional; 2) como consecuencia del desempleo a través de la pérdida del poder adquisitivo; 3) por una caída de los salarios reales como consecuencia de los cambios en los precios relativos; 4) como resultado del incremento asimétrico en el poder económico; y, 5) por la eliminación de los subsidios a los alimentos a un determinado grupo en el que ese grupo.

Sen analiza el fenómeno de la pobreza⁸ mediante la teoría de la capacidad. La pobreza según Sen, es el fracaso de las capacidades básicas para alcanzar niveles de funcionamiento mínimamente aceptables.

“En esta perspectiva, los “funcionamientos” representan partes del estado de una persona, en especial las cosas que logra “hacer” o “ser” al vivir. En tanto que las “capacidades” reflejan, por su parte, combinaciones alternativas de los funcionamientos que una persona puede lograr: “capacidad de existir o actuar”. [Léopore, 2012: 7].

Sen (2000), concluye con la idea de la necesidad de retomar las raíces del análisis de la exclusión social; ésta es la verdadera relevancia del concepto estudiado.

Para el caso de esta investigación, no se retomará el concepto de Sen respecto a la exclusión, ya que este se ve reducido sólo a que la exclusión social puede ser una parte constitutiva de la privación de capacidades o de la pobreza multidimensional, así como instrumentalmente por causa de fallas en las capacidades diversas.

Como se ha mencionado en párrafos anteriores, la exclusión es un proceso multidimensional y continuo, que emerge como resultado de procesos sociales y no del comportamiento individual, como lo considera Sen.

En este mismo sentido el estudio realizado por David Gordon (2000), pretende extender el análisis de la pobreza y de la exclusión social con mayor profundidad, y contribuir a la investigación de estos fenómenos.

Aborda el problema a través de la realización de una consulta llamada “Encuesta de Pobreza y Exclusión Social de Gran Bretaña”, la cual según el mismo autor, es conveniente para los gobiernos y los organismos internacionales, ya que es fácil de realizar en varios países. Sin embargo, como se explica más adelante, no tiene una base científica, se fundamenta en criterios independientes de la privación o desventaja de las necesidades de los individuos.

⁸ La pobreza es definida como “la falta de capacidad para vivir una vida decente

Se analiza la exclusión social en cuatro dimensiones: la pobreza o empobrecimiento, la exclusión del mercado laboral, la exclusión de servicios, y la exclusión de las relaciones sociales. Es decir, la falta de participación, que se puede correlacionar o no como causada por los bajos ingresos, la no participación en el mercado laboral y la exclusión de servicios.

En este ámbito los individuos que no tienen un trabajo remunerado serán considerados excluidos socialmente, ya sea que vivan o no con otros adultos incluidos en el trabajo remunerado. A nivel individual y familiar en cuanto al trabajo retribuido, este es visto por el autor como un escenario importante de contacto social e interacción social.

Al inicio de esta investigación planteamos la hipótesis de que la exclusión en el mercado laboral es la más relevante. Una sociedad incapaz de generar las condiciones para la creación de empleos dignos y bien remunerados, da lugar a la generación de la exclusión en otros ámbitos o dimensiones.

Gordon (2000), coincide con esta hipótesis, ya que considera que el no estar dentro del trabajo retribuido también puede dar lugar a la exclusión de servicios, al empobrecimiento, y a la exclusión de las relaciones sociales.

Una de las causas que considera para que se den procesos de exclusión en las relaciones sociales es la discapacidad. A diferencia de los autores más recientes, sólo Gordon (2000) retoma lo que la escuela francesa en un inicio consideró como la fuente de la exclusión: *la discapacidad*.

Supone Gordon (2000), que aquellos individuos que tengan un problema de discapacidad serán automáticamente excluidos de la sociedad a la que pertenecen. Es decir, serán más vulnerables a la exclusión, pues no participarán en el mercado laboral y tampoco asumirán un compromiso cívico.

La exclusión de los servicios la considera como una dimensión más de la exclusión. En este sentido, será excluido todo aquel individuo que no tenga acceso a los servicios

básicos, ya sea en el hogar (como la energía y de agua) o fuera de éste (como transporte, centros comerciales y servicios financieros).

Además de la exclusión de las actividades sociales comunes, será excluido aquel que se encuentra aislado del contacto social con la familia y los amigos. De acuerdo con esta dimensión, las personas que laboran son más propensas a no tener contacto suficiente con familia y amigos.

En síntesis, la encuesta del PSE distingue cuatro dimensiones de la exclusión: pobreza en cuanto a los ingresos o recursos adecuados, en el mercado de trabajo, en la obtención de servicios; y por lo que se refiere a las relaciones sociales. Donde la exclusión del mercado laboral sigue siendo un factor de riesgo importante.

Según lo planteado por Gordon (2000), la posibilidad de erradicar la exclusión social no sólo dependerá de que exista pleno empleo. Debe ser bien remunerado y con todos los derechos laborales marcados en la legislación.

La falta de trabajo retribuido es un factor importante en la causa de la pobreza y la exclusión social. Sin embargo, aunque el pleno empleo se lograra, la pobreza y la exclusión no desaparecerían. Los ingresos pueden ser demasiado bajos. Las personas que no pueden trabajar requieren de ingresos adecuados para satisfacer sus necesidades.

Asevera que la pobreza o empobrecimiento es una de las dimensiones de la exclusión social; sin embargo, en este trabajo se ha planteado que la pobreza y la exclusión son dos fenómenos diferentes.

Dentro de las economías de mercado, las relaciones laborales son de suma importancia, ya que a través de éstas los individuos adquieren el medio para cubrir sus necesidades. En este sentido, y entendiendo la pobreza como “[...] una situación en la que se carece de recursos para poder llevar una vida adecuada”. (Castaingts, 2010), se sostiene en este trabajo que la pobreza y la exclusión social son dos fenómenos distintos.

Con base en la revisión hecha hasta el momento se formulará un primer acercamiento al concepto de exclusión social, para ello retomaremos de cada uno de los enfoques las características que consideramos pertenecen a este fenómeno.

En primer lugar, coincidimos con la afirmación que hacen todos los autores arriba mencionados de que la exclusión social es un fenómeno multidimensional. Las dimensiones en las que se presenta son: Económica, Laboral, Político y Social.

Para definir los espacios de la exclusión se retoma lo descrito por la visión de la solidaridad, acerca de que esta situación se observa claramente a partir de las desventajas generalizadas en educación, formación profesional, empleo, recursos de financiación a la vivienda, desempleo de larga duración, y otras desventajas que quedan inmersas en cada uno de los ámbitos antes mencionados.

Este fenómeno es dinámico y continuo (Silver y Miller, 2003), pues en la mayoría de las situaciones no se presenta de forma absoluta. Es decir, ocurre en diversos grados o niveles de acuerdo con las características del país o lugar que se esté analizando. En este sentido, los excluidos no se encuentran fuera del sistema como lo plantea el enfoque de la solidaridad. Por el contrario estos excluidos son un resultado social del sistema capitalista.

Las relaciones de poder juegan un papel fundamental dentro de la determinación de los grados de la exclusión social.

Los excluidos podrán ser pobres, sin embargo, la pobreza no es sinónimo de exclusión (Raya 2002, Sen, 2000). Podrán existir individuos pobres que estén excluidos, pero también existirán individuos excluidos en algún ámbito que no necesariamente serán pobres. Sin embargo, la pobreza hace a la sociedad más proclive a la exclusión.

El ámbito con mayor peso en la reproducción de la exclusión es el laboral (Ruiz 1999, Silver y Miller 2003, Gordon 1997), debido a que la pérdida de empleo estable, el no poder colocarse en el mercado de trabajo formal, así como la informalidad y la precariedad, hacen más vulnerables a los individuos.

Debido a que el análisis que se está realizando se refiere a las economías subdesarrolladas, retomando la idea de que los grados o niveles de exclusión están determinados por el lugar en el que se presente, y de que el ámbito con mayor relevancia es el laboral, se considera pertinente agregar que la exclusión en estas economías estará determinada por la heterogeneidad estructural.

Por último se considera al igual que en el enfoque de la solidaridad, que el Estado a través de sus instituciones y políticas es el único garante de la cohesión social. Un ejemplo de ello es la instrumentación del Estado Benefactor.

1.3.2. Poder y Exclusión

Como se mencionó en la definición de exclusión social, el tipo de relaciones de poder dentro de una sociedad, será determinante para los grados de exclusión que se presenten.

En esta sección se analizarán algunas interpretaciones sobre el significado de poder, con el fin de poder enmarcar las relaciones que este guarda con la exclusión social.

De acuerdo con Castaingts (2013), el Estado es el medio más importante para ejercer el poder en las sociedades modernas. El poder tiene como base estructural siete factores: ideología, instituciones, fuerza, control de los recursos energéticos, hábitos, organización, y potencialidad individual.

La ideología es “la parte de la cultura y la cosmovisión⁹ que concibe un tipo de poder y lo legitima” Las instituciones son reglas¹⁰ fundamentales que se establecen para el funcionamiento de la sociedad. El poder requiere de la fuerza “tanto para premiar a quien se adapta a la ideología y se somete a las instituciones, y el ejercicio de la fuerza se requiere para castigar a quien incumple con las reglas”. Una fuente clave de poder es el control de cualquier tipo de energía¹¹.

El poder genera hábitos sociales, que tienden a reproducirlo.¹² Al igual que genera hábitos, necesita de una organización eficaz que controle los premios y castigos para quien los amerita.

Como última característica, se necesita de “ [...] individuos capacitados para hacer funcionar los procesos organizacionales y jurídicos, y saber adaptar la ideología, instituciones y hábitos ante situaciones cambiantes”. [Castaingts, 2013].

A través del Estado se puede influir en las decisiones económicas dentro de una nación, y por tanto, puede intervenir en las situaciones sociales y políticas. El tipo de influencia dependerá de la naturaleza del Estado que se tenga dentro de esta sociedad.

El Estado es el responsable del surgimiento de la exclusión, así como de garantizar la cohesión social. Ya que como lo menciona Castaingts, el Estado es el medio más importante para ejercer el poder.

⁹ Define cultura como el conjunto de signos, símbolos y relatos por medio de los cuales una sociedad se concibe a sí misma, toma conciencia de su identidad social, diferencia el bien y el mal, lo que debe hacerse y lo prohibido, establece sus creencias, concibe al mundo en que se encuentra inscrita, etcétera. La cosmovisión es la parte de la cultura a través de la cual la sociedad concibe al conjunto de cosas y seres, las clasifica al establecer el tipo de relaciones que hay entre ellas, y establece las relaciones humanas entre sus semejantes y los seres con los que se relaciona.

¹⁰ Hay reglas formales (sobre todo el derecho) e informales. Hay que distinguir entre las reglas que son las instituciones y los organismos públicos, muchos de los cuales están encargados de administrar esas reglas.

¹¹La riqueza económica es una forma de energía social.

¹²El ejercicio del poder requiere que tanto los que ejercen el poder como los sometidos a él, estén orientados a formas de actuar ordenadas, es decir, sujetas a hábitos, y que éstos no sólo estén conformes a las instituciones, sino que sean favorables a la reproducción del poder en turno.

Retomando a Adams (1983, 2007), se debe entender al poder como parte de la red de relaciones sociales¹³ y la expansión humana que se manifiesta mediante la cultura. “Un estudio del ejercicio del poder social debe contemplar a su objeto de estudio como una variable dependiente e independiente a la vez. Debe tratar de identificar los factores que determinan cómo opera el poder, y ver también cómo esa misma operación retroalimenta e influye sobre el siguiente paso, en un proceso continuo.” (Adams, 2007: 53).

Partimos de la idea de que el Estado debe ser el garante de la cohesión social, la forma en que se opere el poder y cómo influye éste en las relaciones humanas. Por ejemplo, Adams (2007) introduce en su análisis las formas de flujos de energía como los ecosistemas y la termodinámica.

Define al poder como “[...] la probabilidad de que uno de los actores de una relación social se encuentre en posición de imponer su voluntad a pesar de la resistencia, cualquiera que sea la base de esta probabilidad.” [Adams, 1983:19-20]. Agrega el control de los medios físicos en la incidencia sobre el ejercicio de poder¹⁴, toda relación socioeconómica lleva inmersa la presencia de poder, que no representa lo mismo que el poder.

El poder¹⁵ deriva del control ejercido por cada actor o unidad sobre los elementos del ambiente. El control sobre el medio ambiente es una cuestión física que requiere técnicas

¹³ “Lo que llamamos “relaciones sociales” comprende los significados que tenemos acerca de los comportamientos energéticos relacionados con diversos X energéticos que tienen un interés (mental) común para nosotros como actores.” (Adams, 1983: 126-127)

¹⁴ “El poder es de manera fundamental, la forma en que “controlamos” racionalmente a los seres humanos. Es una parte del sistema de control, del esfuerzo mayor de los seres humanos por adaptarse, por dominar su medio ambiente, por lograr que éste se conforme a sus deseos y maneras de pensar... De hecho, el ejercicio de poder puede ser extremadamente complejo, manifestándose a través de conjuntos de relaciones sociales y por medio de la manipulación de símbolos, de tal manera que un individuo puede ejercer poder efectivo sobre otras personas por lejos que estas encuentren”. (Adams, 2007: 60).

¹⁵ “El poder es aquel aspecto de las relaciones sociales que indica la igualdad relativa de los actores o unidades de operación; deriva del control relativo ejercido por cada actor o unidad sobre los elementos del ambiente que interesa a los participantes. Por lo tanto, es un fenómeno sociopsicológico, mientras que el control es un elemento físico... La combinación de la capacidad para inventar símbolos nuevos, la cultura,

para su manipulación. El poder, implica la explotación del medio ambiente que derivará en la destrucción de los ecosistemas por parte del hombre. El poder entonces, de acuerdo con Adams, es un entramado de relaciones con el mundo social, el que para poder entender se debe analizar el campo de las estructuras materiales así como el campo de las estructuras mentales.

Las relaciones humanas han sufrido cambios a lo largo de la humanidad, debido a éste control en los medios y el ambiente, lo que las ha vuelto más complejas. “A estas alturas debe ser evidente que el poder opera en un contexto cultural. Esto implica aducir que el poder tiene dos facetas o dimensiones: una física (es decir energética, de conducta, material) y una biopsicológica (es decir mentalística, bioquímica, intrasomática, orgánica). Ambas nos refieren al problema del control. En ambas el ser humano puede ejercer ciertos controles con base en sus dotes humanas naturales, porque es humano, es capaz de aprender de su sociedad y de desarrollarse para ampliar esas capacidades”. [Adams, 2007: 64].

De acuerdo con Adams, “[...] el ambiente del hombre está compuesto de formas y procesos de energía¹⁶ que pueden medirse en términos de la cantidad de energía potencialmente disponible para su conversión o que se está convirtiendo. Un flujo de energía es un proceso de conversión de energía de una forma o estado a otro. Al examinar el poder social (por oposición al uso ingenieril) no nos interesa tanto la tasa de flujo o de conversión como el control que un actor, una parte o una cantidad de operación, ejerce sobre algún conjunto de formas o flujos de energía y, más específicamente, sobre algún conjunto de formas o flujos de energía que forme parte del ambiente significativo de otro acto. Lo importante para distinguir este concepto utilizado por Odum es el hecho de que

y la capacidad para elaborar las habilidades y las formas físicas, la tecnología, ha dotado al hombre de un control cada vez más eficaz, muy complejo y cuya complejidad aumenta a medida que avanza la cultura. Sin embargo, hay algunos indicadores bastantes obvios que nos dan cierta noción de progreso alcanzado por el hombre en este control siempre creciente.” (Adams, 1983: 26)

¹⁶ El concepto de energía es de usos diferentes en física de puede denotar como poder y más que nada en ingeniería, y “cuando hablamos de poder social no nos interesa sólo el flujo de sino también el control y el uso de ese flujo por parte del hombre.” (Adams, 1983: 28).

las formas y los flujos de energía deben ser pertinentes para algún sistema de valor y significado, es decir, deben ser culturalmente reconocidos”. (Adams, 1983: 28-29).

La energía es importante para la reproducción del hombre, pero para utilizarse como base del poder social es necesario que se le reconozca socialmente como tal.

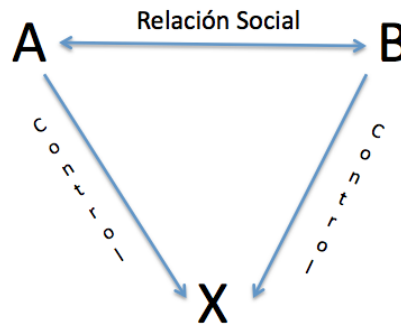
En este contexto, la toma y ejecución de decisiones van más allá de la tecnología, ya que, en un entorno social implica complejidad, y para entenderlo se debe analizar en partes.

Un concepto clave para la definición del control es el de la tecnología. Adams lo utiliza en un sentido amplio: “se refiere a un conjunto de conocimientos, habilidades y materiales (aparatos), necesarios para modificar el orden (es decir, las relaciones espacio-tiempo) de algún conjunto de formas de energía. “Modificar el orden” significa cambiar el arreglo de un conjunto de partes o la posición relativa del conjunto [...] La “superioridad” en el control se refiere a un complejo más eficaz o eficiente de herramientas, habilidades e ideas, tomado en conjunto”. [Adams, 1983: 31]; el cual incluye también la organización del trabajo.

En la siguiente figura Adams nos muestra los componentes básicos de las relaciones de poder.

Se tiene a dos actores A y B, a quienes les interesa controlar X, es decir, X es alguna faceta del ambiente. “Sí A tiene relativamente mayor control que B sobre X (gráfica 1c), decimos que A es superordinado y B es subordinado. Si su control es aproximadamente equivalente (gráfica 1b), decimos que A y B son coordenadas de poder”. [Adams, 1983: 31].

Figura 1



(a)

$AX = BX$

$AX > BX$



(b)



(c)

Tomado de Adams, R. 1983:30

De acuerdo con lo anterior, el control que ejerce el hombre sobre el medio ambiente y el grado de progreso se tendría que medir en términos de formas y flujos de energía. “Dado que las decisiones se toman en términos de lo que piensan los individuos que son estas potencialidades de energía, es importante que distingamos una potencialidad real (la que realmente se revela) y una potencialidad cultural (la que creen verdaderamente los actores)”. [Adams, 1983: 32].

Entendemos cultura como “[...] el conjunto de significados adscritos a algún conjunto de formas o flujos de energía disponibles para el control de ese individuo”. [Adams, 1983: 33]. Las actividades que realizamos ya sean físicas o mentales, representan procesos energéticos. Estos procesos energéticos se rigen de acuerdo con Adams mediante la 1ª y la 2ª Leyes de la termodinámica¹⁷.

¹⁷ 1ª Ley de la termodinámica: Principio de conservación de la energía. “La energía ni se crea ni se destruye: sólo se transforma”

2ª Ley de la termodinámica: Acepta la existencia de una magnitud llamada entropía. La entropía determina la parte de energía que no puede utilizarse para producir trabajo (energía inservible).

El ejercicio de la fuerza es una parte del control. “La fuerza, como una clase de control, y el poder como el conjunto de condiciones psicosociales para la toma de decisiones, son fenómenos claramente distintos”. [Adams, 1983: 40].

La fuerza pone en actividad al ejercicio del poder. El poder se presenta en todas las relaciones sociales; sin embargo, Adams resalta que aunque en la política el poder se manifiesta con mayor claridad, se debe entender al poder también para el estudio de la cultura misma, y de la red de relaciones sociales que se manifiestan en ella.

La combinación entre el control y el poder llevan al control del símbolo, por lo tanto, la relación entre control y poder denota la propia estructura del poder; la cual contiene las relaciones que se efectúan entre subordinación y superordenación, entre coordinación y las distintas interacciones, y que se desenvuelven entre legitimidad y autoridad¹⁸.

De acuerdo con el esquema los procesos de transferencia del poder se pueden distinguir de la siguiente manera:

¹⁸ “ [...] la autoridad se aplica a un individuo o a una unidad de operación que tiene poder, control o habilidad, o bien, mediante extensión metafórica, a los medios de ejercicio de este poder o control, o contexto asociado en el que se realiza tal ejercicio. La legitimidad se refiere a un acuerdo acerca de la corrección de algo: una forma de comportamiento, una ley, un acto de poder, una autoridad. Por lo tanto, es posible tener una autoridad que no sea legítima, es decir, alguien dotado de poder de quien se cree que actúa en forma incorrecta. Es importante que la cuestión de la legitimidad se mantenga separada de la cuestión de poder, ya que el poder deriva del control del ambiente, independientemente de lo que se piense al respecto, mientras que la legitimidad se refiere a lo que piense la gente acerca de las cosas, independientemente de cómo sean realmente las cosas. En cuestiones específicamente relacionadas con el poder, utilicé antes el término potencialidad cultural para referirme a lo que piensa la gente acerca de los controles y los poderes que puedan existir en una situación dada. Una potencialidad cultural específica incluirá a menudo algunas nociones de legitimidad, sobre todo en cuestiones políticas, pero necesariamente. La potencialidad se refiere sólo a las opiniones acerca de las cosas, cualesquiera que sean tales opiniones”. [Adams, 1983: 52-53].

Esquema 5

Si:	Entonces:
A controla a X, y luego A “concede poder” a B;	A tiene poder independiente
A controla a X, A concede a B un poder de toma de decisiones dependiente de la continuación del control en manos de A;	A ha concedido poder a B; B tiene poder derivado de A.
Cada A de un conjunto de Aes retiene el control de su X; cada A concede a B el derecho a tomar decisiones;	A1, A2,..., An asignan poder a B; B ha recibido poder asignado por el conjunto Aes.
B concede poder a cada A de un conjunto de Aes, pero retiene el control de su X;	B delega poder a A1, A2, ...; An La Aes, en forma individual y colectiva, han recibido poder delegado

Tomado de Adams 1983:55

Así, se distinguen tres clases de trasferencias de poder, por concesión, asignación, o delegación. La concesión incluye la acción cooperativa, antisocial, amistosa, hostil, conflictiva o de cualquier otra clase.

El poder delegado y el asignado presentan dos diferencias significativas. La primera tiene que ver con el número relativo de partes que intervienen en los procesos, y la segunda por las posiciones de poder relativo de las partes. “El poder delegado es concedido por un superordinado a un subordinado; el poder asignado convierte a un coordinado (es decir, un igual) en un superordinado”. [Adams, 1983: 61].

De acuerdo con Adams existen variadas organizaciones dentro de las estructuras de poder: seres humanos individuales, grupos familiares, asociaciones voluntarias, corporaciones empresariales, Estados nacionales, y demás.

Adapta el término unidad de operación¹⁹ a estas organizaciones, que son instrumentos a través de los cuales se pueden proyectar los dominios de poder. Para que sobrevivan las

¹⁹ “Las unidades de operación son peculiares de la especie humana. Pueden formarse, disolverse, romperse en pedazos, reformarse y reagruparse, de acuerdo con diversos factores... Pero el hombre no sólo puede formular su organización sino también pertenecer a muchas de tales organizaciones al mismo tiempo... Los individuos de características diversas se organizan para obtener o proteger diversas cosas; y dado que la organización provee una clase de poder, estas unidades diversas son organizaciones de poder, a la vez que se benefician del poder basado en cualquier sector del ambiente que también controlen. En suma, las unidades de operación humanas tienen una gran diversidad y están “sujetas al cambio sin previo aviso” (Adams, 1983: 70-71).

unidades de operación deben adaptarse de manera adecuada, dichas unidades promoverán la adaptación de cierto porcentaje de los individuos que pertenecen a ella.

Las características fundamentales de la adaptación de una unidad de operación son: a) sus controles del ambiente, su tecnología para manejar o procesar formas y flujos de energía; y, b) su poder derivado de otras fuentes.

Las unidades que controlen la mayor porción del ambiente serán más poderosas y mejor adaptadas que otras.

De tal forma que tendremos cuatro tipos de unidades de operación: fragmentadas, informales, centralizadas, y formales.

“Las unidades fragmentadas se caracterizan por la ausencia de toda actividad coordinada: sólo hay una acción colectiva.

“Las unidades informales se caracterizan por la actividad coordinada, pero la coordinación depende por entero del poder colectivo independiente de los miembros individuales (independientemente de que el poder se encuentre centralizado o no).

“Las unidades centralizadas tienen una figura o autoridad central, independientemente de la base de tal poder. Su poder puede ser o no independiente del poder independiente perteneciente a los miembros. Las unidades formales se caracterizan por una autoridad central con fuentes de poder independiente de los miembros”. [Adams, 1983: 73].

Figura 2 Tipo de unidades operación

Relación de poder variable independiente	Tipos de unidades de operación						
	Unidades fragmentadas		Unidades informales			Unidades formales	
	Individuos y unidades agregadas	Unidades de la identidad	Unidades coordinadas	Unidades centralizadas			
Unidades de consenso				Unidades de mayoría	Unidades corporativas	Unidades administrativas	
Los miembros tienen poder independiente separado	+	+	+	+	+	+	Variable
Los miembros identifican a otros miembros		+	+	+	+	+	Variable
Los miembros se conceden poder recíprocamente			+	+	+	+	Variable
Los miembros asignan poder (centralmente)				+	+	+	Variable
El centro (el líder) ejerce poder independientemente de otros					+	+	+
El centro (el líder) delega poder						+	+

Tipos de unidades de operación (Adams, 1983:74)

Con base en las unidades de operación se proyectarán determinados dominios de poder²⁰ y niveles de articulación, que se forman entre las unidades de operación.

Existen dominios múltiples y dominios únicos. Los dominios serán únicos cuando los subordinados de cualquiera de estas unidades, no tienen más acceso al poder que los canales establecidos por el superordinado. En los dominios múltiples el subordinado tiene acceso a través de dos o más canales.

Las relaciones de poder se han desarrollado y modificado a través del tiempo y a nivel mundial. La expansión de los dominios se funda en el incremento de los flujos de energía, pero además puede darse con los incrementos demográficos, mejoras tecnológicas, o por ambos factores.

²⁰ Un dominio es un conjunto de relación donde haya dos o más actores o unidades de operación de poder relativo desigual frente a los demás. Si A tiene sobre B mayor poder que B sobre A, decimos que B se encuentra en el dominio de A” [Adams, 1983: 86].

“Una de las razones de que debamos considerar ahora las sociedades “subdesarrolladas” como algo diferente de las sociedades “primitivas” es el hecho de que las sociedades subdesarrolladas no son sólo producto del carácter primitivo de su tecnología sino también de la explotación de los dominios del poder colonial y expansivo que les han impuesto naciones más poderosas.

“La clase media de Estados Unidos está ligada al campesinado de China, a los agricultores y cazadores primitivos de Nueva Guinea, a los mineros del cobre en África, no sólo que se relacionan genéticamente con poblaciones ancestrales comunes sino también porque son miembros de dominios enfrentados entre sí, y porque el comportamiento de uno puede tener consecuencias graves para el comportamiento del otro”. [Adams, 1983: 105].

La ampliación de los controles tecnológicos da como resultado una conversión expansiva de los recursos energéticos. Asimismo, un incremento de los flujos de energía y expansión de la estructura humana.

“Mientras un incremento en los niveles marca una concentración del poder, un aumento de los dominios marca necesariamente una diferenciación o división de poderes. Pero la naturaleza de esta división dependerá de varios factores, entre los cuales destacará el hecho de que los dominios sean unitarios o múltiples y qué cantidad de poder relativo se les delegue”. [Adams, 1983: 109].

En síntesis, de acuerdo con Adams, control y poder son conceptos diferentes. Se hallan estrechamente relacionados dentro de las estructuras de poder desatadas entre la subordinación y superordenación. Donde el ejercicio de la fuerza es una parte del control.

Estas interacciones tienen inmersos procesos energéticos, regidos por la 1ª y 2ª ley de la termodinámica. Por lo que Adams considera necesario entender al poder para comprender la red de relaciones sociales y la expansión humana, que se manifiesta a través de la cultura. Se tienen entonces cuatro tipos de ejercicio del poder: independiente, derivado o concesionado, asignado y delegado; que funcionan a través de unidades de operación.

A diferencia de Adams, Wolf (2001) analiza la relación existente entre las ideas y el poder. Considera que las ideas pueden proporcionar fundamentos para explicar la dominación imperialista y la resistencia a procesos como el comunismo o anticomunismo, el fascismo o el antifascismo.

Considera que fenómenos como la pobreza, el subdesarrollo, el imperialismo, la explosión demográfica, las minorías, los conflictos étnicos y de clase, la explotación, la imposición tributaria, la propiedad privada, la contaminación, por mencionar algunos elementos, son la consecuencia de vectores secantes y contradictorios de creencias, de voluntad y poder. Sin embargo considera que este vector de creencias y voluntades implica ideas que codifican las creencias y moldean la fuerza de voluntad.

En este sentido, las ideas influirán dentro de las relaciones sociales, y por lo tanto, estarán vinculadas con el poder. Sin embargo, no debe confundirse lo que son ideas e ideología.

Las ideas serán todas aquellas construcciones mentales, mientras que la ideología representa configuraciones o esquemas desarrollados para ratificar o manifestar el poder. La conjunción de ambas sería la manera en que las ideas llegan a vincularse con el poder.

Distingue cuatro maneras en las que se presenta el poder dentro de las relaciones sociales: “[...] la primera es el poder de la potencia o la capacidad que se considera inherente a un individuo²¹[...] Un segundo tipo de poder se manifiesta en las interacciones y las transacciones entre la gente, y se refiere a la capacidad que tiene un ego para imponerle a un alter su voluntad en la acción social (el punto de vista weberiano)[...] la tercer modalidad[...] poder táctico o de organización²²”. [Wolf, 2001:20]. La cuarta modalidad es el poder estructural, en esta modalidad Wolf enfoca su investigación.

²¹ En este sentido nietzscheano, el poder destaca la manera en que las personas entran en un juego de poder, mas no explica de qué se trata ese juego. [Wolf, 2001:20].

²² En la tercera modalidad, el poder controla los contextos en los que las personas exhiben sus propias capacidades e interactúan con los demás. [Wolf, 2001:20].

Considera que en el poder estructural interactúan las relaciones de la economía y la organización política, con aquellas que intervienen en el proceso de formación de ideas.

El poder estructural es aquel que: “[...] se manifiesta en las relaciones; no sólo opera dentro de escenarios y campos, sino que también organiza y dirige esos mismos escenarios, además de especificar la dirección y la distribución de los flujos de energía”. [Wolf, 2001:20].

En la historia de la humanidad dentro de las configuraciones sociales con implicaciones de poder, los grupos de poder monopolizan las ideas, y las convierten en elementos que hacen referencia a sí mismos.

Los juegos de poder y las relaciones sociales, determinan en qué sentido las ideas varían de acuerdo al contexto que enfrenten los límites estructurales.

Por lo que toca a la exclusión social, ésta se presenta en diferentes grados al interior de los ámbitos económico, político, social, y laboral. Y es resultado de las relaciones sociales del lugar en donde aparecen.

La hemos definido como un proceso histórico y continuo que está influido por las estructuras de poder existentes dentro de la sociedad.

Además de factores tales como el desempeño económico, las normas existentes, y las decisiones políticas; las estructuras de poder ejercidas mediante las unidades de operación determinarán de qué forma las sociedades tenderán a la exclusión social y de qué modo se percibirá.

De acuerdo con Varela (1984), que recoge el planteamiento central de Adams, en cuanto a que: “[...] los sistemas que captan más energía y en tanto ésta se encuentre en disponibilidad tendrán ventaja selectiva natural sobre los demás y a expensas de ellos”. [Varela, 1984:35].

Las relaciones de poder existentes en México se deben a que ésta es una nación subdesarrollada y dependiente. “La concentración del poder se fue efectuando con base en el control de medios de destrucción y del poder asignado que pudo obtener de los jefes del ejército y de los líderes de los movimientos organizados de masas, más el poder delegado de los Estados Unidos”. [Varela, 1984: 47].

La subordinación de los países subdesarrollados con los centros de poder, los regímenes de gobierno, y las ideas e ideología de los gobernantes, son un factor para que la exclusión social se haya agudizado.

Asimismo, el Estado a través de sus instituciones y políticas es el único garante de la cohesión social. La cohesión social tiene usos muy diversos, por lo cual no existe una definición homogénea sobre el concepto.

Sin embargo, de acuerdo a lo planteado en un informe de la CEPAL²³ respecto a éste problema, la cohesión social suele evocar un anhelo de comunidad ante un escenario de globalización y transformaciones profundas, asociado con una mayor fragmentación social y una pérdida de lazos estables. [CEPAL, 2007].

Se ha descrito en párrafos anteriores, que la exclusión social es un suceso que se presenta como resultado de procesos sociales. En este sentido, la fragmentación en una comunidad se verá reflejada en la exclusión social.

Para el caso de esta investigación, entenderemos la cohesión social desde la perspectiva planteada por Vidal (2010). La cohesión social estará presente en una sociedad, cuando ésta no tiene ninguna dificultad para ejercer los derechos plenos de los individuos que la conforman.

Es decir, los individuos están alejados de los procesos de exclusión. Sin embargo, la situación que se presenta en las sociedades de América Latina, dista enormemente de las

²³ CEPAL, Cohesión social: inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe Naciones Unidas Impreso en Santiago de Chile, 2007

características que debe tener una nación cohesionada. Por el contrario, tenemos graves procesos de exclusión social.

Es importante resaltar que dentro de los procesos de exclusión social, y por lo tanto de cohesión social, éstos se presentarán de diferente manera dentro de una economía desarrollada que en una subdesarrollada.

Como ejemplo, destaquemos que dentro de una economía desarrollada existirán mejores condiciones económicas para que los individuos puedan ser incluidos. Sin embargo, para las sociedades en las cuales la mayoría de los individuos perciben salarios bajos, es imposible pensar que pueden ser incluidos.

“El pobre crecimiento del empleo y el mantenimiento de múltiples ocupaciones informales coloca a un amplio grupo de los habitantes de estos países en condiciones de no acceso a sus derechos elementales”. [Vidal, 2010:186].

Las políticas económicas encaminadas a beneficiar a los grandes capitales extranjeros, son obstáculos muy importantes para alcanzar bienestar para la sociedad, que dicho sea de paso, es en donde pueden verse reflejadas las relaciones de dominación y poder.

“Se ha profundizado la exclusión social, hay fragmentación, y desarticulación de las regiones, destacando los países de mayores dimensiones. La cohesión social se debilita, participando en este proceso la articulación con el exterior que logran algunos grupos sociales y pequeñas regiones del área.

“La heterogeneidad social se afirma e incluye el mantenimiento de actividades económicas con una base técnica elemental y la aparición de nuevas formas productivas con muy bajos niveles tecnológicos. Es común observar en las sociedades de América Latina una creciente incapacidad para generar puestos de trabajo formales”. [Vidal, 2010:21].

En este sentido, se tiene que la heterogeneidad estructural y la modernidad estarán ampliamente relacionadas. Como se ha descrito anteriormente, la modernidad ha llevado a la profundización de la heterogeneidad y en consecuencia de la exclusión social.

Uno de los problemas más graves dentro de las economías latinoamericanas, es la falta de oportunidades de la población para poder insertarse en el mercado laboral. Por esta razón, hemos manejado en párrafos anteriores la importancia que tiene este proceso dentro de la exclusión social.

Como apunta Vidal (2010), el derecho al trabajo, permite la vida misma y la hace en principio humana: el derecho a un trabajo digno sin duda debe ser protegido, y debe ser estable y formal.

El aumento de la informalidad, los trabajos por cuenta propia, y los regímenes laborales de gran flexibilidad, han dado como resultado el fehaciente incremento de la exclusión social, es decir, han impedido que existan dentro de estas sociedades procesos de cohesión social.

Estos procesos han sido consecuencia de la alta injerencia económica de las grandes empresas transnacionales. Éstas han buscado alcanzar grandes rentabilidades dentro de los países latinoamericanos, sin necesidad de generar vinculación alguna con los productores locales, lo que no permite un crecimiento interno, reforzando la creciente heterogeneidad social.

Así, para el caso de las economías subdesarrolladas los procesos de exclusión social y la falta de cohesión social, comienzan por la falta de la construcción de un mercado interno fuerte. El cual pueda ser capaz de generar trabajos bien remunerados con seguridad social; y por tanto, que propicie el ejercicio de los derechos para los individuos.

Podemos decir que se ha dado una profundización de la exclusión, que tiende a concentrarse de forma intensiva en aquellos sujetos o grupos con carencias personales y sociales, sumando a esto déficits de tipo cultural, laboral y económico; y que al ser ésta un proceso dinámico, existen zonas de integración y zonas de exclusión dentro de las

cuales los individuos se pueden trasladar, no de manera voluntaria, sino de acuerdo a las condiciones sociales en las que su desenvolvimiento lo permita.

Por ejemplo, cuando los norteamericanos hablan de "exclusión" aluden a connotaciones raciales; mientras que los europeos se sienten incómodos con la palabra "raza", no obstante para ellos implica una situación más extensa y complicada.

Las grandes diferencias entre la sociedad norteamericana y la europea no son sólo económicas, sino también en cuanto a consideraciones de tipo étnico, de género, cultural, educativo, y de líneas políticas de estado. Discriminación y falta de respeto tienen consecuencias materiales: se llega a negar el acceso a la información, a los contactos y recursos, se relega a las minorías a escuelas de baja calidad, a vecindarios peligrosos y trabajos mal pagados, y en el extremo se les orilla incluso el desempleo.

Para el caso de las economías latinoamericanas, un elemento clave para que se pudiera dar una etapa de bienestar y mejores condiciones de vida para la población, fue la instauración del estado de bienestar.

El Estado de bienestar organizó los mecanismos de poder y coacción política y administrativa. De acuerdo con Offe (1990), se concibe al Estado de bienestar en sus fundamentos teóricos, no como un mecanismo que se limita desde fuera a garantizar las condiciones de acumulación capitalista, sino como un sistema político que organiza, programa y controla el desarrollo económico a través de un conjunto multifuncional de instituciones políticas y administrativas, cuyo propósito es gestar las estructuras de socialización y de la economía capitalista.

Rechaza Offe la idea estrecha y convencional del Estado de bienestar como proveedor de servicios sociales. La política social es la forma que tiene el Estado de efectuar la transformación duradera de obreros no asalariados en obreros remunerados.

El carácter multifuncional del Estado de bienestar ha popularizado su eficiencia en el manejo de la crisis, y en el apoyo al crecimiento en diversas técnicas de intervención, como la regulación burocrática, las transferencias monetarias, y el desarrollo de expertos.

Aunque considera que los Estados de bienestar están dejando de ser una rápida solución a los problemas socio-políticos generados por la sociedad capitalista, porque los sistemas de vida social y económica ya no se armonizan con las exigencias del sistema político y administrativo.

1.3.3. Heterogeneidad estructural y costos del hombre

Con base en lo que se ha argumentado anteriormente, consideramos necesario agregar al concepto de exclusión dos categorías muy valiosas, aportadas por la Teoría Latinoamericana del Desarrollo para la caracterización de la exclusión social en las economías subdesarrolladas.

En la construcción que se realiza con respecto al concepto de exclusión social, se agregan dos elementos clave: costos del hombre y heterogeneidad estructural.

El desarrollo es un proyecto que debe darse de manera constante, y en el cual las sociedades sean capaces de generar y asumir proyectos que los lleven a un nivel superior. “El desarrollo es la combinación de los cambios mentales y sociales de una población que la hacen apta para hacer crecer, acumulativa y duraderamente, su producto real global”. [Perroux, 1964:154].

Para Furtado “Las sociedades están desarrolladas en la medida en que en ellas el hombre logra satisfacer más cabalmente sus necesidades, manifestar sus aspiraciones y ejercer su genio creador”. [Furtado, 1984].

Perroux acierta en que la economía es avara, no es sólo una economía de la avaricia de los individuos y de las empresas, sino también es una economía de la avaricia de las naciones. Esta situación limita a los países a que por sus propios medios y métodos económicos puedan llevar a término una <<economía para los hombres>>. [Perroux, 1964:300].

Las relaciones de poder-dominación se hacen presentes. Dentro de las economías nacionales existen relaciones jerárquicas y de poder, que limitan principalmente a los países subdesarrollados para llevar a cabo algún proyecto de desarrollo, además de profundizar las condiciones de heterogeneidad estructural.

Esto debido a que el aumento del producto de las naciones depende de las innovaciones supranacionales, de las grandes combinaciones a escala de nuevos países lo que permitirá a cada estado hacer frente a las necesidades del hombre.

Igualmente, dentro de cualquier país será de suma importancia la forma en que se dé la incursión del nacionalismo. Ya que, de acuerdo con Perroux, esto podría ser el mayor obstáculo para los cambios en las relaciones entre las naciones.

En cuanto a la reivindicación masiva del bienestar, los pueblos imponen un plazo al aniquilamiento de los métodos nacionalistas y a los marcos territoriales para la solución de los problemas económicos. Las reivindicaciones de la <<economía para los hombres>> se hacen en cada nación y se plantean en el conjunto. Así estas reivindicaciones se revelan como insurrecciones contra los nacionalismos económicos e incluso contra la esencia de cada economía nacional. [Perroux, 1964:302].

Sin embargo, en las naciones que se encuentran en una situación favorable dentro de los procesos de expansión, la economía avara no es repudiada ni criticada por sus trabajadores. “Las naciones modernas han sido príncipes mercantiles que han combinado los rigores violentos del príncipe y los rigores contables del comerciante. La economía de las relaciones entre las naciones ha sido la economía para algunos hombres a expensas de la multitud.” [Perroux, 1964: 304]. Por lo tanto, no surge como prioridad nacional, la generación de una economía enfocada hacia los hombres.

Desde la perspectiva de Perroux: “[...] el saber económico, se ha interesado poco por las realidades que existen antes del mercado, por las que existen a un lado y a otro del beneficio monetario, por las condiciones elementales y fundamentales de la vida de masas de hombres concretos que la economía de empresa y de mercado libre no crea

automáticamente y sin las cuales la economía de empresa se convierte sencillamente en imposible”. [Perroux, 1964: 307].

Será posible adaptar la economía a la vida humana, en tanto se reconozca la supremacía de la vida sobre el enriquecimiento y la preferencia del ser sobre el tener. En este sentido, dentro de las economías se ha alterado la noción del salario, debido al esquema de salario según rendimiento, enfocado no hacia las necesidades sociales, sino más bien a las necesidades del mercado.

De acuerdo con Perroux, la idea de los costos del hombre ha penetrado la política de las naciones, sin embargo, “el trabajador ha recibido, por una parte, la contrapartida de su producto, que se supone calculable y aislable, y por otra parte, un salario sin relación con este producto pero apropiado a una situación”. [Perroux, 1964: 306].

Esta preocupación modifica la visión de que la economía debe ser construida mediante cálculos, y por lo tanto, debe enfocarse y preocuparse solo por sí misma, tomando en cuenta los efectos que la economía genera en la vida de los hombres.

La noción de los costos del hombre de la que habla Perroux (1964), implica que el costo de subsistencia del trabajo asalariado para la producción, es una parte de los gastos generales o de los costos fijos de una nación.

Son fijos en dos sentidos: 1) Estos costos no varían proporcionalmente con el producto nacional; 2) Estos costos se consideran como prioritarios cualquiera que sea el importe del producto nacional.

Una cuestión fundamental al respecto es cómo deben calcularse los costos del hombre. La contabilización teórica de estos costos es variable. He aquí dos métodos muy diferentes en sus resultados:

1. Se calcula para diversos productos globales. Se cuenta para cada desempleado un subsidio de paro que exprese un mínimo de subsistencia. Los costos del trabajador así calculados, no coinciden con los costos del hombre.

2. Se calcula el número de trabajadores aptos para el trabajo. Se valora el salario mínimo de subsistencia. Esta vez el coste fijo del trabajador es igual al producto. Este método implica: a) ningún trabajador requerido puede percibir menos de un salario mínimo de subsistencia; b) todo trabajador percibe un salario mínimo de subsistencia. La parte del trabajo goza así de un anticipo del producto global.

Los costos del hombre se reparten en tres grupos:

1º Los que impiden que los hombres mueran (lucha contra la mortalidad en el trabajo profesional y fuera de él); 2º Los que permiten a todos los seres humanos una vida física e intelectual mínima (prevenciones higiénicas, cuidados médicos, ayuda a la invalidez, amparo en la vejez.); 3º los que permiten a todos los seres humanos una vida específicamente humana, esto es, caracterizada por un mínimo de conocimientos y ocios (esencialmente: costos de instrucción y ocio mínimo). [Perroux, 1964:309].

Los costos del hombre implican más que los costos del trabajo o los costos sociales. La aparición de los costos del hombre cambian sobremanera la economía, en el sentido de que según Perroux, debe llevar a una toma de conciencia más precisa cada día.

“Entonces el objetivo de la economía es, el cubrir los costos fijos de la vida de todos los hombres que constituyen un conjunto”. [Perroux, 1964:309].

La manera en que las naciones tomarán las responsabilidades de cubrir los costos del hombre, dependerá de sus condiciones de desarrollo. Es decir, dependerá de su distribución de los recursos económicos, pues sin un soporte suficiente las oportunidades históricas de desarrollo económico entre naciones no podrían responder a las exigencias del hombre. Por lo cual las naciones se encuentran con dificultades para responder a las presiones de los costos del hombre. [Perroux, 1964:310].

Estarían obligadas a desarrollar una innovación supranacional masiva, para generar las condiciones necesarias para cubrir los costos del hombre. Esta transformación tendería al incremento del producto real. Algunos tipos de innovaciones supranacionales son:

- 1) La distribución del crédito gratuito por la economía dominante y el amplio uso de su ahorro real, para fines de reconstrucción y de desarrollo,
- 2) Construcción de sectores motores por grupos de actividades, y,
- 3) Constitución de espacios de política común en el mundo, en lugar de dejar a cada nación entrar en conflicto con todas las demás, según los principios del monopolio colectivo ejercido por la nación al servicio de la economía avara. [Perroux, 1964:313].

Las economías nacionales son muy desiguales, todas presentan pobreza. En este sentido, considera Perroux, dentro de las economías desarrolladas se toma conciencia antes que en las naciones subdesarrolladas sobre los costos del hombre.

“Por regla general la degradación humana coincide con los bajos niveles económicos: pues bien, cerca de las dos terceras partes de la población mundial vive en los horrores del hambre. Las medias disimulan las miserias concretas. Existen poderosas razones para dudar de la eficiencia del sistema; en el mundo existen economías dominantes y dominadas. Las dominadas son dependientes de las dominantes y cualquier proceso de las dominantes les afectara”. [Perroux, 1964].

Este tipo de relaciones se presentan a nivel nación y en planos empresariales. Una empresa es dominante o ejerce un efecto de preponderancia no sólo en razón de su dimensión o su fuerza contractual, sino también de acuerdo a su pertenencia a tal o cual zona, o si se quiere, de la naturaleza de su actividad en su conjunto. Esta empresa se integrará para no comprar en el exterior, lo cual favorecerá la economía a la que pertenezca.

Pero además, tiene un *arma poderosa*, ya que debido a su capacidad para generar este excedente podrá convertirse en una empresa acreedora, a través del préstamo. Los puntos estratégicos de este proceso son la posibilidad de incrementar la productividad y la apropiación, por parte de los grupos minoritarios del fruto de dicho aumento; y esto es lo que permite el crecimiento.

En el caso de América Latina, este crecimiento no se refleja directamente dentro de estos países, debido principalmente a la inserción de capitales extranjeros en las economías, por lo cual el excedente generado en las economías latinoamericanas se realiza en el lugar de origen de la empresa.

Perroux al insertar la idea de poder en su análisis, permite ver que las actividades de los empresarios son, en esencia, formas de dominación social. De esta manera, presenta la innovación como una forma de poder, lo cual es el origen a las asimetrías del subdesarrollo; y por tanto es importante la creación de instituciones que regulen la acumulación. El desarrollo y crecimiento de la acumulación impulsará también el aumento de empleo y mejorará la calidad de vida de la población.

Esta relación de dominación genera en cierto grado la exclusión social, como se ha mencionado anteriormente, además de las formas en las que se produce el empleo dentro de una sociedad.

Las relaciones laborales serán clave para lograr cohesión en una comunidad, ya que están unidas a otras actividades que surgen de las relaciones sociales.

Al interior de las problemáticas ocupacionales, se tiene que las estructuras productivas dentro del subdesarrollo son heterogéneas, por lo que, el porcentaje del subempleo con respecto a la población económicamente activa tiene una alta significación. Por el contrario, para el caso de los centros los problemas ocupacionales se reflejarán principalmente en el desempleo abierto.

Las relaciones de poder a las que hace referencia Perroux, en cuanto a las economías subdesarrolladas, han dado como resultado problemáticas ocupacionales que poseen características especiales: existe un sobrante real o virtual de la población activa; y, grandes masas de potencial humano de exiguo capital e inferior productividad. Esto es lo que conforma el subempleo estructural.

Para el caso de América Latina, el subdesarrollo ha perdurado y con ello los problemas en materia de empleo, concentración del ingreso, educación, y sobre todo en materia productiva.

Como expone Vidal (2009): “La especialización de los países periféricos en la producción de materias primas no genera las condiciones del desarrollo. Se requiere la creación de la industria, la generación de una base tecnológica propia, la amplia difusión de la tecnología en las actividades productivas y la industrialización del campo. Proteger la economía nacional, hacer compatibles el crecimiento económico, la formación de capital, la difusión del avance técnico y la ampliación del consumo de la población no es el resultado de la dinámica del mercado; pero sí, en cambio, considera un proyecto y los sujetos sociales que puedan realizarlo”. [Vidal, 2009:13].

En este sentido, afirma que a causa de esta subsistencia del subdesarrollo en América Latina “[...] se ha profundizado la exclusión social, hay una fragmentación y una desarticulación de las regiones, destacando los países de mayores dimensiones. La cohesión social se debilita, participando en este proceso la articulación con el exterior que logran algunos grupos sociales y pequeñas regiones del área”. [Vidal, 2009:14].

“Los agentes económicos toman sus decisiones, y de su múltiple interacción se produce la asignación eficaz y pertinente de los recursos. Los gobiernos sólo deben permitir que esto suceda. Los problemas económicos de años pasados, las crisis de inicios de los ochenta, las crisis cambiarias, monetarias y bancarias que han sucedido en los años siguientes, y las drásticas reducciones en el producto y el ingreso en algunos años – siempre según esta concepción– son el resultado de un exceso de intervención estatal, de un gasto público por encima de los ingresos, de flexibles políticas de crédito interno, de los límites impuestos a la libre movilidad del capital; todo ello ha sido muy difícil de erradicar”. [Vidal, 2009:2].

Bajo esta lógica, para que se dé el desarrollo en cualquier economía, es indispensable cubrir estas necesidades como lo llama el autor en referencia a los costos del hombre. “Es un consumo que permite generar el cambio mental y social en la población para que se establezcan las condiciones de crecimiento acumulativo y durable permite o es parte del

tránsito de una estructura de productividad per cápita relativamente débil a una relativamente alta según las condiciones de producción que imperan en el planeta” [Correa y Vidal, 1998:23].

“En América Latina estas necesidades consideran la transformación de las condiciones de producción y de los productores en el campo, la incorporación a formas de producción dotadas de avances técnicos de los que trabajan en el mundo de la informalidad, la universalización de la educación más allá de los niveles elementales, la garantía de salud y bienestar social para el conjunto de la población, la difusión en el conjunto de las actividades productivas del progreso técnico”. [Vidal, 2009:20].

En éste enfoque de François Perroux, los costos del hombre significan costos prioritarios asumidos por un poder público en el seno de un grupo humano determinado, para asegurar a todos los seres humanos las condiciones fundamentales de su vida. [Perroux, 1964: 319].

De acuerdo con Perroux, respecto a lo que representan los costos del hombre, se tiene que en los países subdesarrollados a través de los salarios no se logran cubrir las condiciones de vida fundamentales. Es decir, lo relativo a salud, vivienda, educación, alimentación, recreación, y otros igualmente básicos, lo que dará como resultado la no generación de exclusión social.

Por otro lado, la heterogeneidad estructural, considero, es un concepto clave para la explicación de la exclusión social ya que con base en la Teoría del Desarrollo, ésta es una característica de toda economía subdesarrollada.

Aníbal Pinto precisó el concepto de “heterogeneidad estructural”, la cual se puede referir indistintamente a la estructura productiva así como a la ocupacional. La organización productiva será heterogénea en tanto persistan en ella ramas o sectores en que el resultado es alto o normal, junto a otros en que es inferior; a esta configuración productiva corresponderá cierta estructura ocupacional, la cual será espejo de la otra.

Como lo expone Rodríguez (2006), su definición se liga a las diferencias en la productividad del trabajo la cual se sustenta en una base factual, de este modo identifica tres niveles de productividad: el correspondiente al sector primitivo, en el cual tanto la productividad como los ingresos resultan muy bajos; el del sector intermedio cuyo propio nombre sugiere la cercanía de su productividad e ingresos a los promedios del país o economía de que se trate; y finalmente un sector moderno con niveles altos de productividad e ingresos semejantes al promedio que prevalecen en las economías desarrolladas.

En el análisis que realiza Pinto, sugiere que esta heterogeneidad tendrá consecuencias o efectos sobre la distribución del ingreso y por tanto sobre los patrones de demanda. Al respecto Pinto plantea que para caracterizar la heterogeneidad es importante considerar la magnitud de los contrastes entre los tres sectores mencionados, en tanto la significación de cada una de estas partes estará determinada por la relevancia de los contingentes humanos vinculados a cada una de ellas, mientras las porciones rezagadas constituyen fracciones pequeñas en la estructura ocupacional de los países centrales, y que en las economías subdesarrolladas abarcan proporciones muy significativas de la ocupación total.

Según Pinto, el proceso de industrialización en América Latina no dio lugar a la homogeneización, lo cual generó un sector no exportador con niveles de productividad sustancialmente superiores al promedio del sistema, comparables a los del fragmento exportador. Esta nueva parte manufacturera produjo un distanciamiento de la posición relativa de los que llama “marginados”, aunque no necesariamente una merma de sus niveles de vida.

Con respecto a la heterogeneidad estructural Prebisch plantea que se presenta con: “La existencia de actividades y/o ramas de la producción en las cuales la productividad media del trabajo es normal, en tanto relativamente próxima a la que permiten las técnicas disponibles; o si se quiere, elevada, en tanto relativamente similar a la que prevalece en los grandes centros industriales. Y la presencia simultánea de actividades tecnológicamente rezagadas, en las cuales los niveles de productividad son muy reducidos, sustancialmente inferiores a los de aquellas otras actividades “modernas”.

“De esos dos tipos de actividades, las mencionadas en primer término generan el empleo, y las segundas albergan el subempleo. Esa coexistencia de empleo y subempleo —de fuerza de trabajo de alta y baja productividad— constituye una expresión directamente visible de la heterogeneidad estructural”. [Rodríguez, 2001:42].

En este sentido Prebisch acepta que el subempleo tiende a subsistir ya que existe dentro de estas economías una extensa oferta de mano de obra, la cual no puede ser absorbida por completo por las actividades de productividad normal o elevada.

La persistencia de la heterogeneidad estructural, trae consigo menor incremento en la productividad del trabajo en la periferia, debido a que la tecnología no se difunde en el conjunto del tejido social, y por lo tanto provoca un menor incremento en los salarios. Además de diversas formas de trabajo por cuenta propia, estos trabajadores que menciona Vidal (2009), no son una fuerza positiva en el fortalecimiento de los consumos de las capacidades de producción, que son un dato importante en la ampliación de los mercados internos y en la generación de condiciones de desarrollo.

Ésta persistencia de la heterogeneidad estructural, aunada a la falta de capacidad de las naciones de cubrir los costos del hombre, se ve reflejada en la ampliación de la exclusión social y del estancamiento económico. El subempleo es un reflejo claro de lo que significa la heterogeneidad estructural, en este sentido, el grado de heterogeneidad estructural que tenga una economía al momento de darse el desarrollo hacia adentro²⁴, es un factor explicativo del subempleo. Prebisch lo plantea como la expresión clave de la heterogeneidad.

Así, nos dice Prebisch, que al ser el subdesarrollo un problema estructural tenderá a persistir y a acentuarse en algunas economías, ya que debido a la dificultad para mantener ritmos de acumulación elevados, es difícil revertir los demás problemas.

²⁴ Consiste en una gradual ampliación y diversificación de la actividad manufacturera, que eventualmente hace posible absorber mano de obra de sectores rezagados y elevar la productividad media del trabajo [Rodríguez, 2006].

La heterogeneidad por tanto, trae consigo una distribución regresiva del ingreso, la cual se configura como condicionante en los patrones de demanda.

Como plantean Guillén y Vidal (2008) “[...] el concepto de dualismo estructural, fue sustituido por Aníbal Pinto por el de heterogeneidad estructural, el cual refleja mejor la diversidad de formas de producción que han acompañado la historia de los países subdesarrollados.

“La distinción entre un sector “atrasado” y un sector “moderno” en la periferia del sistema, fue toda una revolución no únicamente en el análisis económico, sino también en el sociológico, dando lugar al estudio de fenómenos como la marginación, la migración, y la exclusión social. La heterogeneidad estructural era un rasgo específico del subdesarrollo, que lo diferenciaba de los capitalismos de los centros.

“La heterogeneidad estructural, sólo podía entenderse en el marco de la existencia de relaciones de dominación-dependencia entre el centro y la periferia en el sistema mundial capitalista. La heterogeneidad estructural y la presencia de formas de producción atrasadas que tendían a reproducirse y perpetuarse, no era solamente una herencia del pasado, sino un rasgo específico del subdesarrollo y de la dependencia, es decir de las formas concretas de inserción de los países de América Latina a la economía mundo capitalista”. [Guillen y Vidal, 2008: 16-17].

En algunas sociedades se puede presentar que dadas estas circunstancias exista una sociedad dualista con respecto al trabajo, debido a que hay dos grupos en la sociedad: a) aquellos que tienen el trabajo asegurado y las protecciones asociadas al mismo, y, por el otro lado, b) quienes tienen que aceptar la flexibilidad o el desempleo como forma de vida.

Con respecto a la mano de obra excedente durante el período del primario exportador, aparecía como desempleo disfrazado o latente en el campo. Por su parte este excedente reaparece durante el modelo de sustitución de importaciones, bajo la forma de subempleo o marginalidad urbana, con lo cual se produjo la aparición del subempleo, la informalidad, y la marginalidad en las grandes ciudades del subcontinente.

Todas estas características se han reproducido con la implantación del modelo económico denominado neoliberal, y se refleja en una extensión de la informalidad y en el aumento geométrico de la migración hacia los países centrales.

En la actualidad esta heterogeneidad se ve reflejada en el creciente subempleo y flexibilización laboral, resultado de las formas y relaciones de dominación entre naciones.

En este subdesarrollo y como característica esencial, se encuentra inmersa lo que Vidal llama “heterogeneidad social”, la cual se manifiesta principalmente en el mantenimiento de actividades económicas con una base técnica elemental y la aparición de nuevas formas productivas con muy bajos niveles tecnológicos.

La heterogeneidad social se mantiene, y como lo menciona Furtado, hay una propensión a excluir a la mayoría de la población de los beneficios de la acumulación y del progreso técnico, lo que ha marcado una tendencia de estancamiento económico.

Para que se pueda dar un proceso de desarrollo y para que este se lleve a cabo, deben de ser cubiertas las necesidades sociales que permiten la reproducción de las capacidades de producción de hombres y mujeres.

En este sentido, Rodríguez (2006), menciona que en la heterogeneidad se encuentra la razón estructural de fondo de la persistencia del subempleo, y que dentro de las economías se ha dado un cambio en la estructura sectorial, debido a la destrucción de los subempleos rurales y a la creación de subempleos urbanos.

A este respecto, presenta los problemas por los cuales este subempleo ha perdurado dentro de las economías subdesarrolladas, así señala, que una de las condiciones que deben cumplirse es que a lo largo del tiempo los incrementos del empleo deben igualar al total de los aumentos de la Población Economicamente Activa (PEA), esto es, a la suma de los que provienen del sector moderno con aquellos que se originan en el sector atrasado.

Con respecto a la oferta de fuerza de trabajo es importante mencionar que la absorción de la mano de obra adicional, depende crucialmente del grado de heterogeneidad estructural durante el comienzo del proceso de industrialización, grado que se define como el porcentaje del subempleo en la ocupación y la PEA.

Por otro lado, cuando el sector moderno es exiguo, la acumulación y el crecimiento del mismo pueden resultar insuficientes para dar empleo a la mano de obra adicional que se va generando, no sólo en ese sector, sino también en la parte atrasada donde se concentra gran parte de la ocupación total.

Las transformaciones del sector agrícola conllevan a un alza del porcentaje del subempleo urbano, esto por la expulsión de fuerza de trabajo previamente subempleada en las tierras, que logra tener acceso desde éstas actividades a las zonas urbanas, y que totalmente o en parte se incorpora a formas urbanas de subempleo. Ésta expulsión de la fuerza de trabajo se da principalmente por la falta de elevación de la productividad agrícola, falta de modernización del sector, y falta de una reforma agraria capaz de impulsar el crecimiento.

Los problemas en cuanto al mercado laboral que enfrentan las economías en desarrollo, se deben a que los niveles de desempleo se mantienen aún en periodos con crecimiento económico, además de las condiciones precarias del trabajo, es de suma importancia destacar que esta situación ocurre de igual manera en el caso de los países en desarrollo que en los desarrollados. Para el caso de los países desarrollados tenemos que la exclusión social se presenta principalmente a través del desempleo abierto, mientras que en el caso de los países subdesarrollados, primordialmente se encuentra en el subempleo, la informalidad y el desempleo.

Considero como uno de los motivos principales para que se dé esta situación, que las grandes empresas ubican sus matrices en un reducido grupo de países y obtienen sus ganancias a través de colocaciones, compra-venta de activos, y la extracción de excedente y sobre patrimonios y activos en esas regiones, lo cual no beneficia de manera directa a las naciones en las cuales se instalan.

Para Furtado (1999), es muy importante retomar los problemas que se han venido suscitando en la sociedad. Hace referencia a que con la eliminación de los aranceles como instrumento de política comercial y con un mercado financiero global, progresivamente se ha entrado en una nueva fase de desarrollo capitalista cuyas características aún están por definirse.

Pueden señalarse algunas de las que ya se perfilan: los desajustes causados por la exclusión social de grupos cada vez más amplios de la población, tienden a convertirse en el problema más grave, tanto en las naciones ricas como en las pobres. Esos desajustes no solo surgen de la orientación del progreso tecnológico, sino que también reflejan la incorporación directa al sistema productivo de la mano de obra mal remunerada en los países de industrialización tardía. [Furtado, 1999: 40 y 41].

En síntesis, y como lo presenta Rodríguez, tenemos que las características básicas de la estructura productiva periférica tienden a reproducirse durante la fase de desarrollo hacia adentro.

La estructura productiva del sistema centro-periferia se asume heterogénea, ya que existen en ella actividades donde la productividad del trabajo es alta o “normal” y actividades en las cuales la productividad es muy reducida, es decir, coexisten el empleo y el subempleo. Estas actividades no son necesariamente actividades tradicionales, como característica de las economías subdesarrolladas, pues se presentan también dentro de actividades que tienen en su estructura un alto grado tecnológico de producción, lo cual no permite reducir la dependencia económica que se tiene con los centros.

Con base en la revisión teórica formulada hasta el momento definiremos a la exclusión como:

Fenómeno multidimensional que se presenta en los ámbitos Económico, Laboral, Político y Social. Este fenómeno es dinámico y continuo (Silver y Miller, 2003) que en la mayoría de las situaciones no se presenta en forma absoluta. Es decir, ocurre en diversos grados o niveles de acuerdo con las características del país o lugar que se esté analizando. Los

excluidos no se encuentran fuera del sistema, por el contrario, éstos son un resultado social del sistema capitalista.

Las relaciones de poder juegan un papel fundamental dentro de la determinación de los grados de la exclusión social.

Los excluidos podrán ser pobres, sin embargo, la pobreza no es sinónimo de exclusión (Raya 2002, Sen, 2000).

El ámbito con mayor peso en la reproducción de la exclusión es el ámbito laboral (Ruiz 1999, Silver y Miller 2003, Gordon 1997), debido a que la pérdida de empleo estable, el no poder colocarse en el mercado laboral formal, la informalidad, y la precariedad, hacen más vulnerables a los individuos.

Dentro de las economías subdesarrolladas la heterogeneidad estructural genera mayores grados de exclusión.

El Estado a través de sus instituciones y políticas es el único garante de la cohesión social.

CAPÍTULO II. LA MEDICIÓN DEL FENÓMENO “EXCLUSIÓN SOCIAL”.

Uno de los objetivos de la presente investigación, es la elaboración de un índice que nos muestre la evolución de la exclusión social en México. Siguiendo esta meta, se realizó un análisis de las diferentes mediciones existentes al respecto.

En el primer apartado se describen las metodologías utilizadas en España, Latinoamérica y México, para la medición de la exclusión social. En el caso de los países de la Unión Europea existen diversas mediciones de exclusión social, pero no sucede lo mismo para los países latinoamericanos.

En cuanto a México y los países Latinoamericanos, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con base en las estadísticas realizadas en la Unión Europea, ha realizado algunas mediciones sobre la exclusión social. Sin embargo, se ha enfrentado a diversas dificultades para lograrlo, principalmente por la falta de información estadística en México.

En el segundo apartado, se exponen algunos de los resultados obtenidos a través de los datos estadísticos de cada uno de los casos. Esta presentación tiene como objetivo, mostrar los resultados de las diversas instituciones con respecto a las metodologías descritas.

Como se ha detallado en apartados anteriores, una de las finalidades de esta investigación es la construcción de un índice que nos permita captar los rasgos esenciales de la exclusión social. En este sentido, es que se realizó la revisión de las metodologías ya existentes, con el fin de retomar lo que sea de utilidad para construir una metodología propia en el caso que nos ocupa.

2.1. Metodologías para la medición de la exclusión social.

Como se ha hecho referencia en párrafos anteriores, al analizar el fenómeno de la exclusión social en México, que se presenta como un problema esencial, nos encontramos ante la ausencia de investigaciones que proporcionen una visión general sobre lo que

representa este fenómeno en la sociedad, y de cómo puede establecerse una metodología para su medición.

A continuación se presentan cuatro metodologías. En el caso de España, las utilizadas para contrastar en distintos países de la Unión Europea, lo que representa la exclusión social y la pobreza: las realizadas por el Instituto Nacional de Estadística de España.

Además de las hechas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), que se aplican en países latinoamericanos y miden el grado de cohesión social.

Por último, en referencia a México, las mediciones realizadas por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), enfocadas precisamente a la evaluación de la política social, a través del cálculo de la pobreza; y las elaboradas por el Consejo Nacional de Población (CONAPO) para medir el grado de marginación a nivel municipal y nacional.

2.1.1. Instituto Nacional de Estadística (España)

Por lo que toca a las mediciones realizadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en España, dentro de sus evaluaciones, se encuentran los indicadores sobre cohesión social y participación, además de la encuesta respecto a condiciones de vida.

De acuerdo al cuaderno metodológico correspondiente, la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), es una indagatoria anual dirigida a los hogares, y se efectúa en todos los países de la Unión Europea. [INE, 2005:11].

El objetivo de la investigación es proporcionar información sobre la renta, el nivel, la composición de la pobreza, y la exclusión social en España; herramienta que permite la realización de comparaciones con otros países de la Unión Europea.

Esta encuesta es importante, ya que se utiliza como indicador para identificar el avance del plan nacional de acción para la inclusión social.

La población objeto de la investigación son las personas miembros de hogares privados que residen en viviendas familiares principales²⁵.

Aunque las personas de todas las edades forman parte de la población objetivo, no todas las personas son indagadas exhaustivamente, ya que sólo son seleccionables los sujetos miembros del hogar, con 16 o más años al 31 de diciembre del año anterior a la entrevista.

Está diseñada para obtener información sobre los ingresos de los hogares privados y en general sobre su situación económica; también en lo referente a pobreza, privación, protección social e igualdad de trato; empleo; jubilaciones, pensiones y situación socioeconómica de las personas mayores, así vivienda y costes asociados a la misma; desarrollo regional; nivel de formación, salud, y efectos de ambos aspectos sobre la condición socioeconómica.

La encuesta proporciona información sobre los ingresos, los perfiles de movilidad social debida a éstas, su distribución en función de ciertas características básicas, y la situación económica de la población.

En particular, a la distribución de ingresos y de sus componentes según personas y hogares; evolución en la distribución de las entradas; características de la movilidad social como resultado de los ingresos; contribución de las diferentes fuentes de ingresos a la

²⁵ Se considera vivienda familiar principal a toda vivienda familiar que es utilizada como residencia habitual de uno o más hogares. Las viviendas familiares que son de temporada, deshabitadas, etc. no son residencia habitual y por tanto no son 'principales'.

La vivienda familiar es aquella destinada a ser habitada por una o varias personas, general pero no necesariamente unidas por parentesco, y que no constituyen un hogar colectivo.

No se incluyen los recintos construidos inicialmente para viviendas pero que se utilizan exclusivamente para otros fines (viviendas que se han transformado totalmente en oficinas, talleres, almacenes, etc.).

A pesar de no cumplir estrictamente la definición, también se consideran viviendas familiares los alojamientos que se definen a continuación.

Alojamiento: vivienda familiar que presenta la particularidad de ser móvil, semipermanente o improvisada, o bien que no ha sido concebida en un principio con fines residenciales pero constituye la residencia de una o varias personas, las que pueden ser fijas o móviles.

desigualdad en su distribución; relación entre las características de los hogares y la desigualdad respecto a las entradas; causas de las desigualdades en los ingresos y evolución de éstas en el tiempo; nivel de prestaciones de protección social con relación al nivel de ingresos y evolución en el tiempo; y, situación económica del hogar y endeudamiento.

Las entradas netas del hogar corresponden a los ingresos exactos percibidos durante el año anterior por los miembros del hogar, que son los que proporcionan esta información para la elaboración de la encuesta. Estos ingresos se componen de los obtenidos al laborar por cuenta ajena, beneficios del trabajo por cuenta propia, prestaciones sociales, rentas del capital y de la propiedad, transferencias entre otros hogares, ingresos percibidos por menores y el resultado de la declaración por el Impuesto Sobre la Renta de Personas Físicas (IRPF), y por el Impuesto sobre el Patrimonio. No se incluyen los componentes no monetarios, salvo el coche de empresa.

Para tener en cuenta economías de escala, en los hogares se calculan los ingresos netos por unidad de consumo del hogar y personales.

Los segundos se obtienen dividiendo los ingresos totales del hogar entre el número de unidades de consumo, utilizando la siguiente escala, que concede un peso de 1 al primer adulto, de 0.5 a los demás adultos, y un peso de 0.3 a los menores de 14 años. Una vez calculado el ingreso por unidad de consumo del hogar se adjudica éste a cada uno de sus miembros. Estos ingresos por unidad de consumo de las personas (o ingresos equivalentes de la persona) se utilizan también en el cálculo de medidas de pobreza relativa.

Para el cálculo de los ingresos se toma en cuenta lo que el INE llama “alquiler imputado”. Constituye un componente no monetario de los ingresos del hogar. El alquiler imputado se aplica a los hogares que no pagan un alquiler completo, por ser propietarios o por ocupar una vivienda alquilada a un precio inferior al de mercado, o a título gratuito.

El valor que se imputa es el equivalente al alquiler que se pagaría en el mercado por una vivienda similar a la ocupada, menos cualquier alquiler realmente abonado.

El valor del alquiler imputado se obtiene combinando la cuantía obtenida mediante un método objetivo con el del alquiler subjetivo proporcionado por el informante del hogar.

Como se mencionó en párrafos anteriores, para el INE una de las mediciones más importantes para darle seguimiento a la exclusión social, es la referente a la pobreza.

La ECV se plantea proporcionar información estadística, homogénea en todos los países de la Unión Europea, para el estudio de la pobreza, la privación, la protección social y la igualdad de trato.

Estos temas son la preocupación esencial en el marco de **dimensión social** dentro de la Unión Europea. De esta consulta se obtienen un conjunto de indicadores sociales comparativos y de su evolución.

En cuanto al cálculo de la pobreza, dependerá de la distribución de los ingresos por unidad de persona, a ésta se le denomina pobreza relativa. Se fija este umbral en el 60% de la mediana de ingresos por unidad de consumo de las personas.

La tasa de pobreza relativa es el porcentaje de personas que están por debajo del umbral de pobreza.

El valor del umbral de pobreza, expresado como ingreso total del hogar, depende del tamaño del hogar y de las edades de sus miembros, es decir, del número de unidades de consumo. Asimismo, para el cálculo de la pobreza se considera la capacidad que tiene el hogar para hacer frente a un gasto imprevisto de 550 euros, contando únicamente con sus recursos propios.

En cuanto a los gastos de vivienda se incluye el alquiler, los intereses de la hipoteca, y otros gastos asociados a la morada.

De acuerdo con el INE, la realización de la ECV permite poner a disposición de la Comisión Europea un instrumento estadístico para el estudio de la pobreza y la desigualdad; el seguimiento de la cohesión social en el territorio de su competencia; el

estudio de las necesidades de la población; el impacto de las políticas sociales y económicas sobre los hogares y las personas; así como para el diseño de nuevas políticas.

Dentro de los indicadores de pobreza contemplados por el INE, se encuentra el denominado “población en riesgo de pobreza o exclusión social”. El cual detecta a los individuos que tengan algún riesgo de ser excluidos.

Mediante este indicador se puede observar el porcentaje de personas que se hallan en riesgo de pobreza, la fracción de individuos que sufren carencia material, y detectar el porcentaje del total de los hogares que tienen una baja intensidad en el empleo.

La población en riesgo de pobreza será aquella que tenga alguna de las siguientes carencias:

1. En riesgo de pobreza (60% mediana de los ingresos por unidad de consumo).
2. En carencia material severa (con carencia en al menos 4 conceptos de una lista de 9).
3. En hogares sin empleo o con baja intensidad en el empleo (hogares en los que sus miembros en edad de trabajar lo hicieron menos del 20% del total de su potencial de trabajo durante el año de referencia).

En cuanto a lo relativo a pobreza y privación, se conocen datos como la incidencia de estos elementos de acuerdo con sus propias líneas; distribución social del riesgo de pobreza y privación; composición de la población pobre; percepción de la pobreza y otras situaciones; pobreza permanente con relación a pobreza transitoria; riesgo de pobreza permanente o de larga duración y su evolución; y, relación entre los indicadores de carencia y sus consecuencias en salud y educación.

Además, para contar con datos referentes a prestaciones de protección social; sistemas de protección mínima en la Unión Europea; evolución de las familias monoparentales; tasas

de actividad femenina y diferenciales salariales; e indicadores de protección social, prestaciones, demográficos y socioeconómicos por género, para determinar el grado de igualdad entre hombres y mujeres.

Igualmente los datos de la ECV referentes a la situación de los trabajadores y su evolución, por ejemplo: desempleo de corta duración, de larga duración y empleo a tiempo parcial, causas y características; retorno al trabajo del desempleado ocasional; tasas de actividad masculina y femenina; frecuencia y causas de las transiciones actividad-inactividad y viceversa.

Siguiendo una de las hipótesis fundamentales de este trabajo, las condiciones laborales dentro de cualquier sociedad determinarán los niveles de exclusión en ésta.

Sin embargo, en las mediciones contenidas en la ECV, no se consideran datos sobre tasa de sindicalización, la evolución del tiempo de las jornadas laborales, los tipos de contratación, o la informalidad, que para el caso del estudio de la exclusión social las considero fundamentales, especialmente por las características socioeconómicas prevalecientes en México.

En lo relativo a la jubilación, se estudian las diferencias y factores existentes según los regímenes de jubilación para las personas mayores de 50 años; de las pensiones, distribución y composición de las principales fuentes de ingresos de este sector; y, la evolución de las pensiones de jubilación en el tiempo, por tramos de edad.

Y en lo relativo a la situación socioeconómica de las personas mayores, la encuesta está orientada también a obtener informaciones acerca de sus condiciones de vida según diversos indicadores socioeconómicos (vivienda, salud, situación económica); factores determinantes en la evolución de sus modos de vida debido a diversos acontecimientos de importancia, como el fallecimiento del cónyuge o una enfermedad, el estado de salud y la atención sanitaria.

La ECV estudia algunos aspectos relacionados con la vivienda y su equipamiento. Determina los gastos que supone la vivienda para los hogares, sea cual sea el régimen de

tenencia, pudiéndose relacionar con otras variables de la encuesta, en particular con los ingresos.

La ECV examina también los aspectos relacionados con el desarrollo regional y las migraciones. Procesa información referente a la relación existente entre los flujos migratorios al interior de España, y las disparidades regionales en cuanto a desempleo y rentas de las familias.

Lo hace mediante la información siguiente: extranjeros y características de los mismos (edad, sexo, formación, cualificación y experiencia profesional); períodos de desempleo; matrimonios mixtos; vivienda; estado de salud; nivel de formación de los trabajadores; tasas de desempleo y de actividad; y, promedio de fecundidad de las foráneas femeninas.

Por último, en cuanto a los análisis referentes a los niveles de formación, utiliza datos referentes a la calidad de la transición escuela-trabajo, a la estabilidad en el empleo y a la frecuencia en los cambios de ocupación, así como la evolución de los ingresos; todo ello según el nivel de formación.

La enumeración anterior no cubre, obviamente, otras muchas posibilidades de medición que se podrían aplicar al respecto. Al mismo tiempo, la aplicación de la encuesta en el ámbito nacional mexicano está restringida en cuanto a algunas clasificaciones, debido a la ya mencionada escasez de datos.

En apartados anteriores se ha manifestado que la cohesión social estará presente en una sociedad, cuando en ésta no se tenga ninguna dificultad para que los individuos objeto de las mediciones que la conforman, ejerzan sus derechos plenos. Y por lo tanto, se encuentren alejados de la exclusión social.

El INE cuenta con estudios sobre éste fenómeno. Considera que los indicadores que arrojan mayor información sobre el grado de cohesión social, son la tasa de pobreza, y los parados de larga duración;

1. Pobreza y desigualdad económica: tasa de pobreza.

2. Parados de larga duración: tasas de desempleo.
3. Hogares con mayor riesgo de exclusión social: personas de más de 65 años que viven solas, y número de plazas en residencias para personas mayores.
4. En cuanto a la juventud: homicidios, lesiones, tráfico de estupefacientes, tasas de desempleo, muertes por causas externas como “traumatismos y envenenamientos, y homicidios por trastornos mentales debidos al abuso de alcohol.
5. Personas mayores pensionadas o jubiladas: número de pensiones contributivas de jubilación o beneficiarios de pensiones no contributivas.
6. Problemas de salud de carácter crónico: tasa de altas hospitalarias por síndrome de dependencia de alcohol y drogas y consultas externas de psiquiatría en hospitales.
7. Extranjeros: Tasa de trabajadores afiliados al sistema de seguridad.
8. Seguridad: detenidos por la guardia civil o la policía nacional por infracción penal (delitos y faltas); y, condenados en audiencias provinciales y juzgados de lo penal.
9. Participación electoral.
10. Muertes violentas: suicidios.

Los anteriores son indicadores obtenidos de la encuesta sobre condiciones de vida descrita en párrafos precedentes.

Los gobiernos de los países pertenecientes a la Unión Europea, se han preocupado por producir planes nacionales para combatir la exclusión social.

En el consejo europeo, llevado a cabo en Laeken en 2001, se hizo un llamado a los países de la Unión Europea, para homologar los mecanismos de medición de la desigualdad, la pobreza y la exclusión. Con el objeto de erradicarlos y promocionar la inclusión social, tomando en cuenta aspectos como la salud y la vivienda.

Con el fin de renovar el compromiso de promover el crecimiento económico y de empleos de calidad, que reduzcan la pobreza y la exclusión social se crearon indicadores que sirven como evaluación de los planes que buscan combatir la exclusión. A estos indicadores se les denominó “Indicadores Laeken”, y fueron creados por el comité de protección social.

En la Comisión Europea se comienza a hablar sobre la exclusión como problema desde 1989. De acuerdo con el segundo programa europeo de lucha contra la pobreza llevado a cabo en 1989, “ [...] hablar de exclusión social es expresar que el problema no es ya solamente el de desigualdades entre la parte alta y la parte baja de la escala social (up/down), sino también el de la distancia en el cuerpo social, entre los que participan en su dinámica y los que son rechazados hacia sus márgenes (in/out). Se trata de procesos, tanto para las personas afectadas como para el cuerpo social, y no de situaciones fijas y estáticas”. [Fresno 2007: 11].

Este concepto de exclusión social tiene un enfoque de derechos. Es decir, de la pérdida de integración, no sólo por la falta de ingresos y del no acceso al mercado de trabajo, sino también por la pérdida de la participación social y de los derechos sociales.

La Unión Europea de acuerdo con su definición de exclusión social, clasifica tres dimensiones de ésta: la económica, la política y la social.

Cada una de estas dimensiones, a su vez, se divide en varias subdimensiones, como se muestra en el cuadro siguiente:

Esquema 6.
Las dimensiones de la exclusión social

Económica	Participación en la producción	Exclusión de la relación salarial normalizada
	Participación en el consumo	Pobreza económica

Política	Ciudadanía política	Acceso efectivo a los derechos políticos. Abstencionismo y pasividad política
	Ciudadanía social	Acceso limitado a los sistemas de protección social, sanidad, vivienda, educación y prestaciones sociales
Social (relacional)	Ausencia de lazos sociales	Aislamiento social, falta de apoyos sociales
	Relaciones sociales perversas	Integración en redes sociales “desviadas”. Conflictividad social (conductas anómicas) y familiar (violencia doméstica)

Fuente: Tomado de Fresno, J. “Poniendo en práctica la estrategia europea para la inclusión social”. Cuaderno Europeo 4. Fundación Luis Vives 2007.

Con base en lo anterior, en la propuesta europea de “Estrategia por la Inclusión Social”, Lisboa, 2000, se determinaron una serie de indicadores, que son conocidos como Indicadores Laeken.

Se trata de los indicadores que deben servir para la evaluación de los Planes Nacionales de Acción para la inclusión Social (PNAIn); que señalan la evolución de los factores a considerar, asociados al modelo de cohesión social que se desea lograr a través de esta estrategia.

Desde el 2006, los Indicadores de Laeken, confeccionados por el Comité de Protección Social²⁶ se dividen en los siguientes: primarios y secundarios, en los cuales se abordan cuatro temas: ingreso, empleo, educación y salud.

²⁶ El Comité de Protección Social (CPS), fue creado en Junio de 2000 con el fin de convertirlo en un vehículo eficaz para el intercambio y la cooperación, entre la Comisión Europea y los Estados miembro de la UE en materia de modernización y mejora de las estructuras de protección social.

EL CPS trabaja en estrecha colaboración con otros comités encargados de examinar la política social y económica a nivel comunitario, en particular con el Comité de Empleo (COEM) y el Comité de Política Económica (CPE), y establece los contactos apropiados con los agentes sociales.

Desde que se puso en marcha, el trabajo del Comité de Protección Social ha dado prioridad a la lucha contra la pobreza y la exclusión social.

La misión encomendada al CPS por el Consejo consiste en abordar las dificultades que conlleva la elaboración de políticas encaminadas a lograr los siguientes objetivos: “[...] garantizar ingresos seguros procedentes del trabajo, lograr pensiones seguras y hacer sostenible el sistema que las procura, fomentar la inclusión social y conseguir una asistencia sanitaria sostenible y de calidad”. [Fresno, 2007: 58].

Los indicadores primarios son los principales, toda vez que cubren los campos más importantes de la exclusión social. Los indicadores secundarios son únicamente complementarios.

Los organismos de la Unión Europea formulan esta definición: “La exclusión social es un fenómeno más complejo, en el que intervienen, además de la falta de acceso a determinados servicios, factores sociodemográficos, de situación sociocultural y de nivel de calidad de vida”. [Fresno 2007: 11].

En este sentido, han considerado la necesidad de crear algunos indicadores más precisos, a partir de los cuales se pueda caracterizar la exclusión social.

A pesar de ser indicadores que cubren las dimensiones en las que se presenta la exclusión social, los países de la Unión Europea coinciden en la necesidad de crear indicadores más elaborados, dentro de los cuales se comprenda la exclusión como un proceso gradual. Con el objetivo de avanzar en el conocimiento de las causas de este hecho, (la pobreza económica, la salud inestable, el fracaso escolar, la delincuencia, las formas de vida precarias), y descubrir los factores menos visibles.

En el siguiente cuadro, se muestra la propuesta que incluye los 28 indicadores Laeken:

**Esquema 7.
Propuesta de Indicadores Laeken**

Factores de exclusión	Dimensiones	Indicador
Económico	Ingresos	Ingresos inferiores al 25% de la renta familiar media equivalente
	Empleo	Hogares cuyo sustentador principal está en desempleo hace más de un año
		Hogares cuyo sustentador principal tiene un empleo de exclusión (actividad)
		Hogares cuyo sustentador principal tiene un empleo de exclusión (no es fijo y no trabaja habitualmente ni en temporada)

		Hogares cuyo sustentador principal tiene un empleo de exclusión (no tiene cobertura de la seguridad social)
		Hogares pobres sin ocupados ni pensionistas, ni con prestaciones contributivas del INEM
		Hogares con todos los activos en paro, máximo EGB, sin haber recibido formación
		Hogares pobres con todos los activos en paro
Político: ciudadanía social Acceso a los sistemas de protección social	Educación	Hogares con menores no escolarizados en edad obligatoria
		Hogares con analfabetos de 16 a 64 años
		Hogares con jóvenes sin estudios
		Hogares con menores de 3 a 5 años no escolarizados
		Hogares en los que nadie de 16 a 65 años tiene estudios (<6 años de escolarización)
	Vivienda	Sin vivienda
		Deficiencias graves en la construcción, ruina, etc.
		Humedades, suciedad y olores (insalubridad)
		Hacinamiento grave (<15m/persona e<de 0.5 hab/persona)
		Hogares pobres con situaciones de precariedad acumulada en la vivienda (>1 problema: tenencia en precario, gastos excesivos de la vivienda, déficit en el equipamiento básico, hacinamiento - <16m por persona –entorno muy degradado, barreras arquitectónica.
	Salud	Alguien sin cobertura sanitaria
		Hambre ahora o antes con frecuencia
		Todos los adultos con problemas graves de salud
		Hogares pobres, con discapacitados que no han usado los servicios sanitarios en un año
		Hogares pobres que han dejado de comprar medicinas, seguir tratamientos o dietas por problemas económicos
Lazos sociales	Conflicto social	Conflictos familiares
		Conductas asociales (prostitución, dependencias a las toxicomanías, alcohol, ludopatía)
	Anomía	Conductas delictivas
	Aislamiento social	Problemas graves de relaciones sociales y familiares (no cuenta con ningún apoyo para situaciones de enfermedad o dificultad)
		Conductas anómicas en el pasado (internamiento en prisión o centros de menores) y con problemas de relaciones sociales

Fuente: Tomado de Fresno, J. "Poniendo en práctica la estrategia europea para la inclusión social". Cuaderno Europeo 4. Fundación Luis Vives 2007.

En la anterior versión de los indicadores Laeken, se consideraron sólo 21; en ésta propuesta se incluyen siete más, siendo ahora 28 los indicadores que marcan los rasgos principales de la exclusión.

Los siete indicadores propuestos para incorporarse a las mediciones pertenecen a la categoría de los denominados “lazos sociales”. En la cual se incluyen indicadores como: conductas asociales (prostitución, toxicomanías, alcohol, ludopatía); conductas delictivas; problemas graves en las relaciones familiares (contar con ningún apoyo para situaciones de enfermedad o dificultad); conductas anómicas en el pasado (internamiento en prisión o centros de menores); y con problemas para establecer relaciones sociales.

Estos indicadores son de suma importancia, ya que como menciona Wilson (1997), existen sociedades dentro de las cuales la pérdida de lazos sociales, y de conductas delictivas, generan y reproducen la exclusión.

Asimismo, desde el concepto que hemos planteado en esta investigación, referente a la importancia del trabajo dentro de cualquier sociedad como principal detonador de la inclusión social, considero que cualquiera de éstas conductas anómicas son en gran parte consecuencia de los problemas presentes en las condiciones laborales de la población; y por lo tanto, del agravamiento de la exclusión social.

La inclusión social es el concepto antagónico de la exclusión social. Para la Unión Europea la inclusión social es “el proceso que asegura que aquellas personas en riesgo de pobreza y de exclusión social aumenten las oportunidades y los recursos necesarios para participar completamente en la vida económica, social y cultural, así como para gozar de unas condiciones de vida y de bienestar que se consideran normales en la sociedad en la que viven. La inclusión social asegura de que se tenga mayor participación en la toma de decisiones que afecta a sus vidas y el acceso a sus derechos fundamentales”. [Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, 2012].

De acuerdo con lo planteado en el plan nacional de acción para la inclusión social 2006-2008, los indicadores nacionales que son utilizados se enlistan a continuación:

Cuadro 1

Empleo
Tasa total de paro: número de individuos en paro en proporción al total de población activa
Fomento del empleo en el Sistema Público de Servicios Sociales (Plan Concertado)
Garantía de recursos económicos
Número de beneficiarios de prestaciones sociales desagregado por principales prestaciones mínimas: (media anual)
Gasto realizado en Prestaciones Sociales mínimas
Tasa de pobreza de personas por debajo del 15% de la renta mediana nacional equivalente
Número de beneficiarios de Rentas Mínimas de Inserción
Gasto en rentas mínimas de inserción
Educación con equidad
Tasa de idoneidad: proporción del alumnado de la edad considerada que encuentra matriculada en el curso teórico correspondiente por sexo
Porcentaje del gasto por alumno en centros públicos (metodología OCDE, euros utilizando PPA)
Gasto realizado: % del gasto público en educación respecto al PIBMEC
Integración social de los inmigrantes
Porcentaje de alumnado extranjero
Número de trabajadores extranjeros afiliados a la Seguridad Social en alta
Gasto realizado en Programas de Atención a Inmigrantes
Otras medidas de acceso a los recursos
Porcentaje de población cubierta por un seguro de asistencia sanitaria público
Tasa de incidencia de SIDA por millón de habitantes
Gasto realizado: Porcentaje del gasto público en salud con respecto al PIB
Número de usuarios de la red pública de servicios sociales de atención primaria: número de usuarios atendidos en el Sistema público cofinanciado por el programa del Plan Concertado
Gasto realizado en acceso a vivienda pública
Porcentaje hogares con acceso a Internet
Gasto realizado en Programas de Atención a personas con Discapacidad
Número denuncias de mujeres por malos tratos por el cónyuge o análogo (ex cónyuge, compañero sentimental, novio o ex novio)
Menores infractores: Expedientes incoados a menores en Fiscalía año 2003. Expedientes de control de ejecución en 2005
Número de medidas de protección a menores: Altas en medidas de protección (tutela, acogimiento residencial y familiar)
Gasto realizado en programas sociales a favor de la familia
Número de beneficiarios de programas de desarrollo gitano realizados por AAPP

Gasto realizado en programas de Atención de la población gitana española
Gasto realizado en programas de Atención a emigrantes retornados
Capacidad media diaria de la Red de Centros para personas sin hogar
Número medio diario de usuarios de la Red para personas sin hogar

A pesar de que son 30 indicadores, y que están enfocados principalmente a la medición de ingresos, inmigración, y salud, se consideran insuficientes. A diferencia de la propuesta Laeken, estas mediciones no toman en cuenta las referentes a la pérdida de lazos sociales, y aun cuando contienen indicadores para empleo, se concreta sólo a la tasa de paro sin analizar las condiciones laborales de la población.

Por lo tanto, se debe destacar que los países miembros de la Unión Europea, están preocupados por el estudio y erradicación de la exclusión social. En este sentido, es que han desarrollado y propuesto nuevos indicadores para dar seguimiento al plan nacional de acción para la inclusión, y así, realizar políticas capaces de generar sociedades cohesionadas y por ende, democráticas.

2.1.2. Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Para el caso de nuestros países, dentro de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), se han generado análisis respecto a la exclusión social. Dentro de éstos han tomado como base los estudios de la Unión Europea.

En 2007 se realizó un estudio intitulado “Un sistema de indicadores para el seguimiento de la cohesión social en América Latina”. En este se da una definición sobre tres conceptos: exclusión social, inclusión social y cohesión social. Además de presentar indicadores para medir el grado de cohesión social.

El objetivo de los índices es servir como instrumentos de apoyo para la formulación de políticas de cohesión social, proporcionando información relevante y oportuna para orientar la toma de decisiones.

El marco conceptual identifica tres componentes que se consideran vinculados a los procesos de cohesión social: a) las distancias o brechas de inclusión, b) los mecanismos institucionales de inclusión–exclusión y, c) el sentido de pertenencia de los ciudadanos.

Con base en estos componentes, es que están definidos los indicadores y las dimensiones de la cohesión social.

La CEPAL define a inclusión-exclusión “como la estructura y los procesos de la desigualdad y de acumulación de desventajas, que tienen como consecuencia la incapacidad de ciertos individuos, grupos y comunidades para acceder a los recursos sociales, económicos, políticos y culturales; y participar plenamente en la vida social”. [CEPAL, 2007:23]

Describe al fenómeno inclusión-exclusión, como el proceso en el que se expresan las relaciones entre grupos sociales que están en una situación asimétrica con respecto al acceso a bienes materiales y simbólicos.

Dentro de las definiciones de la Unión Europea, se considera la inclusión social como la herramienta a través de la cual se podrá llegar a la cohesión social.

Para la Unión Europea no sólo se debe erradicar la exclusión social, sino que debe existir también su prevención, con el fin de lograr una sociedad cohesionada y democrática. Asimismo, lograr la reducción de las disparidades en materia de bienestar, a través de la redistribución de los recursos desde las economías más ricas hacia las más pobres.

De acuerdo con la CEPAL, el sentido de pertenencia que pueda tener la sociedad, juega un papel fundamental dentro de la cohesión social “en la medida en que los actores se sientan parte de la sociedad mucho más probable es que participen en los asuntos públicos y en las políticas de inclusión y cohesión sociales. Inversamente, en una sociedad en la que el sentido de pertenencia sea débil, lo más plausible es que los actores respondan a los distintos mecanismos de inclusión-exclusión con el individualismo, la falta de confianza en las instituciones y la carencia de solidaridad, todo lo cual puede conducir a problemas de legitimación que amenacen la cohesión social”. [CEPAL, 2007: 24].

Los indicadores del componente distancia son: el nivel de pobreza e ingresos, empleo, protección social, educación, tecnología, salud, consumo y acceso a servicios.

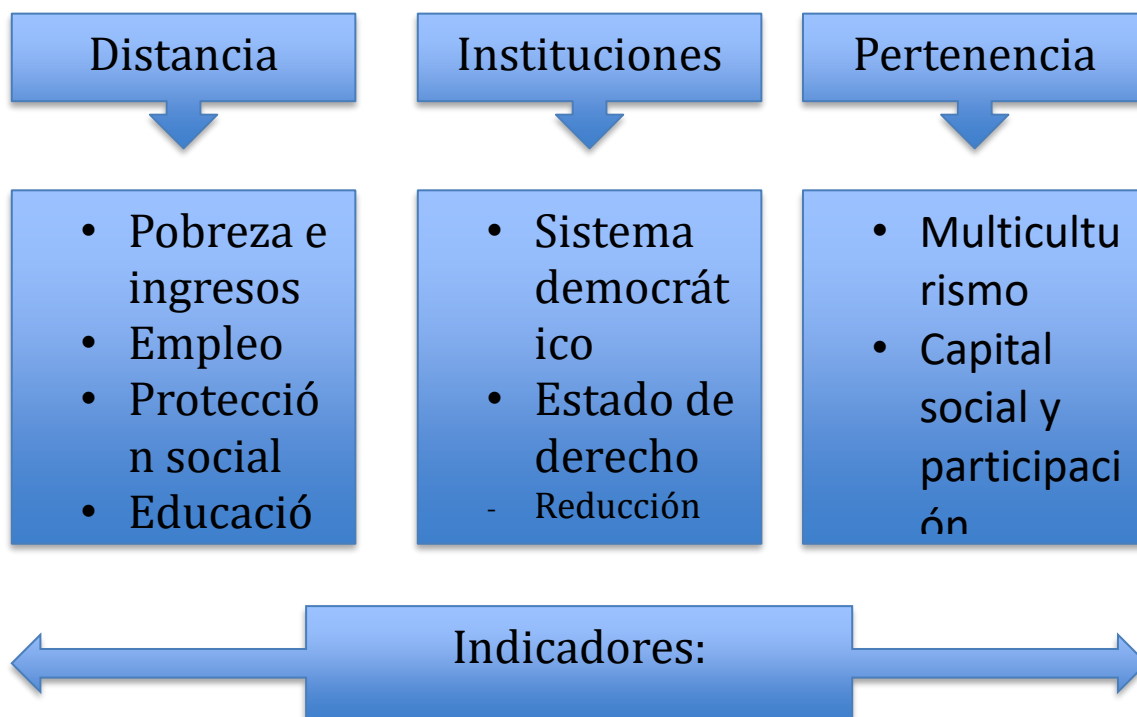
El componente de instituciones engloba: la participación de la sociedad, democracia, políticas públicas e instituciones del mercado.

Por último, en cuanto al sentido de pertenencia, se tienen indicadores como: multiculturalismo, participación, integración y valores.

Lo anterior se puede resumir en el siguiente esquema:

Figura 3.

Componentes y dimensiones del sistema de indicadores de cohesión social



Fuente: Tomado CEPAL “Un sistema de indicadores para el seguimiento de la cohesión social en América Latina”, 2007, Pág. 105

Al igual que los indicadores Laeken desarrollados por Unión Europea, la CEPAL presenta dos grupos de indicadores sobre la dimensión económica: primarios y secundarios.

Se tienen, catorce indicadores primarios y catorce indicadores secundarios. Éstos se refieren a la situación de pobreza, empleo, protección social, educación, salud, acceso a servicios básicos y consumo.

En la siguiente tabla se presentan los veintiocho indicadores utilizados por la comisión para evaluar el grado de cohesión social; se presentan de acuerdo a la dimensión a la que hacen referencia:

**Esquema 8.
Distancias: dimensiones e indicadores**

Dimensión	Indicadores primarios	Indicadores secundarios
Pobreza e ingresos	Porcentaje de personas bajo la línea de pobreza. Brecha de pobreza Razón entre quintiles de ingreso	15. Porcentaje de personas bajo la línea de indigencia 16. Brecha de indigencia 17. Coeficiente de Gini
Empleo	Tasa de desempleo abierto. Ocupados urbanos en sectores de baja productividad Tasa de desempleo de larga duración Relación de salarios entre los sexos	18. Tasa de desempleo abierto modificada 19. Tasa de subempleo 20. Participación de las mujeres en empleo asalariado no agrícola
Protección social	8. Ocupados que realizan aportes previsionales	21. Población en edad de trabajar que realiza aportes previsionales
Educación	Porcentaje de conclusión de la educación secundaria Tasa neta de matrícula en la educación preescolar Población alfabetizada de 15 años o más	22. Relación de acceso a la educación preescolar según quintiles de ingreso 23. Tasa de conclusión de la primaria entre la población de 25 años y más
Salud	Tasa de mortalidad infantil Esperanza de vida	24. Niños de 1 año vacunados contra el sarampión 25. Partos asistidos por personal sanitario especializado 26. Tasa de mortalidad por VIH-SIDA por cada 1,000 habitantes
Consumo y acceso a servicios básicos	14. Población en estado de subnutrición	27. Población con acceso adecuado a sistemas mejorados de saneamiento 28. Población con acceso a suministro mejorado de agua potable saludable

Fuente: Tomado CEPAL "Un sistema de indicadores para el seguimiento de la cohesión social en América Latina", 2007, Pág. 55.

Como se ha planteado previamente, para la medición que se desarrollará en ésta investigación, se tomará mayor atención a los problemas que se presentan dentro del mercado laboral.

De acuerdo a los resultados arrojados por la investigación enfocada a la exclusión laboral (2010), éste es uno de los ámbitos de mayor relevancia en la generación de la exclusión social, ya que de la exclusión del trabajo se desprenden algunas exclusiones más como en la salud, la vivienda, la educación, la desigualdad racial, y otras.

En el caso de los indicadores que presenta la CEPAL, al igual que en los datos de la Unión Europea, se manejan sólo tasas de desocupación, relaciones salariales entre mujeres y hombres, subempleo, y participación de las mujeres.

Así, considero relevante la incorporación de algunas variables que nos muestren el comportamiento de las condiciones laborales de la población.

Como por ejemplo: Remuneraciones medias reales Índice anual medio (1995=100); Salario mínimo real (Índice 2000=100) y a través de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares contamos con datos que nos permiten conocer las Horas trabajadas semanalmente, Tipo de contratación, Afiliación sindical, y Trabajo informal.

Los indicadores referentes a las instituciones, están agrupados en cuatro rubros: democracia, estado de derecho, políticas públicas y funcionamiento del mercado.

Para medir el funcionamiento de la democracia se toman cuatro indicadores:

1. Índice de democracia de Freedom House;
2. Percepción ciudadana del nivel de democracia;
3. Porcentaje de ciudadanos satisfechos con la democracia ; y,
4. Ciudadanos con actitudes positivas ante la democracia.

Los indicadores de instituciones se realizan mediante una encuesta, en la que se recoge la percepción de la población por medio de los siguientes indicadores: índice de la percepción de la corrupción, percepción ciudadana del avance en la lucha contra la corrupción, evaluación del poder judicial, y porcentaje de personas víctimas de algún delito.

Para el indicador referente a las políticas públicas se tienen seis indicadores, uno de percepción y cinco sobre la contribución tributaria destinada a educación, salud, gasto social y gasto público, como partes proporcionales del PIB.

Con respecto a los indicadores del funcionamiento del mercado, se hace referencia a la productividad, remuneraciones salariales, desembolso en educación, gasto de los hogares en salud; y dos renglones de percepción: sobre el cumplimiento de la legislación laboral, y acerca de la seguridad laboral.

En el siguiente cuadro se resume lo anterior:

Cuadro 2.
Mecanismos institucionales de inclusión-exclusión: dimensiones e indicadores

Funcionamiento de la democracia	Funcionamiento del estado de derecho	Políticas públicas	Funcionamiento del mercado
Índice de democracia Freedom House	Índice de Percepción de la Corrupción (IPCO)	Carga tributaria como porcentaje del PIB	Índice de productividad del trabajo
Percepción ciudadana del nivel de democracia existente en el país	Percepción ciudadana del avance en la lucha contra la corrupción	Composición de la carga tributaria	Remuneraciones medias salariales
Porcentaje de ciudadanos satisfechos con la democracia	Evaluación ciudadana del desempeño del poder judicial	Proporción de personas que cree que los impuestos serán bien gastados por el Estado	Percepción ciudadana del cumplimiento de la ley laboral
Porcentaje de ciudadanos con actitudes positivas ante la democracia	Porcentaje de personas que afirma haber sido víctima de algún delito en el último año	Gasto público en educación como porcentaje del PIB	Porcentaje de ocupados preocupados de perder el empleo
		Gasto público en salud como porcentaje del PIB	Gasto privado en educación como porcentaje del PIB
		Gasto público social como porcentaje del PIB	Gasto de los hogares en salud como porcentaje del gasto total en salud

Fuente: Tomado CEPAL "Un sistema de indicadores para el seguimiento de la cohesión social en América Latina", 2007, Pág. 78.

Por último, en cuanto al sentido de pertenencia, se tienen cuatro grandes grupos: multiculturalismo y no discriminación, capital social y participación, expectativas del futuro y movilidad social, e integración y afiliación social.

Cada uno de los agregados tiene una serie de indicadores. Éstos se describen en la siguiente tabla de forma desagregada:

Cuadro 3.
Sentido de pertenencia: dimensiones e indicadores

Multiculturalismo y no discriminación	Capacitación social y participación	Expectativas de futuro y movilidad social	Integración y afiliación social
Porcentaje de población que adscribe a una etnia Lenguas habladas por la población originaria Población que se siente maltratada por el color de la piel o la raza Porcentaje de mujeres en el parlamento	Confianza ciudadana en las instituciones del Estado y los partidos políticos Índice de activación política Porcentaje de votos válidos en la elecciones parlamentarias	Porcentaje de ciudadanos que cree que la estructura social es abierta e igualitaria Porcentaje de ciudadanos con expectativas de movilidad intergeneracional ascendente	Tasa de mortalidad por suicidios y lesiones infligidas Tasa de homicidios por cada 100,000 habitantes

Fuente: Tomado CEPAL "Un sistema de indicadores para el seguimiento de la cohesión social en América Latina", 2007, Pág. 103.

Al igual que algunos indicadores sobre las instituciones, los referentes al sentido de pertenencia, deben ser obtenidos mediante encuestas específicas que recojan la percepción de la población. Como por ejemplo, los que se vinculan a la confianza de la población hacia las instituciones del mercado y los partidos políticos.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), retoma mediciones desarrolladas por la Unión Europea.

Debido a las propias características económicas, geopolíticas, sociales y culturales, que presentan los países de América Latina, que en la mayoría de los casos distan mucho de las condiciones de los países de la Unión Europea, es imposible reproducir todas las mediciones utilizadas en Europa.

La perspectiva de la exclusión social aplicada especialmente al mercado de trabajo, proporciona pistas para determinar cómo se produce. La exclusión reflejada principalmente en lo que respecta a la informalidad y al desempleo toman sentido para este análisis. La exclusión con mayor efecto en la sociedad es la que se presenta en el mercado laboral, y por la tanto, considero que debe analizarse con mayor énfasis. Lo cual no hacen las mediciones de la CEPAL. Además de ser una de las formas visibles de la heterogeneidad estructural de la que hemos hablado anteriormente, y que de acuerdo con ello, su persistencia reproduce y acentúa la exclusión social.

Sin embargo, creo que logra establecer claramente la separación entre los conceptos de pobreza y exclusión social. Lo que es esencial, pues de acuerdo a las definiciones planteadas en el capítulo anterior, la pobreza debe desligarse de la exclusión social, ya que son dos fenómenos totalmente diferentes; no son condicionantes el uno del otro; sin dejar de señalar que aquellos individuos que vivan en pobreza serán más vulnerables a la exclusión social.

Por otro lado, debe reconocerse el esfuerzo de la comisión, por conocer las causas de la exclusión, con el objeto de recomendar políticas que ayuden a su erradicación y a un incremento en la cohesión de las sociedades latinoamericanas. Especialmente en los países que enfrentan grandes niveles de desigualdad y pobreza; como en el caso que nos ocupa: México.

2.1.3 El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL)

Para el caso específico de México, se analizaron las evaluaciones realizadas por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL). Se debe advertir que estas mediciones se efectúan sobre la pobreza, y que debido a que son las más utilizadas en México es importante presentarlas.

Éste órgano tiene como uno de sus objetivos centrales la medición de la pobreza, que de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 36 de la Ley General de Desarrollo Social (LGDS), debe establecer los lineamientos y los criterios para realizar la definición, la identificación y la medición de la pobreza en México, tomando en consideración al menos los siguientes indicadores:

1. Ingreso corriente per cápita;
2. Rezago educativo promedio en el hogar;
3. Acceso a los servicios de salud;
4. Calidad y espacios de la vivienda;
5. Acceso a los servicios básicos en la vivienda;
6. Acceso a la alimentación; y,
7. Grado de cohesión social.

De acuerdo a la LGDS, éstos indicadores se deben calcular con base en la información generada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

El CONEVAL hace una medición multidimensional de la pobreza en México. Y como mencionamos su misión es normar y coordinar la evaluación de las políticas y programas de desarrollo social, y establecer lineamientos y criterios para la definición, identificación y medición de la pobreza.

Para ello, define la pobreza como una situación en que la persona se encuentra en carencia tanto en el espacio de bienestar, como en el espacio de los derechos.

Su metodología se basa en la configuración de tres ámbitos: Bienestar económico, Derechos sociales, y en menor jerarquía el grado de cohesión social.

Bienestar económico: se identifica a la población cuyos ingresos son insuficientes para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades.

Derechos sociales: se identifica a la población con al menos una carencia social respecto a los indicadores asociados a este espacio. A la medida agregada de estas carencias se le denominará índice de privación social.

En cuanto a la definición del concepto de cohesión social, el CONEVAL reconoce que existe un problema teórico al respecto. Sin embargo, hace hincapié en que la cohesión social está asociada a un concepto de relaciones, en donde la unidad de análisis son las comunidades o grupos sociales, y por tanto, debe medirse como una característica de conjuntos de población.

Relaciona de manera directa la cohesión social, la pobreza y la desigualdad. Argumentando que en algunos casos, la pobreza es parte de los fenómenos que afectan de manera negativa la cohesión social que un país puede tener, o viceversa.

Por otro lado, asevera que una sociedad más equitativa puede generar mejores condiciones para desarrollar la cohesión entre sus miembros.

En este sentido, sí se reconoce que la desigualdad se manifiesta en el nivel de vida de la población; ya que mientras mayores sean las disparidades sociales en educación, vivienda, salud o alimentación, la polarización tenderá a reforzar la persistencia de la pobreza.

El CONEVAL asocia el grado de cohesión social a la medición de la pobreza. La formulación teórica que presenta CONEVAL sobre la cohesión social; retoma la presentada por la CEPAL.

Así, “[...] la cohesión social tiene distintas sub dimensiones que podrían considerarse a nivel hogar: las redes sociales, la discriminación, la participación social y la confianza”. [CONEVAL 2010: 46].

Además, de la realización de la medición de acuerdo a la propuesta de Boltvinik, es decir, en el espacio del territorio y el hacer. De acuerdo con ello, el grado de cohesión social se medirá a nivel municipal y estatal mediante cuatro indicadores:

1. Desigualdad económica (coeficiente de Gini);
2. Razón de ingreso de la población pobre multidimensional extrema respecto a la población no pobre multidimensional y no vulnerable;
3. Polarización social; y,
4. Redes sociales (se calculará solamente a nivel estatal).

La metodología utilizada por el CONEVAL para el cálculo de los indicadores referentes a la cohesión social es la siguiente:

El índice de Gini se calcula a nivel municipal y estatal, y en él se agrupa a las unidades políticas mediante procesos de estratificación óptima.

La razón de ingreso se determina como el cociente del ingreso corriente total per cápita de la población en situación de pobreza multidimensional extrema, respecto al ingreso corriente total per cápita de la población no pobre multidimensional y no vulnerable.

El ingreso corriente representa el flujo de entradas, no necesariamente monetarias (puede incluir los productos recibidos o disponibles en especie, entre otros), que le permiten a los hogares obtener los satisfactores que requieren, sin disminuir los bienes o activos que poseen.

En cuanto al grado de polarización social se calcula a nivel municipal y estatal, mediante los datos arrojados por el consejo nacional de población (CONAPO), a través del índice de marginación.

La metodología para calcularlo a nivel municipal consiste en desagregar la población de acuerdo con los grados de marginación: muy bajo, bajo, medio, alto o muy alto.

En segundo lugar se suma la población total en localidades del mismo municipio, de acuerdo con el grado de marginación, con el fin de obtener los porcentajes de población según el grado de marginación.

Los criterios de clasificación a nivel municipal son:

Cuadro 4.
Criterios de clasificación municipal

Tipo de municipio	Criterio de inclusión
Polarizados	Menos del 20% de la población de localidades con grado de marginación “Medio” y cada extremo (“Alto” y “Muy alto” y “Bajo” y “Muy bajo”) con más de 30%
No polarizados	
Polo izquierdo	Más de 70% de la población en localidades con grado de marginación “Alto” y “Muy alto”
Polo derecho	Más de 70% de la población en localidades con grado de marginación “Bajo” y “Muy bajo”
Sin polo	Se excluye a los municipios polarizados, no polarizados con polo izquierdo y no polarizados con polo derecho

Fuente: Tomado de CONEVAL (2010), “Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México”, Pág. 114.

El proceso para clasificar las entidades es el mismo que para los municipios, se utiliza la información del índice de marginación a nivel municipal, se suma la población total en municipios de un mismo estado de acuerdo con el grado de marginación, y se obtienen los porcentajes para cada estado.

Los criterios de clasificación por entidad son:

Cuadro 5.
Criterios de clasificación por entidad

Tipo de entidad	Criterio de inclusión
Polarizados	Menos del 20% de la población en municipios con grado de marginación “Medio” y cada extremo (“Alto” y “Muy alto” y “Bajo” y “Muy bajo”) con más de 30%
No polarizados	
Polo izquierdo	Más de 70% de la población en municipios con grado de marginación “Alto” y “Muy alto”
Polo derecho	Más de 70% de la población en municipios con grado de marginación “Bajo” y “Muy bajo”
Sin polo	Se excluye a los entidades polarizados, no polarizados con polo izquierdo y no polarizados con polo derecho

Fuente: Tomado de CONEVAL (2010), “Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México”, Pág. 114.

Por último, el índice percepción de redes sociales se refiere a la percepción que tienen las personas de doce años o más, con respecto a la facilidad o dificultad de contar con apoyo de las redes sociales en caso de una enfermedad, ayuda para conseguir trabajo, asistencia para ser acompañados al doctor, el obtener cooperación para realizar mejoras en la colonia o localidad y, según sea el caso, auxilio para cuidar a los niños y niñas del hogar.

Es decir, con este indicador se mide el acceso que la población considera que puede tener de las redes sociales. Además de la utilidad que éstas logren alcanzar para resolver situaciones referentes a los derechos sociales (salud, trabajo, urbanización, ayuda, entre otras).

Los índices del CONEVAL están calculados de acuerdo a la información otorgada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Las evaluaciones realizadas por el CONEVAL sobre cohesión social, son retomadas a partir de lo planteado por la CEPAL al respecto. Sin embargo, de acuerdo a lo que afirma Boltvinik (2007: 51), se justificaría la poca importancia que el CONEVAL da al fenómeno de cohesión: “la condición de pobreza de las personas no está directamente asociada a bajos niveles de cohesión social y que, por tanto, no debería incluirse como un componente de ésta, sino como una variable que contribuye a explicar su estructura y su dinámica, es decir, como un indicador exógeno a la identificación de la pobreza”.

Los cálculos hechos por el CONEVAL, no se refieren a lo que en este trabajo se ha definido como la exclusión social, ya que el organismo solo se enfoca a medir cuestiones referentes a la pobreza desde diferentes dimensiones: ingresos, rezago educativo, espacio, calidad y servicios disponibles en la vivienda, y de manera muy somera lo que llama cohesión social.

De acuerdo con lo anterior, el objetivo del consejo es la medición de la pobreza y no de la exclusión social o del grado de cohesión de la sociedad mexicana. Por lo tanto, está enfocado a la medición del bienestar económico y de acceso a los bienes básicos que se establecen en los derechos sociales.

A pesar de ello, se pueden retomar algunos de esos elementos para las mediciones que aparecen en este trabajo, agregando indicadores sobre el ámbito político y social (de seguridad, participación electoral, democracia, homicidios, y pensiones, entre otros).

2.1.4. Consejo Nacional de población

Como se planteó en párrafos precedentes, el CONEVAL utiliza los datos sobre marginación realizados por el Consejo Nacional de Población (CONAPO). En este apartado se tratará de explicar en qué consisten estos índices y a que se refieren.

El CONAPO define a la marginación como “el conjunto de problemas (desventajas) sociales de una comunidad o localidad y hace referencia a grupos de personas y familias. Esta visión difiere de aquella que privilegia las carencias de los individuos que habitan en la periferia de las ciudades, según el concepto de marginalidad.

“En este sentido, el objeto de estudio de la marginación es mucho más inclusivo y permite estudiar y comparar distintos estratos de la sociedad”. [CONAPO, 2010:12].

Aunque el consejo diferencia la marginación de la pobreza, expone que ésta se encuentra directamente relacionada con la marginación. Mientras que la exclusión social se halla inmersa dentro de la marginación. “En términos estrictos, los conceptos de pobreza y marginación no son sinónimos pues aluden a dos fenómenos estructurales diferentes dentro de una localidad, donde el punto de intersección es precisamente este espacio geográfico”. [CONAPO, 2010].

La pobreza y la marginación en este caso, están estrechamente relacionadas, la única diferencia radica en los niveles en los que se miden. La unidad de medida de la pobreza es la familia, mientras que la unidad de análisis de la marginación son los espacios geopolíticos y los espacios territoriales más reducidos como las localidades.

Así, el organismo considera que las mediciones de pobreza aportan información respecto a las características de las familias, y mediante el índice de marginación se logra ubicarlas geográficamente.

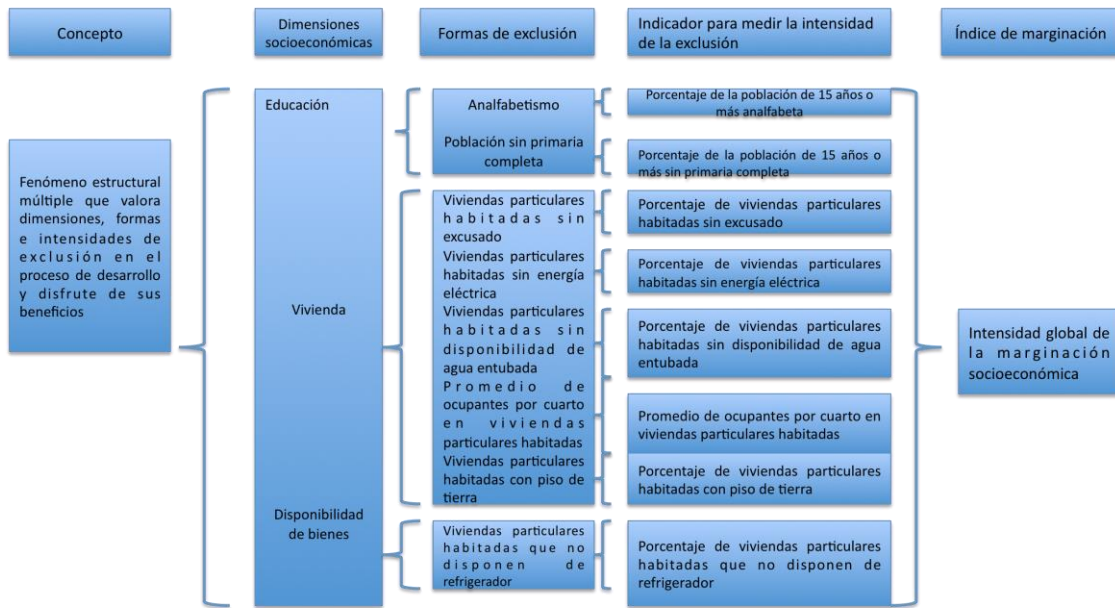
En cuanto al nexo con la exclusión, el consejo establece que ésta se encuentra ya incorporada dentro de la marginación, y la define como “un proceso en el cual las estructuras sociales no han incluido a la totalidad de la sociedad en los beneficios generados por el desarrollo”. [CONAPO, 2010].

En este sentido, el índice de marginación de CONAPO tiene como objetivo establecer un parámetro, que permita vislumbrar aquellos sectores de la sociedad que no tienen las condiciones u oportunidades de desarrollo. Este análisis se genera para entidades, municipios y localidades²⁷, además de hacerse para las Áreas Geoestadísticas Básicas (AGEB's) urbanas.

Los indicadores utilizados por CONAPO se presentan en la siguiente figura:

²⁷ Lugar circunscrito a un municipio o delegación ocupado por uno o más viviendas, las cuales pueden estar habitadas o no. Este lugar es reconocido por un nombre dado por ley o costumbre. Glosario INEGI 2011.

Figura 4



Fuente: Tomada de CONAPO “Metodología de estimación del índice de marginación por localidad”.

Lo primero a destacar de esta medición es que tiene un fuerte problema teórico con relación a los conceptos que trata de definir. Como se comentó en líneas anteriores, en un inicio el consejo afirma que tanto la pobreza y la exclusión son fenómenos distintos a la marginación. Sin embargo, no logra separar la pobreza de la marginación, pues las ubica como el mismo fenómeno, sólo que en niveles diferentes.

Igualmente con el suceso de la exclusión, a pesar de que presenta una definición para ésta, al final la subordina a la marginación, con lo cual se está planteando la existencia de un solo fenómeno: marginación o exclusión.

Lo que se puede observar en el esquema anterior, en el cual se señala que la marginación está constituida por diversas formas de exclusión, y es que a través de estos indicadores se podrá medir la profundidad de la marginación.

Por último, se debe resaltar que independientemente del hecho al que haga alusión, el organismo únicamente toma en cuenta la situación socioeconómica, lo cual hace limitado

el análisis, sobre todo desde el punto de vista de la afirmación teórica de que la exclusión es un fenómeno multidimensional y complejo.

En segundo lugar, se enfoca exclusivamente a tres espacios: la situación del acceso a educación, a vivienda, y a la disponibilidad de bienes (refrigerador); lo que limita aún más el estudio, ya que esto sólo permite hacer referencia a ocho indicadores.

En síntesis, las mediciones realizadas en España tienen mayor acercamiento a lo que teóricamente se entiende en el presente trabajo por exclusión social. Debido a que apunta a medirla en tres dimensiones: económica, política y social.

Sería un objetivo muy importante poder aplicar estas mediciones al caso de México. No obstante, dichas evaluaciones serían difíciles, debido principalmente a la falta de información estadística que revela el aislamiento social, la carencia de apoyos sociales, las conductas anómicas y de violencia doméstica. Asimismo, todo lo referente al ejercicio de los derechos políticos y de participación. Lo que representa un impedimento para la medición de la exclusión en México.

Las evaluaciones realizadas por la CEPAL toman como base las efectuadas por los organismos de la Unión Europea, y tienen como propósito dar seguimiento al desarrollo de la cohesión social en América Latina. Al igual que lo anotado en el caso de las estadísticas españolas, es difícil reproducir estas mediciones en México.

Sin embargo, podrían retomarse algunos indicadores, sobre todo los relacionados a la dimensión económica de ambas naciones.

Los indicadores generados en México, distan demasiado de una medición de la exclusión social, pues se enfocan en lo que representa la pobreza. La realizada por el CONAPO tiene la intención de calcular la exclusión, pero el resultado es contradictorio e insuficiente. Ya que se reduce a tres ámbitos: educación, vivienda y disponibilidad de bienes. Por lo que esta evaluación es sumamente limitada.

Por otro lado, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), tiene como objetivos específicos la medición de la pobreza y de la política de desarrollo social y como principal fuente de información los datos arrojados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), lo cual restringe su análisis.

Considero de la mayor relevancia la metodología y el índice que se pueda construir desde la presente investigación, ya que se plantea como un procedimiento novedoso e indispensable para la comprensión de la actual situación de exclusión en México.

El análisis tiene como objetivo la construcción de una metodología propia para el desarrollo de la investigación. En cuanto a este punto, es de señalarse que se cuenta con herramientas importantes para su construcción.

2.2. Estadísticas referentes a la exclusión social

2.2.1. Encuesta de condiciones de vida (España)

Uno de los países que presenta mayores avances teóricos sobre éste fenómeno es España, toda vez que también lo aborda de manera cuantitativa. Los gobiernos de la Unión europea y en particular el español, han enfocado esfuerzos importantes hacia el combate a la exclusión social.

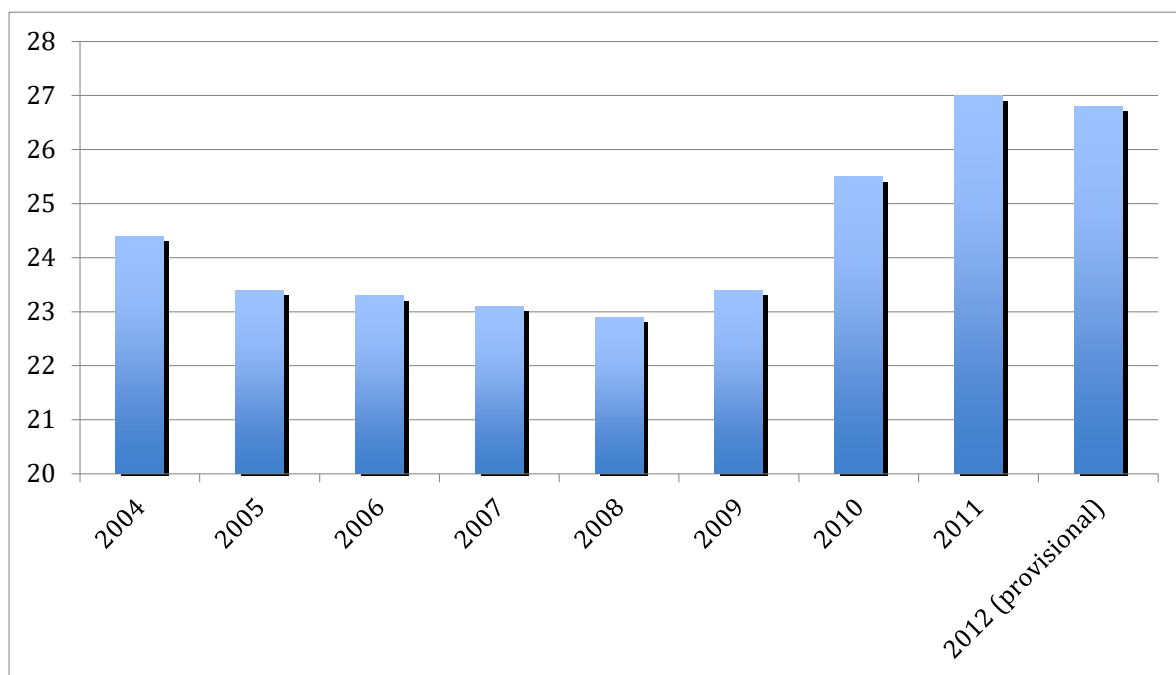
Anteriormente se detallaron las variables utilizadas por la Encuesta de Condiciones de Vida y la metodología que siguen. En este apartado, se exponen los resultados de las variables más significativas y su desarrollo.

En primer lugar, vemos la evolución del porcentaje de la población en riesgo de pobreza o exclusión social. La población en riesgo es aquella que está en alguna de estas situaciones:

- En riesgo de pobreza (60% mediana de los ingresos por unidad de consumo).

- En carencia material severa (con carencia en al menos 4 conceptos de una lista de 9).
- En hogares sin empleo o con baja intensidad en el empleo (hogares en los que sus miembros en edad de trabajar lo hicieron menos del 20% del total de su potencial de trabajo durante el año de referencia).

Gráfico 1. Evolución (2004-2012) de la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta de condiciones de vida 2012. Resultados provisionales, Instituto Nacional de Estadística.

De acuerdo a estos datos, el riesgo de la población española de caer en una situación de exclusión social ha ido en aumento. En el año 2004 se tenía alrededor de 24% de la población en riesgo; sin embargo, para 2012 el porcentaje creció al 27%.

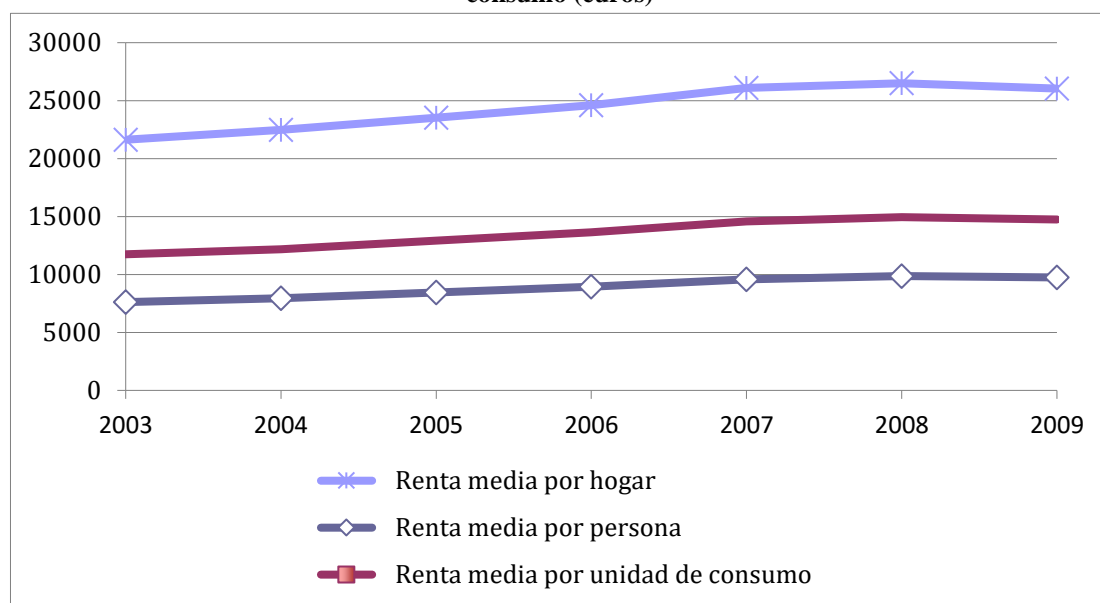
Como se mostró en líneas anteriores, uno de los factores que se utilizan para la construcción del mapa de riesgo son los ingresos de la población.

La renta disponible total del hogar se compone de los ingresos del trabajo por cuenta ajena, beneficios o pérdidas del trabajo por cuenta propia, prestaciones sociales, rentas procedentes de esquemas privados de pensiones no relacionados con el trabajo, rentas del

capital y de la propiedad, transferencias entre otros hogares, ingresos percibidos por menores e impuestos.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, la renta media no se ha modificado sustancialmente desde 2003 hasta 2009. No obstante, muestra una tendencia a la baja a partir de 2007.

Gráfico2. Evolución (2003-2009) de la renta anual neta media por hogar, persona y unidad de consumo (euros)

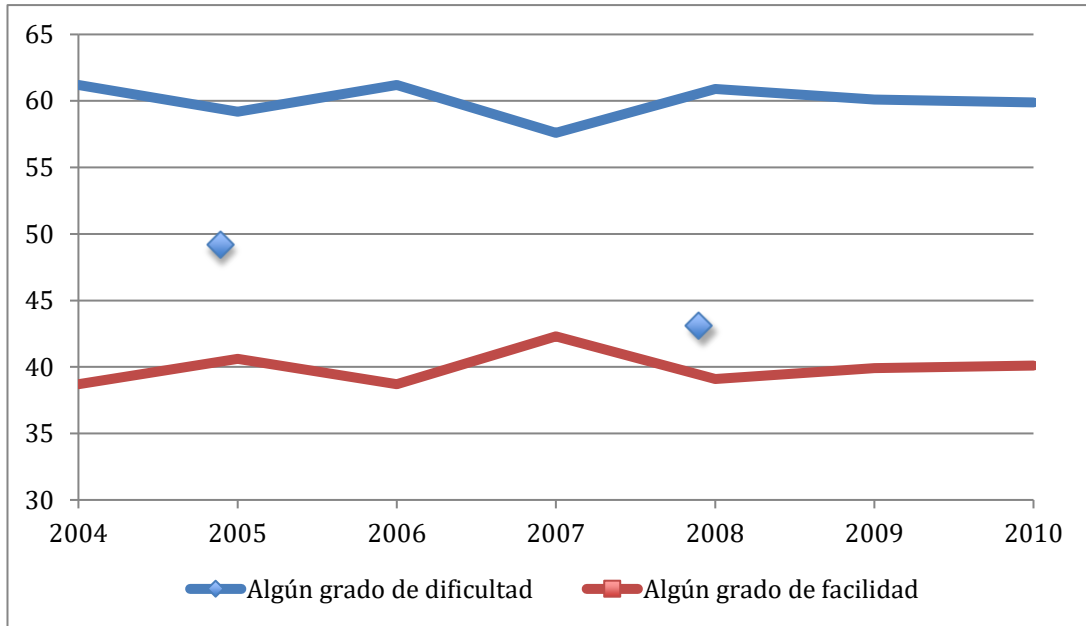


Fuente: Elaboración propia con datos Encuesta de condiciones de vida 2012. Instituto Nacional de Estadística.

Asimismo, en cuanto a las dificultades que sufre la población para llegar a fin de mes con disponibilidad de ingresos.

En el siguiente gráfico, se puede observar que la mayor parte de la población tiene algún nivel de dificultad para llegar a fin de mes con sus ingresos obtenidos.

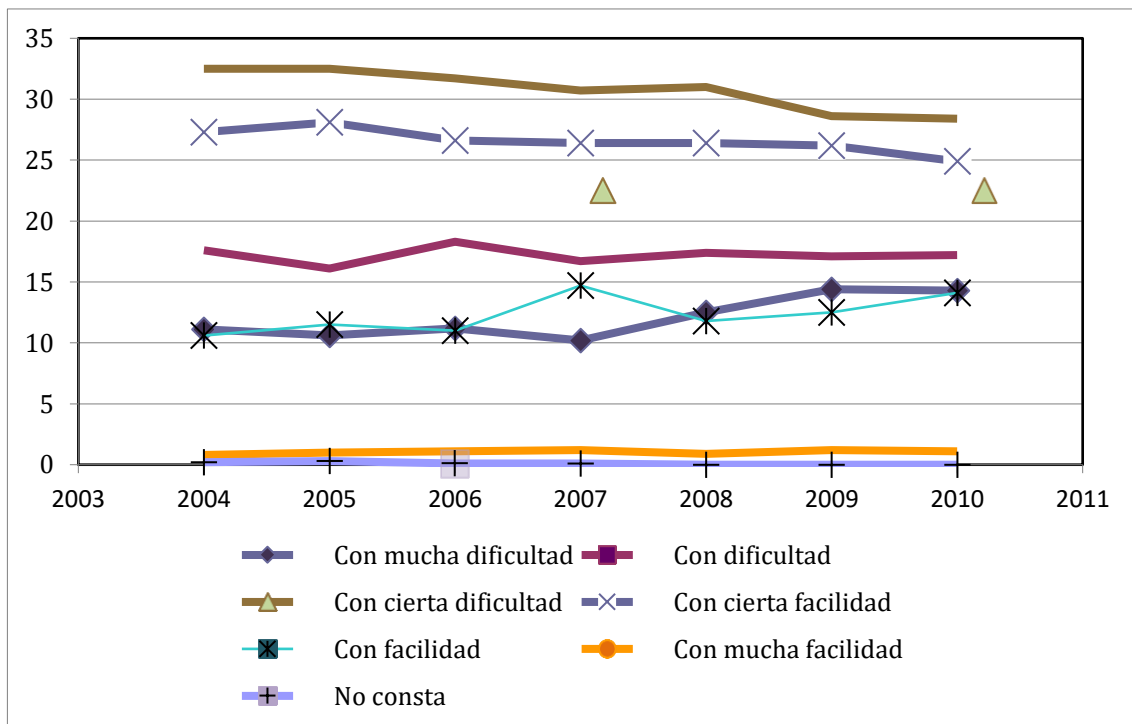
Gráfico 3. Evolución (2004-2010) de las dificultades/facilidades para llegar a fin de mes.



Fuente: Elaboración propia con datos Encuesta de condiciones de vida 2012. Instituto Nacional de Estadística.

Si se quiere ver de manera desagregada, se tienen los siguientes resultados:

Gráfico 4. Evolución (2004-2010) de las dificultades para llegar a fin de mes

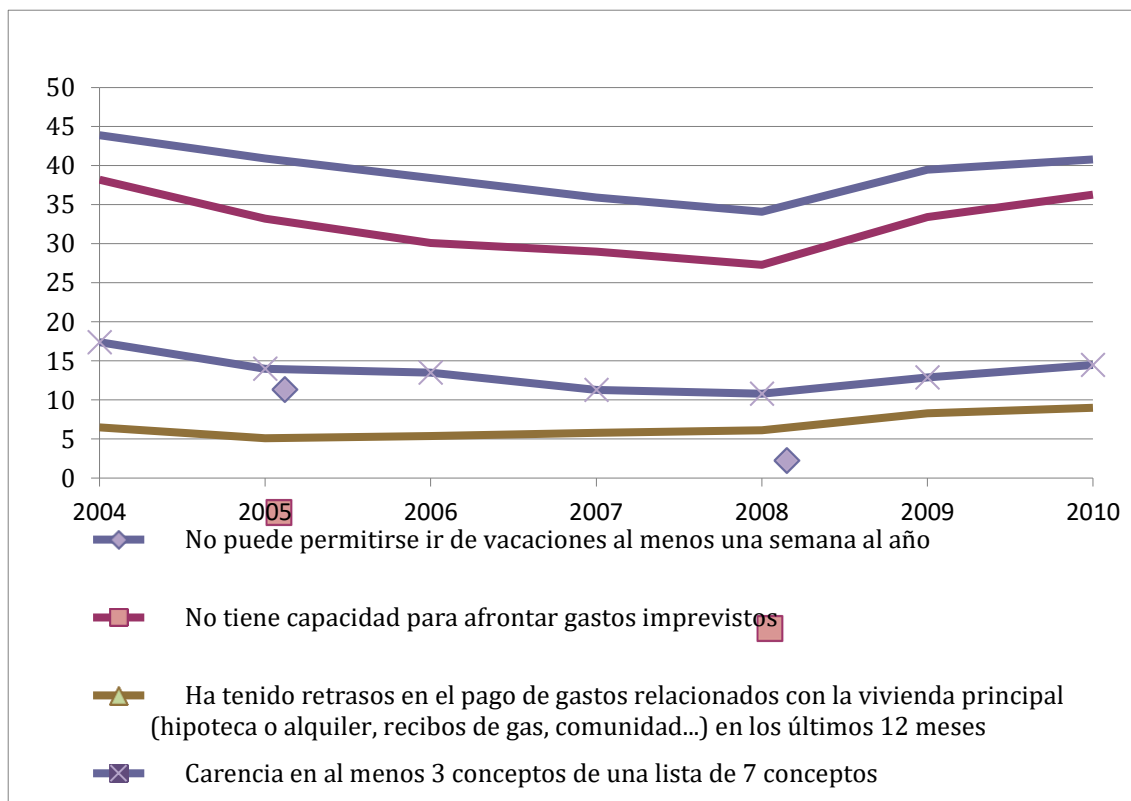


Fuente: Elaboración propia con datos Encuesta de condiciones de vida 2012. Instituto Nacional de Estadística.

Menos del 2% de la población total llega a fin de mes con mucha facilidad; mientras que más del 30% de la población se encuentra a fin de mes con cierta dificultad.

Lo expuesto con respecto a los ingresos afecta de manera directa la carencia de bienes o material como la llaman en el instituto. A continuación se presenta la evolución del porcentaje de la población con carencias materiales.

Gráfico 5. Evolución (2004-2010) de la carencia material.



Fuente: Elaboración propia con datos Encuesta de condiciones de vida 2012. Instituto Nacional de Estadística.

La mayoría de la población carece de posibilidades de recreación, en este caso por ejemplo, no pueden salir de vacaciones en el año. Seguido de su incapacidad para hacer frente a situaciones imprevistas.

Estos datos y los presentados en los párrafos anteriores, explican que durante el periodo 2000- 2012, se haya dado lugar a que los niveles de riesgo de exclusión social para España, tuvieran un aumento. Con lo cual se verifica la hipótesis de que los ingresos

obtenidos principalmente a través del trabajo, son elementales para erradicar, o bien, controlar la exclusión social.

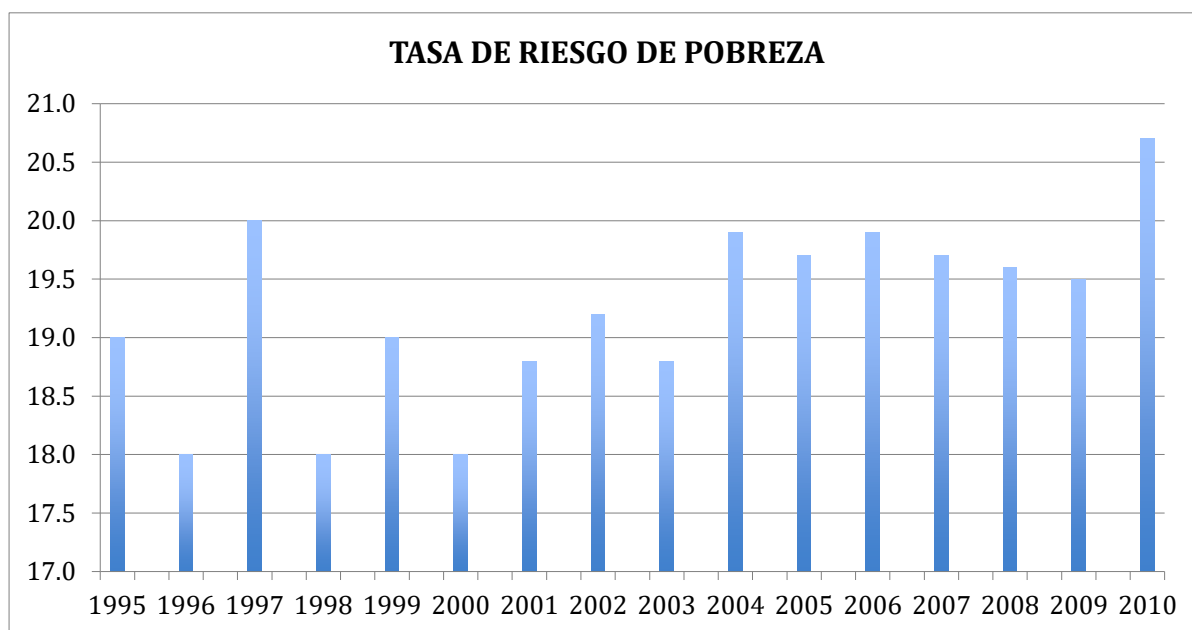
Dentro de las mediciones que realiza el gobierno español no sólo se habla de exclusión social. También se realizan estadísticas sobre la cohesión social, la cual tiene como principales agregados:

- Pobreza y desigualdad económica
- Parados de larga duración
- Hogares con mayor riesgo de exclusión social
- Infancia y juventud
- Personas mayores
- Problemas de salud de carácter crónico
- Extranjeros
- Justicia y seguridad
- Participación cívica
- Muertes violentas

A continuación se presentan algunos datos al respecto; al igual que se exponen las anteriores metodologías específicas en el siguiente apartado.

De acuerdo a la pobreza y desigualdad económica, se tiene como uno de los principales indicadores la tasa de riesgo de pobreza. Ésta se refiere al porcentaje de personas que viven en hogares cuya renta total equivalente es inferior al 60% de la renta mediana nacional.

Gráfico 6

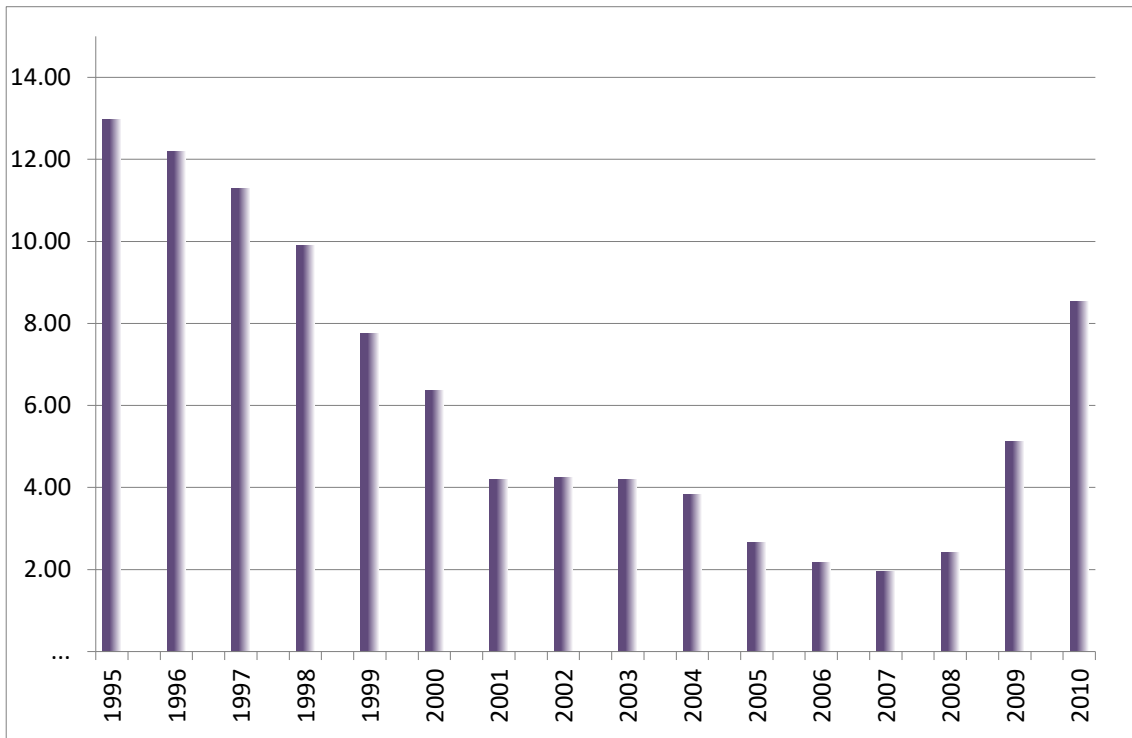


Fuente: Elaboración propia con datos “Indicadores Sociales 2011. Cohesión y participación social.” Tablas nacionales en Instituto Nacional de Estadística.

De la misma forma, en el gráfico presentado previamente, se puede observar una tendencia del incremento porcentual de personas en riesgo de pobreza.

Los parados de larga duración para 2010 representan alrededor del 9% de la población activa, aproximadamente la misma cifra que en 1991.

Gráfico 7. Parados de larga duración con respecto a la población activa

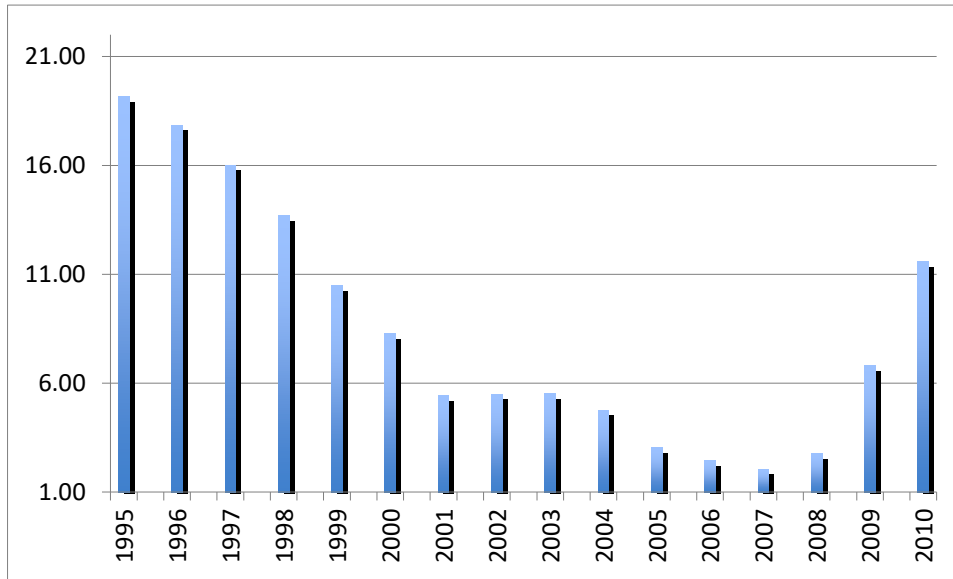


Fuente: Elaboración propia con datos “Indicadores Sociales 2011. Cohesión y participación social”. Tablas nacionales en Instituto Nacional de Estadística.

En el caso de los jóvenes de entre 26 y 29 años de edad, ha aumentado el porcentaje de los que se hallan en paro. De acuerdo con lo planteado en párrafos anteriores, ésta es una de las formas más perceptibles en que se presenta la exclusión social.

En este sentido es que el INE presenta el porcentaje de jóvenes parados de larga duración, como uno de los principales indicadores, que nos permiten dar seguimiento a todo lo que abarca la cohesión social.

Gráfico 8. Jóvenes (16 a 29 años) parados de larga duración con respecto a la población activa

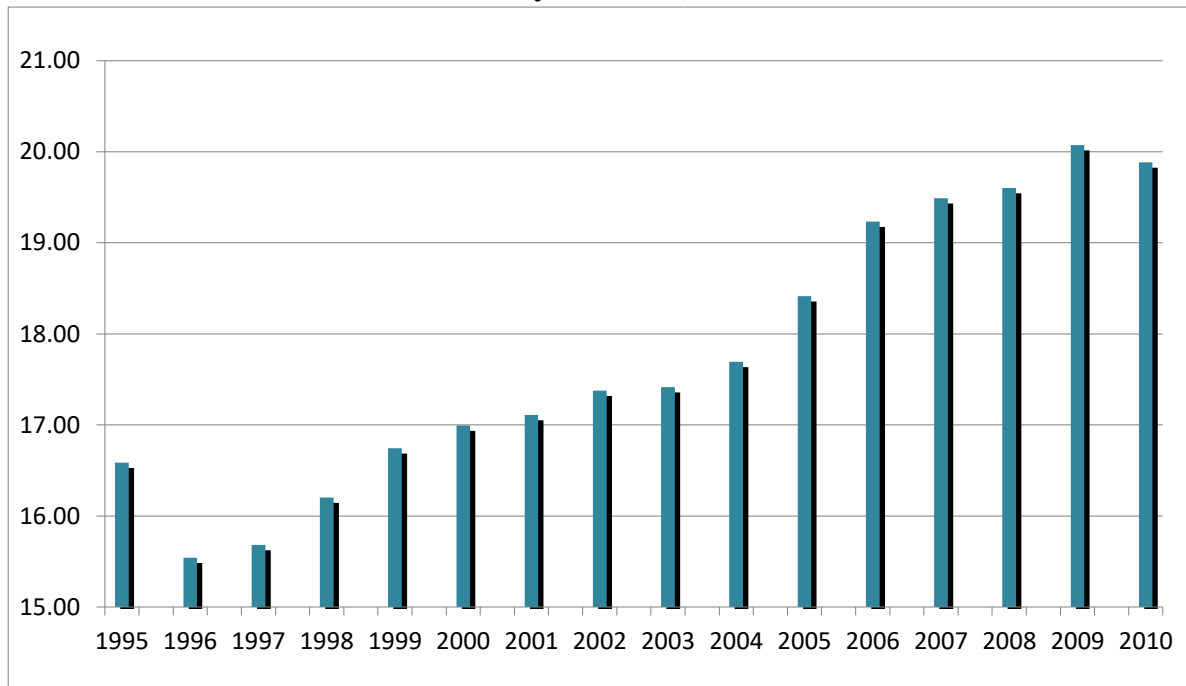


Fuente: Elaboración propia con datos "Indicadores Sociales 2011. Cohesión y participación social". Tablas nacionales en Instituto Nacional de Estadística.

Tanto los jóvenes como las personas mayores son considerados por el gobierno español los sectores más proclives a la exclusión social. Uno de los datos relevantes con respecto a las persona mayores es el porcentaje de las que viven solas. Ya que se consideran personas excluidas.

La tendencia sobre este aspecto asciende a partir de 2003, lo que se puede observar en la siguiente gráfica:

Gráfico 9. Personas de 65 y más años que viven solas (Porcentaje sobre población de 65 y más años)

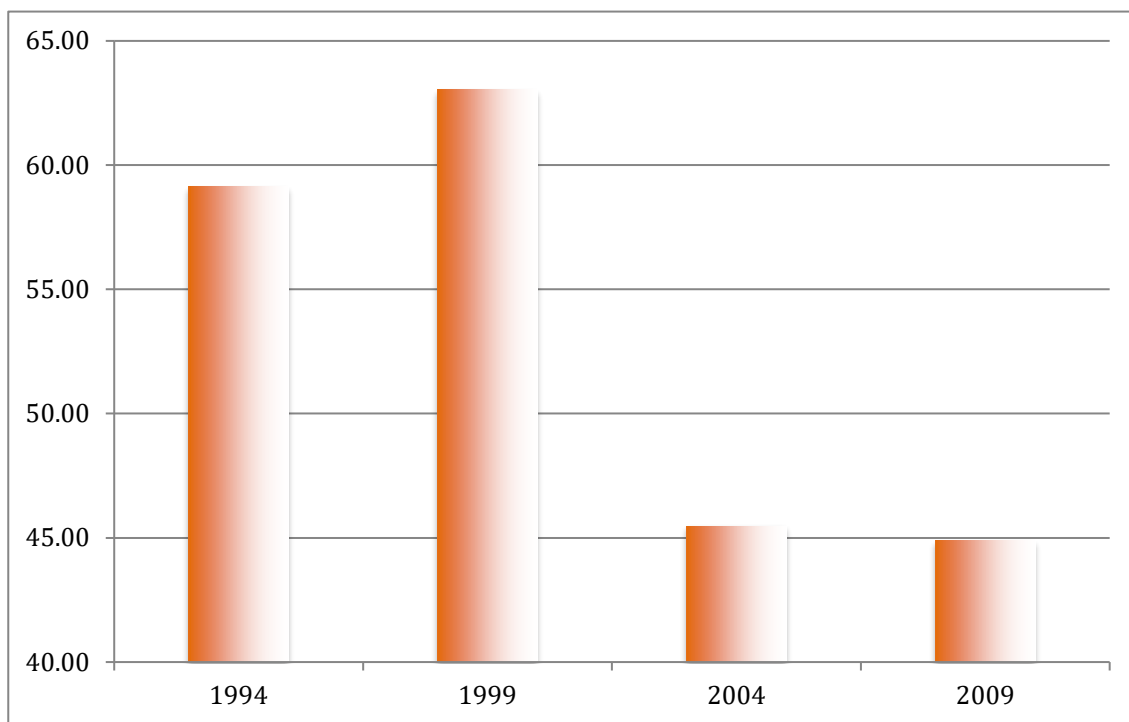


Fuente: Elaboración propia con datos “Indicadores Sociales 2011. Cohesión y participación social”. Tablas nacionales en Instituto Nacional de Estadística.

En cuanto a la participación cívica el INE cuenta con pocos datos; sin embargo, se puede ejemplificar la situación de España con la participación de la población en la elección al parlamento europeo.

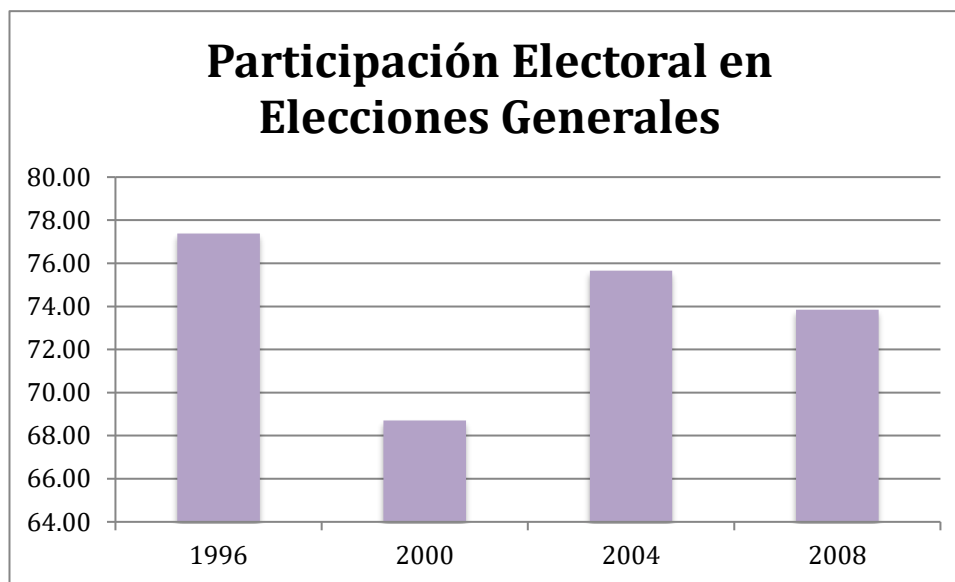
En 1999, año en el cual se presentó la mayor participación, ésta representaba alrededor del 63%, mientras que para 2009 se redujo aproximadamente al 50%.

Gráfico 10. Participación electoral al parlamento europeo



Fuente: Elaboración propia con datos “Indicadores Sociales 2011. Cohesión y participación social”. Tablas nacionales en Instituto Nacional de Estadística.

Gráfico 11

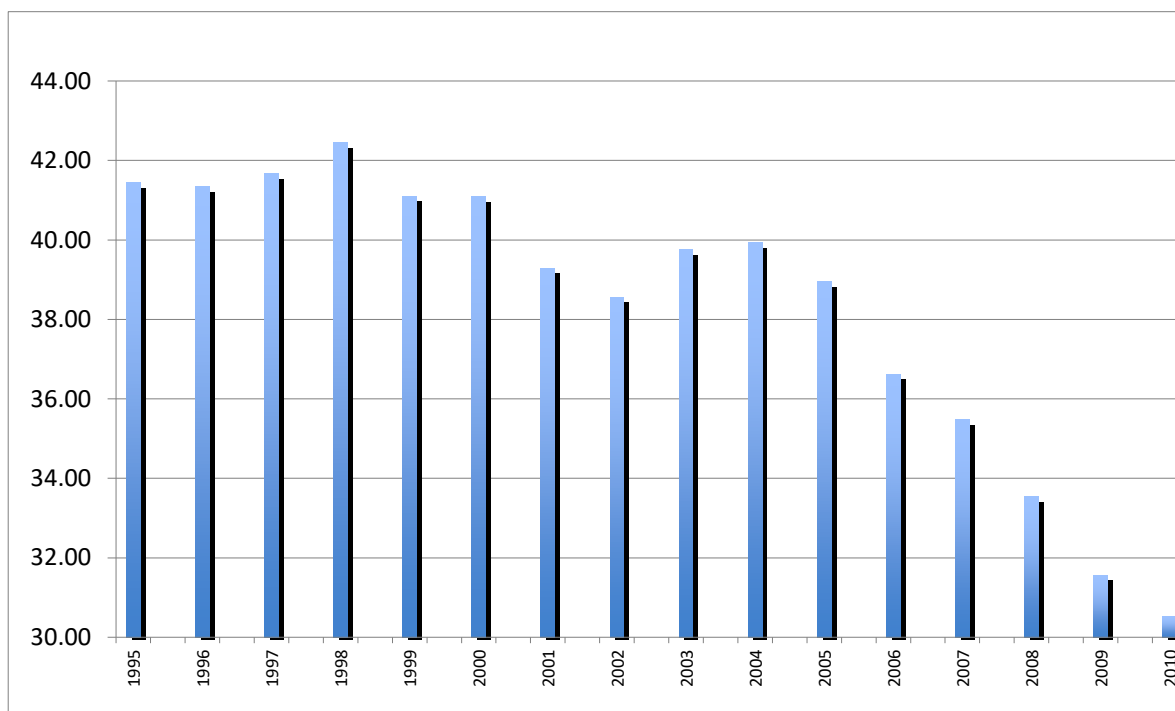


Fuente: Elaboración propia con datos “Indicadores Sociales 2011. Cohesión y participación social”. Tablas nacionales en Instituto Nacional de Estadística.

Por último, con respecto a la situación de violencia se tiene que las muertes por causas externas de mortalidad han disminuido. En 1991 existían alrededor de 48 por cada cien

mil habitantes. Mientras que para 2010 ésta cifra se redujo aproximadamente a 31 muertes por cada cien mil habitantes.

Gráfico 12. Muertes por causas externas de mortalidad (por cada 100,000 hab.)

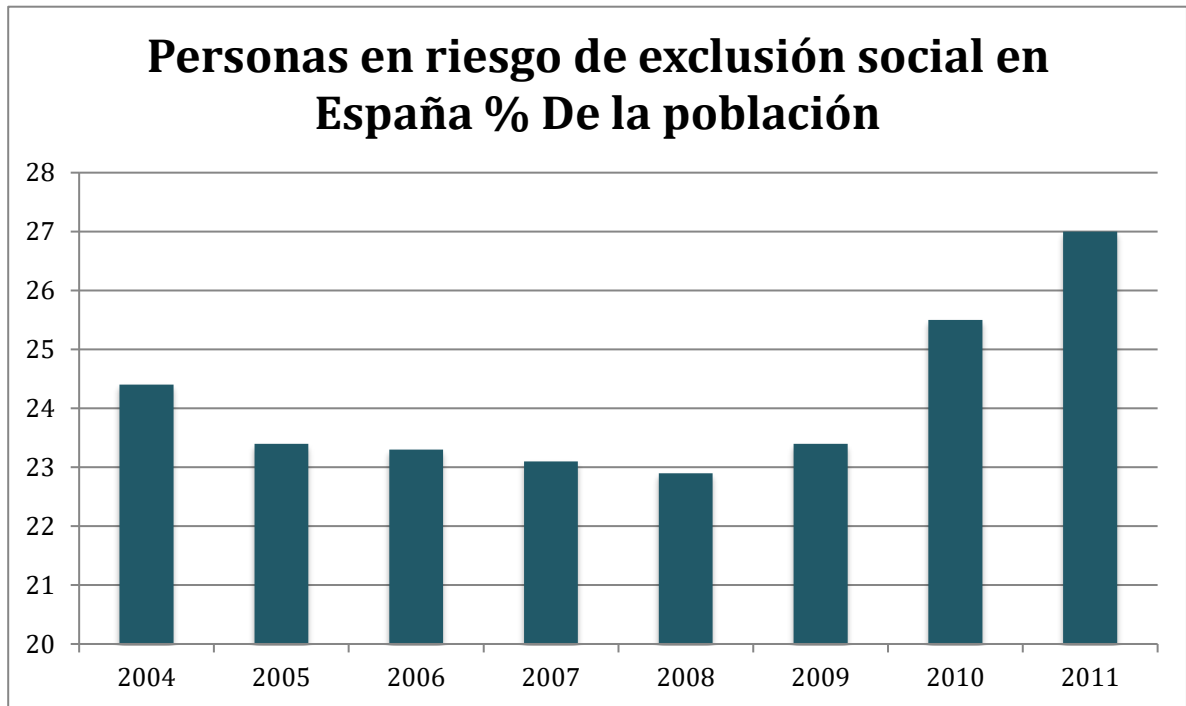


Fuente: Elaboración propia con datos “Indicadores Sociales 2011. Cohesión y participación social”. Tablas nacionales en Instituto Nacional de Estadística.

Con base en todas las mediciones anteriores es que se construye el indicador sobre la exclusión social. Con el fin de que los gobiernos tengan elementos para ejecutar políticas tales, que como lo define la Unión Europea, aseguren las oportunidades y los recursos necesarios para participar completamente en la vida económica, social y cultural, así como para gozar de condiciones de vida y de bienestar que se consideran normales en la sociedad en la que viven. La inclusión social asegura que se tenga mayor participación en la toma de decisiones que afectan a sus vidas y el acceso al ejercicio de sus derechos fundamentales.

Como puede verse en el siguiente gráfico, el porcentaje de personas en riesgo de exclusión social ha ido en aumento en los últimos años.

Gráfico 13.



Fuente: elaboración propia con datos de EUROSTAT

2.2.2. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se ha enfocado en la medición de la cohesión social, al igual que la Unión Europea y en especial el gobierno español, con el fin de obtener una base de datos para la toma de decisiones.

El marco conceptual identifica tres componentes que se consideran vinculados a los procesos de cohesión social: a) las distancias o brechas de inclusión, b) los mecanismos institucionales de inclusión–exclusión y, c) el sentido de pertenencia de los ciudadanos.

Cada uno de ellos cuenta con una serie de indicadores que tienen el objeto de medir las dimensiones de la cohesión social.

A continuación se presentan algunos de los indicadores, correspondientes a cada una de los tres componentes para el caso de México, aunque no se debe omitir mencionar que no existen datos para todos los indicadores, debido a la falta de información estadística generada desde México y a las características propias del país.

El primer grupo definido por la CEPAL es el llamado de distancias o brechas de inclusión.

Se enfoca en seis subgrupos:

1. Pobreza e ingresos
2. Empleo
3. Protección social
4. Educación
5. Salud
6. Consumo de bienes y servicios básicos

El segundo grupo referente a los mecanismos institucionales de inclusión–exclusión, se subdivide en:

- Democracia
- Funcionamiento del estado de derecho
- Financiamiento de políticas públicas
- Funcionamiento del mercado

El tercer y último grupo que muestra el grado de sentido de pertenencia de los ciudadanos, se basa en los siguientes subgrupos:

- Multiculturalismo, tolerancia y no discriminación
- Capital social y participación
- Expectativas de futuro
- Integración y afiliación social

Se presentan a continuación los indicadores más relevantes de cada uno de los subgrupos. En el siguiente apartado se detalla la metodología.

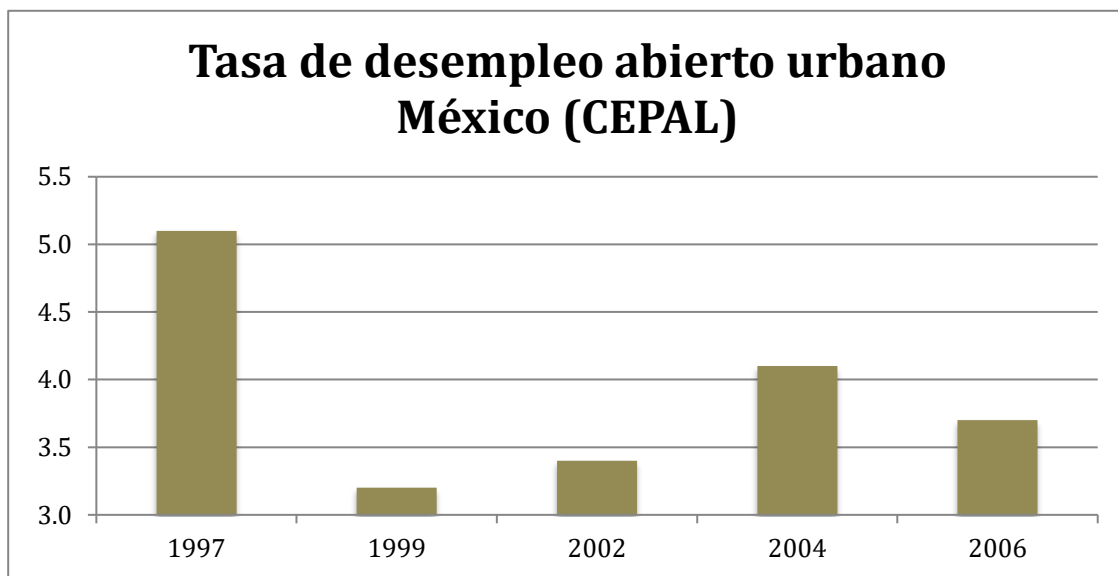
Sobre empleo se tiene la tasa de desempleo abierto urbano, la cual está definida por la población urbana desocupada de 15 años y más (determinada como aquellas que se encuentra cesante pero que ha intentado emplearse y aquella que busca trabajo por

primera vez), lo que representa un porcentaje de la población económicamente activa (número total de personas empleadas y no empleadas disponibles para trabajar).

En el caso de México la información sólo está disponible para algunos años, que abarcan desde 1990 hasta 2006.

En la siguiente gráfica se muestran las tendencias:

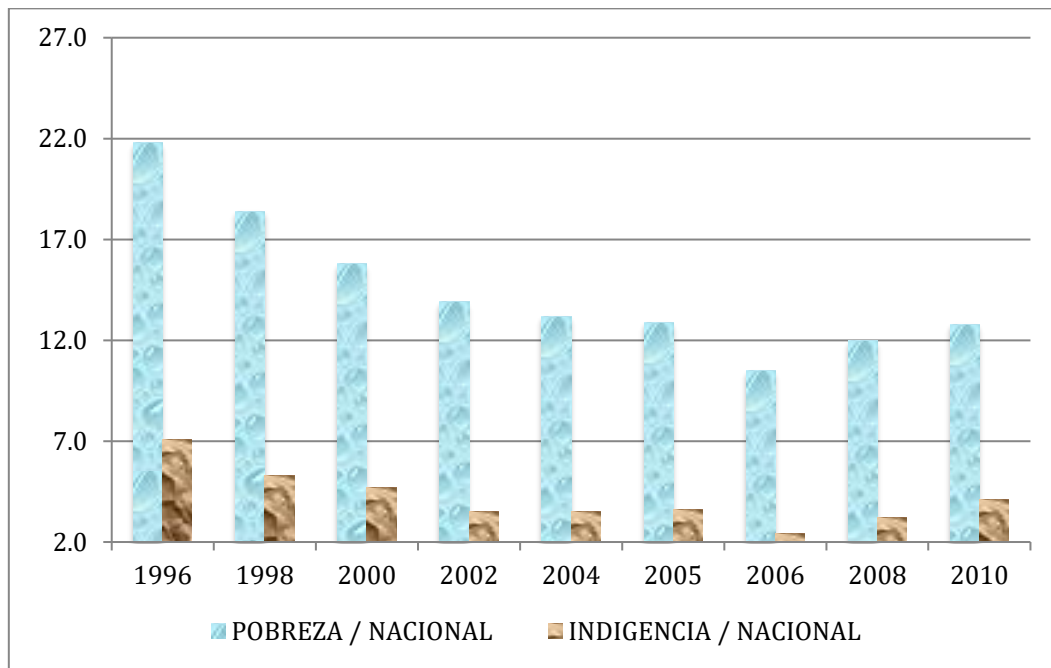
Gráfico 14



Elaboración propia con datos de CEPAL

En lo que corresponde a pobreza e ingresos, se presenta a continuación el indicador sobre la brecha entre pobreza e indigencia. El indicador mide el déficit relativo de ingresos de los pobres (o indigentes) con respecto al valor de la línea de pobreza (o indigencia), ponderado por la tasa de pobreza (o indigencia). El índice de brecha de la pobreza (o indigencia) no sólo toma en cuenta la proporción de personas pobres (o indigentes) sino también la diferencia entre sus ingresos y la línea de pobreza (o indigencia); es decir, añade información acerca de la profundidad de la pobreza (o indigencia).

Gráfico 15. Coeficiente de la brecha de pobreza e indigencia (CEPAL)



Elaboración propia con datos de CEPAL

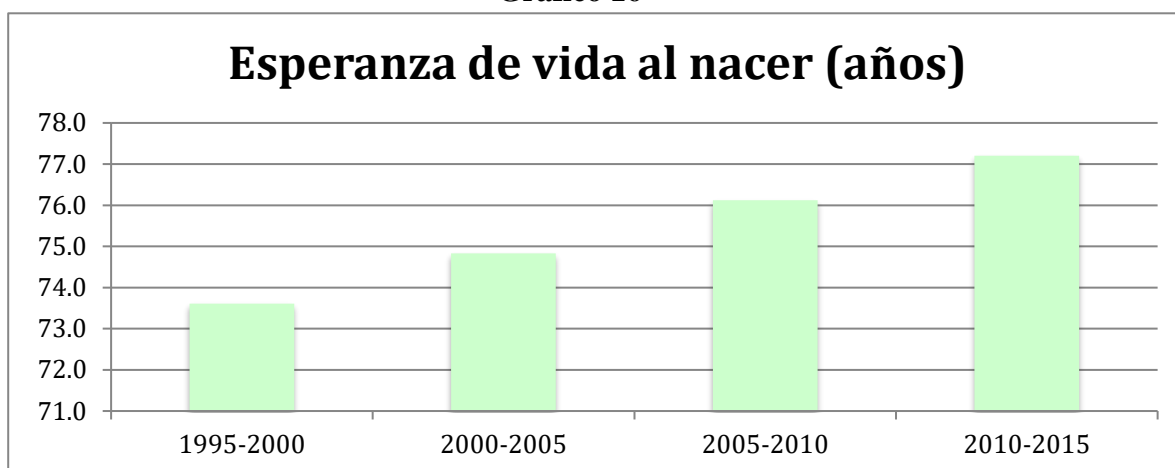
Una primera consideración es que el índice de pobreza es mayor al de indigencia; en los datos presentados por la CEPAL el coeficiente de pobreza para 2010 es de alrededor de 13, mientras que el coeficiente de indigencia para ese mismo año es de 4.

Es importante destacar que para el caso de esta variable, a partir de 2006 ambos renglones han tenido un incremento aproximadamente de un punto.

Con referencia a la situación de salud, se cuenta principalmente con la información sobre la esperanza de vida. Lo que no da una visión de lo que sucede realmente en un país con respecto a la seguridad de salud con la que cuenta su población.

No obstante, aquí se presenta la tendencia que ha seguido esta variable en México.

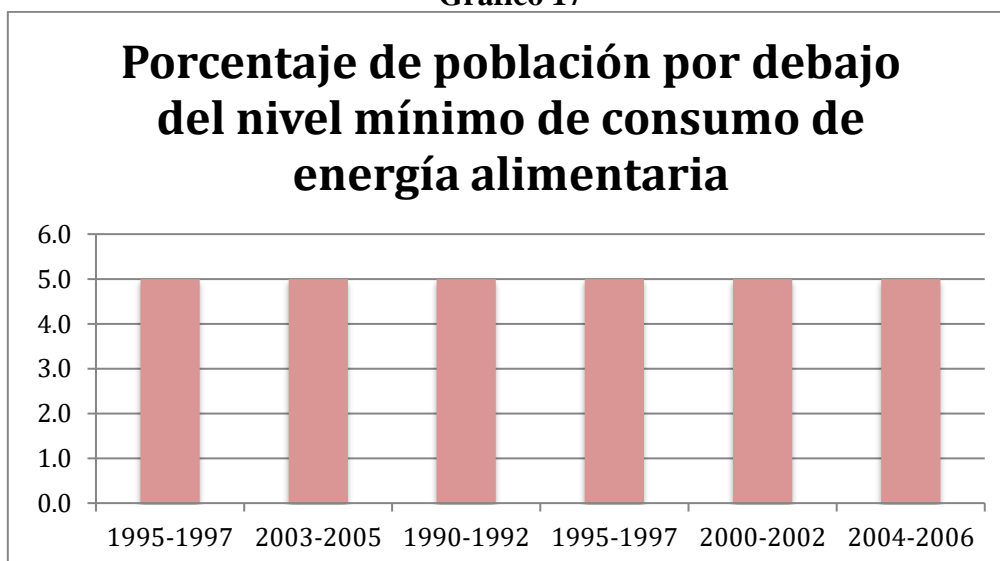
Gráfico 16



Elaboración propia con datos de CEPAL

Por otro lado, en el grupo de consumo de bienes y servicios básicos, se halla disponible el porcentaje de la población total con inseguridad alimentaria crónica. Ésta variable ha permanecido constante desde 1990 hasta 2006, de acuerdo con los datos presentados por la CEPAL. Y corresponde a personas sub alimentadas, cuyo consumo de energía alimentaria es permanentemente inferior a las necesidades mínimas de energía alimentaria, para llevar una vida sana y realizar una actividad física liviana. Estos datos son estimados por la Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

Gráfico 17



Elaboración propia con datos de CEPAL

Los datos sobre educación y seguridad social, sólo existen para el año 2005. La población en edad de trabajar que realiza aportes en un esquema de seguridad social fue de aproximadamente 29% para ese año.

Por último, en lo concerniente a la educación, la CEPAL presenta el indicador sobre la tasa de conclusión de la primaria en la población mayor de 25 años. Para el caso de México, éste indicador se encuentra disponible sólo para el año 2005 y su valor es de aproximadamente 69%.

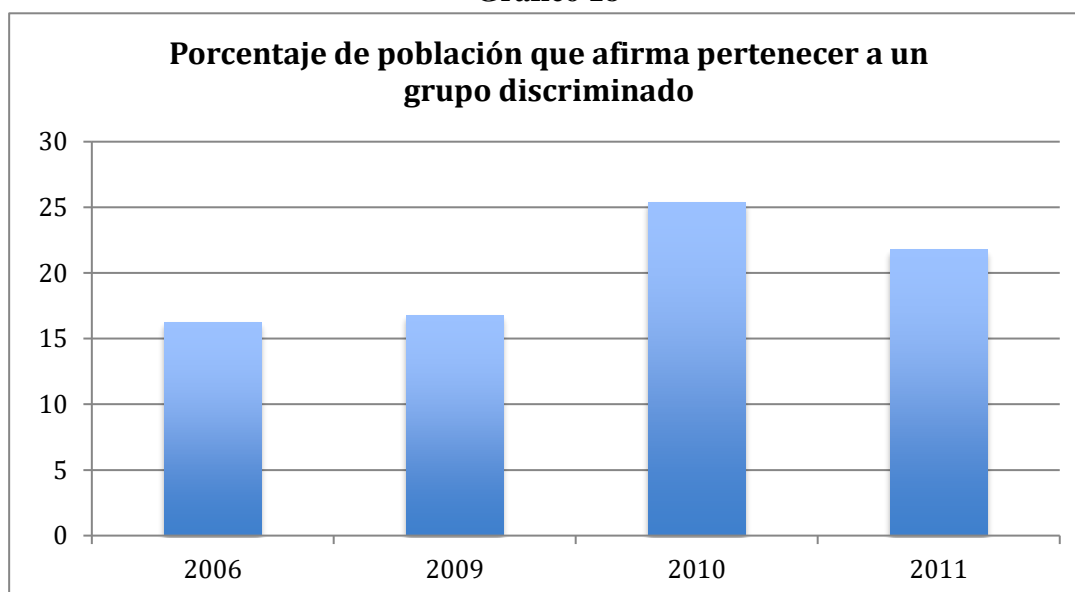
Sin embargo, éste dato no es suficiente para aplicar un juicio sobre la evolución de la educación en este país.

El segundo grupo de indicadores manejado por la CEPAL son los referentes al sentido de pertenencia.

La mayoría de éstos se captan a través de la percepción de la población mediante encuestas. Una de las preguntas que se formula a la población es referente a la percepción que tienen de pertenecer o no a un grupo discriminado. Con base en estas respuestas se calcula la cantidad de población que declara pertenecer a un grupo discriminado, como porcentaje de la población total de 18 años y más.

En la situación de México, de 2006 a 2011, se tiene que el promedio de la población que afirma pertenecer a un grupo discriminado es del 20%. Alcanzando en 2011 un nivel de 22%, siendo éste el más elevado del periodo. Con la excepción de 2010, año en el que alcanzó su nivel máximo, con una tasa del 25%.

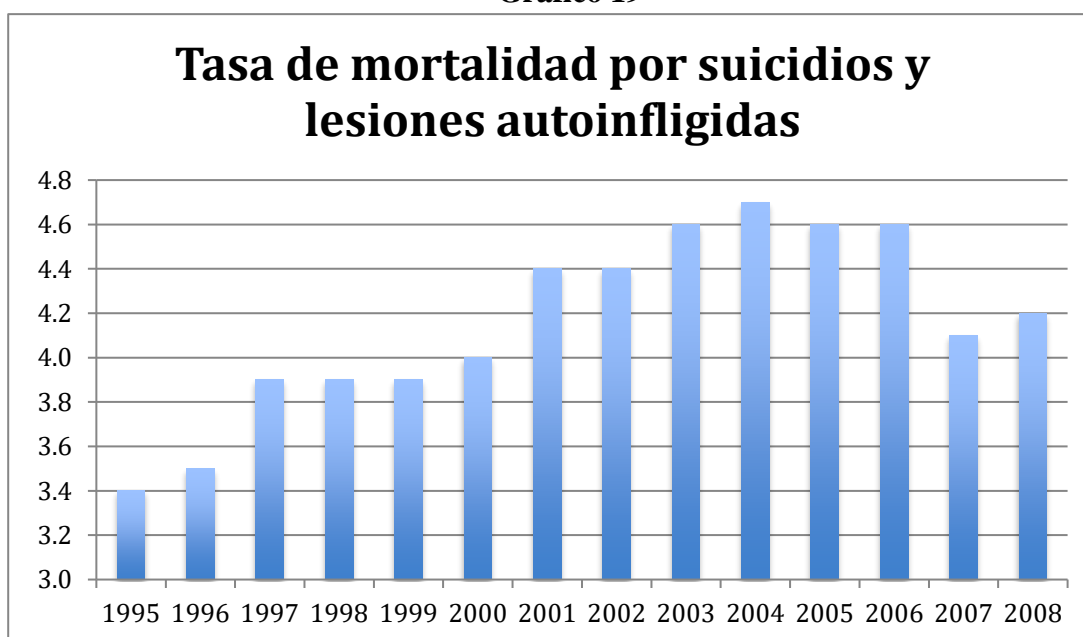
Gráfico 18



Elaboración propia con datos de CEPAL

Como parte de los indicadores de integración y afiliación social, la CEPAL retoma la tasa de mortalidad por suicidios y lesiones autoinfligidas. La cual se define como el número estimado de defunciones por suicidio y lesiones autoinfligidas, por cada 100 mil habitantes en una población determinada. En México ésta tasa ha ido en aumento, y sólo se cuenta con información de 1990 a 2008.

Gráfico 19



Elaboración propia con datos de CEPAL

La desconfianza de la población en las instituciones políticas y del estado, también forma parte del grupo de indicadores respecto al sentido de pertenencia.

Ésta se calcula en tres etapas:

1. Obtención del promedio simple de las respuestas a las preguntas sobre el nivel de confianza en los partidos políticos, el poder legislativo y el poder judicial.
2. Dado que las respuestas para cada una de las instituciones se efectúan en una escala con los siguientes valores: 1) Mucha, 2) Alguna, 3) Poca, y 4) Ninguna; se considera como mucha o ninguna confianza a los valores promedio entre 3 y 4.
3. División del total de personas de 18 años y más que confía poco o nada en las instituciones políticas y del estado (numerador), por el total de la población de 18 años y más (denominador). El resultado se multiplica por 100.

Para el caso de México este indicador oscila entre el 50 y 82%, tal y como se puede observar en el gráfico siguiente.

De acuerdo con la definición captada de exclusión, esta desconfianza hacia las instituciones se verá reflejada en una menor participación cívica de la población.

Gráfico 20

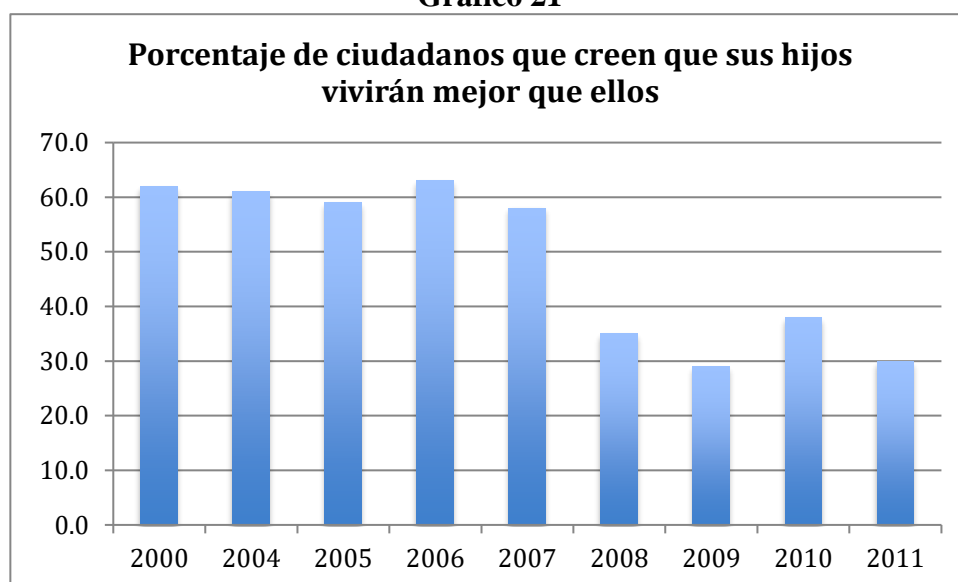


Elaboración propia con datos de CEPAL

Por último, se presenta el resultado para México, referente a la percepción de los ciudadanos en cuanto a si creen que sus hijos vivirán mejor que ellos. Éste, al igual que los anteriores, se toma de los resultados arrojados por la aplicación de encuestas. Y se define como el número de personas de 18 años o más que creen que sus hijos vivirán mejor que ellos, como porcentaje de la población del mismo grupo.

En el año 2000 el porcentaje de la población que creía que sus hijos vivirían mejor que ellos, representaba el 62%. Sin embargo, para el año 2011 disminuyó a tan sólo 30%.

Gráfico 21



Elaboración propia con datos de CEPAL

Finalmente, se exponen cuatro indicadores sobre el grupo relacionado con la institucionalidad. El índice de percepción de la corrupción, el índice de democracia, la asignación de los recursos públicos al gasto social, y el salario medio real.

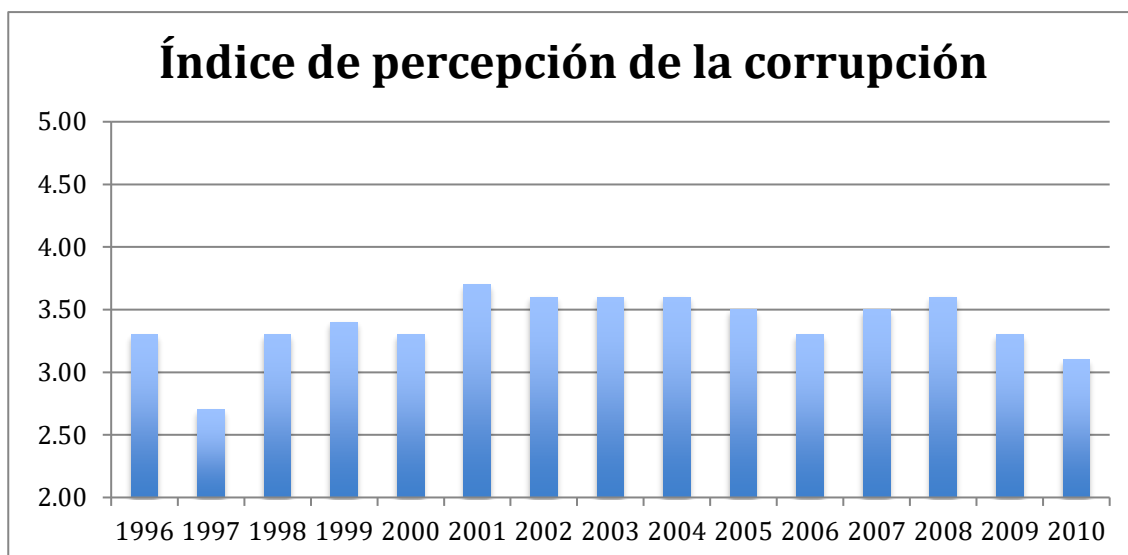
La percepción del grado de corrupción es una evaluación que realizan los empresarios y expertos nacionales. Los puntajes oscilan de 1 a 10, donde 1 = altamente corrupto, y 10 = altamente transparente.

Este índice es calculado con las opiniones y datos de 17 fuentes proporcionadas por 13 instituciones de prestigio, según Transparencia Internacional.

Algunas de éstas son: Africano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo, Bertelsmann Foundation, Economist Intelligence Unit, Freedom House, Global Insight, Political Risk Services, el Banco Mundial y World Justice Project. Además de la opinión de líderes empresariales de los países donde residen: IMD, Political and Economic Risk Consultancy, la Encuesta de Fuentes de Soborno de Transparency International y el Foro Económico Mundial.

Lo que nos muestra que no es un indicador que se construya desde la percepción de la población en general. Por el contrario, es la percepción de los grandes empresarios, lo que llena de una carga ideológica a este indicador.

Gráfico 22



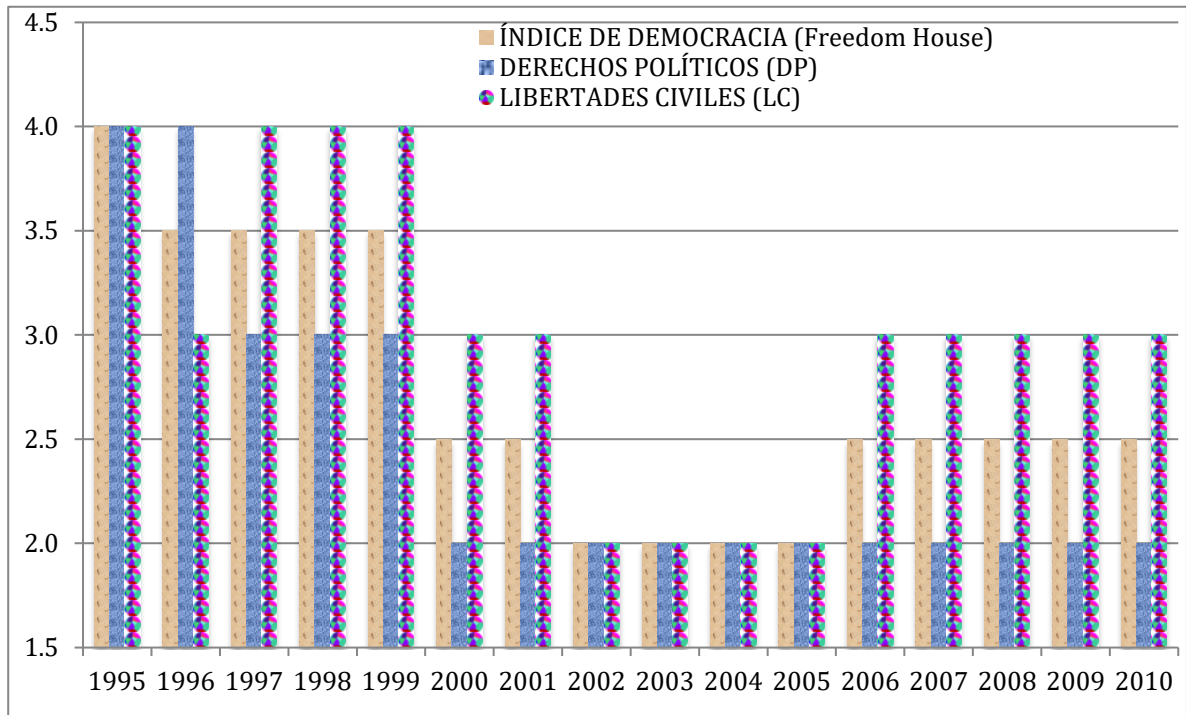
Elaboración propia con datos de estadísticas e indicadores de cohesión social (CEPAL)

La democracia es una condición sine qua non para lograr una sociedad cohesionada. El índice de democracia que presenta la CEPAL, está calculado con base en la evaluación de 10 ítems sobre derechos políticos y 15 ítems de libertades civiles. La valoración respecto a derechos políticos considera 3 categorías: proceso electoral (3 ítems); pluralismo político y participación (4); y funcionamiento del gobierno (3). La evaluación de libertades civiles por su parte, comprende 4 categorías: libertad de expresión y creencia (4); derechos de asociación y organización (4); imperio de la ley (4); autonomía personal y derechos individuales (4).

Luego de evaluados los ítems, los puntajes obtenidos se asignan en una escala cuyo rango es 1= libre y 7= no libre. El puntaje final del índice, resulta del promedio entre los puntajes obtenidos en las escalas de derechos políticos y libertades civiles. También a estos valores promedio totales se les asocia con tres categorías para una evaluación más general del país: “Libre” (1,0 a 2,5 puntos promedio), “Parcialmente Libre” (3,0 a 5,0 puntos promedio), y “No Libre” (5,5 a 7,0 puntos promedio).

De acuerdo con la clasificación antes mencionada, México se cataloga como un país parcialmente libre.

Gráfico 23. Índice de Democracia



Elaboración propia con datos de estadísticas e indicadores de cohesión social (CEPAL)

Como se ha descrito previamente, en el caso de México existe un problema estadístico para aplicar el total de los indicadores presentados por la CEPAL. Las mediciones realizadas por esta comisión toman como base las hechas por los organismos de la Unión Europea, y tienen como objetivo dar seguimiento al desarrollo de la cohesión social en América Latina. Reproducir éstas mediciones para el caso de México sería muy difícil, aunque se pueden retomar algunas ideas básicas en cuanto a la metodología.

2.2.3. Consejo Nacional de Población CONAPO

Igualmente, se debe mencionar que el Consejo Nacional de Población CONAPO, realiza una medición sobre la marginación.

Este índice se ha calculado a nivel nacional, pero a partir del año 2000 se ha centrado en la medición de la marginación en el espacio de las localidades. Así que sólo se cuenta con los índices absolutos de los años 1990 y 2000.

Como se explica en el siguiente apartado, la medición de la marginación realizada por CONAPO, se efectúa a través de ocho indicadores que muestran sólo las carencias con respecto a los servicios básicos de vivienda. Es decir, no considera otros ámbitos donde se puede presentar la exclusión.

De acuerdo con los datos de CONAPO, los índices correspondientes a México para los años 1990 y 2000, son de 31 y 23 respectivamente.

No se presentan gráficos sobre el índice de marginación debido a que sólo se cuenta con: el Índice de Marginación Absoluto para 1990, 1995 y 2000; Índice de Marginación Urbana para 2000, 2005 y 2010.

Los Índices Absolutos de Marginación son de 31.16 y 22.95 para los años 1990 y 2000, respectivamente.

2.2.4. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social CONEVAL

Se presentan aquí los datos más significativos de las mediciones hechas por el CONEVAL, para el año 2010 publicados recientemente.

La siguiente grafica muestra el porcentaje de la población que tiene al menos una carencia por Estado de la República.

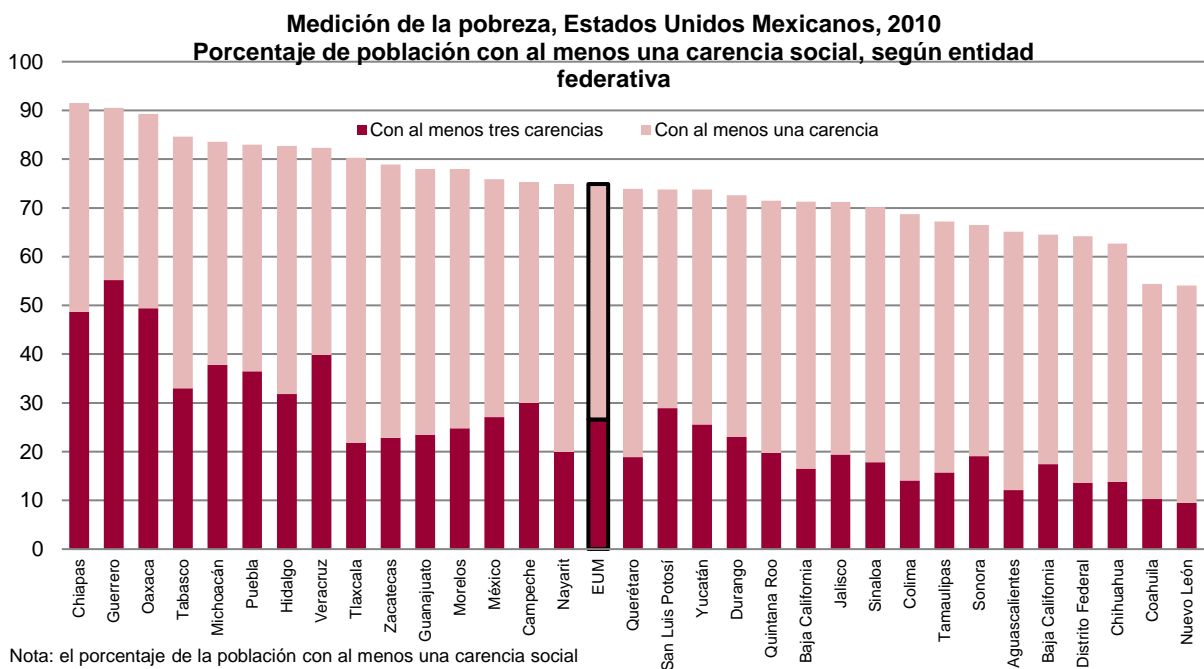
Los niveles llegan a ser de más del 90% para Estados como Guerrero, hasta niveles por encima de 50% para Nuevo León. Estos resultados muestran el grave problema que presenta México en cuanto a la pobreza.

Como se ha planteado durante la exposición del trabajo, la pobreza no determina que los individuos se encuentren en exclusión social; sin embargo aunque no es una condición, si los hace más vulnerables a caer en una situación exclusión social.

De acuerdo con el CONEVAL, el 10% de la población nacional se encuentra en situación de pobreza extrema, y casi el 36% cae en pobreza moderada. Lo que representa que cerca del 50% de la población vive en situación de pobreza.

Y sólo el 19.3% de la población es considerada no pobre. Mientras que el resto, aproximadamente el 30%, muestra algún tipo de carencia. Es decir, que bajo las conceptualizaciones del CONEVAL el 80% de la población es pobre o con al menos una carencia.

Gráfico 24

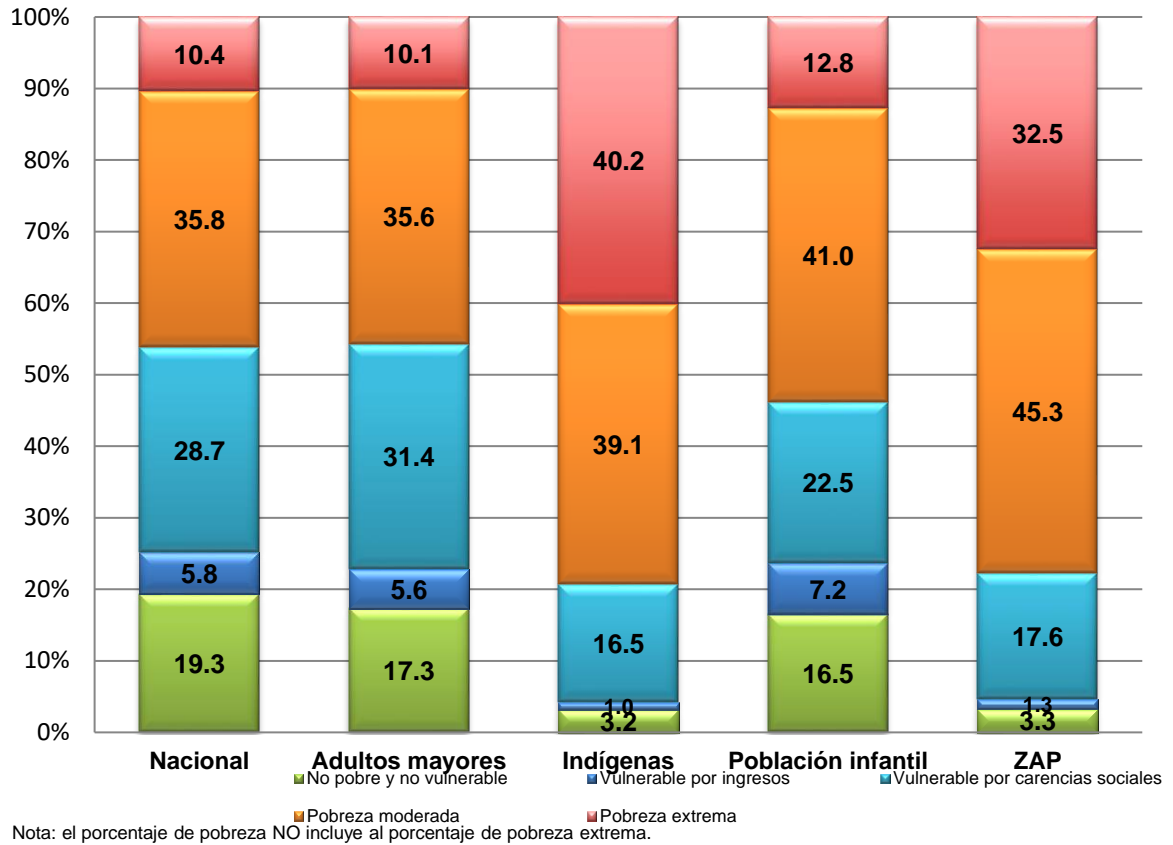


Nota: el porcentaje de la población con al menos una carencia social incluye al porcentaje de la población con al menos tres carencias sociales.
Fuente: estimaciones del CONEVAL con base en el MCS-FNIGH 2010

Lo expuesto se muestra en el Gráfico 25:

Gráfico 25

Medición de la pobreza, Estados Unidos Mexicanos, 2010
Distribución de la población según situación de pobreza en distintos grupos de población

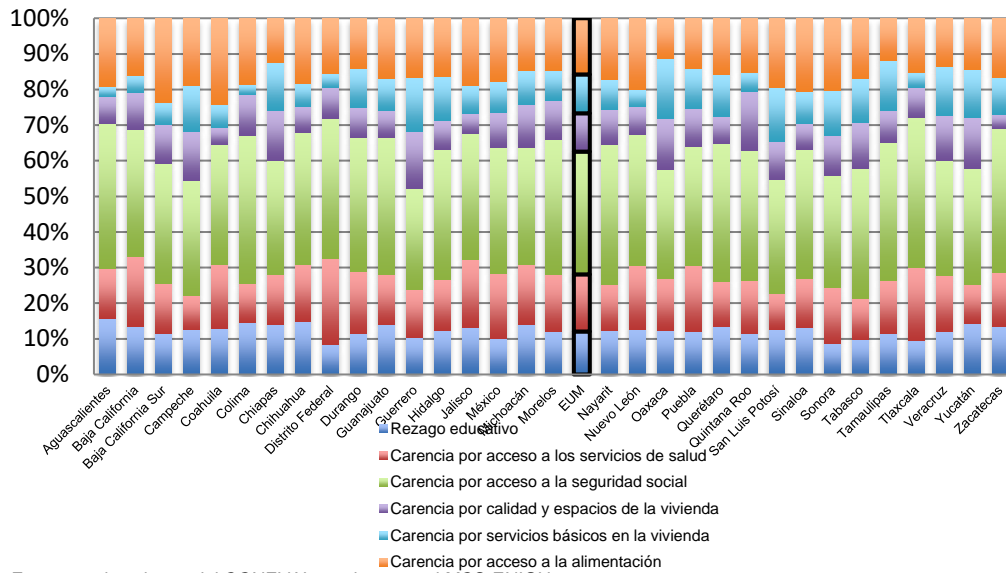


La principal carencia que presenta la población mexicana es la referente a la seguridad social, seguida por la falta de servicios en salud, alimentación y vivienda.

Estos datos se muestran en el siguiente gráfico de manera más detallada y por Entidad Federativa.

Gráfico 26

Medición de la pobreza, Estados Unidos Mexicanos, 2010
 Contribución de cada indicador de carencia social a la intensidad de la pobreza



Fuente: estimaciones del CONEVAL con base en el MCS-ENIGH 2010

Capítulo III. Evolución de la exclusión social en México 1995-2010

La investigación propone como planteamiento central el análisis de los distintos paradigmas sobre la exclusión social, con el fin de definir sus características dentro del subdesarrollo. Asimismo, generar un índice que permita cuantificar el grado de exclusión social para el caso de México y analizar la evolución de la misma.

En este capítulo centraremos nuestra atención en el segundo objetivo, la medición de la exclusión para el caso de México; así se dará respuesta a una de las preguntas de nuestra investigación: ¿Cuál ha sido el comportamiento de la exclusión social en México durante el período 1995-2010?

Este fenómeno aunque es observado desde civilizaciones más antiguas, en el presente trabajo fijaremos la atención al interior de las sociedades postindustriales. De acuerdo a lo planteado en capítulos previos, la exclusión social tiene una causa histórica, continua, y se presenta en distintos ámbitos de la sociedad, como resultado de procesos sociales, económicos, políticos y de poder.

Por lo que toca a los países subdesarrollados, elementos tales como la heterogeneidad estructural, y la incapacidad para asegurar lo que Perroux denomina “costos del hombre”, profundizan y fomentan la existencia de la exclusión social.

Se ha planteado como una hipótesis de trabajo que las sociedades que presentan pocas posibilidades para la incorporación de los individuos al mercado de trabajo, son más vulnerables y por tanto más propensas a caer en exclusión social. Pues se considera a la exclusión en el ámbito laboral como un elemento de mayor relevancia.

Toda vez que algunas de las expresiones de esta exclusión son desempleo, ocupaciones informales, trabajos por cuenta propia, regímenes laborales de gran flexibilidad, el no acceso a vivienda, ni a los servicios básicos, y tampoco a la educación; conductas delictivas y poca participación política.

Citando a Vidal (2010), “[...] el derecho al trabajo es un derecho que permite la vida misma y la hace en principio humana: el derecho a un trabajo digno, que sin duda debe ser protegido, estable y formal” crea condiciones para la reproducción del hombre, y en ese mismo sentido la realización de sus derechos plenos (laborales, económicos, políticos, y sociales).

De acuerdo con Arrighi (2001), las modificaciones de flexibilización, reducción de salarios y malas condiciones de trabajo, se presentan en la actualidad debido a una mayor volatilidad y movilidad geográfica del capital. Lo cual ha implicado, debido a estas transformaciones, que los trabajadores se vean obligados a competir en un trabajo único a nivel global; y por tanto alojarse en procesos de exclusión social.

En el desarrollo de este capítulo se tratará de corroborar la hipótesis anterior para el caso de México.

3.1. Método Analítico

El método analítico que se utilizará gira en torno a dos procesos de medición.

El primero tiene como objetivo la agrupación estatal de acuerdo a las características dimensionales de la exclusión social. Para ello se usará la herramienta estadística denominada Análisis Clúster Jerárquico.

Mediante este análisis se agrupará a las entidades federativas con características similares en cada dimensión de la exclusión social, a partir de lo que estadísticamente se denomina “conglomerados”, para los años: 1995, 2000, 2005 y 2010.

Esto permitirá comparar a nivel estatal cuál de las dimensiones tiene mayor peso para la generación de la exclusión social. Dentro de las múltiples dimensiones en las que se alberga la exclusión social, la que tiene mayor influencia para su formación es la relacionada con la exclusión laboral.

Para realizar el análisis a través del clúster, nos basaremos en variables de distintos sectores: económico, características del empleo, educación, vivienda, violencia, y salud, entre otros; las cuales elegimos porque nos parecieron las más significativas para el propósito de nuestro estudio.

Para ello utilizaremos un método estadístico, en particular el Análisis de Clúster Jerárquico, la cual es una técnica que sirve para clasificar un conjunto de variables en una serie de grupos, que no están definidos a priori. Teniendo al menos tres variables esta prueba se puede llevar a cabo.

El procedimiento se refiere a las evaluaciones de distancias, para medir similitud y semejanza, y en este caso utilizaremos la distancia euclidiana.

Puesto que el análisis consiste en comparación de distancias, se mostrarán los resultados a través de los dendogramas²⁸. Este reporte muestra visualmente la configuración particular del clúster, si las líneas están muy cercanas (tiene pequeña desemejanza), estará enlazada cerca del lado derecho de la gráfica. Por su parte, las líneas enlazadas muy cerca del lado izquierdo representa que son muy diferentes.

El número de clúster estará formado en particular por el valor de corte clúster, y puede ser determinado rápidamente desde esta gráfica dibujada por líneas verticales en los valores y contando el número de líneas verticales intersecadas; es decir, cada línea vertical representa la unión de dos clúster. Para éste caso, se agruparán los Estados de la República que tengan las características más parecidas.

Como segundo proceso, se construirá el índice de exclusión social por entidad federativa, y a nivel nacional para cada uno de los siguientes años: 1995, 2000, 2005 y 2010. Se realizará con el método de componentes principales. Con el fin de observar y analizar su evolución.

²⁸ Es la representación gráfica que ayuda a interpretar el resultado de un análisis clúster. Representa la estructura jerárquica de la formación de los conglomerados tiene forma de árbol invertido.

3.1.1. Cluster Analysis.

El análisis de conglomerados o clúster análisis ubica sus inicios a principios del siglo XX, como herramienta de la biología para la agrupación de especies de animales y plantas. A partir de 1963, se comienza a generalizar su utilización para otras ciencias. Ésta técnica tiene como objetivo “la clasificación de una serie de individuos, objetos o variables en un número reducido de grupos, denominados conglomerados”. [Cea, 2004: 229].

Sus principales uso se aplican: al desarrollo de tipologías; a la búsqueda de esquemas conceptuales útiles para agrupar entidades, y a la exploración de datos para generalizar hipótesis y corroborarlas.

Para el caso de esta investigación nos servirá para agrupar las diversas entidades federativas de acuerdo a las características que presentan, en cada una de las dimensiones de la exclusión social: Económica, Política, Laboral y Social.

La aplicación de esta técnica requiere de la puntualización en algunos aspectos. En primer lugar en cuanto a las variables a utilizar, ya que se puede aplicar para variables cualitativas o cuantitativas. Esto dependerá de los objetivos del trabajo, y del investigador.

Como segundo aspecto debe elegirse el método o procedimiento que a seguir, de acuerdo con las variables a utilizar y los objetivos a conseguir. Existen dos métodos dentro del clúster análisis: Jerárquicos y No Jerárquicos.

Los métodos jerárquicos se realizan a partir de una matriz de distancias para cada par de casos o variables. Una de las especificaciones mínimas para realizar un análisis de conglomerados jerárquico es que se consideren una o más variables numéricas.

Existen métodos jerárquicos de dos tipos: aglomerativos y divisivos. Los primeros tienen como característica distintiva, que una vez que el conglomerado se ha constituido no pueden dividirse en etapas posteriores. Sólo se amplían por la anexión de nuevos miembros.

De distancia; mide lo alejado que se hallan dos objetos, uno respecto al otro. Similaridad; cuando se mide la semejanza existente entre los objetos a ser clasificados.

Con cada agrupación nueva se recalculan las distancias, de acuerdo al algoritmo de clasificación y la medida de distancia/similaridad, escogida para la formación de conglomerados. [Cea, 2004:240].

Los divisivos o de participación funcionan de forma contraria a los aglomerativos. Procede a la disgregación de un solo conglomerado inicial, con cada división de conglomerados se vuelven a calcular las distancias. El proceso de división continúa hasta que existan tantos conglomerados como objetos a clasificar.

En la Figura 1 se presentan los diversos métodos de conglomeración y sus algoritmos de clasificación. En tanto, en la Figura 2 se muestran las diversas medidas de distancias que se pueden utilizar para el cálculo de los aglomerados. Se utilizarán las medidas de distancia euclídeas para el cálculo de los aglomerados a nivel estatal.

Esquema 9

MÉTODOS DE CONGLOMERACIÓN JERÁRQUICOS
A.1. Aglomerativos
Distancias mínimas
Distancias máximas
Promedio entre grupos
Promedio intragrupos
Método Ward
Método del centroide
Método de la mediana
A.2. Divisivos
Método de participación binaria
Aplicación de algunos de los procedimientos aglomerativos. En especial, Método Ward y el promedio entre grupos.
MÉTODOS DE CONGLOMERACIÓN NO JERÁRQUICOS
B.1. De “reasignación” o de “participación iterativo”
Método K-means

Quick cluster analysis

Nubes dinámicas

B.2. Búsqueda de densidad

Aproximación tipológica

Aproximación probabilística

B.3 Métodos directos

“Block clustering” de Hartingan

Tomado de Cea M. “Análisis multivariable. Teoría y práctica en la investigación social”. Síntesis, Madrid, 2004 pág. 238.

El trabajo enfoca su análisis dentro del método jerárquico de conglomerados con algoritmo de distancias mínimas. Este sistema fue propuesto en el trabajo de Sneath (1957), como método para lograr la clasificación basada en características de igual ponderación, organizando las especies en grupos que contengan miembros con un alto porcentaje de similitud.

Los algoritmos operan a partir de dos matrices de datos:

Una matriz $N \times p$ (de casos por variables), en el que las filas corresponden a los casos y las columnas a las variables. Asimismo, una matriz de proximidad, ya sean casos ($N \times N$) o variables ($p \times p$), que pueden ser de distancias o de proximidad.

Esquema 10

Medidas de distancias o de similitud, según el nivel de medición de las variables.

VARIABLES CONTINUAS²⁹	A.1. Medidas de distancias	1.1 Euclídea 1.2 Euclídea al cuadrado 1.3 D2 de Mahalanobis 1.4 De Manhattan o “city-block” 1.5 De Chebychev 1.6 De Minkowski 1.7 De un poder métrico absoluto
	A.2. Medidas de similitud	2.1 Correlación de Pearson 2.2 Cosenos de vectores de valores

Tomado de Cea M. “Análisis multivariable. Teoría y práctica en la investigación social” Síntesis, Madrid, 2004 pp. 260.

En éste método, los conglomerados o grupos se constituyen siguiendo el criterio de distancia mínima; es decir, los objetos se agrupan de acuerdo a las distancias mínimas

²⁹ Una variable es continua si los valores que puede tomar conforman un intervalo de número reales.

entre ellos. “Los dos primeros objetos que se combinan son los más próximos entre sí. Los otros objetos van, uno a uno, combinándose en un nuevo conglomerado o uniéndose a un conglomerado ya existente”. [Cea 2004:250].

Este método de agrupación presenta dos ventajas:

- 1) El procedimiento no se verá afectado por cualquier modificación que se haga en los datos, siempre que retenga el mismo orden.
- 2) Mayor facilidad de cálculo; es un método rápido y se puede llevar a cabo con tamaños muestrales grandes.

Distancia euclídea.

Esta medida de distancia tiene como base la aplicación del teorema de Pitágoras. La distancia euclídea, se define como la raíz cuadrada de la suma de las diferencias cuadradas entre los valores de la variable (K) (X_k), para el objeto i y el objeto j. Todas las p variables que se analizan.

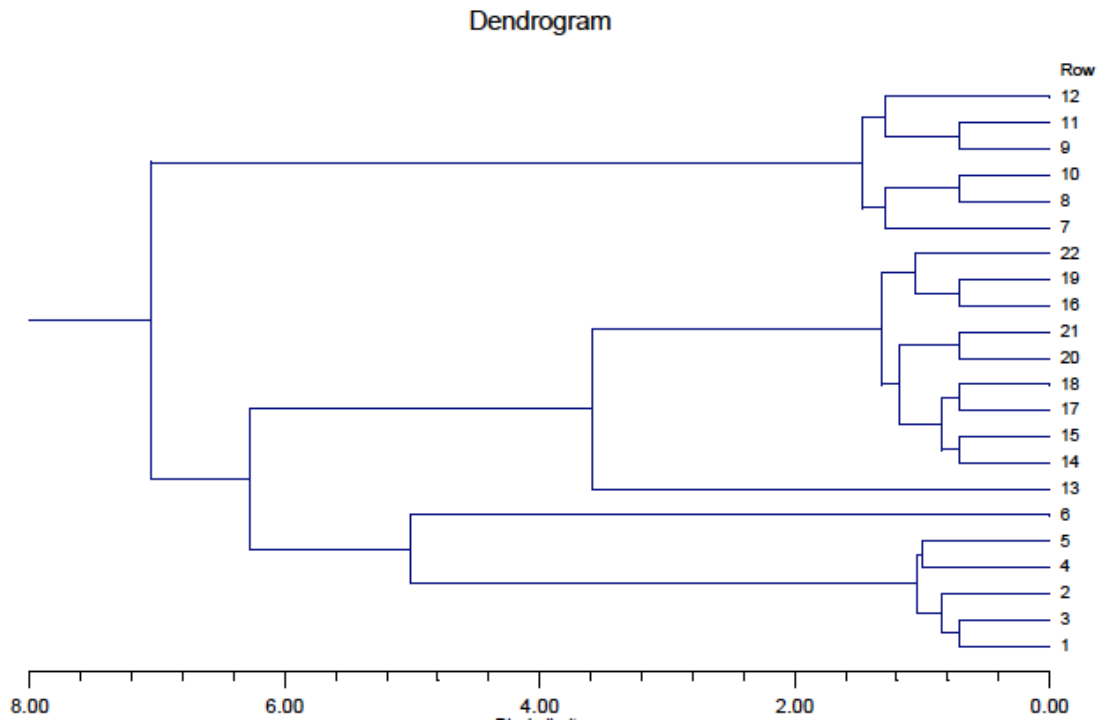
$$D(p, q) = \sqrt{\sum_{i=1}^n (p_i - q_i)^2}$$

Generalmente, los resultados del clúster en los programas estadísticos se muestran como un diagrama de árbol llamado dendograma. El dendograma es la expresión gráfica de la estructura jerárquica en los procedimientos de conglomeración.

Los valores de distancias presentadas por el dendograma no se corresponden con las distancias calculadas entre cada par. Para conocer las distancias reales entre la combinación de los objetos se puede ver el historial de conglomeración.

Sin embargo, éste mapa permite ver claramente los diferentes grupos caracterizados en el análisis. A continuación se muestra un ejemplo:

Figura 6



El eje horizontal del dendrograma representa la distancia o diferencia entre los grupos. El eje vertical representa los objetos y cúmulos. El dendrograma es bastante simple de interpretar. Cada unión de los dos grupos está representada en el gráfico por la división de una línea horizontal en dos líneas horizontales. La posición horizontal de la división, que se muestra por la barra vertical corta, da la distancia (disimilitud) entre los dos grupos.

Por otro lado, los resultados del clúster se pueden ver reflejados en la sección de enlace (Linkage Section).

Figura 7

Linkage Section

Linkage Section				
Link	Number Clusters	Distance Value	Distance Bar	Rows Linked
11	1	1.822851		1,8,2,4,7,10,12,3,9,5,11,6
10	2	1.780810		1,8,2,4,7,10,12,3,9,5,11
9	3	1.642553		1,8,2,4,7,10,12,3,9,5
8	4	1.199225		1,8,2,4,7,10,12,3,9
7	5	0.941566		2,4,7,10,12,3,9
6	6	0.919016		1,8
5	7	0.826883		2,4,7,10,12,3
4	8	0.693822		2,4,7,10,12
3	9	0.579517		2,4,7,10
2	10	0.470534		4,7,10
1	11	0.325592		7,10
Cophenetic Correlation		0.830472		
Delta(0.5)		0.171620		
Delta(1.0)		0.223057		

Este informe muestra el subgrupo que se forma en cada fusión durante el análisis de conglomerados. Los enlaces se muestran en orden inverso, de modo que se pueda determinar con rapidez un número apropiado de grupos para su uso. Se muestra el nivel de distancia en la que la agrupación se llevó a cabo. Esto permite determinar con precisión el mejor valor para el Cluster.

Por último, la sección de distancias muestra la distancia real para cada par de filas. También incluye su diferencia y la diferencia porcentual. Este informe puede ser muy grande por lo que en algunas ocasiones suele omitirse.

Figura 8

Distance Section

Distance Section					
First Row	Second Row	Actual Distance	Dendrogram Distance	Actual Difference	Percent Difference
1	2	1.427013	1.199225	0.227788	15.96
1	3	1.703276	1.199225	0.504050	29.59
1	4	0.833498	1.199225	-0.365727	-43.88
1	5	1.126296	1.642553	-0.516257	-45.84
1	6	2.575167	1.822851	0.752316	29.21
1	7	1.100763	1.199225	-0.098462	-8.94
1	8	0.919016	0.919016	0.000000	0.00

Éstas representan las principales formas de interpretar los resultados arrojados por esta herramienta de conglomeración. A continuación se presentan los resultados obtenidos sobre exclusión social en México.

3.2. Conglomeración de las entidades federativas por ámbito de exclusión social.

Como se ha mencionado en párrafos anteriores, el análisis de clúster es una técnica que sirve para clasificar un conjunto de variables en una serie de grupos, que no están definidos a priori.

Es una técnica de medición estadística multivariante, en la cual se pueden utilizar distintas medidas de distancia entre las variables.

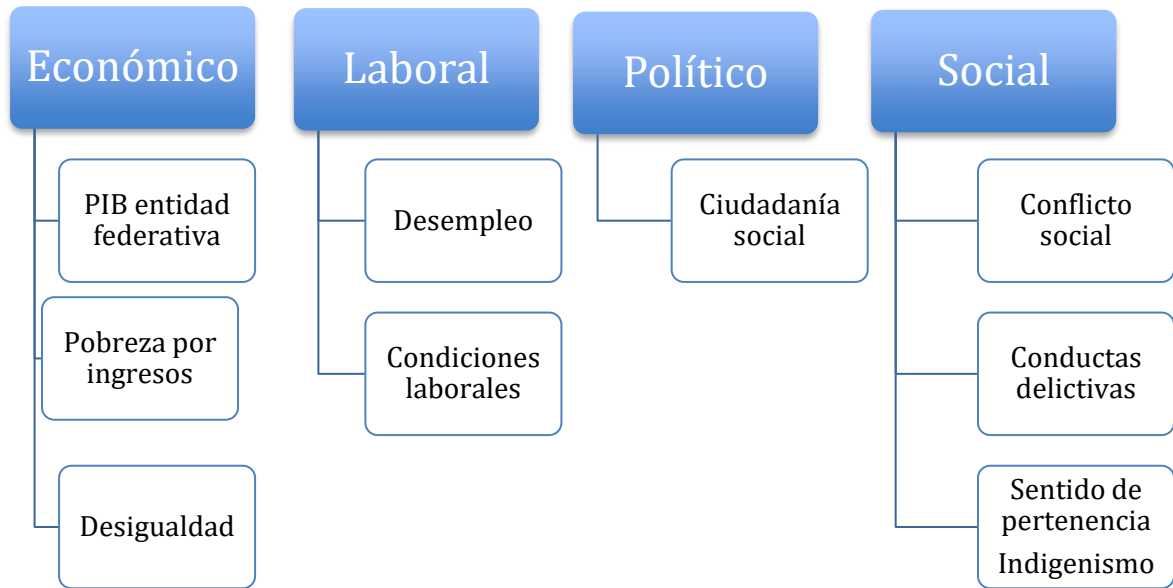
La clasificación por este método es pertinente para esta investigación. Ya que nos permitirá clasificar a las entidades federativas, de acuerdo con sus características relativas a la exclusión social. Organización que considero fundamental para poder realizar el análisis a nivel nacional, y posteriormente realizar el cálculo del índice de exclusión social.

Se realizaron 16 pruebas para la obtención de los resultados que se detallarán más adelante. Las pruebas se hicieron para cada una de las dimensiones que se han definido sobre la exclusión social: política, económica, laboral y social.

Los años que se utilizaron para éste análisis son: 1995, 2000, 2005 y 2010. Para todos los casos se normalizaron las variables. Ésta normalización consistió en convertir todas las variables a índices con respecto a la media. La estandarización es importante para poder comparar los datos de diversas variables, y así, evitar errores de medición e interpretación.

Las dimensiones que se definieron en el trabajo se presentan en el siguiente esquema:

Esquema 11



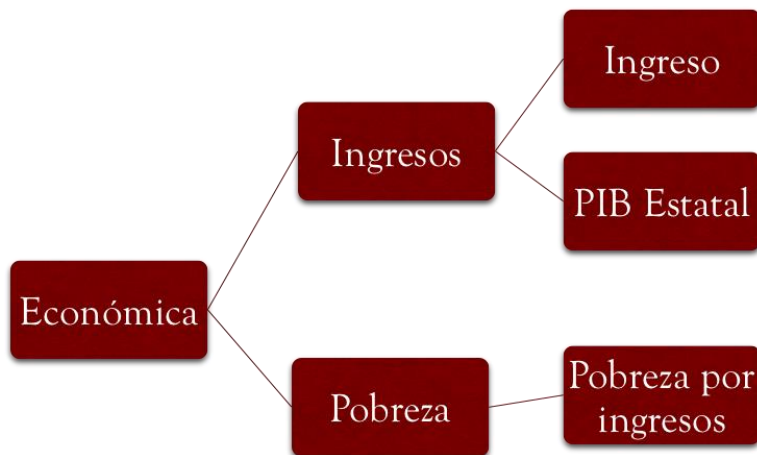
Elaboración propia

Las variables que se utilizaron para cada uno de los ámbitos son:

Ámbito Económico:

PIB per cápita; Pobres de capacidades; Pobres alimentarios; Pobres de patrimonio³⁰

Esquema 12



Político:

³⁰ Se retoman de CONEVAL

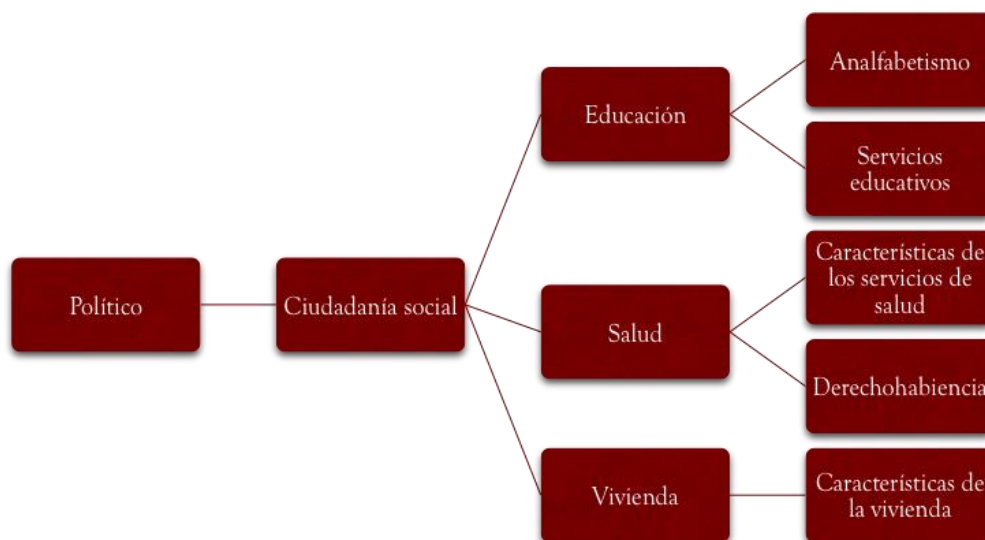
Ciudadanía social.

Vivienda: porcentaje de ocupantes en vivienda sin drenaje y sin excusado; porcentaje de ocupantes en viviendas sin energía eléctrica; porcentaje de ocupantes sin agua entubada; porcentaje de viviendas con hacinamiento; porcentaje de ocupantes en viviendas con piso de tierra; y porcentaje de población que vive en localidades menores a 5 mil habitantes.

Educación: porcentaje de población analfabeta de 15 años y más; porcentaje de población de 15 años y más sin primaria completa; alumnos en educación básica y media superior en la modalidad escolarizada; escuelas en educación básica y media superior en la modalidad escolarizada; índice de aprovechamiento en primaria; índice de aprovechamiento en secundaria; índice de aprovechamiento en bachillerato; adultos alfabetizados; bibliotecas públicas; consultas realizadas en bibliotecas públicas, y usuarios en las mismas.

Salud: población derechohabiente; población usuaria; consultas por médico; consultas por unidad médica; médicos por unidad médica; defunciones infantiles totales.

Esquema 13



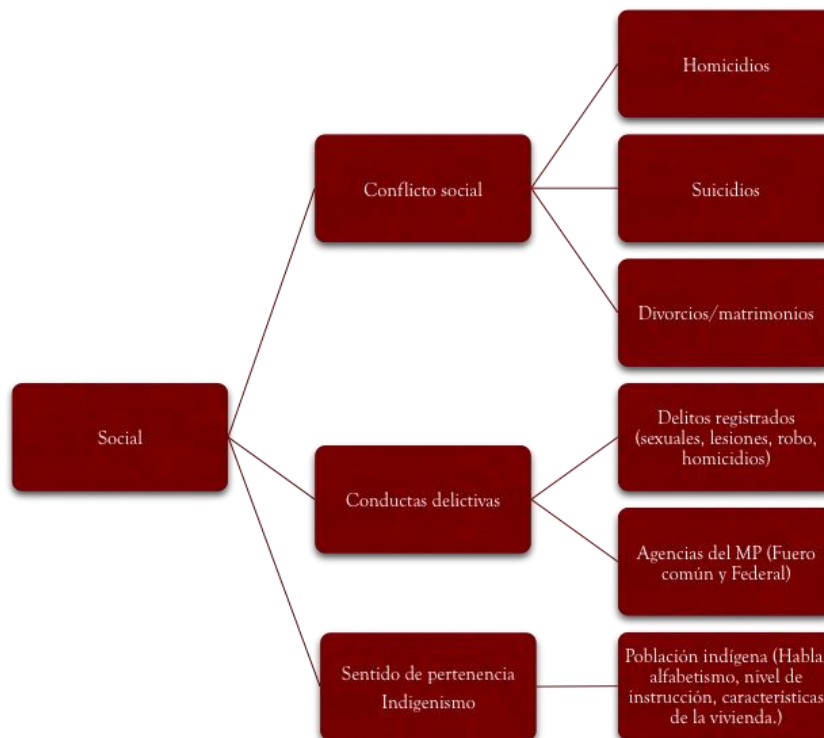
Social

Conflicto social: porcentaje de homicidios, suicidios, divorcios y matrimonios.

Conductas delictivas: porcentaje de delitos registrados por tipo de delito (sexuales, lesiones, robo, homicidios); y agencias del MP por habitante (fuero común y federal).

Sentido de pertenencia: población de 5 años y más bilingüe; población de 5 años y más monolingüe; población de 5 años y más no especificada de monolingüismo; población de 15 años y más alfabeta; población de 15 años y más analfabeta; población de 15 años y más no especificada de alfabetismo; población de 15 años y más sin grados aprobados o únicamente con grados aprobados en preescolar o kínder; población de 15 años y más con primaria terminada 6 años; población de 15 años y más con secundaria; número de viviendas que cuentan con agua entubada dentro de la vivienda; con agua fuera de la vivienda pero dentro del terreno; llave pública y que acarrear de otra vivienda; número de viviendas que disponen de drenaje conectado a la red pública; fosa séptica, tubería que va a dar a una barranca, grieta, río, lago o mar; número de viviendas que disponen de electricidad; y, número de viviendas con piso de tierra.

Esquema 14

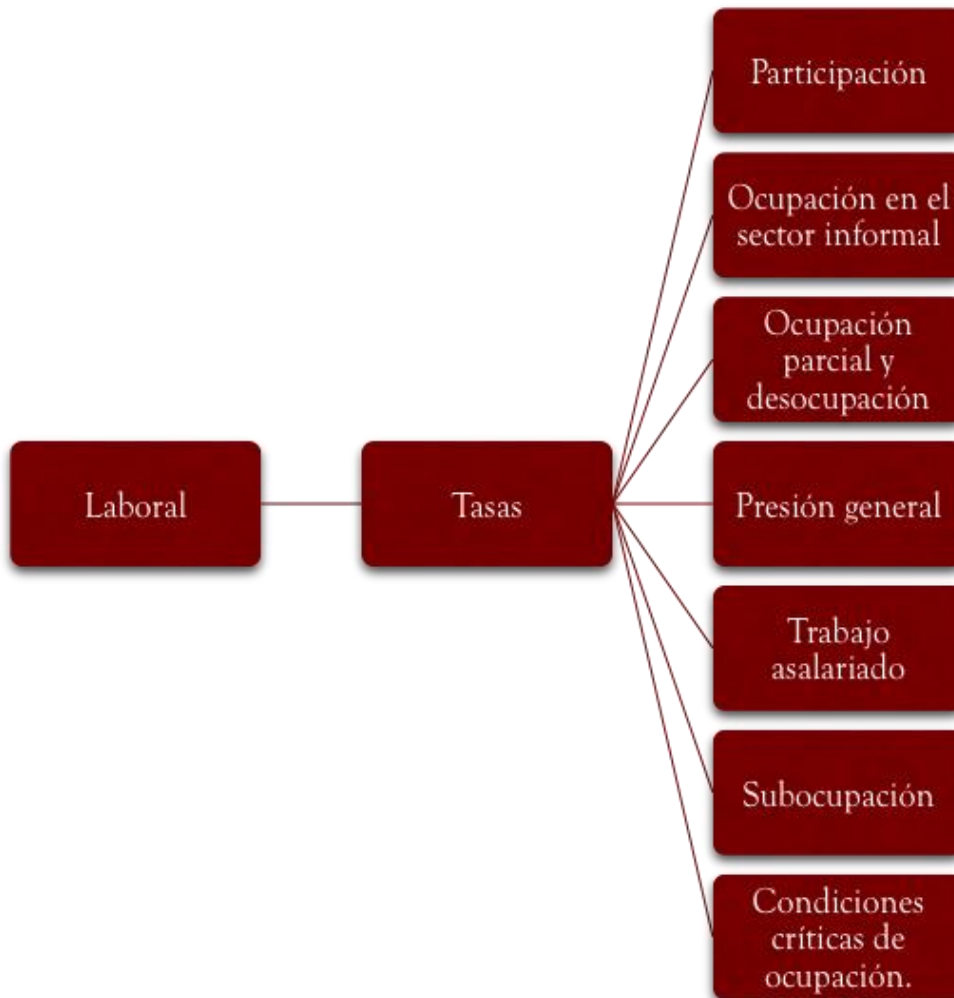


Laboral.

Dentro del ámbito laboral se tomaron en cuenta variables sobre desocupación, informalidad y condiciones laborales. Estos datos fueron tomados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Se utilizaron en total 138 variables:

Esquema 15



Esquema 16



Se aplicó la prueba de conglomeración para cada uno de los ámbitos y de los cuatro ámbitos en conjunto, para cada año de análisis.

Para el ámbito económico se obtuvieron los resultados presentados en la tabla 1:

Tabla 1

Económico							
1995		2000		2005		2010	
Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa
1	Coahuila	1	Baja California	1	Coahuila	1	Guerrero
	Chihuahua		Nuevo León		Sonora		Oaxaca
	Sonora		Campeche		Tamaulipas		Puebla
2	Jalisco	2	Hidalgo	2	Campeche	2	Veracruz
	Estado de México		Tabasco		Guanajuato		Hidalgo
3	Durango	3	Yucatán	3	Colima	3	Tlaxcala
	Nayarit		Chihuahua		Morelos		Yucatán
	Tlaxcala		Jalisco		Querétaro		Zacatecas
4	Chiapas	4	Chiapas	4	Quintana Roo	4	Aguascalientes
	Guerrero		Guerrero		Jalisco		Colima
	Oaxaca		Oaxaca		Estado de México		Querétaro
5	Hidalgo	5	Morelos	5	Baja California Sur	4	Sinaloa
	Puebla		Nayarit		Chihuahua		Sonora
	Veracruz		Tlaxcala		Durango		Chihuahua
	Yucatán		Zacatecas		Puebla		Jalisco
6	Baja California	6	Michoacán	6	Tabasco	5	Tamaulipas
	Baja California Sur		Puebla		Veracruz		Baja California
	Nuevo León		San Luis Potosí		Chiapas		Baja California Sur
7	Campeche	7	Veracruz	7	Guerrero	6	Coahuila
	Guanajuato		Aguascalientes		Oaxaca		Campeche
	Michoacán		Baja California Sur		Aguascalientes		Guanajuato
	San Luis Potosí		Coahuila		Nayarit		Michoacán
	Tabasco		Sonora		Sinaloa		San Luis Potosí
	Zacatecas		Tamaulipas		Baja California		Tabasco
8	Aguascalientes	8	Colima	9	Nuevo León	8	Durango
	Colima		Durango		Hidalgo		Morelos
	Morelos		Guanajuato		Michoacán		Nayarit
	Quintana Roo		Querétaro		San Luis Potosí		Quintana Roo
	Sinaloa		Quintana Roo		Tlaxcala		Chiapas
	Tamaulipas		Sinaloa		Yucatán		Distrito Federal
9	Distrito Federal	9	Distrito Federal	10	Zacatecas	11	Estado de México
10	Queretaro	10	Edo. de México	11	Distrito Federal	12	Nuevo León

Como se observa en la tabla comparativa anterior, el número de conglomerados varía de un período a otro. Las entidades que se agrupan en estos conglomerados también varían; es decir, existe una reconfiguración de un período a otro.

Sin embargo, un elemento que tienen en común los cuatro años analizados, es que el Distrito Federal está apartado de todas las demás entidades federativas.

Esto, como resultado de las grandes diferencias en materia económica con el resto del país. Por ejemplo, la aportación de estos estados al PIB nacional; y por otro lado, el porcentaje de personas con algún nivel de pobreza.

Para los años 1995 y 2000 las entidades se han agrupado en diez conglomerados, para 2005 se agrupan en once conglomerados, y finalmente para 2010 en doce conglomerados. Chiapas, Guerrero y Oaxaca conforman una región con características similares en los tres primeros años. Las condiciones económicas y de pobreza de estos estados son muy similares, y esta afirmación se corrobora mediante los datos arrojados por la prueba

estadística. No obstante, se debe destacar que para el año 2010 Chiapas se separa de este conglomerado.

Todas estas similitudes se pueden observar más claramente en los dendogramas presentados en el anexo 1.

En el caso del ámbito político, específicamente en lo que se denominó Ciudadanía social, se presenta un mayor número de conglomerados o regiones, además, existe un mayor número de entidades federativas que se encuentran apartadas de las demás entidades federativas. Este sector se relaciona con variables como: características de las viviendas, educación, y salud.

Estados tales como Guerrero, Distrito Federal y Estado de México, no presentan en éste ámbito similitud con ninguna otra entidad federativa.

En la tabla de agrupaciones se pueden observar los grupos conformados con sus entidades federativas correspondientes.

Al igual que en el sector anterior, se puede observar la existencia de una reconfiguración de las regiones de acuerdo a las características de este ámbito, para cada uno de los períodos de análisis.

Tabla 2

Ciudadanía social							
1995		2000		2005		2010	
Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa
1	Coahuila	1	Coahuila	1	Aguascalientes	1	Sonora
	Nuevo León		Nuevo León		Baja California		Tamaulipas
2	Nayarit	2	Aguascalientes	2	Durango	2	Aguascalientes
	Quintana Roo		Baja California		Querétaro		Baja California
3	Aguascalientes	3	Hidalgo	3	Quintana Roo	3	Coahuila
	Baja California Sur		San Luis Potosí		Tlaxcala		Nuevo León
4	Morelos	4	Quintana Roo	4	Nayarit	4	Querétaro
	Tlaxcala		Tlaxcala		Zacatecas		Zacatecas
5	Colima	5	Guanajuato	5	Guanajuato	5	Durango
	Sonora		Michoacán		Michoacán		Nayarit
6	Durango	6	Chiapas	6	Baja California Sur	6	Hidalgo
	Querétaro		Oaxaca		Colima		San Luis Potosí
7	Michoacán	7	Chihuahua	7	Morelos	7	Chiapas
	San Luis Potosí		Tamaulipas		Coahuila		Oaxaca
8	Campeche	8	Sinaloa	7	Sonora	8	Baja California Sur
	Hidalgo		Sonora		Tamaulipas		Colima
9	Guanajuato	9	Campeche	8	Puebla	9	Puebla
	Puebla		Yucatán		Veracruz		Veracruz
10	Tabasco	10	Durango	9	Campeche	10	Michoacán
	Zacatecas		Querétaro		Yucatán		Tabasco
11	Chiapas	11	Zacatecas	10	Chihuahua	11	Chihuahua
	Guerrero		Puebla		Nuevo León		Guanajuato
12	Oaxaca	12	Tabasco	11	Jalisco	12	Morelos
	Chihuahua		Baja California Sur		Sinaloa		Quintana Roo
13	Jalisco	12	Colima	12	Chiapas	13	Tlaxcala
	Tamaulipas		Morelos		Oaxaca		Jalisco
14	Baja California		Nayarit		Hidalgo		Sinaloa
15	Distrito Federal	13	Distrito Federal	13	San Luis Potosí	14	Campeche
16	Estado de México	14	Guerrero		Tabasco		Yucatán
17	Sinaloa	15	Jalisco	14	Distrito Federal	15	Distrito Federal
18	Veracruz	16	Estado de México	15	Guerrero	16	Guerrero
	Yucatán	17	Veracruz	16	Estado de México	17	Estado de México

En el caso del Distrito Federal, su posición puede comprenderse debido a que los valores para las variables se encuentran en la mayoría de los casos por encima de la media nacional. A diferencia de otras entidades el Distrito Federal tiene los mayores niveles de urbanización, menores grados de analfabetismo, y superiores y mejores servicios de salud, en comparación con los del resto del país.

Por el contrario, en el caso de Chiapas, estado que en general presenta indicadores desfavorables en cuanto a las características de vivienda, educación y salud. Así, los datos expuestos evidencian la posición de ambas entidades como totalmente contrapuestas.

Los dendogramas correspondientes a éste ámbito se encuentran en el Anexo 2, y muestran de manera más clara las clasificaciones antes mencionadas.

En el ámbito social se analizaron variables relacionadas a los conflictos sociales: homicidios, suicidios, divorcios y matrimonios; conductas delictivas y sentido de pertenencia; es decir, características de la población indígena del país.

Como se puede observar en el cuadro de los resultados de agrupación, entidades como Oaxaca distan de las condiciones de otros estados, debido a sus altos porcentajes de población indígena.

El estado de Oaxaca se encuentra en todas sus variables por encima de la media nacional, por lo que aparece como un estado con características particulares y sin similitudes con ninguna otra entidad.

Caso contrario el del Distrito Federal, el cual muestra valores por debajo de la media nacional. Es por ello, que ambos estados quedan fuera de los conglomerados conformados.

Tabla 3

Social							
1995		2000		2005		2010	
Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa
1	Campeche	1	Hidalgo	1	Hidalgo	1	Hidalgo
	Quintana Roo		Quintana Roo		Quintana Roo		Quintana Roo
2	Baja California	2	San Luis Potosí	2	Chihuahua	2	Michoacán
	Coahuila		Tabasco		Michoacán		Sonora
3	Nayarit	3	Aguascalientes	3	Coahuila	3	Baja California Sur
	Querétaro		Baja California Sur		Sinaloa		Campeche
	Tlaxcala		Colima		Sonora		Nayarit
	Zacatecas		Nayarit		Tamaulipas		Tlaxcala
4	Durango	4	Zacatecas	4	Puebla	4	Puebla
	Sinaloa		Guanajuato		Yucatán		Yucatán
	Sonora		Jalisco		Guerrero		Guerrero
5	Hidalgo	5	Baja California	5	San Luis Potosí	5	San Luis Potosí
	San Luis Potosí		Coahuila		Baja California Sur		Baja California
6	Aguascalientes	6	Sinaloa	6	Durango	6	Coahuila
	Baja California Sur		Sonora		Morelos		Sinaloa
	Colima		Campeche		Nayarit		Tamaulipas
	Morelos		Durango		Zacatecas		Guanajuato
7	Guerrero	6	Morelos	7	Baja California	7	Jalisco
	Michoacán		Querétaro		Guanajuato		Nuevo León
8	Puebla	7	Tlaxcala	8	Nuevo León	8	Aguascalientes
	Veracruz		Puebla		Distrito Federal		Colima
9	Guanajuato	8	Yucatán	9	Jalisco	9	Durango
	Jalisco		Chihuahua		Aguascalientes		Morelos
10	Chihuahua	8	Michoacán	9	Campeche	8	Querétaro
	Nuevo León		Nuevo León		Colima		Tabasco
	Tabasco		Tamaulipas		Querétaro		Zacatecas
	Tamaulipas		Chiapas		Tabasco		Chiapas
11	Chiapas	10	Distrito Federal	10	Tlaxcala	10	Chihuahua
12	Distrito Federal	11	Guerrero	10	Chiapas	11	Distrito Federal
13	Estado de México	12	Estado de México	11	Estado de México	12	Estado de México
14	Oaxaca	13	Oaxaca	12	Oaxaca	13	Oaxaca
15	Yucatán	14	Veracruz	13	Veracruz	14	Veracruz

En lo que respecta al espacio laboral se tomaron en cuenta 137 variables sobre desempleo, informalidad, remuneraciones y características del empleo.

Los conglomerados muestran, a diferencia de los demás ámbitos, que son más heterogéneos para cada entidad federativa. Aunque existen similitudes entre algunas de ellas.

Como se muestra en la tabla de resultados, existe un mayor número de conglomerados que en los ámbitos anteriores; con un número menor de entidades federativas por conglomerado. En promedio se tienen diez entidades federativas que no presentan similitudes con ninguna otra entidad. Zacatecas es el único estado que en los cuatro años exhibe esta característica.

Es decir, se da una reconfiguración de las regiones en cada uno de los años, lo que sugiere que en el ámbito laboral, se han presentado cambios durante los 15 años que abarca el estudio.

Tabla 4

Laboral							
1995		2000		2005		2010	
Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa
1	Coahuila	1	Coahuila	1	Hidalgo	1	Coahuila
	Nuevo León		Tamaulipas		Puebla		Tamaulipas
2	Estado de México	2	Guanajuato	2	San Luis Potosí	2	Jalisco
	Querétaro		Jalisco		Yucatán		Sonora
3	Aguascalientes	3	Puebla	3	Guanajuato	3	Hidalgo
	Durango		San Luis Potosí		Jalisco		Tlaxcala
4	Guanajuato	4	Estado de México	4	Sonora	4	Guerrero
	Jalisco		Querétaro		Tamaulipas		Oaxaca
5	San Luis Potosí	5	Campeche	5	Estado de México	5	Aguascalientes
	Yucatán		Tabasco		Querétaro		Querétaro
6	Baja California Sur	6	Chihuahua	6	Coahuila	6	Morelos
	Colima		Sonora		Nuevo León		Veracruz
7	Sinaloa	7	Durango	7	Nayarit	7	San Luis Potosí
	Sonora		Sinaloa		Sinaloa		Yucatán
8	Hidalgo	8	Colima	8	Aguascalientes	8	Colima
	Veracruz		Nayarit		Distrito Federal		Nayarit
9	Puebla	9	Distrito Federal	9	Guerrero	9	Guanajuato
	Tlaxcala		Nuevo León		Oaxaca		Puebla
10	Campeche	10	Michoacán	10	Tabasco	10	Baja California
	Tabasco		Veracruz		Veracruz		Chihuahua
11	Chiapas	11	Aguascalientes	11	Baja California	11	Baja California Sur
	Oaxaca		Baja California		Baja California Sur		Quintana Roo
12	Baja California	12	Baja California Sur	13	Campeche	12	Distrito Federal
13	Chihuahua	13	Chiapas	14	Colima		Estado de México
14	Distrito Federal	14	Guerrero	15	Chiapas	13	Campeche
15	Guerrero	15	Hidalgo	16	Chihuahua	14	Chiapas
16	Michoacán	16	Morelos	17	Durango	15	Durango
17	Morelos	17	Oaxaca	18	Michoacán	16	Michoacán
18	Nayarit	18	Quintana Roo	19	Morelos	17	Nuevo León
19	Quintana Roo	19	Tlaxcala	20	Quintana Roo	18	Sinaloa
20	Tamaulipas	20	Yucatán	21	Tlaxcala	19	Tabasco
21	Zacatecas	21	Zacatecas	22	Zacatecas	20	Zacatecas

Otro dato que se debe resaltar es que ninguna de las regiones³¹ está compuesta por más de dos entidades federativas. Esto en el caso del ámbito laboral, se debe a la heterogeneidad existente en cada Entidad Federativa en cuanto a las condiciones de los empleos, a los sectores con mayor participación en la economía, así como al subempleo, la informalidad, y otros.

³¹ En este trabajo se utiliza la palabra región como sinónimo de conglomerado.

3.3. Conglomeración multidimensional por entidad federativa.

En este apartado, se mostrarán los resultados obtenidos al aplicar la prueba de clúster para regionalizar las entidades federativas con mayor grado de similitud, agregando todas las dimensiones de la exclusión social.

Para ello, se generó una prueba por año (1995, 2000, 2005 y 2010), en la cual se conjuntaron todos los indicadores arrojados por la prueba de componentes principales de cada uno de los ámbitos de la exclusión, ya expuestos anteriormente.

Mediante la prueba de componentes principales, se eligieron aquellas variables que tienen mayor peso dentro del fenómeno analizado.

Es importante destacar que los indicadores con mayor peso, son los referentes al sector del trabajo, lo que nos permite confirmar la hipótesis referente al peso e importancia que tiene el ámbito laboral en las condiciones de exclusión social.

Tabla 5

TOTAL							
1995		2000		2005		2010	
Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa	Grupo	Entidad Federativa
1	Coahuila	1	Chihuahua	1	Aguascalientes	1	Coahuila
	Nuevo León		Tamaulipas		Tamaulipas		Tamaulipas
2	Baja California Sur	2	Coahuila	2	Nayarit	2	Colima
	Sonora		Nuevo León		Sinaloa		Sinaloa
3	Campeche	3	Nayarit	3	Hidalgo	3	Baja California Sur
	Tabasco		Zacatecas		Puebla		Jalisco
4	Durango	4	Hidalgo	4	Baja California	4	Nayarit
	Querétaro		Michoacán		Nuevo León		Zacatecas
5	Colima	5	Jalisco	5	Jalisco	5	Hidalgo
	Jalisco		Querétaro		Querétaro		Puebla
6	Michoacán	6	Durango	6	Baja California Sur	6	Aguascalientes
	Zacatecas		Guanajuato		Sonora		Querétaro
7	San Luis Potosí	7	Colima	7	Coahuila	7	Durango
	Yucatán		Morelos		Distrito Federal		San Luis Potosí
8	Guanajuato	8	Chiapas	8	Guanajuato	8	Baja California
	Tlaxcala		Oaxaca		Morelos		Nuevo León
9	Morelos	9	Campeche	9	Michoacán	9	Guanajuato
	Nayarit		Tabasco		Tlaxcala		Morelos
10	Chiapas	10	Puebla	10	Colima	10	Estado de México
	Oaxaca		Veracruz		Durango		Quintana Roo
11	Baja California	11	Aguascalientes	11	Estado de México	11	Campeche
	Chihuahua		Baja California		Quintana Roo		Tabasco
12	Hidalgo	12	Estado de México	12	Tabasco	12	Veracruz
	Puebla		Quintana Roo		Zacatecas		Yucatán
13	Veracruz	13	San Luis Potosí	13	Guerrero	13	Chihuahua
	Quintana Roo		Yucatán		Oaxaca		Distrito Federal
14	Sinaloa	14	Baja California Sur	14	Campeche	14	Sonora
	Aguascalientes		Sinaloa		San Luis Potosí		Michoacán
15	Estado de México	15	Sonora	15	Yucatán	15	Tlaxcala
	Tamaulipas		Distrito Federal		Chiapas		Chiapas
16	Distrito Federal	16	Guerrero	16	Chihuahua	16	Guerrero
16	Guerrero	17	Tlaxcala	17	Veracruz	17	Oaxaca

En la tabla 5 se puede ver que se obtuvieron 17 conglomerados para cada año. Como se observa, algunas entidades no logran agruparse con ninguna otra. Tal es el caso del Distrito Federal, Guerrero, Chiapas, Oaxaca, y Veracruz, los que se encuentran separados de los demás conglomerados.

Esta situación se atribuye a las características propias de estos estados. Ya que en cuanto a Guerrero, Chiapas, Oaxaca, y Veracruz, son entidades con altos grados de pobreza, pocas oportunidades de empleo en el sector formal, zonas rurales en situación de abandono, y poca inversión industrial.

Asimismo, el Distrito Federal presenta características especiales debido a que es el centro económico del país.

De acuerdo con datos del INEGI, en 2009 el Distrito Federal aportó el 17.7 del PIB nacional. Mientras que Chiapas, Guerrero y Oaxaca, aportaron el 1.9, 1.5, y 1.5, respectivamente.

La tasa promedio de participación referente a personal ocupado para el Distrito Federal representa el 17%, por el contrario para Guerrero, Oaxaca y Chiapas, es de apenas 2%.

Cada uno de los conglomerados de 1995 se puede observar con un color diferente, en los siguientes años se muestra a las entidades federativas con el mismo color del primer año; con el fin de mostrar la existencia o no de algún cambio con respecto al primer resultado.

La mayoría de los conglomerados se modifican de un período a otro, excepto en el caso de Coahuila-Nuevo León, que para los primeros dos períodos se encuentran en el mismo rango. Y por otra parte Campeche-Tabasco e Hidalgo-Puebla, que al menos en dos casos se encuentran en el mismo conglomerado.

A diferencia de los conglomerados realizados por dimensión, en los cuales se encontraban Chiapas, Oaxaca, y Guerrero en el mismo conglomerado, al realizar la prueba con todos los indicadores de exclusión estos estados se separan. Chiapas y Oaxaca se agregan en 1995 y 2005. Por otro lado, Guerrero y Oaxaca aparecen en el mismo conglomerado en 2010.

Estas modificaciones sugieren que se han dado cambios significativos en la configuración de los niveles de la exclusión social en México. Esto se corroborará más adelante con el cálculo de los índices de exclusión social.

A continuación se muestran gráficamente las regiones conformadas para cada uno de los años analizados. Cada color representa una región; es decir, las entidades federativas del mismo tono tienen semejanza en cuanto a las condiciones de exclusión social.

Mapa 1

Conglomerados 1995



Mapa 2

Conglomerados 2000



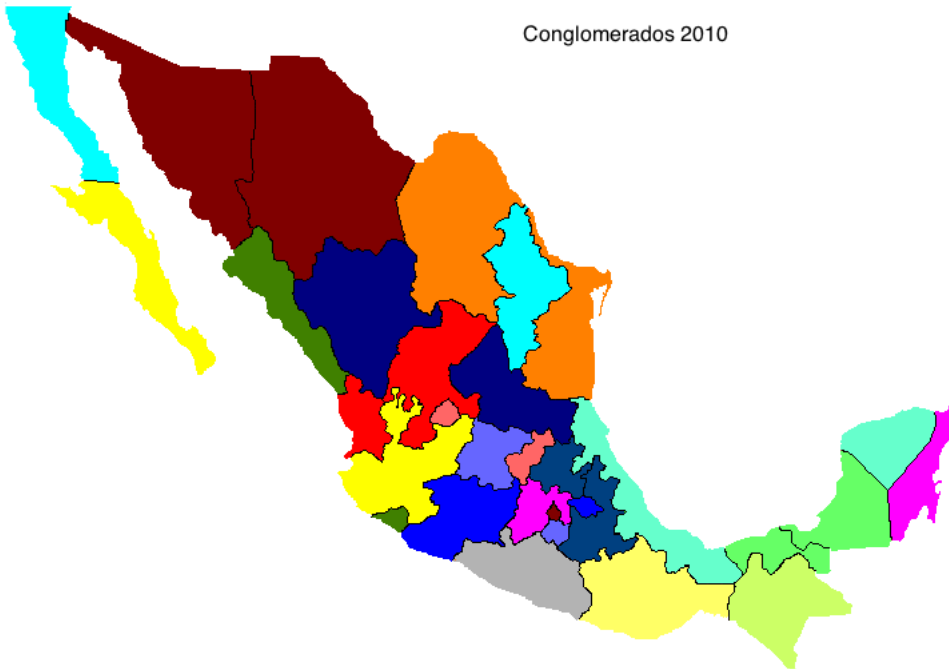
Mapa 3

Conglomerados 2005



Mapa 4

Conglomerados 2010



Estas regionalizaciones son el punto de partida para el análisis de la exclusión en México, ya que nos permite clasificar a las entidades federativas, de acuerdo con sus características, por dimensión de la exclusión social. Asimismo, nos facilita estudiar de manera multidimensional dicho fenómeno.

Esta clasificación es complementaria al cálculo del índice multidimensional de exclusión. Con base en ella se podrá tener una mejor interpretación económica y social al respecto.

En la siguiente sección se presenta la metodología que se utilizará para el cálculo del índice de exclusión.

Findamentado en este análisis se llevará a cabo el segundo paso metodológico planteado al inicio del capítulo, que consiste en el cálculo del índice de exclusión social.

3. 4. Índice de Exclusión Social

En este apartado se presentará la metodología y el cálculo del índice de exclusión social para el caso de México, en el período de 1995-2010.

Anteriormente se presentó el análisis de conglomerados “clúster análisis”, con el objetivo de observar a las entidades federativas que tienen características similares en las diferentes dimensiones de la exclusión social. Asimismo, se realizó el estudio de conglomerados para todas las dimensiones de la exclusión en conjunto.

Es importante resaltar que las configuraciones regionales se han visto modificadas desde 1995, tal como se pudo observar en el apartado anterior.

Se han definido cuatro dimensiones de la exclusión social: económica, laboral, política y social. El cálculo del índice incluye las cuatro dimensiones, cada una con una serie de variables.

El índice se calculará mediante el análisis de componentes principales, este análisis es un estudio de las interdependencias métricas. Su principal utilidad es la reducción de un conjunto de variables a un nuevo conjunto de variables.

3.4.1. Componentes principales

Para la creación del índice de exclusión se utilizará el análisis métrico de componentes principales. Éste consiste en reducir el número de variables observadas perdiendo la menor cantidad de información posible.

Los nuevos componentes principales o factores serán una combinación lineal de las variables originales, y además serán independientes entre sí, lo que nos dará un índice más robusto.

“El análisis de componentes principales tiene este objetivo: dadas n observaciones de p variables, se analiza si es posible representar adecuadamente esta información con un

número menor de variables construidas como combinaciones lineales de las originales. Por ejemplo, con variables con alta dependencia es frecuente que un pequeño número de nuevas variables (menos del 20 por 100 de las originales) expliquen la mayor parte (más del 80 por 100 de la variabilidad original)". [Peña, 2002:134].

De tal forma que su utilidad es doble:

1. Permite representar óptimamente en un espacio de dimensión pequeña observaciones de un espacio general p-dimensional. En este sentido, los componentes principales son el primer paso para identificar las posibles variables latentes, o no observadas, que generan los datos.
2. Permite transformar las variables originales, en general correlacionadas, en nuevas variables, facilitando la interpretación de los datos.

Puede demostrarse análogamente que el espacio de dimensión r que mejor representa a los puntos viene definido por los vectores propios asociados a los r mayores valores propios de S. Éstas direcciones se denominan direcciones principales de los datos y a las nuevas variables por ellas definidas componentes principales. En general, la matriz X (y por tanto la S), tiene rango p, existiendo entonces tantos componentes principales como variables, que se obtendrán calculando los valores propios o raíces características, $\lambda_1, \dots, \lambda_p$, de la matriz de varianzas y covarianzas de las variables, S, mediante:

$$|\mathbf{S} - \lambda\mathbf{I}| = 0 \quad (5.11)$$

Y sus vectores asociados son:

$$(\mathbf{S} - \lambda\mathbf{I})\mathbf{a}_i = 0. \quad (5.12)$$

Los términos λ_i son reales, al ser la matriz S simétrica, y positivos, ya que S es definida positiva. Por ser S simétrica, si λ_j y λ_h son dos raíces distintas, sus vectores asociados son ortogonales. Si S fuese semidefinida positiva de rango $r < p$, lo que ocurriría si p-r variables fuesen combinación lineal de las demás, es que habría solamente r raíces características positivas y el resto serían ceros.

Llamando \mathbf{Z} a la matriz cuyas columnas son los valores de los p componentes en los n individuos, estas nuevas variables están relacionadas con las originales mediante:

$$\mathbf{Z} = \mathbf{XA}$$

Donde $\mathbf{A}'\mathbf{A} = \mathbf{I}$. Calcular los componentes principales equivale a aplicar una transformación ortogonal \mathbf{A} a las variables \mathbf{X} (ejes originales), para obtener nuevas variables \mathbf{Z} no correlacionadas entre sí. Esta operación puede interpretarse como elegir unos nuevos ejes coordenados, que coincidan con los “ejes naturales” de los datos.

Los componentes principales son nuevas variables con las propiedades siguientes:

1. Conservan la variabilidad inicial: la suma de las varianzas de los componentes es igual a la suma de las varianzas de las variables originales, y la varianza generalizada de los componentes es igual a la original. Comprobemos el primer punto. Como $\text{Var}(\mathbf{zh}) = \lambda\mathbf{h}$ y la suma de los valores propios es la traza de la matriz:

$$\text{tr}(\mathbf{S}) = \text{Var}(x_1) + \dots + \text{Var}(x_p) = \lambda_1 + \dots + \lambda_p$$

Por tanto,

$$\sum_{i=1}^p \text{Var}(x_i) = \sum \lambda_i = \sum_{i=1}^p \text{Var}(z_i)$$

Las nuevas variables z_i tienen conjuntamente la misma variabilidad que las variables originales. Los componentes principales también conservan la Varianza generalizada, (determinante de la matriz de covarianzas de las variables).

2. La proporción de variabilidad explicada por un componente es el cociente entre su varianza, el valor propio asociado al vector propio que lo define, y la suma de los valores propios de la matriz.

3. Las covarianzas entre cada componente principal y las variables X vienen dadas por el producto de las coordenadas del vector propio que define el componente por su valor propio:

$$\text{Cov}(z_i; x_1, \dots, x_p) = \lambda_i \mathbf{a}_i = (\lambda_i a_{i1}, \dots, \lambda_i a_{ip})$$

Donde \mathbf{a}_i es el vector de coeficientes de la componente z_i .

4. La correlación entre un componente principal y una variable X es proporcional al coeficiente de esa variable en la definición del componente, y el coeficiente de proporcionalidad es el cociente entre la desviación típica del componente y la desviación típica de la variable.

$$\text{Corr}(z_i; x_j) = \frac{\text{Cov}(z_i; x_j)}{\sqrt{\text{Var}(z_i)\text{Var}(x_j)}} = \frac{\lambda_i a_{ij}}{\sqrt{\lambda_i s_j^2}} = a_{ij} \frac{\sqrt{\lambda_i}}{s_j}$$

5. Las r componentes principales ($r < p$) proporcionan la predicción lineal óptima con r variables del conjunto de variables X.

6. Si estandarizamos los componentes principales, dividiendo cada uno por su desviación típica, se obtiene la estandarización multivariante de los datos originales. [Peña, 2002].

3.4.2. Componentes principales con SPSS

El cálculo del índice se realizará con el programa estadístico SPSS. En esta sección se mostrarán las fórmulas básicas utilizadas por SPSS en la realización del análisis de componentes principales.

Se comienza con una matriz de datos ajustada, X, que consta de n observaciones (filas) en p variables (columnas). El ajuste se realiza restando la media de la variable a cada valor. Es decir, la media de cada variable se resta a todos los valores de esa variable. Las nuevas variables que se obtienen son los promedios ponderados de las variables

originales. Estas nuevas variables se llaman factores, variables latentes, o componentes principales.

A los valores específicos de una fila se le conoce como las puntuaciones de los factores, las puntuaciones de los componentes, o simplemente las puntuaciones. La matriz de las puntuaciones se conoce como la matriz Y. La ecuación básica del análisis de componentes principales (PCA) es, en notación matricial, dada por:

$$Y = W'X$$

Donde W es una matriz de coeficientes que se determina por PCA. Esta matriz se proporciona en NCSS en el informe Score Coefficient. Esta ecuación puede ser vista como un conjunto de p ecuaciones lineales que forman los factores de las variables originales. Estas ecuaciones también se escriben como:

$$y_{ij} = w_{1i} x_{1j} + w_{2i} x_{2j} + \dots + w_{pi} x_{pj}$$

Los i factores son una media ponderada de las variables originales. Las ponderaciones, W, están construidas de manera que la varianza de y1, Var (y1), se maximiza. También, de modo que Var (y2) se maximiza y que la correlación entre y1 e y2 es igual a cero. El resto de yi se calculan de modo que sus variaciones se maximizan, sujetas a la restricción de que la covarianza entre yi e yj, para todo i y j (i diferente a j), es cero.

La matriz W, se calcula a partir de la matriz de varianza-covarianza, S. Esta matriz se calcula usando la fórmula:

$$s_{ij} = \frac{\sum_{k=1}^n (x_{ik} - \bar{x}_i)(x_{jk} - \bar{x}_j)}{n - 1}$$

La descomposición en valores singulares de S proporciona la solución al problema de PCA.

Esto puede ser definido como:

$$USU = L$$

Donde L es una matriz diagonal de los valores propios de S, y U es la matriz de vectores propios de S. W se calcula a partir de L y U , utilizando la relación:

$$W = UL^{-\frac{1}{2}}$$

W es el vector propio matriz U, la varianza de cada factor , y_i , es uno . La correlación entre un factor i-ésimo y j-ésimo de la variable original es calculado usando la fórmula:

$$r_{ij} = \frac{u_{ji} \sqrt{l_i}}{s_{jj}}$$

Aquí, u_{ij} es un elemento de U, l_i es un elemento diagonal de L, y s_{jj} es un elemento diagonal de S. Las correlaciones se llaman carga factorial y se proporcionan en el informe cargas factoriales.

Si se utiliza la matriz de correlación , R , en lugar de la matriz de covarianza , S , la ecuación para Y debe ser modificada . La nueva ecuación es:

$$Y = W D^{-\frac{1}{2}} X$$

Donde D es una matriz diagonal formada por los elementos de la diagonal de S.

Dentro del análisis pueden existir valores perdidos o desaparecidos que deben ser tratados. El programa estadístico SPSS tiene tres métodos para solucionar a los valores perdidos.

En los tres casos, la estrategia general consiste en tratar los valores perdidos, mientras se estima la matriz de covarianza, S.

El primer método "Complete-Case" consiste en eliminar todos los casos (observaciones o filas), que contienen valores perdidos del análisis. El análisis se realiza, sólo en aquellos casos que están "completos".

Tiene tres ventajas: la velocidad (ya que no se requiere ninguna iteración), comparabilidad (ya que las estadísticas univariantes, tales como la media, calculada en variables individuales, será igual a los resultados de los cálculos multivariados), y la simplicidad (ya que el método es fácil de explicar).

Sus principales desventajas son la ineficiencia y parcialidad. Este método es ineficaz puesto que si el número de valores que faltan aumenta, el número de casos descartados también aumenta.

Se puede producir una cierta cantidad de sesgo, si el patrón de los valores que faltan se relaciona con al menos una de las variables en el estudio. Esto podría dar lugar a distorsiones graves si esta variable se correlaciona con otras variables.

El segundo método tiene como objetivo rellenar los datos perdidos con el promedio de la variable. Durante la primera iteración, no se produce ninguna imputación. En las iteraciones segunda, tercera, y adicionales, cada valor que falta se calcula utilizando la media de la variable a partir de la iteración anterior. Por lo tanto, al final de cada iteración, un nuevo conjunto de medias está disponible para la imputación durante la siguiente iteración, y así sucesivamente.

Las ventajas que presenta este método son una mayor eficiencia (ya que se aprovecha de los casos en los que se producen los valores que faltan), y la velocidad (ya que es mucho más rápido que otros métodos).

Tiene como desventajas los sesgos (subestima las varianzas y covarianzas), y la falta de fiabilidad (algunos estudios han mostrado que es poco fiable).

Por último, el tercer método que presenta el programa estadístico para resolver la pérdida de datos es mediante el uso del algoritmo EM³² para estimar la matriz de covarianza, S , cuando los datos siguen la distribución normal. La hipótesis de una distribución normal puede parecer limitante, pero el procedimiento produce estimaciones que son consistentes con supuestos más débiles.

Con el algoritmo cada valor de datos faltantes se calcula mediante la regresión de los valores que se observan. Los coeficientes de regresión se calculan a partir de la matriz de covarianza actual. Esta regresión tiende a subestimar los valores de covarianza verdaderas. Una vez que cada valor que falta se estima, una nueva matriz de covarianza se calcula y se repite el proceso. El procedimiento finaliza cuando converge la matriz de covarianza.

Este método tiene la desventaja de que es computacionalmente intensivo y puede tomar veinte o más iteraciones para converger. Sin embargo, proporciona la estimación de máxima verosimilitud de la matriz de covarianza, incluso cuando las ocurrencias de los valores que faltan se correlacionan con los valores de las variables en estudio. Es decir, corrige errores causados por el patrón de valores que faltan.

El algoritmo EM se emplea como la técnica robusta utilizada en SPSS. Se aplica para que los valores atípicos no alteren las medias y covarianzas estimadas. Con la aplicación de esta prueba S se estima robusta, por lo que la matriz de correlación estimada es sólida también.

Las fórmulas de estimación son:

³² El algoritmo EM (Expectation Maximisation) es un método general para encontrar el estimador de máxima verosimilitud de los parámetros de una distribución de probabilidad, especialmente útil cuando parte de la información esta oculta. [Dempster, Laird y Rubin (1977)]

$$\hat{\mu}_j^{(t+1)} = \frac{\sum_{i=1}^n w_i^{(t)} x_{ij}^{(t)}}{\sum_{i=1}^n w_i^{(t)}}$$

$$s_{jk}^{(t+1)} = \frac{\sum_{i=1}^n \left[w_i^{(t)} \left(x_{ij}^{(t)} - \hat{\mu}_j^{(t+1)} \right) \left(x_{ik}^{(t)} - \hat{\mu}_k^{(t+1)} \right) + c_{jki}^{(t)} \right]}{n-1}$$

Los pesos, w_i , se calculan utilizando la fórmula:

$$w_i = \frac{(v + p_i)}{(v + d_i^2)}$$

Donde v es un parámetro, p_i es el número de valores no perdidos en la fila i , y

$$d_i^2 = \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^p \delta_{ijk} \left(x_{ij} - \hat{\mu}_j \right) \left(x_{ik} - \hat{\mu}_k \right) b^{jk}$$

Donde δ_{ijk} es igual a uno si ambas variables, x_j y x_k , se observan en la fila i , y es cero en caso contrario. El b^{jk} son los elementos indicados de la inversa de S ($B = S^{-1}$).

3.4.3. Cálculos estadísticos

Como se mencionó anteriormente, se realizó el cálculo del índice de exclusión social por entidad federativa para cada uno de los años de análisis. Se utilizó el método de componentes principales para este fin.

Se definió a la exclusión social como un proceso histórico continuo, resultado de los procesos sociales y estructuras de poder propios del lugar en la que aparece. La exclusión social es un fenómeno que se presenta en diversos ámbitos: laboral, económico, político, y social.

La hipótesis principal de la investigación sostiene que la exclusión en el ámbito laboral es la que tiene mayor impacto en la generación de la exclusión social. En una sociedad de mercado en la que las relaciones son mediadas por la moneda, las condiciones laborales influirán directamente.

Esta hipótesis se podrá corroborar mediante el cálculo del índice, en específico mediante el cálculo de los componentes principales. El objetivo del cálculo de los componentes principales es la reducción del número de variables, con el fin de obtener las variables que expliquen en mayor medida el fenómeno a explicar.

En este caso tenemos 191 indicadores de exclusión social, estos se someterán al análisis de componentes principales para extraer los más significativas para la construcción del índice de exclusión social. Este proceso se realizará en cada uno de los años de estudio.

En el apartado anterior se explicó el significado matemático de los componentes principales. A continuación se interpretarán los resultados de las pruebas realizadas.

En primer lugar se obtendrán los estadísticos descriptivos (media y desviación estándar) de las 191 variables, estas nos ayudarán al momento de estandarizar cada uno de los indicadores de exclusión.

Tabla 6

Estadísticos descriptivos			
	Media	Desviación típica	N del análisis
% de PEA que gana hasta 2 salarios mínimos	65.02916	10.610255	31
PIB a precios de 2010	3.11329	5.159481	31
Alimentaria*	3.18694	1.323108	31
Capacidades	3.17819	1.086926	31
Patrimonio	3.15765	.619014	31
PoBtotal	3.15981	2.765665	31
POBINDI	3.21303	4.444627	31
PIBILI	3.21390	4.615366	31
PIMONO	3.22435	6.612634	31
PIBILNESP	3.21100	4.771059	31
PIALFA	3.20910	4.306393	31
PIANALFA	3.21874	4.964546	31
PIALFNESP	3.21345	4.500998	31
PISININSTR	3.21794	4.935984	31
PI15CPRIMA	3.20965	4.450495	31
PI15CSECU	3.20400	4.158208	31
PINUMVIV	3.21197	4.506381	31
PIAGUAENT	3.20887	4.427431	31
PIDRENAJE	3.20355	4.294831	31
PIELECTRICIDAD	3.21184	4.617094	31
PIPISOTIERRA	3.21877	5.320646	31
Total delitos	2.97258	3.226087	31
Otros delitos	3.05845	2.613975	31

Aparece también la matriz de correlación, mediante la cual se pueden observar si las variables a utilizar tienen un coeficiente de correlación significativo. No se mostrarán todas las matrices de correlación debido a que son muy grandes, sin embargo, como ejemplo se extraerá una parte de la matriz obtenida para 1995, presentada en la tabla 7.

Tabla 7

	% de PEA que gana hasta 2 salarios mínimos	PIB a precios de 2010	Alimentaria*	Capacidades
% de PEA que gana hasta 2 salarios mínimos	1.000	-.399	.897	.904
PIB a precios de 2010	-.399	1.000	-.360	-.377
Alimentaria*	.897	-.360	1.000	.999
Capacidades	.904	-.377	.999	1.000
Patrimonio	.913	-.417	.990	.995

Por otro lado, tenemos el total de la varianza explicada por cada uno de los componentes extraídos. En el caso de los cálculos realizados se obtuvieron 25 componentes. Estos datos recogen en porcentajes individuales y acumulados la proporción de varianza total explicada por cada componente. Para el caso de 1995, se tiene que el primer componente explica el 31.79% de la variabilidad total, como se muestra en la siguiente imagen.

Tabla 8

Componente	Autovalores iniciales		
	Total	% de la varianza	% acumulado
1	60.725	31.793	31.793
2	24.455	12.803	44.597
3	15.372	8.048	52.645
4	12.935	6.772	59.418
5	9.987	5.229	64.646
6	7.952	4.164	68.810
7	7.220	3.780	72.590
8	6.788	3.554	76.144
9	5.601	2.933	79.077
10	5.165	2.704	81.781

Para los siguientes casos, el primer componente explica el 34.679%, 31.282%, y el 30.568%, respectivamente. Con base a los resultados anteriores es que se decidió tomar

los elementos del primer componente como los más significativos, para la creación del índice de exclusión.

Las variables del primer componente para el año 1995 son:

Tabla 9
Variables del primer componente principal, 1995

No.	Variable	No.	Variable
1	Trabajadores subordinados y remunerados con acceso a condiciones de salud	32	Trabajadores subordinados y remunerados sin prestaciones
2	Trabajadores subordinados y remunerados sin acceso	33	Población ocupada con ingresos de más de 1 hasta 2 salarios mínimos
3	Pobreza por capacidades	34	Índice de aprovechamiento en primaria
4	Tasa de trabajo asalariado	35	Población ocupada con ingresos de más de 5 salarios mínimos
5	Pobreza Alimentaria	36	Población ocupada con ingresos de hasta un salario mínimo
6	Pobreza de Patrimonio	37	Tasa de condiciones críticas de ocupación
7	Trabajadores subordinados y remunerados	38	Población desocupada
8	% de la pob. analfabeta de 15 años y más	39	Población ocupada
9	Trabajadores subordinados y remunerados en el sector primario	40	Tasa de desocupación
10	Población ocupada en el ámbito agropecuario	41	Trabajadores subordinados y remunerados sin contrato escrito
11	Población ocupada en el ámbito no agropecuario	42	Trabajadores subordinados y remunerados con contrato escrito
12	% de PEA que gana hasta 2 salarios mínimos	43	Población ocupada en pequeños establecimientos
13	Población ocupada que no recibe ingresos	44	Población ocupada en el sector terciario
14	Trabajadores por cuenta propia	45	Sector informal
15	Población subocupada con primaria incompleta	46	Población ocupada en Micronegocios
16	% de ocupantes en viviendas con piso de tierra	47	Población ocupada con ingresos de hasta un salario mínimo
17	% de viviendas con hacinamiento	48	Trabajadores subordinados y remunerados
18	% de población que vive en localidades menores a 5 mil habitantes	49	Población ocupada en el sector de los hogares

19	Trabajadores no remunerados	50	% de pob. de 15 años y más sin primaria completa
20	Trabajadores subordinados y remunerados en pequeños establecimientos	51	Población ocupada en el sector terciario
21	Población ocupada con acceso a servicios de salud	52	Población subocupada con secundaria completa
22	Población ocupada sin acceso a servicios de salud	53	Población subocupada con medio superior y superior
23	Población ocupada en la agricultura de autosubsistencia	54	Población indígena bilingüe
24	Población ocupada en empresas constituidas en sociedad y corporaciones	55	Población indígena alfabeta no habla español
25	Población ocupada en negocios no constituidos en sociedad	56	Población indígena monolingüe
26	Población ocupada en el sector primario	57	Población indígena analfabeta
27	Población ocupada con ingresos de más de 2 hasta 3 salarios mínimos	58	Consultas médicas por unidad
28	Trabajadores subordinados y remunerados con prestaciones	59	Población indígena sin instrucción
29	% de ocupantes en viviendas sin agua entubada	60	Población indígena que vive en piso de tierra
30	% de ocupantes en viviendas sin energía eléctrica	61	Población ocupada con ingresos de más de 3 hasta 5 salarios mínimos
31	Población ocupada en el sector de la construcción		

Estos resultados se pueden ver estadísticamente a través de la gráfica de sedimentación. En el eje de las abscisas se muestra el número total de factores y en las ordenadas el valor propio de cada uno de ellos.

Figura 8. 1995

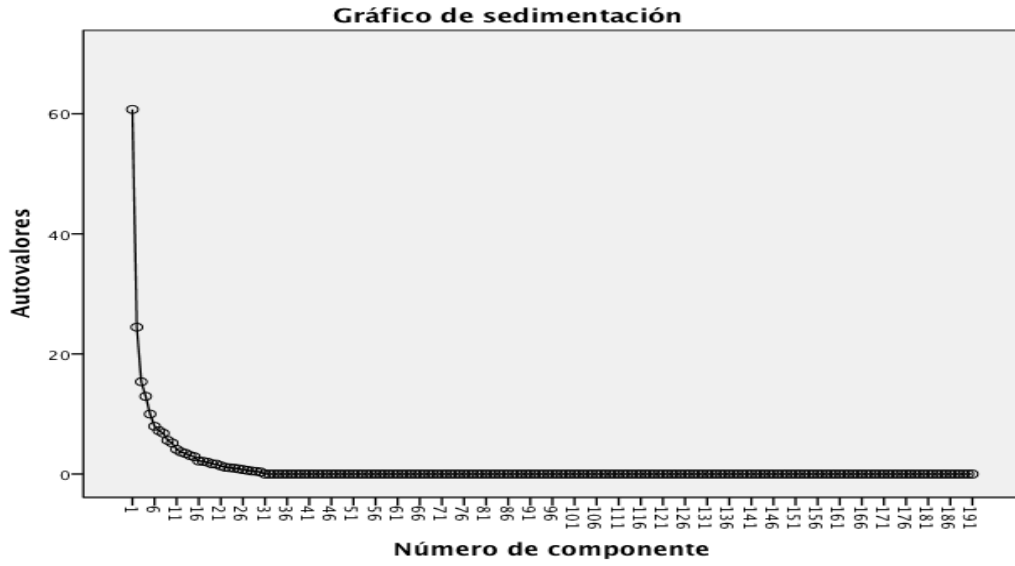


Figura 9. 2000

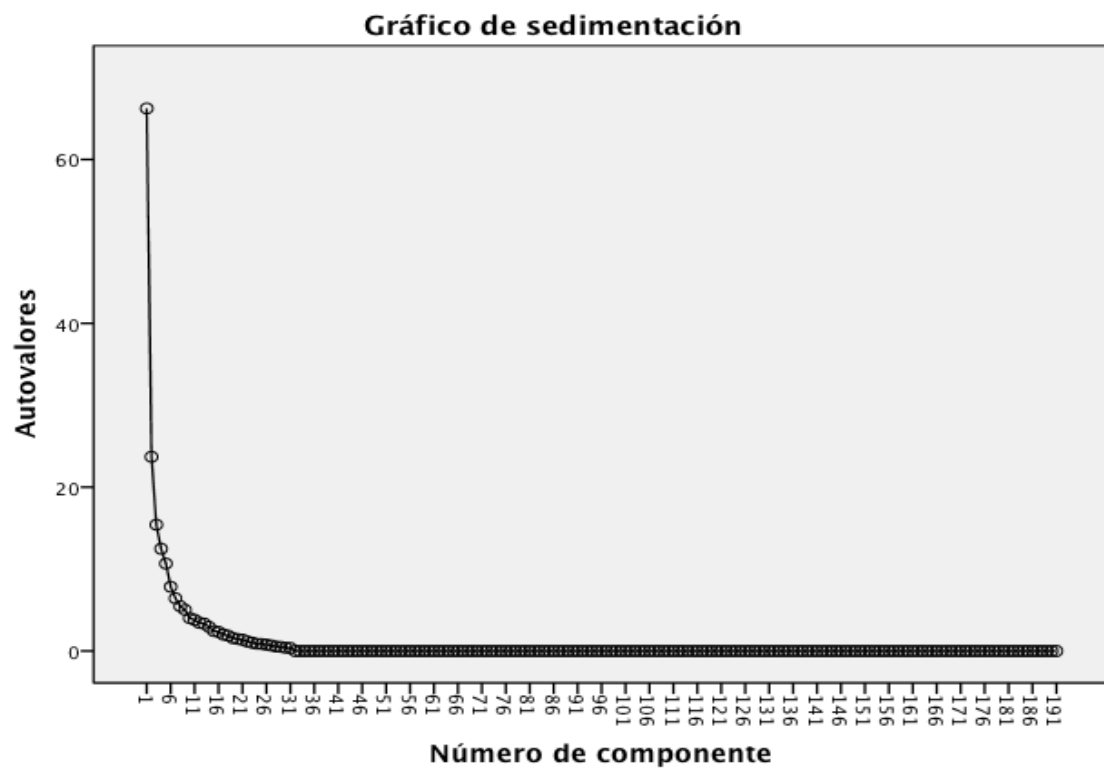


Figura 10. 2005

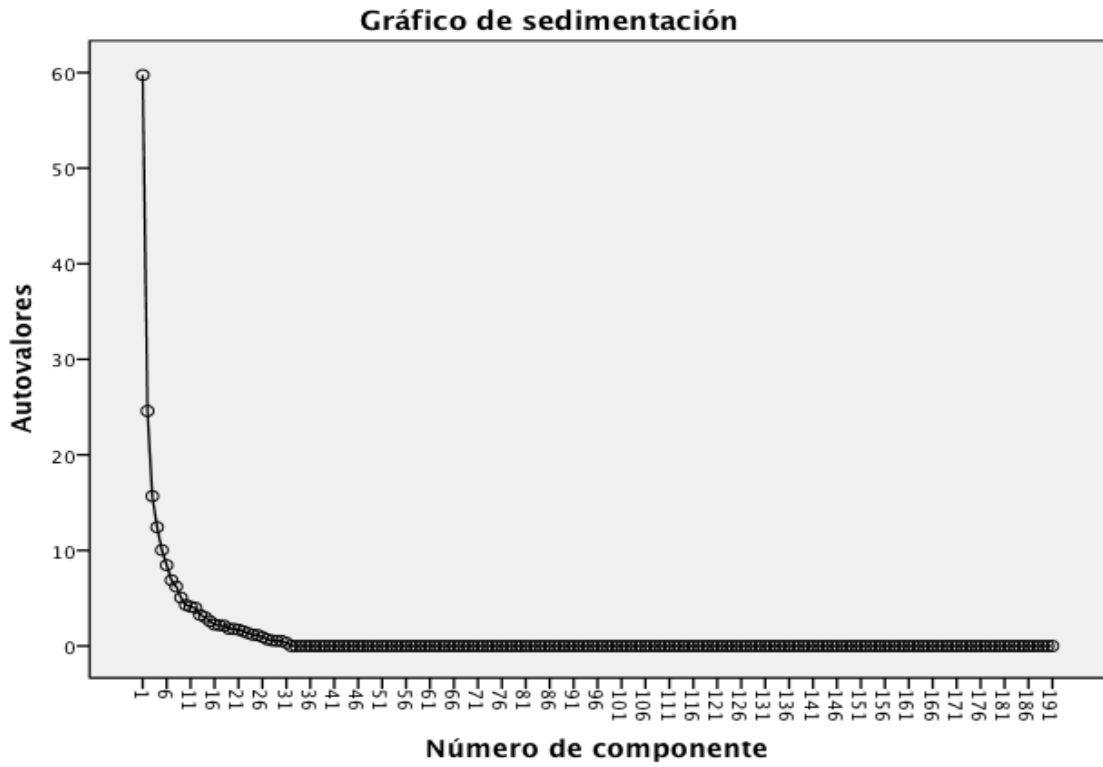
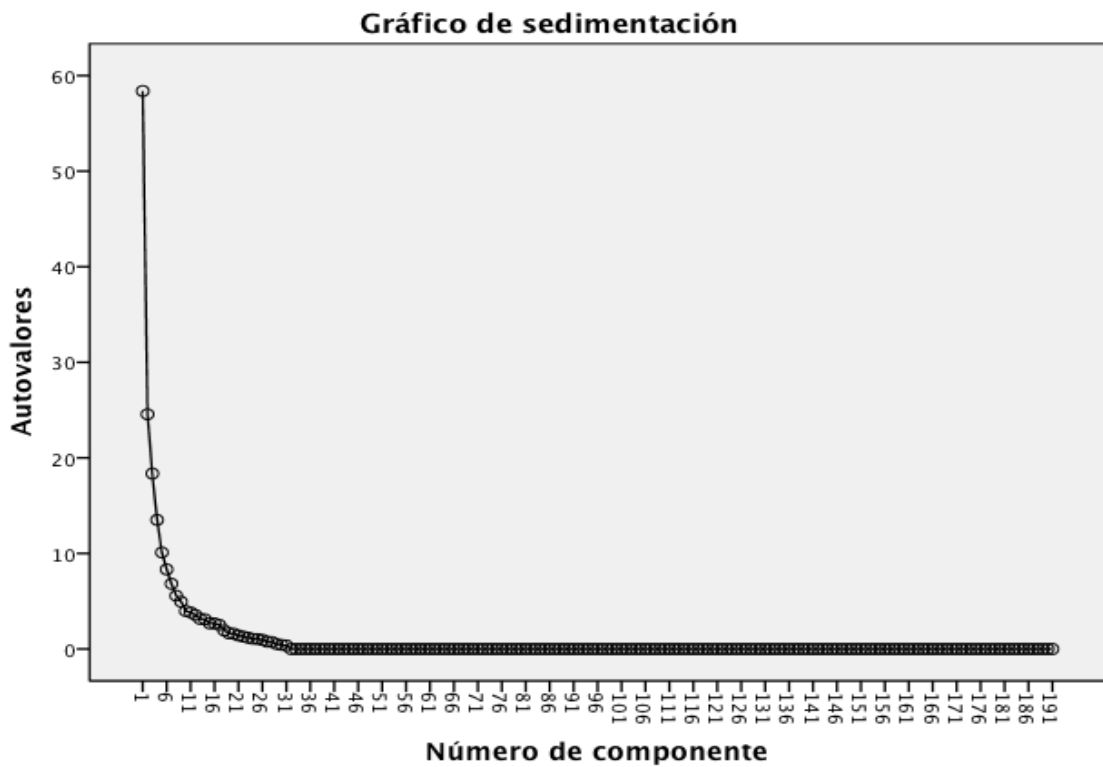


Figura 11. 2010



A través de la matriz de componentes se tienen los coeficientes utilizados para expresar cada variable estandarizada, en términos de los 25 componentes del modelo. Estos coeficientes se conocen como pesos factoriales, cargas, ponderaciones factoriales o saturaciones factoriales, ya que indican la carga de cada variable en cada componente.

Tabla 10

	1	2	3	4
Con acceso	-.951	-.012	.086	-.220
Sin acceso	.951	.008	-.089	.219
Capacidades	.946	.080	-.120	-.125
10.5. Tasa de trabajo asalariado	-.946	.037	.011	-.114
Alimentaria*	.945	.096	-.106	-.139
Patrimonio	.943	.039	-.152	-.096
Trabajadores subordinados y remunerados	-.943	-.052	.022	-.056
% de pob. Analfabeta de 15 años y más	.936	.105	-.006	-.141
Primario	.934	-.166	.017	.003

Para el caso de nuestro análisis se tomaron en cuenta los indicadores con pesos factoriales más altos (en el rango de .999 a .700), ya que son los más significativos.

Con los datos obtenidos mediante el análisis de componentes principales, se realizó la construcción del índice de exclusión social a nivel estatal para los cuatro años.

Y con base en los indicadores más significativos del primer componente, se construyó la matriz de indicadores.

La matriz de datos se estandariza a través de la media y la desviación estándar; al valor del indicador se le resta la media y este resultado se divide entre la desviación estándar.

Para el primer componente se extrajeron un total de 62 indicadores, de los cuales el 67.74% son del ámbito laboral; en el primer componente de 2000 el 68.85% son variables del ámbito laboral; los indicadores de 2005 y 2010 representan el 70.37% y 67.74% respectivamente.

Con esto podemos corroborar que para el caso de México, el espacio que tiene mayor peso en la generación de la exclusión social es el ámbito laboral.

La matriz de variable estandarizada se ponderó con el factor obtenido de la “matriz de coeficientes para el cálculo de las puntuaciones en las componentes” para cada uno de los indicadores.

En la tabla 11 se puede observar una parte de esta matriz:

Tabla 11
Matriz de coeficientes para el cálculo de las puntuaciones en las componentes

	Componente			
	1	2	3	4
% de PEA que gana hasta 2 salarios mínimos	.015	.002	-.012	-.001
PIB a precios de 2010	-.007	.029	.026	.012
Alimentaria*	.016	.004	-.007	-.011
Capacidades	.016	.003	-.008	-.010
Patrimonio	.016	.002	-.010	-.007
PoBtotal	.000	.035	.008	.025
POBINDI	.011	.022	.009	-.023
PIBILI	.011	.021	.008	-.026
PIMONO	.012	.011	.009	-.022
PIBILNESP	.012	.019	.009	-.014
PIALFA	.009	.025	.010	-.025
PIANALFA	.012	.018	.008	-.021
PIALFNESP	.012	.019	.007	-.016
PISININSTR	.012	.019	.009	-.021
PI15CPRIMA	.009	.025	.011	-.023
PI15CSECU	.006	.028	.014	-.021
PINUMVIV	.011	.022	.010	-.025

Para el caso de los cuatro períodos de análisis, los valores de los índices estatales han ido en aumento. Lo que refleja que las condiciones de exclusión se han agravado en México.

Para tener un panorama más amplio al respecto se aplicó la prueba de estratificación en dos pasos para ver los grados de exclusión social en cada uno de los años por Entidad Federativa.

Se realizaron cinco estratificaciones para los índices de exclusión: Muy Alto, Alto, Medio, Bajo, y, Muy Bajo.

Los resultados obtenidos se presentan en las siguientes tablas:

Tabla 12
Índices y grados de exclusión 1995-2000

	Entidad	Índice de Exclusión	Grado de exclusión		Entidad	Índice de Exclusión	Grado de exclusión
1	Chiapas	1.577	Muy Alto	1	Oaxaca	1.437	Muy Alto
2	Oaxaca	1.314	Muy Alto	2	Chiapas	1.428	Muy Alto
3	Guerrero	1.012	Muy Alto	3	Guerrero	0.964	Muy Alto
4	Hidalgo	0.794	Muy Alto	4	Veracruz	0.781	Muy Alto
5	Veracruz	0.771	Muy Alto	5	Hidalgo	0.667	Muy Alto
6	Puebla	0.709	Muy Alto	6	Michoacán	0.619	Muy Alto
7	Michoacán	0.647	Alto	7	Puebla	0.546	Alto
8	Zacatecas	0.425	Alto	8	Tabasco	0.441	Alto
9	Campeche	0.423	Alto	9	Zacatecas	0.438	Alto
10	Tabasco	0.369	Alto	10	Campeche	0.335	Alto
11	San Luis Potosí	0.367	Alto	11	San Luis Potosí	0.292	Alto
12	Nayarit	0.212	Alto	12	Nayarit	0.237	Alto
13	Yucatán	0.175	Alto	13	Yucatán	0.200	Medio
14	Tlaxcala	0.127	Alto	14	Tlaxcala	0.159	Medio
15	Guanajuato	0.123	Alto	15	Morelos	0.035	Medio
16	Morelos	-0.109	Alto	16	Guanajuato	0.014	Medio
17	Jalisco	-0.163	Alto	17	Durango	-0.062	Medio
18	Sinaloa	-0.213	Alto	18	Colima	-0.189	Medio
19	Quertaro	-0.266	Medio	19	Estado de México	-0.206	Medio
20	Durango	-0.278	Medio	20	Sinaloa	-0.206	Medio
21	Colima	-0.282	Medio	21	Quintana Roo	-0.305	Medio
22	Estado de México	-0.321	Medio	22	Quertaro	-0.378	Medio
23	Quintana Roo	-0.399	Medio	23	Jalisco	-0.399	Medio
24	Tamaulipas	-0.536	Bajo	24	Sonora	-0.481	Medio
25	Baja California Sur	-0.589	Bajo	25	Baja California Sur	-0.517	Bajo
26	Aguascalientes	-0.591	Bajo	26	Tamaulipas	-0.653	Bajo
27	Sonora	-0.619	Bajo	27	Aguascalientes	-0.687	Bajo
28	Chihuahua	-0.683	Bajo	28	Chihuahua	-0.746	Muy Bajo
29	Coahuila	-0.865	Muy bajo	29	Distrito Federal	-0.843	Muy Bajo
30	Baja California Norte	-0.984	Muy bajo	30	Coahuila	-0.932	Muy Bajo
31	Nuevo León	-1.013	Muy bajo	31	Baja California Norte	-0.951	Muy Bajo
32	Distrito Federal	-1.131	Muy bajo	32	Nuevo León	-1.038	Muy Bajo

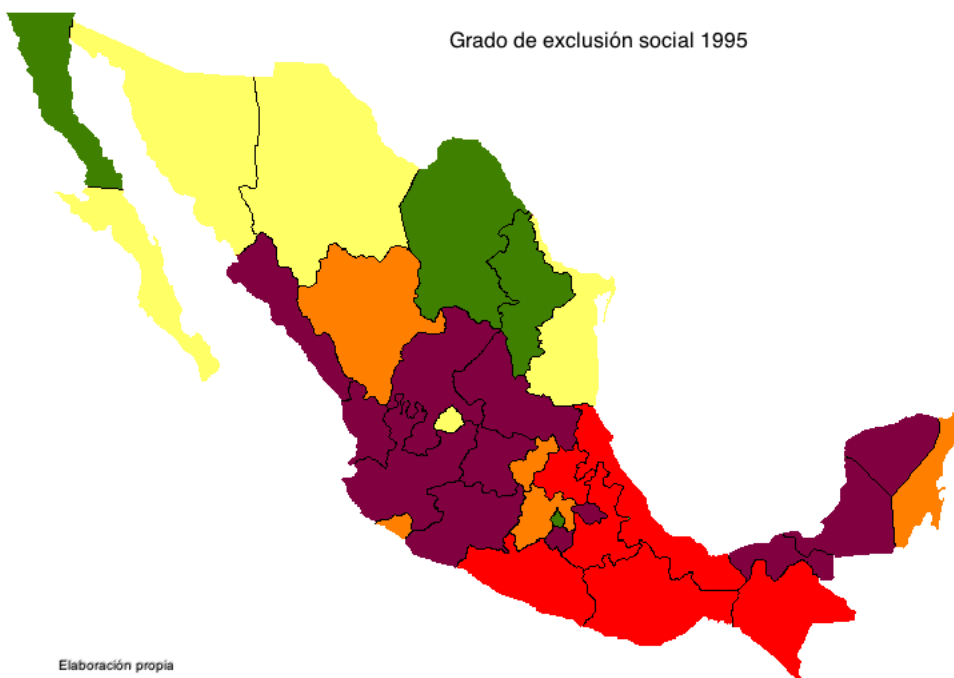
Tabla 13
Índices y grados de exclusión 2005-2010

	Entidad	Índice de Exclusión	Grado de exclusión		Entidad	Índice de Exclusión	Grado de exclusión
1	Chiapas	1.389	Muy Alto	1	Chiapas	1.722	Muy Alto
2	Oaxaca	1.343	Muy Alto	2	Oaxaca	1.582	Muy Alto
3	Guerrero	0.939	Muy Alto	3	Guerrero	1.233	Muy Alto
4	Puebla	0.670	Muy Alto	4	Puebla	0.818	Muy Alto
5	Hidalgo	0.650	Muy Alto	5	Veracruz	0.694	Alto
6	Veracruz	0.612	Muy Alto	6	Hidalgo	0.670	Alto
7	Michoacán	0.470	Alto	7	Tlaxcala	0.417	Alto
8	Zacatecas	0.364	Alto	8	Michoacán	0.399	Alto
9	Tlaxcala	0.285	Alto	9	Yucatán	0.316	Alto
10	Nayarit	0.254	Alto	10	Zacatecas	0.199	Alto
11	San Luis Potosí	0.248	Alto	11	San Luis Potosí	0.194	Alto
12	Yucatán	0.231	Alto	12	Campeche	0.137	Alto
13	Tabasco	0.215	Alto	13	Tabasco	0.132	Alto
14	Campeche	0.215	Alto	14	Nayarit	0.090	Alto
15	Sinaloa	0.060	Alto	15	Morelos	0.071	Medio
16	Morelos	-0.003	Alto	16	Guanajuato	-0.114	Medio
17	Guanajuato	-0.072	Alto	17	Estado de México	-0.164	Medio
18	Durango	-0.096	Alto	18	Durango	-0.210	Medio
19	Estado de México	-0.253	Medio	19	Sinaloa	-0.271	Medio
20	Colima	-0.259	Medio	20	Colima	-0.294	Medio
21	Jalisco	-0.273	Medio	21	Quintana Roo	-0.333	Bajo
22	Quertaro	-0.351	Medio	22	Jalisco	-0.423	Bajo
23	Quintana Roo	-0.383	Medio	23	Tamaulipas	-0.500	Bajo
24	Tamaulipas	-0.493	Bajo	24	Quertaro	-0.507	Bajo
25	Sonora	-0.513	Bajo	25	Sonora	-0.595	Bajo
26	Aguascalientes	-0.525	Bajo	26	Aguascalientes	-0.597	Bajo
27	Baja California Sur	-0.617	Bajo	27	Baja California Sur	-0.639	Bajo
28	Distrito Federal	-0.685	Muy Bajo	28	Chihuahua	-0.712	Muy Bajo
29	Chihuahua	-0.733	Muy Bajo	29	Distrito Federal	-0.772	Muy Bajo
30	Coahuila	-0.805	Muy Bajo	30	Coahuila	-0.782	Muy Bajo
31	Nuevo León	-0.932	Muy Bajo	31	Baja California Norte	-0.783	Muy Bajo
32	Baja California Norte	-0.952	Muy Bajo	32	Nuevo León	-0.979	Muy Bajo

Estos resultados se pueden ver de forma más clara en los siguientes mapas:

Mapa 5

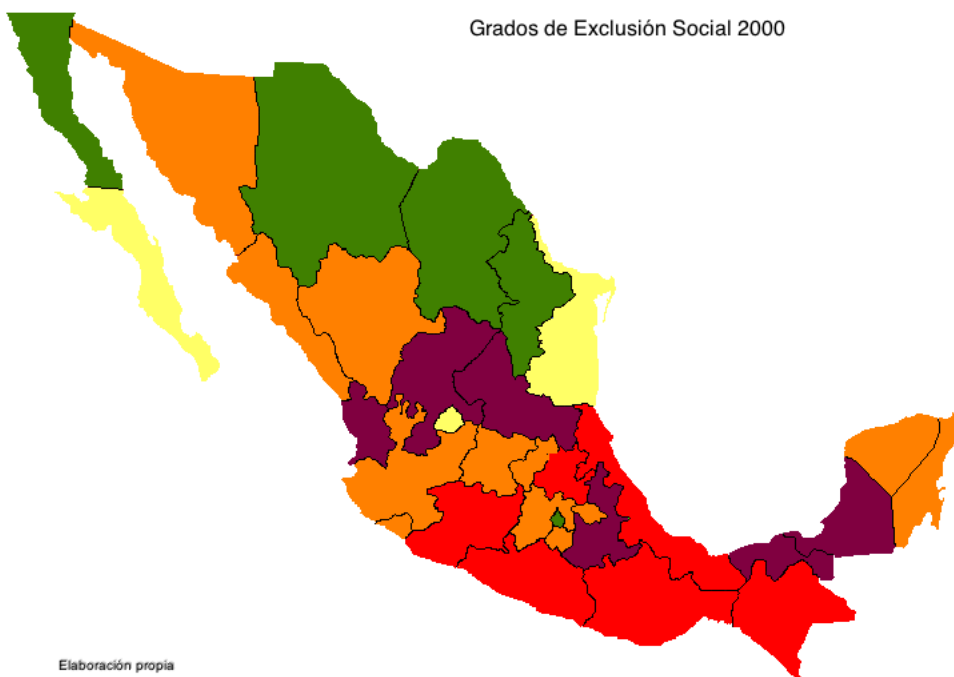
Grado de exclusión social 1995



Elaboración propia

Mapa 6

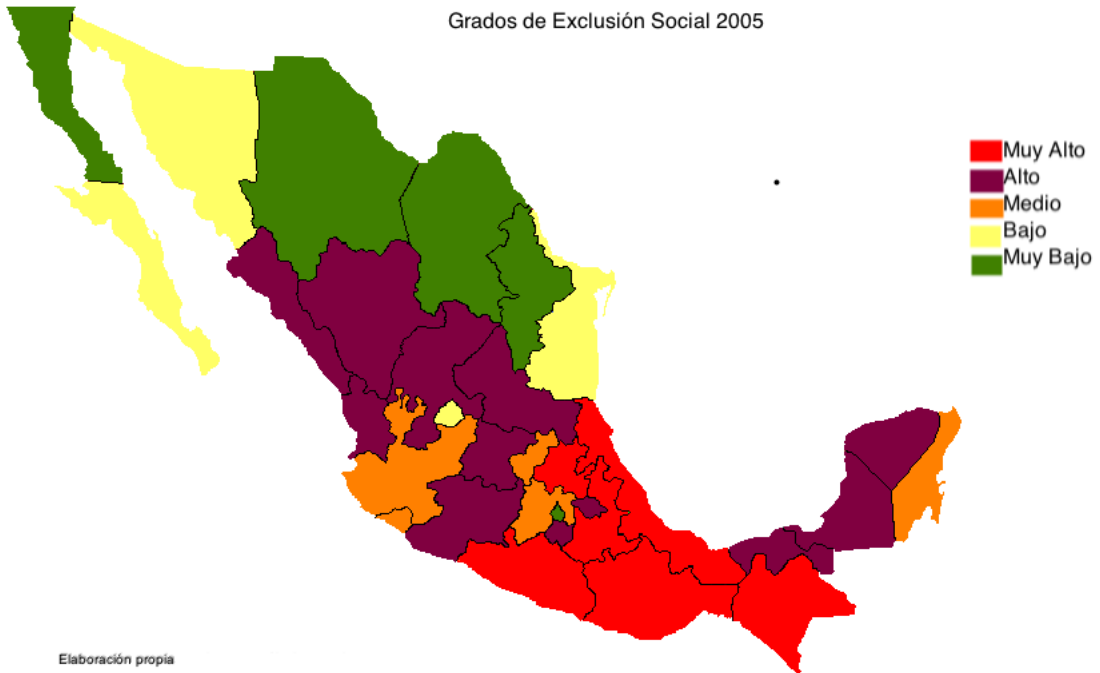
Grados de Exclusión Social 2000



Elaboración propia

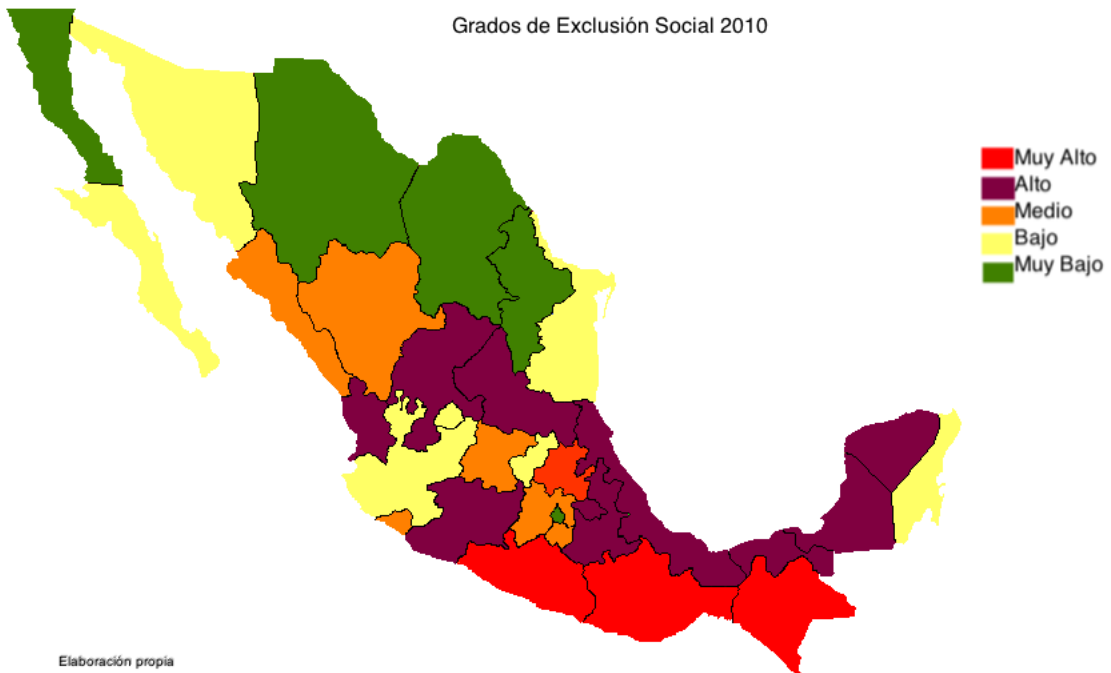
Mapa 7

Grados de Exclusión Social 2005



Mapa 8

Grados de Exclusión Social 2010



IV. Conclusiones

En la investigación se plantearon dos preguntas, la primera gira en torno a las características de la exclusión social dentro del subdesarrollo; y la segunda sobre el comportamiento que ha tenido la exclusión en México para el período 1995-2010.

En este apartado se contestarán ambas preguntas. Asimismo, se tratarán de establecer algunas reflexiones sobre las soluciones que se pueden tomar para disminuir la exclusión social en México.

El fenómeno de la exclusión social se analiza en este trabajo como una problemática que se desenvuelve a partir de las sociedades postindustriales. Sus características están definidas por las particularidades económicas, políticas, sociales y culturales, del lugar en que se presente.

Es un fenómeno complejo, lo que hace necesario que su estudio se realice de forma interdisciplinaria y multidisciplinaria para comprenderla a nivel local, regional, nacional y mundial.

Dentro del subdesarrollo y de acuerdo a lo planteado por la escuela del Desarrollo Latinoamericano, la exclusión en parte está definida por la heterogeneidad estructural. La teoría estructuralista sobre el “subdesarrollo” nos da un panorama del porqué los países de la periferia han frenado su desarrollo y presentan altos grados de exclusión social. Asimismo, nos ayudan a plantear algunas consideraciones sobre las formas de afrontar la exclusión en los países subdesarrollados.

Algunos de estos elementos interconectados que caracterizan a la industrialización periférica han sido: la imitación de patrones de consumo, el depresivo esfuerzo de acumulación, la escasa absorción de mano de obra (proceso clave para la generación de exclusión) en condiciones de productividad elevada.

Ello provoca la reiterada y masiva presencia de subempleo estructural que impide el aumento de los salarios; por lo que persiste la heterogeneidad estructural, y no permite

que se desarrolle la inclusión.

Una de las conclusiones de la investigación es que la exclusión en el sector laboral es la que tiene mayor impacto en la sociedad. Además de generar, la agrava la exclusión en los demás ámbitos, razón por la cual las sociedades de las naciones subdesarrolladas tienen mayores grados de exclusión social.

Hemos dado la siguiente definición de este suceso:

La exclusión social es un fenómeno multidimensional que se presenta en los ámbitos Económico, Laboral, Político y Social. Este fenómeno es dinámico y continuo (Silver y Miller, 2003), que en la mayoría de las situaciones no se presenta de forma absoluta. Es decir, aparece en diversos grados o niveles de acuerdo con las características del país o lugar que se esté analizando.

Los excluidos no se encuentran fuera del sistema, por el contrario, estos excluidos son un resultado social del sistema capitalista. Las relaciones de poder juegan un papel fundamental dentro de la determinación de los niveles o grados de la exclusión social.

Los excluidos podrán ser pobres, sin embargo, la pobreza no es sinónimo de exclusión (Raya 2002, Sen, 2000).

El espacio con mayor peso en la reproducción de la exclusión es el ámbito laboral (Ruiz 1999, Silver y Miller 2003, Gordon 1997), debido a que la pérdida de empleo estable, la imposibilidad de colocarse en el mercado laboral formal, la informalidad, la precariedad laboral, y sobre todo los bajos niveles de ingresos, hacen más vulnerables a los individuos para caer en alguna situación de exclusión social. Dentro de las economías subdesarrolladas la heterogeneidad estructural genera mayores grados de exclusión.

El Estado a través de sus instituciones y políticas económicas y sociales, es el único garante de la cohesión social, es decir, de la erradicación de la exclusión social.

Con base en esta definición se realizó el estudio de la exclusión social para el caso de México.

Para éste el método analítico giró en torno a dos procesos de medición. El primero tuvo como objetivo la agrupación estatal de acuerdo a las características dimensionales de la exclusión social. Para ello se utilizó la herramienta estadística denominada Análisis de Clúster Jerárquico.

Mediante éste análisis se logró agrupar a las Entidades Federativas con características similares, esto se realizó para cada una de las dimensiones de la exclusión social en cuatro momentos diferentes: 1995, 2000, 2005 y 2010.

Esto permitió comparar a nivel estatal cuál de las dimensiones tiene mayor peso para la generación de este hecho. Dentro de las múltiples dimensiones en las que se alberga la exclusión social, la que tiene mayor influencia para su formación es la relacionada con la exclusión laboral.

Para realizar el análisis a través del clúster se utilizaron variables de distintos sectores: económico, características del empleo, educación, vivienda, violencia, salud, sentido de pertenencia, y participación; las cuales elegimos porque consideramos son las más significativas y pertinentes para el propósito de nuestro estudio.

El segundo proceso fue el cálculo del índice de exclusión como fenómeno multidimensional. Índices que se clasificaron por medio de la estratificación en grados de exclusión comparables, para cada uno de los momentos antes mencionados.

Con base en el análisis realizado mediante el clúster de los índices y la clasificación de los grados de exclusión, se puede inferir que el sector con mayor peso en el surgimiento de la exclusión social, es el ámbito laboral.

Mediante el clúster, se observa un alto grado de heterogeneidad en las condiciones de exclusión por Entidad Federativa en México. Los conglomerados a lo más se conforman por tres Entidades.

Lo que nos demuestra que las condiciones económicas, laborales, sociales y políticas son muy heterogéneas a nivel estatal, pero también lo son a nivel municipal. Esta heterogeneidad limita el desarrollo y crecimiento del país.

En México a partir de 1980, se ha dado una transformación económica y del empleo. Los programas de ajuste estructural trajeron consigo un aumento de la precarización del trabajo, a través de la disminución de los sindicatos, la reducción de los salarios reales, y un aumento de la informalidad, lo que ha deteriorado ampliamente las condiciones de vida de la mayoría de la población y ha aumentado la exclusión social.

En el caso de México, las relaciones de dependencia económica con algunos países desarrollados, especialmente con Estados Unidos, ha tenido como principal característica la desindustrialización del país.

El tratado de libre comercio con América del Norte, firmado en 1994, es un ejemplo de ello. Planteó como uno de sus ejes, un compromiso en materia de cooperación laboral, mediante la firma de un acuerdo paralelo de cooperación en este aspecto, diseñado para promover el cumplimiento efectivo de las leyes y regulaciones del trabajo de cada país y facilitar una mayor cooperación entre los países socios del TLCAN en la materia. No obstante, a pesar de que en México hasta 2012 se contaba con leyes fuertes en materia laboral, no se respetaban en los hechos.

La flexibilización y precariedad del trabajo han ido creciendo. El Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN) instaló la Comisión para la Cooperación Laboral, la cual consiste de un Consejo de Ministros y un Secretariado. Las Oficinas Administrativas Nacionales (OAN) asisten a la Comisión Laboral para la implementación del ACLAN, en cada uno de los 3 países.

El programa de trabajo actual para la cooperación en temas laborales se centra en: seguridad y salud en el trabajo, empleo y formación profesional, legislación y derechos laborales, y productividad de los trabajadores³³.

Desempleo, ocupación informal, trabajo por cuenta propia, regímenes laborales de gran flexibilidad, han sido el resultado para México desde la implementación de las reformas estructurales. Devenidas de la desigual relación económica con los países del norte, principalmente con Estados Unidos.

La relaciones de dependencia económica y productiva México-Estados Unidos y la pérdida de competitividad de Estados Unidos frente al resto del mundo, dieron como resultado la iniciativa por parte del gobierno estadounidense para la firma del Tratado de Libre Comercio con México.

El Tratado de Libre Comercio, en el caso de México, “se negoció de manera cupular entre el presidente de la república y el gabinete económico y los representantes de las cámaras industriales y de comercio en las que se toman en cuenta los intereses de las grandes empresas”. [Soria, 1999:23]. Los acuerdos aceptados por el gobierno mexicano no incluyeron acuerdos adecuados en el sector de la agricultura y en cuanto a la situación de la expulsión de trabajadores mexicanos hacia Estados Unidos.

Para México la firma del TLCAN implicó el cambio de la economía hacia la apertura comercial, volcándose a las exportaciones. Y significó la desaparición de miles de empresas pequeñas y medianas, desempleo, e incremento significativo de la pobreza.

Las decisiones de política económica tomadas por el gobierno de Carlos Salinas (1988-1994), llevaron a cierta recuperación económica pero generando graves costos sociales. La pérdida de empleos bien remunerados, ha sido resultado del abandono de la industrialización y la pérdida de las cadenas productivas en el país.

³³ Secretariado de la Comisión para la Cooperación Laboral http://sp.naalc.org/naalc_es/oop-naalc_es.htm

La exclusión laboral se ha ido acentuando mediante los procesos económicos suscitados en el país, y el Tratado de Libre Comercio ha colaborado en ello. Consecuencias sociales como: el no acceso a vivienda, el no tener acceso a los servicios básicos de salud, a la educación, las conductas delictivas, y la poca participación política, son algunas de las expresiones de la exclusión social.

Lo planteado por los partidarios del nuevo modelo económico fue que al ejecutarse éste, y con la apertura de la economía al exterior, el desarrollo del país se intensificaría al presionar a los empresarios nacionales a competir con las empresas extranjeras; sin embargo, no se tomaron en cuenta las importantes desigualdades entre las grandes empresas extranjeras y las nacionales, dando como resultado la imposición en el mercado de los consorcios extranjeros.

Por otro lado, el rompimiento de las cadenas productivas y la desvinculación entre los sectores económicos nacionales, han sido aún más perjudiciales a la economía y a la sociedad mexicana.

Lo que se traduciría en mejores empleos, salarios más altos, y que daría como resultado un aumento en la calidad de vida de la población, de acuerdo con los precursores del nuevo modelo, ha dado como resultado sólo el incremento de la exclusión social y la fragmentación de la economía nacional.

Lo que muestran los resultados de la investigación es que, después de más de 30 años de llevar adelante este modelo, la situación económica y laboral se ha agravado. Muestra de ello es la informalidad y la migración que han aumentado de manera significativa, como consecuencia de la desarticulación de las estructuras productivas, y del debilitamiento del mercado interno.

Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las Empresas Transnacionales principalmente de origen estadounidense que entraron a México, se beneficiaron de los salarios que eran de 10 a 12 veces más bajos que los prevalecientes en Estados Unidos [Guillén, 2006].

Los índices de exclusión obtenidos nos muestran el incremento y permanencia del fenómeno.

Entidades federativas como Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Veracruz y Puebla, en las cuales el grado de exclusión social no se ha visto modificado, son un ejemplo de los estados con mayor grado de exclusión social. Y una de las razones por las que los trabajadores mexicanos deciden emigrar.

Las remesas obtenidas por la migración juegan un papel fundamental en el país. Estas remesas no se destinan al sector industrial o a la inversión, sino que van dirigidas principalmente al consumo primario, lo que ayuda a la activación del mercado interno.

Éstas representan la segunda fuente de divisas para el país después de los ingresos por las exportaciones petroleras. Las remesas han superado los ingresos provenientes del sector turismo y del espacio de exportaciones agrícolas.

Aunque las remesas obtenidas por esta migración son importantes en materia económica, la migración de estas personas tiene un efecto a nivel social. La exclusión se ve reflejada también en el ámbito de la sociedad. La desintegración de las familias, los bajos niveles educativos, la delincuencia a temprana edad, el narcotráfico, son algunos de los reflejos de la exclusión en el medio social.

La subcontratación, el *outsourcing*, el trabajo de tiempo parcial, la economía informal, y las condiciones de contratación de los trabajadores en algunos sectores productivos, implican métodos de explotación de la fuerza de trabajo bajo procesos de exclusión social. Reforzados por las tendencias de los estados a flexibilizar las leyes laborales.

Aunque se han dado modificaciones en cuanto a los niveles de exclusión presentados en México, se debe destacar que la mayoría de las Entidades Federativas se encuentran en el rango de Muy Alto hasta Medio, en los grados de exclusión. Mientras que la menor proporción se alberga en los niveles Bajo y Muy bajo.

A partir de la implementación del modelo de apertura comercial en México, que trajo consigo una ola de privatizaciones y reducción del Estado, se ha generado una amplia disminución de las condiciones de vida de la mayoría de la población. Revirtiendo la tendencia adquirida durante el desarrollo del modelo de Sustitución de Importaciones (ISI), donde se pudo apreciar una tendencia a la menor concentración del ingreso y una disminución de la pobreza.

Se lograron mayores niveles de bienestar en la sociedad, principalmente a través de la inclusión de la población al mercado de trabajo. A partir de finales de los setenta y principios de los ochenta este proceso se revirtió.

Se decidió aplicar una serie de políticas de estabilización y ajuste por recomendación de los grandes organismos internacionales; aunado a ello se ejecutó un nuevo modelo económico impulsado primordialmente por la apertura comercial, la desregulación financiera y la reducción del estado. Ente que es el único garante de cohesión social.

Durante estos más de treinta años se han alcanzado tasas de crecimiento muy bajas, especialmente durante la década de los ochenta, periodo en el cual prácticamente el crecimiento fue nulo.

La apertura comercial indiscriminada sin duda ha debilitado al mercado interno, ya que a pesar del aumento en las exportaciones no se ha presentado una mejoría en la balanza comercial, debido a que las importaciones han crecido casi en la misma cuantía que las exportaciones.

El deterioro de las condiciones de vida de la población, aunado al debilitamiento del mercado interno, y al rompimiento de las cadenas productivas, ha generado el estancamiento de la economía y el crecimiento de la exclusión.

De acuerdo con Furtado (1984), este debilitamiento del mercado interno genera tendencias al estancamiento de la economía, que se deben principalmente a que la concentración del ingreso en las economías subdesarrolladas favorece a las élites internas, que generan patrones de consumo suntuario.

Lo que implica la desviación del excedente económico hacia sectores distintos de la acumulación del capital, que además limita los ingresos de los trabajadores, llevándolos a procesos de exclusión social a nivel local, regional, nacional e internacional.

En México el 14 de noviembre de 2012 bajo el gobierno encabezado por Felipe Calderón Hinojosa, fue aprobada la reforma laboral cuyos principales objetivos son: mantener la contratación por horas o en jornadas discontinuas; contratos a prueba o de capacitación que pueden durar desde uno hasta seis meses; y el derecho a sólo un año de salarios después de un proceso legal contra el empleador.

Esto hace más vulnerables a los trabajadores, sin olvidar a la población que no cuenta con un trabajo en el sector formal.

Es un hecho que la política económica que se ha llevado a cabo en México no ha logrado mejoras en la economía y menos en la población. En el mercado laboral existen graves problemas como la falta de empleos formales que aseguren al trabajador salud, vivienda, pensiones, seguro de desempleo, entre otros beneficios. La subcontratación ha ido en aumento, lo que ha dado como resultado mayor inestabilidad laboral.

La caída salarial ha sido de más del 75% desde 1982, a pesar de que la constitución señala el derecho a un ingreso suficiente para cubrir necesidades en lo individual y familiar, por lo que es imposible llevar estos propósitos a cabo. Asimismo, la pérdida del poder adquisitivo en estas últimas décadas forma parte del aumento de la exclusión laboral.

Por todo lo anterior, urge un cambio en la política económica del país. Se debe promover la implementación de una política que aliente una mejor distribución de los ingresos, que reoriente sus esfuerzos en fortalecer el mercado interno con el fin de impulsar el desarrollo del país.

Una política económica en la que impere el bienestar de los trabajadores mediante la recuperación del poder adquisitivo de los ingresos, darles protección a través de empleos

formales y bien remunerados, con derecho a la organización sindical que defienda y vele por sus derechos.

La creciente fragmentación social presentada mediante el análisis de clúster, ha sido resultado principalmente del abandono del campo mexicano, del rompimiento de las cadenas productivas y de la desindustrialización mexicana.

La creciente exclusión social no se podrá atacar si el Estado no genera las condiciones para ello. Mediante la aplicación de una política comercial proteccionista, la cual incentive la producción de bienes de primera necesidad para la sociedad mexicana, y que ayude al fortalecimiento del mercado interno. La vinculación de los sectores económicos que generen efectos hacia delante y hacia atrás.

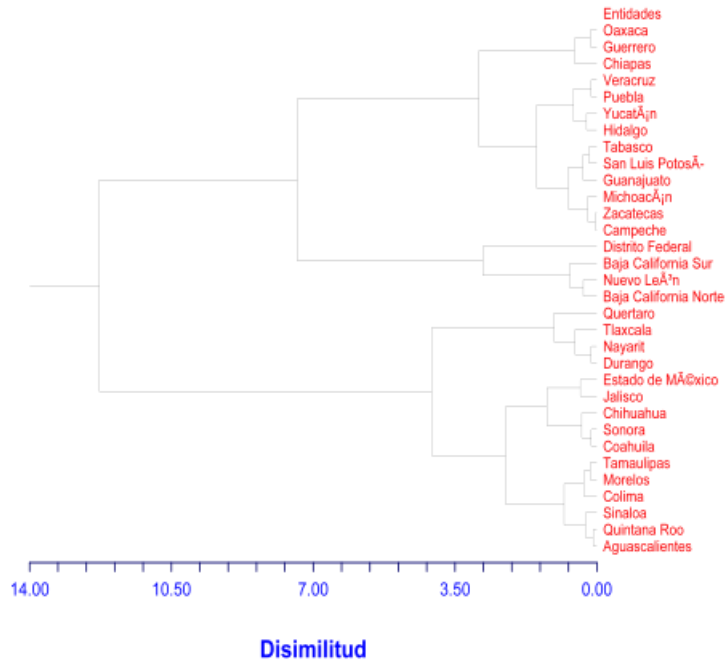
Una economía fortalecida que albergue a la población en desempleo involuntario, con niveles salariales que permitan, en palabras de Perroux, cubrir los costos del hombre, mediante una redistribución justa de los ingresos.

Si no se da este cambio, la exclusión laboral seguirá en aumento, dando como consecuencia fenómenos complejos como la pobreza, la delincuencia, la violencia y por lo tanto, el crecimiento de la exclusión social.

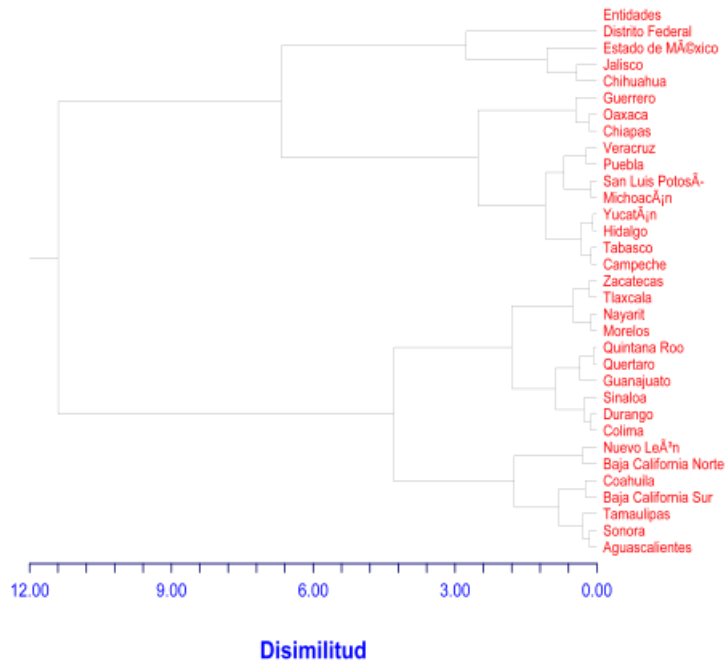
Anexo 1

Dendogramas Ámbito Económico

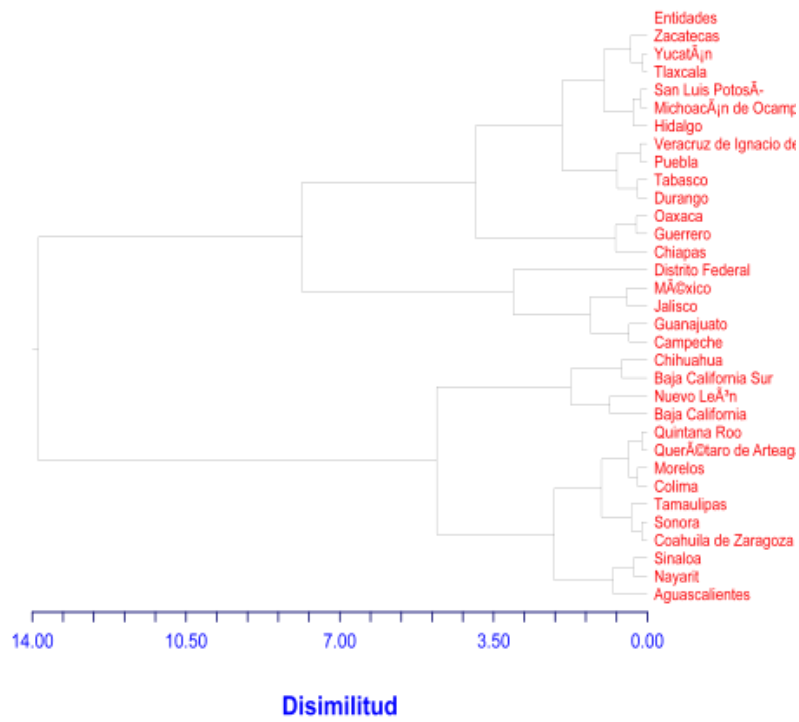
GRAFICA DENDROGRAM economico 1995



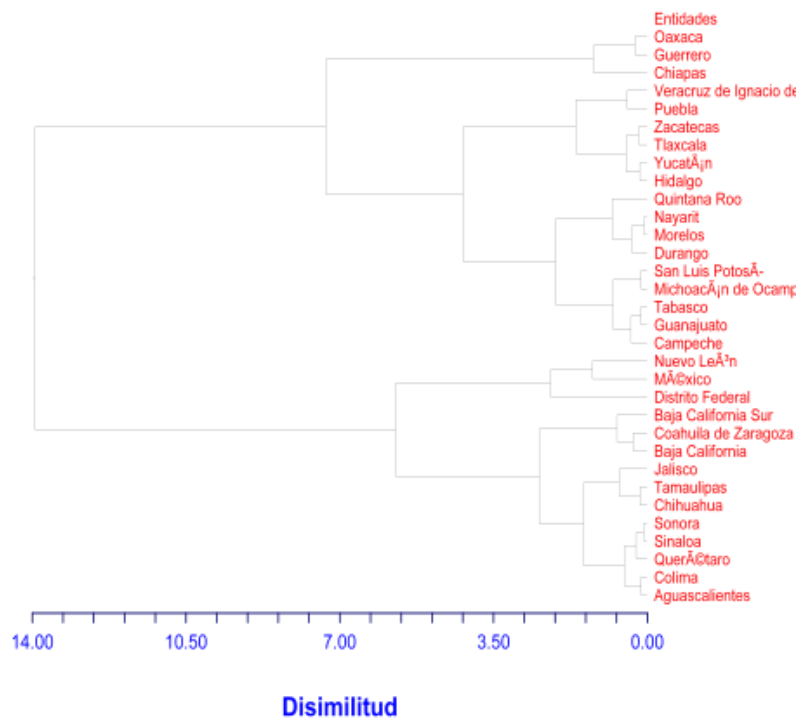
GRAFICA DENDROGRAM economico 2000



GRAFICA DENDROGRAM economico 2005



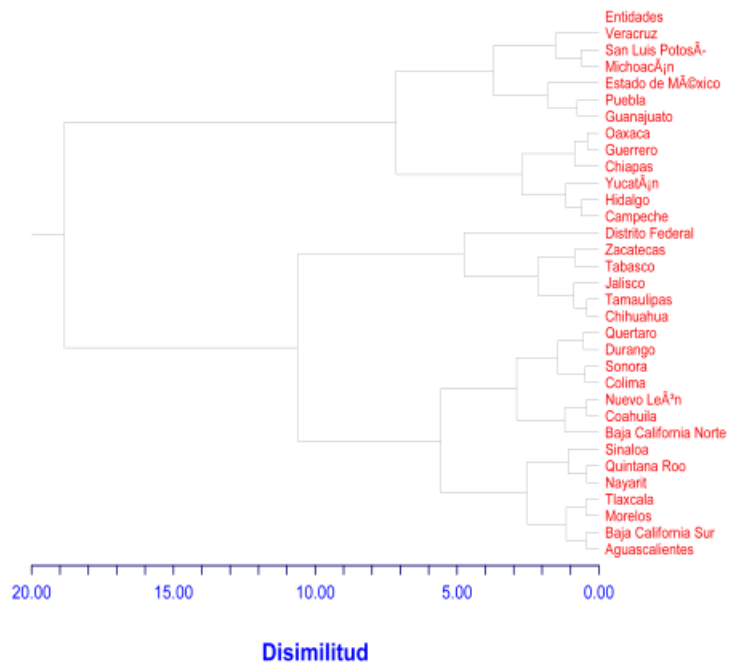
GRAFICA DENDROGRAM economico 2010



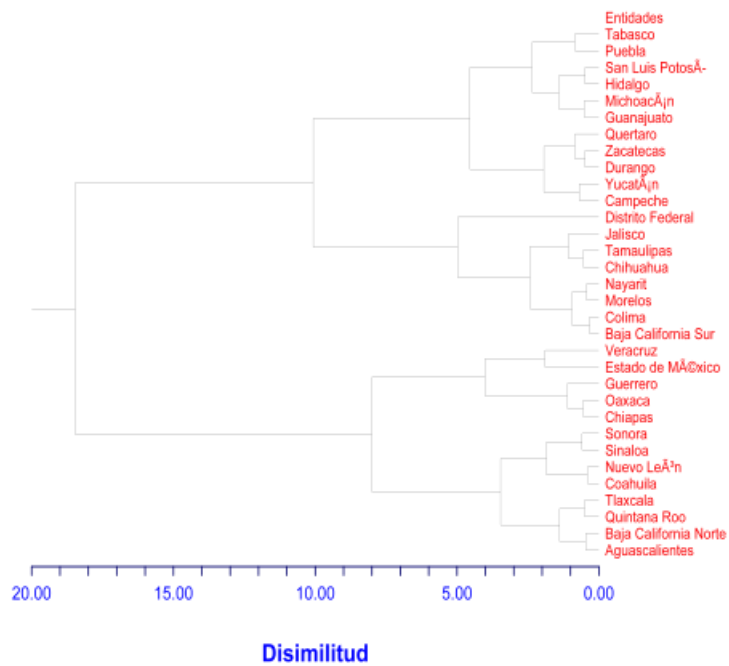
Anexo 2

Dendogramas Ámbito Político

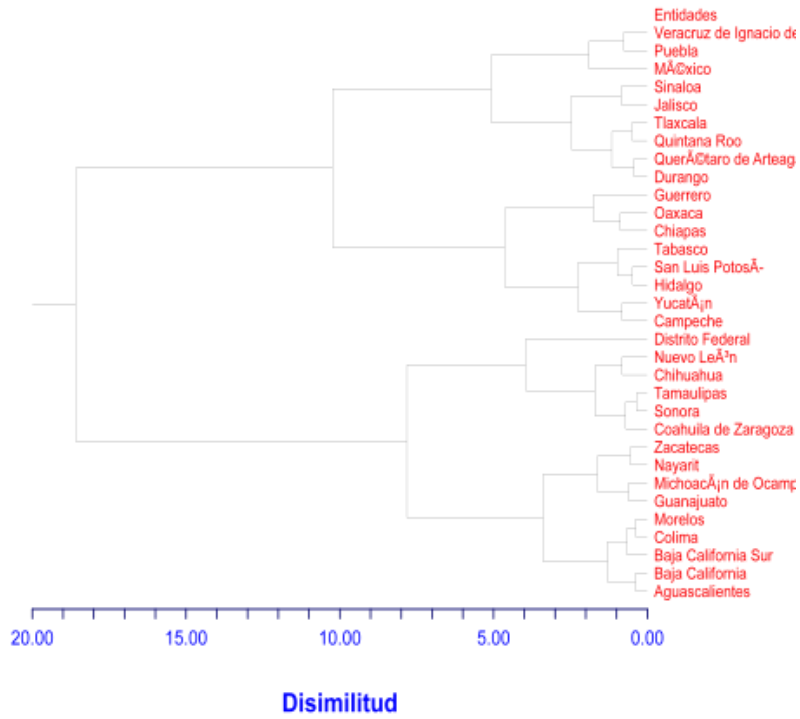
GRAFICA DENDROGRAM politico 1995



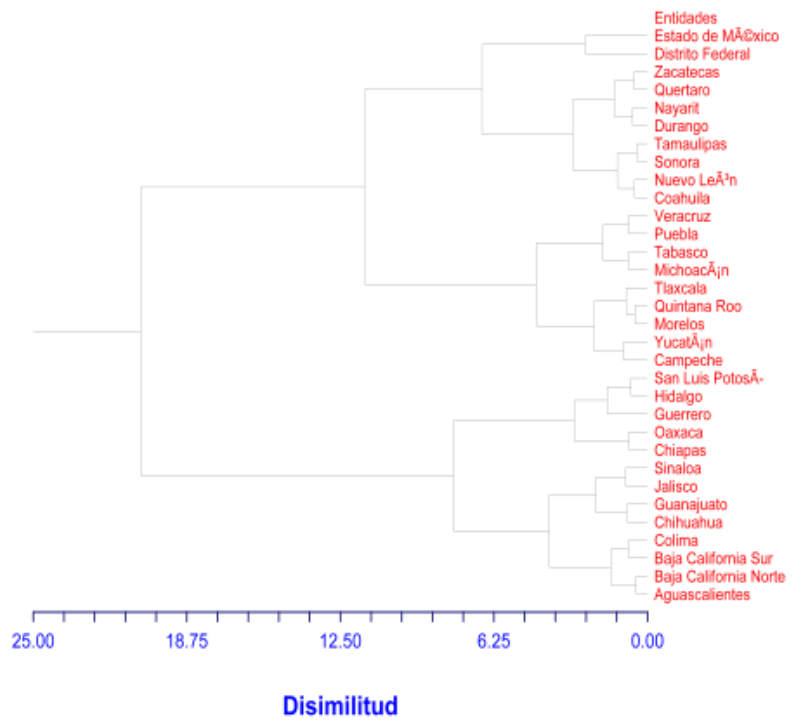
GRAFICA DENDROGRAM politico 2000



GRAFICA DENDROGRAM politico 2005

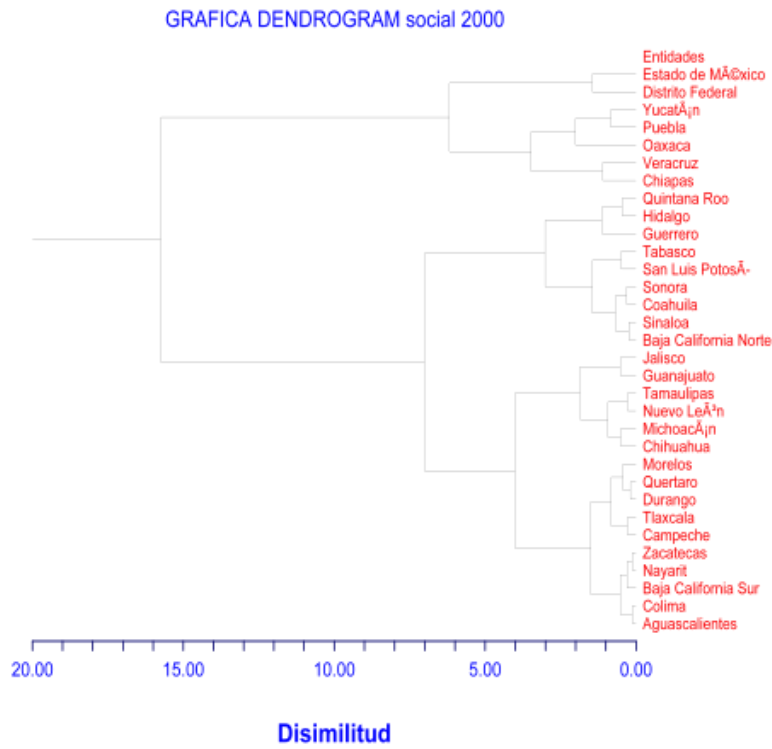
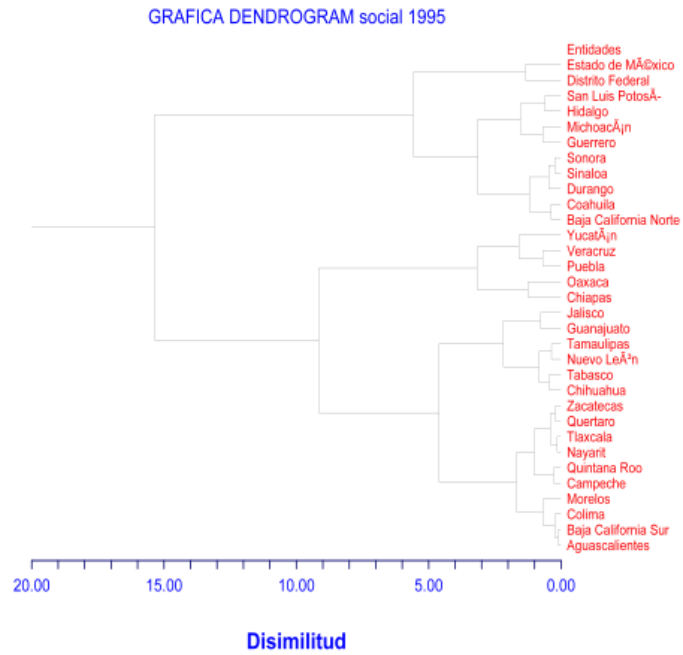


GRAFICA DENDROGRAM politico 2010

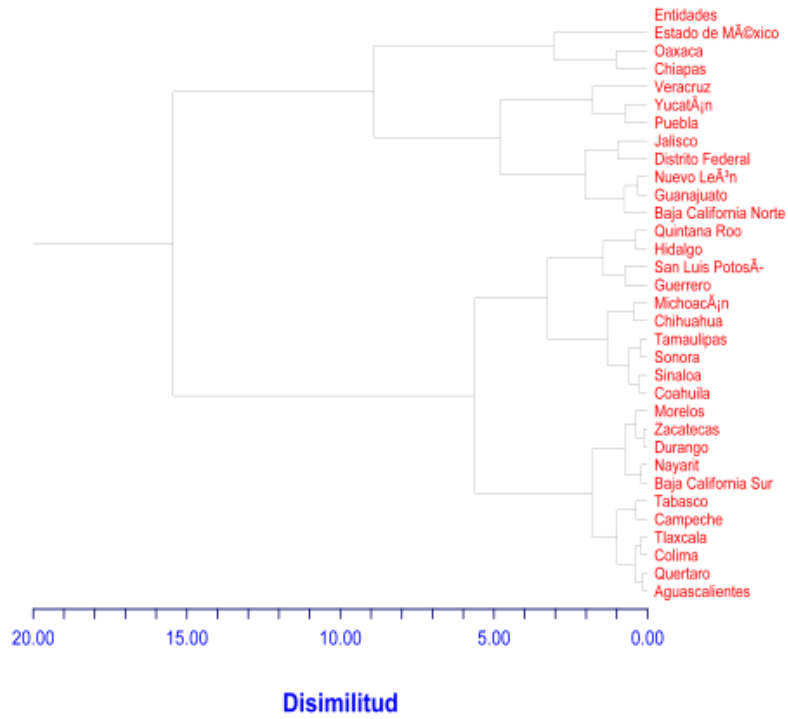


Anexo 3

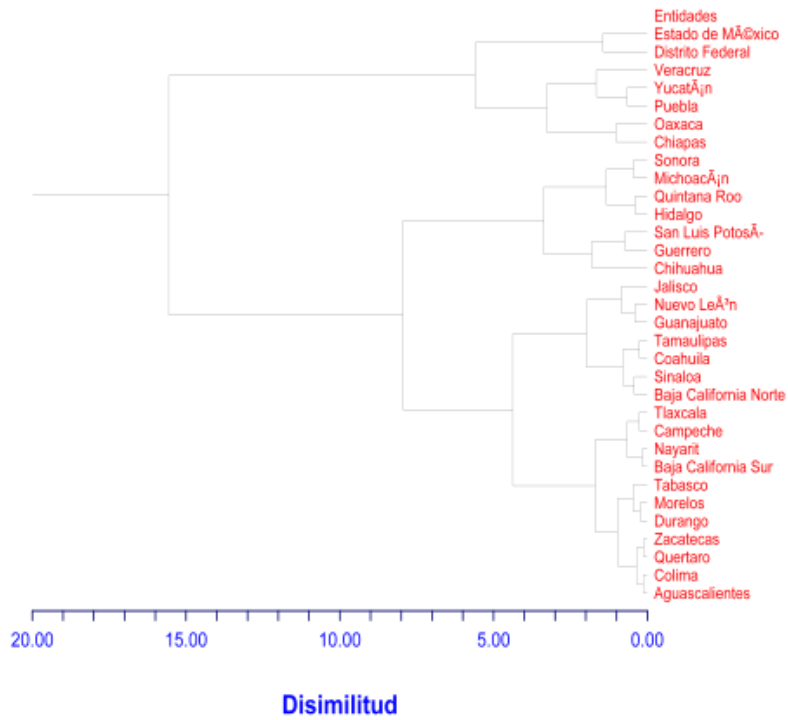
Dendogramas Ámbito Social



GRAFICA DENDROGRAM social 2005



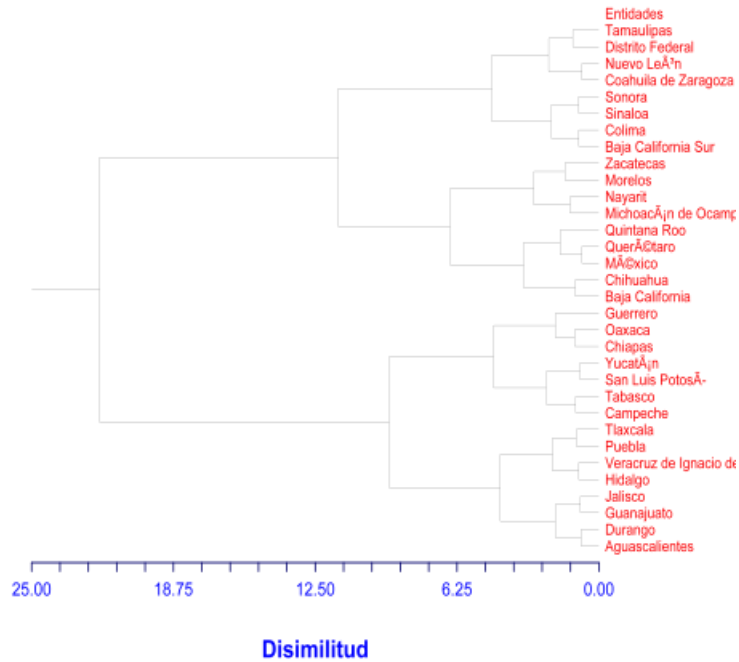
GRAFICA DENDROGRAM social 2010



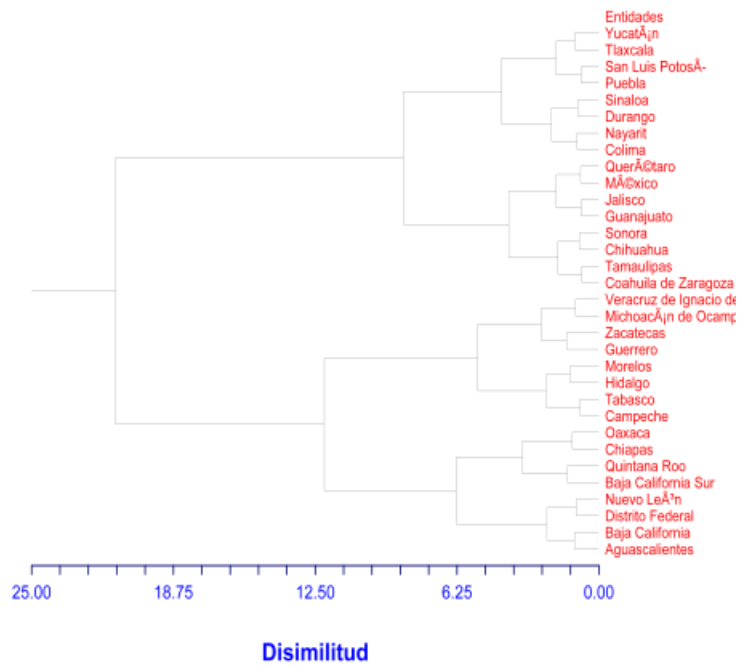
Anexo 4

Dendogramas Ámbito Laboral

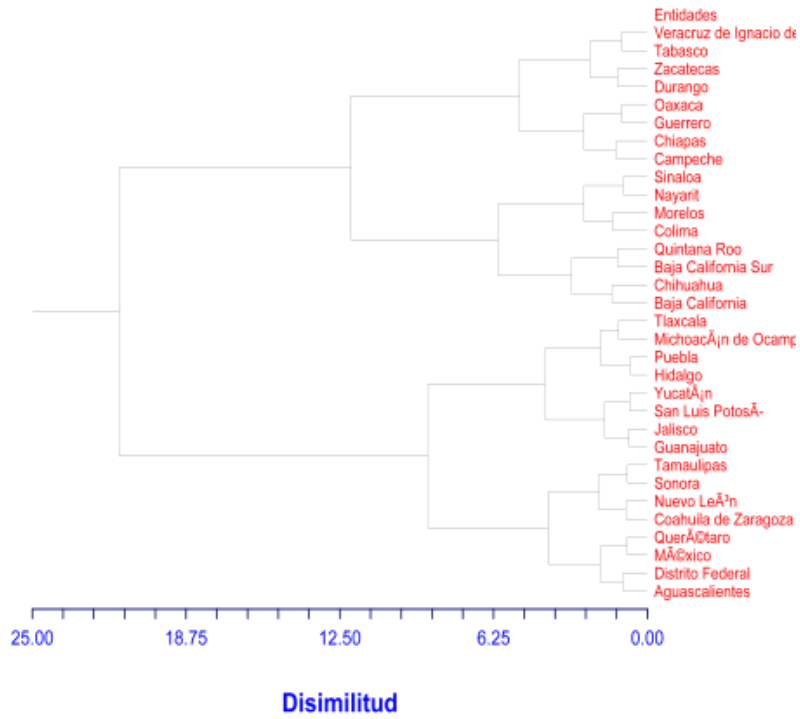
GRAFICA DENDROGRAM laboral 1995



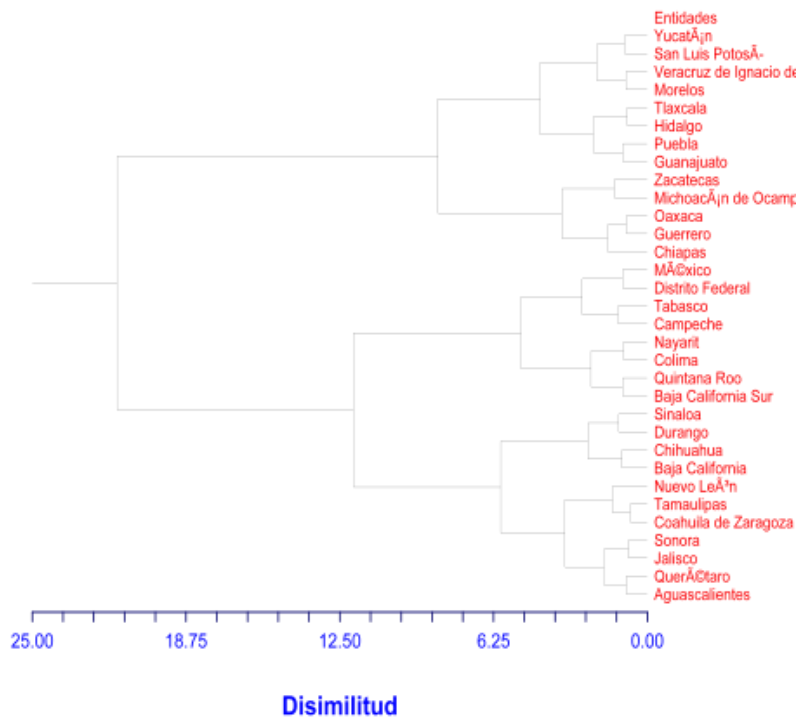
GRAFICA DENDROGRAM laboral 2000



GRAFICA DENDROGRAM laboral 2005



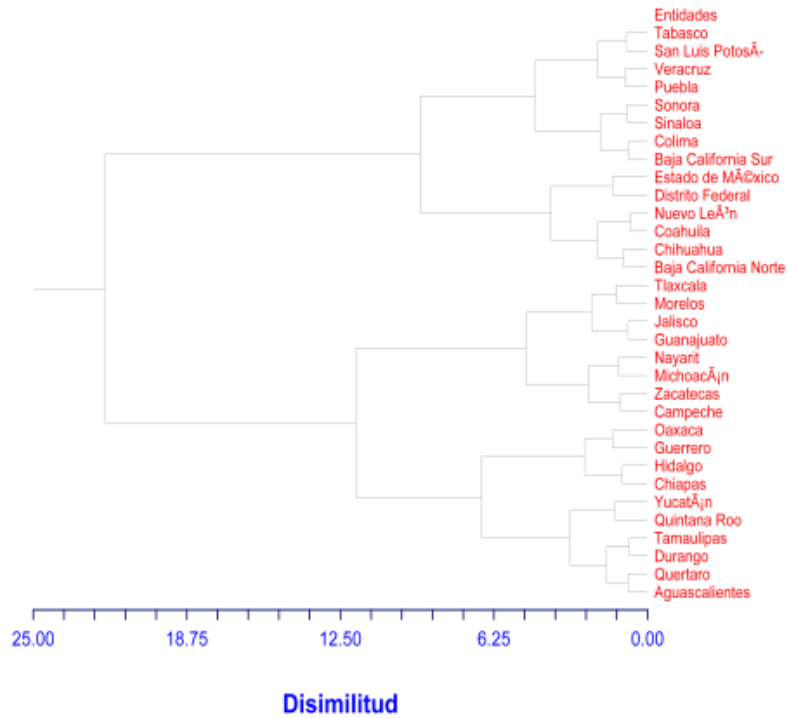
GRAFICA DENDROGRAM laboral 2010



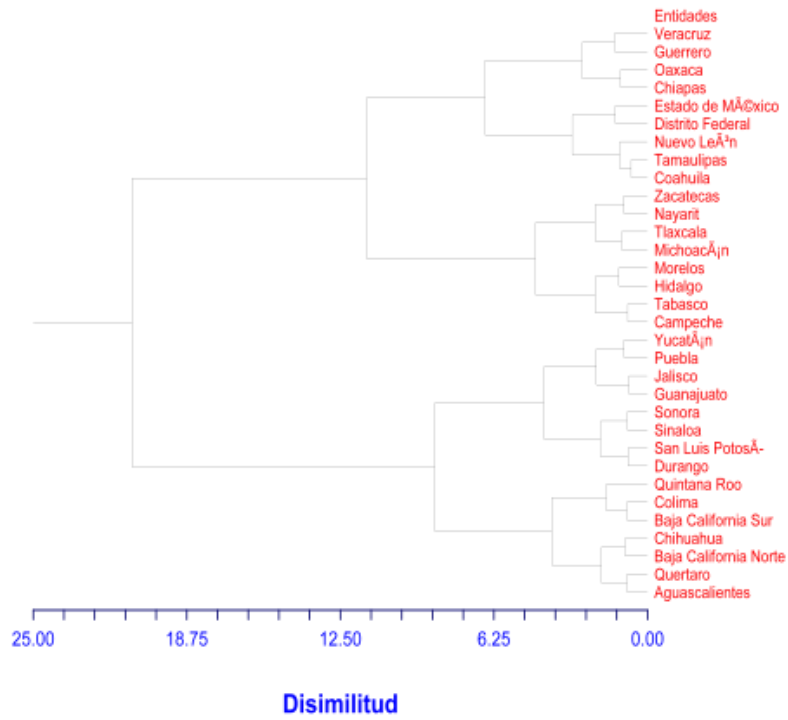
Anexo 5

Dendogramas Multidimensional

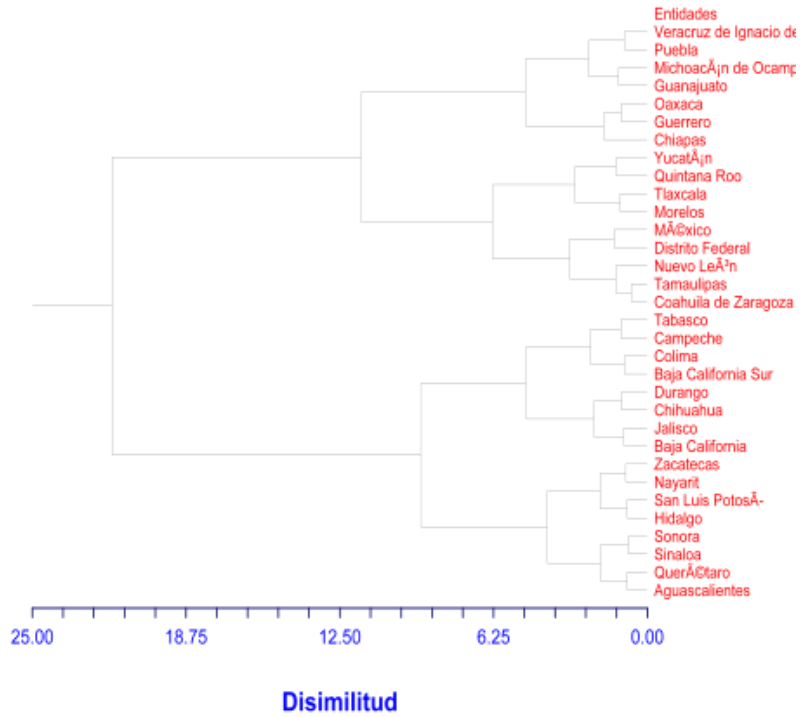
GRAFICA DENDROGRAM total 1995



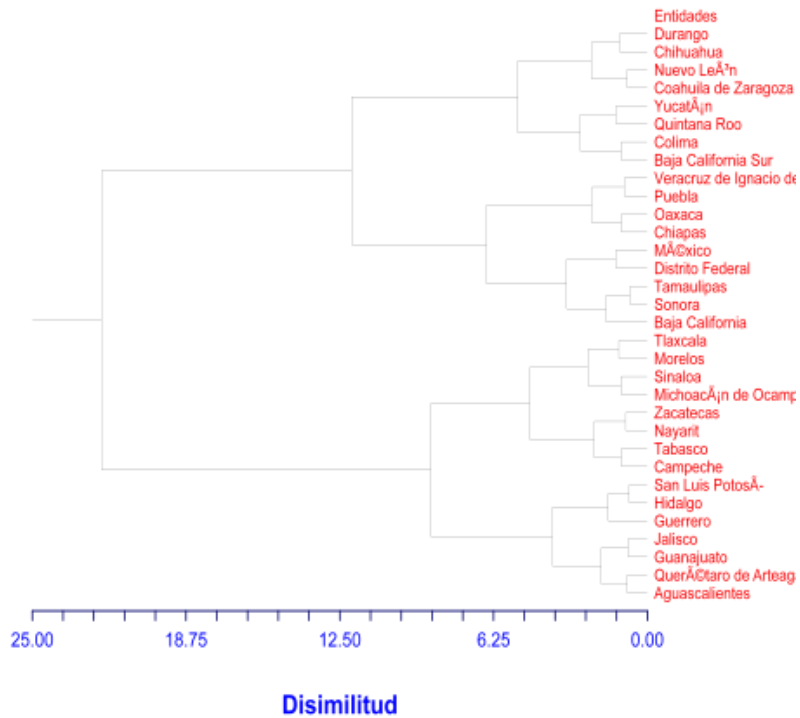
GRAFICA DENDROGRAM total 2000



GRAFICA DENDROGRAM total 2010



GRAFICA DENDROGRAM total 2005



BIBLIOGRAFIA

- Adams, N. R., (1983): “Energía y estructura: Una teoría del poder social”, México: FCE.
- Adams N. Richard, (2007): “La red de la expansión humana”, México: CIESAS-UAM-UI.
- Ashton P., 1984: “Poverty and its beholders” en *New Society* (Harvard).
- Bessis S., (1995): “De la exclusión a la cohesión social. Síntesis del Coloquio de Roskilde” MOST-UNESCO. Dinamarca. Disponible en <http://unesco.org/most/bessspa.htm>.
- Castaingts J., (marzo 2011): “La exclusión proceso de múltiples tentáculos” en Así Vamos disponible en <http://crisolplural.com/2011/03/10/la-exclusion-proceso-de-multiples-tentaculos/>
- Cea D’Ancona Ma., (2004): “Análisis multivariable. Teoría y Práctica en la investigación social. Madrid: Síntesis.
- CEPAL, (2007): Cohesión social: inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.
- Correa Eugenia, Vidal Gregorio, (1998): “El concepto de desarrollo y su transformación” en *Ciencia Económica. Transformación de conceptos*. Siglo XXI editores, México.
- Cortazzo Inés, (1998): “¿Qué es esto de la cuestión social y de la exclusión social?”. Última Década.
- De la fuente Fernández Santiago: “Componentes principales ACP” Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Autónoma de Madrid.

- Engels F., (1876): “El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre”, en Cuadernos de marxismo, Ediciones Quinto Sol, México.
- Estivill Jordi, (2003): “Panorama de la lucha contra la exclusión social. Conceptos y estrategias”. Ginebra OIT.
- Fajnzylber F., (1989): “Industrialización en América Latina: De la caja negra al casillero vacío”, Cuadernos de la CEPAL núm. 60, Santiago de Chile 169-176.
- Furtado Celso, (1999): “Las formas históricas del desarrollo”, en Teoría y política del desarrollo económico, 15ª edición, Siglo XXI Editores, México, pp. 134-160.
- Furtado Celso, (1999): “El Capitalismo Global” Fondo de Cultura Económica, México, pp. 9-41.
- Furtado Celso, (1964): “El mecanismo del desarrollo” y “Elementos de una teoría del subdesarrollo”, en Desarrollo y subdesarrollo, EUDEBA, Buenos Aires, pp. 76-102.
- Furtado Celso, (1975): “El desarrollo económico: un mito, México, Siglo XXI Editores.
- Furtado Celso, (2003): “Las dos vertientes de la civilización industrial”, En busca de un nuevo modelo, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 67-98.
- Furtado Celso, (2001): “La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos”, 24ª edición, capítulos X y XI, Siglo XXI Editores, México.
- Furtado Celso, (1971) “La hegemonía de los USA y América Latina”, capítulos 3, 4 y 7.12, EDICUSA, Madrid, pp. 48-85 y 156-168.

- Furtado Celso, (1984): “O desenvolvimento como processo endógeno” em Cultura e desenvolvimento em época de crise, Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro, pp.105-124.
- Gaitán Mehecha Bernardo, (1978): “Marginalidad y pobreza”, Sol y luna, Bogotá pp. 53-62.
- Garavito Elías y Torres Baños, (2004): “Migración e impacto de las remesas en la economía nacional. Análisis Económico Núm. 41 Vol. XIX e INEGI.
- Germani G., (1962): “Política y sociedad en una época de transición. De la sociedad tradicional a la sociedad de masas. Buenos Aires: Paidos.
- Germani G., (1970): “Modernización y Desarrollo Social” Buenos Aires, Nueva Visión.
- Germani Gino, (1980): “El concepto de marginalidad : Significado, raíces históricas y cuestiones teóricas, con particular referencia a la marginalidad urbana”, Buenos Aires, Argentina : Nueva visión.
- Gordon David, (2000): Poverty and Social Exclusion in Britain. York: Joseph Rowntree Foundation.
- Gordon Sara, (1997): “Pobreza y patrones de exclusión social en México”, en Programa sobre las Instituciones Laborales y Desarrollo.
- Gregorio Enríquez Pedro, (2007): “De la Marginalidad a la Exclusión Social: Un mapa para recorrer sus conceptos y núcleos problemáticos”, en Fundamentos en Humanidades. Universidad Nacional de San Luis. Argentina. Año VIII, Número I, pp. 57-88.

- Guillén Arturo, (2004): “Revisitando la teoría del desarrollo bajo la globalización”, En revista economía UNAM, México.
- Guillén Romo Arturo, (2000): “México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo”. Plaza y Valdés, México.
- Guillén Arturo, (2006): “Heterogeneidad estructural bajo la globalización neoliberal: los casos de Argentina y México” en Arturo Guillén coord. de *Economía y Sociedad en América Latina: entre la globalización, la regionalización y el cambio estructural*. México, Miguel Ángel Porrúa editores, UAMI.
- Guillén A. y Vidal G., (2008): “Antología del pensamiento político, social y económico de América Latina”, Agencia española de cooperación internacional para el desarrollo, Madrid.
- Hintze Jerry L.: “NCSS Help Syste” 2007 Utah.
- Hobsbawn E., (1994): “Historia del siglo XX” Grijalbo, Buenos Aires, Argentina.
- Huerta Arturo, (1986): “Economía mexicana más allá del milagro”, Ediciones de Cultura Popular, México.
- Instituto Ecuatoriano para el Desarrollo Social, (1972): “Hacia la Superación de la Marginalidad”, INEDES, Quito, Editorial Herder Barcelona.
- Instituto de Investigaciones Sociales, (2009): Universidad Nacional Autónoma de México <http://ierd.prd.org.mx/coy143/JAG1.htm>
- Kliksberg Bernardo, (2000): “Capital Social y Cultura, las Claves Olvidadas del Desarrollo”, BID – INTAL, Buenos Aires, *Documento de Divulgación No. 7*.

- Laclau Ernesto, (1969): "Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno", en: Revista Latinoamericana de Sociología, 69-2, pp. 276-315.
- Lépore Eduardo S., (2012): "Exclusión social: en busca de su especificidad conceptual", Fundación Observatorio Social, Buenos Aires.
- Levitas Ruth: "Defining and measuring social exclusion: A critical overview of current proposals". Department of Sociology Bristol University.
- Lomelí Vanegas Leonardo, (2008): *La pobreza en los orígenes del pensamiento económico* en "Pobreza Desigualdad y Exclusión Social en la Ciudad del siglo XXI" Siglo XXI, México.
- López Aranguren Eduardo, (2005): "Problemas sociales: desigualdad, pobreza, exclusión social", Madrid: Biblioteca Nueva.
- Lóyzaga de la Cueva Octavio, (2002): "Neoliberalismo y flexibilización de los derechos laborales", UAM-A, Miguel Ángel Porrúa, México.
- Márquez Covarrubias Humberto, Delgado Wise Raúl, Pérez Veyna Oscar, (2006): "Precarización de la fuerza de trabajo mexicana bajo el proceso de reestructuración productiva estadounidense". Revista THEOMAI. Estudios sobre Sociedad, Naturaleza y Desarrollo. Número 14.
- Murmis Miguel, (1969): "Tipos de marginalidad y posición en el proceso productivo", en Revista Latinoamericana de Sociología Argentina.
- Nun José, (1968): "La marginalidad en América Latina", en Revista Latinoamericana de Sociología Argentina.
- Nun José, (1969): "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en Revista Latinoamericana de Sociología Argentina.

- Nun J., (2003): “Marginalidad y Exclusión social”. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Peña Sánchez A.R., (2006): “Las disparidades económicas intrarregionales en Andalucía”. Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/2006/arps/>
- Pérez C., (2004): “Técnicas de análisis multivariante de datos: aplicaciones con SPSS”, Madrid: Pearson Educación.
- Pérez Sáinz Juan Pablo, (1999): ¿Es necesario aún el concepto de informalidad? Perfiles Latinoamericanos, Disponible en Internet: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=11501303>.
- Perroux F., (1964): “La economía del siglo XX”, Ediciones Ariel, Barcelona.
- Portes, Alejandro, (1995): “En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y mediciones de la economía regulada”. Miguel Ángel Porrúa, FLACSO. México.
- PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano 2006. en <http://www.undp.org.mx/>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2004), La Democracia en América Latina: Hacia una Democracia de Ciudadanos y Ciudadanas. Buenos Aires, Aguilar-Altea-Taurus-Alfaguara, Segunda edición.
- Puyana Alicia, (2003): "La integración económica y la globalización. ¿Nuevas Propuestas para el proyecto latinoamericano?, Plaza y Valdés, México.
- Quijano Anibal, (1970): “Marginalidad, dependencia e industrialización” en Revista Ideología, Diseño y Sociedad. Colombia.

- Roubaud François, (1994): “La economía informal en México. De la esfera a la dinámica macroeconómica”, FCE, México. Pág. 23-33, 52-78, 192-208, 408-415 y 468-470.
- Ruiz Tagle Jaime, (1999): “La exclusión social en el mercado de trabajo: el caso del Mercosur y Chile”. <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/sierra/ruiz.pdf>
- Raya Díez Esther, (2002): “Indicadores de exclusión social. Una aproximación al estudio aplicado de la exclusión”. Universidad del país Vasco.
- Rodríguez Octavio, (2006): “El estructuralismo latinoamericano” México Siglo XXI Editores.
- Rodríguez Octavio, (2001): “Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas”, en *Revista de la CEPAL* núm. 75.
- Saraví Gonzalo A., (1996): “Marginalidad e informalidad: aportaciones y dificultades de la perspectiva de la informalidad” http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/24HN426CUV6C6Q4RTUE72J7IRIMB2M.pdf
- Sen A., (2000): “Social exclusion: concept, application, and scrutiny”, Office of Environment and Social Development Asian Development Bank, June.
- Silver Hilary and Miller S.M., (2003): “Social Exclusion. The European Approach to Social Disadvantage”, *Indicators*, vol. 2, no. 2.
- Sneath P. H. A., (1957): “The application of Computers to taxonomy” en *Journal of General Microbiology*, 17: 201-226.
- Smith A., (1958): “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”. Fondo de Cultura Económica, México.

- Tello Carlos, (2007): “Estado y desarrollo económico. México 1920-2006”. UNAM, Facultad de Economía. México.
- Tokman Víctor E., (2001): “De la informalidad a la modernidad”, Santiago, Oficina Internacional del Trabajo.
- Varela R. (1984): “Expansión de sistemas y relaciones de poder”, México: UAM-Iztapalapa.
- Vekemans Roger, (1969): “Hacia la superación de la marginalidad”, Chile, Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina.
- Vera Ferrer Oscar, (1986): “La Economía subterránea en México”, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, Diana, México D.F. pág. 13-29, 87-90.
- Vidal Gregorio, (2001): “Celso Furtado y el Problema del Desarrollo”. Comercio Exterior, vol. 51, núm. 2, México.
- Vidal Gregorio (Coordinador), (2004): “México en la región de América del Norte: estancamiento y profundización de la desintegración económica y la desigualdad social” en *México en la región de América del Norte. Problemas y perspectivas*. Miguel Ángel Porrúa, México pp. 5-28.
- Vidal Gregorio, (2009): “Heterodoxia y desarrollo: elementos para construir una alternativa al subdesarrollo en tiempos de globalización” tomado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/secret/giron/C04Vidal.pdf>
- Vidal G. y De León O., (2010) “América Latina: Democracia, Economía y Desarrollo Social”, Trama editorial, España.
- Visauta B., Martori, J., (2003): “Análisis estadístico con SPSS para Windows. Volumen II. Estadística multivariante”. Segunda edición. Mc Graw Hill, México.

- Wolf E., (2001): “Figurar el poder. Ideologías de dominación y crisis”, México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.

Bibliografía referente a las metodologías estadísticas

- CEPAL, (2007): “Un sistema de indicadores para el seguimiento de la cohesión social en América Latina”.
- CONAPO, (2010): “Metodología de estimación del índice de marginación por localidad.
- CONEVAL, (2010): “Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México”.
- INE, (2005): “Metodología para la Encuesta de Condiciones de Vida”
- Fresno J., (2007): “Poniendo en práctica la estrategia europea para la inclusión social” Cuaderno Europeo 4. Fundación Luis Vives.
- Peña D., (2002): “Análisis de datos multivariantes”. Mc Graw Hill, España.

Recursos WEB

- Maximum likelihood from incomplete data via the EM algorithm.
- Publicación en la que se describe por primera vez el método. Sus autores Dempster, Laird y Rubin, (Universidad de Harvard), presentaron este artículo en 1977 ante la Royal Statistical Society.
- <http://www.inegi.org.mx/default.aspx>

- Se consultaron diversas notas metodológicas del Instituto Nacional de Estadística. Se pueden encontrar en <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t25/p453&file=inebase>



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

ACTA DE DISERTACIÓN PÚBLICA

19 de 2014
México, D.F.

LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN
MÉXICO, 1995-2010

En México, D.F., se presentaron a las 13:36 horas del día 8 del mes de diciembre del año 2014 en la Unidad Ixtapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

DRA. MARGARITA CAMARENA LUSSEN
DR. JOSÉ GREGORIO VIDAL BONIFAZ
DR. WESLEY COLIN MARSHALL



LILIANA GABRIELA PALMA DELGADO
ALUMNA

Bajo la Presidencia del primero y con carácter de Secretarías la última, se reunieron a la presentación de la disertación pública cuya denominación aparece al margen, para la obtención del grado de:

DOCTORA EN ESTUDIOS SOCIALES (ECONOMÍA SOCIAL)

DR. LILIANA GABRIELA PALMA DELGADO

y de acuerdo con el artículo 74 fracción IV del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

APROBAR

Acto costoso, el presidente del jurado comunicó a la interesada el resultado de la evaluación y, en caso afirmativo, le fue tomada la protesta.

DIRECTORA DE LA DELEGACIÓN DE DSN

[Signature]
DRA. LUANA LÓPEZ ROMERO

PRESIDENTE

[Signature]
DRA. MARGARITA CAMARENA LUSSEN

[Signature]
DR. JOSÉ GREGORIO VIDAL BONIFAZ

SECRETARÍA

[Signature]
DR. WESLEY COLIN MARSHALL