



Universidad
del Valle

Sociedad y Economía

Facultad de ciencias sociales y económicas



Revista No. 20

Enero - Junio de 2011

ISSN: 1657-6357

<http://socioeconomia.univalle.edu.co/revista>

Indexada en:

Colciencias en el Índice Nacional de Publicaciones Seriadadas Científicas y Tecnológicas.

www.latindex.unam.mx

CLASE (citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanas)

Disponible en:

Redalyc www.redalyc.org

Econlit www.econlit.org

Informe Académico: www.gale.cengage.com

DOTEC www.dotec-colombia.org

Revista de la Universidad del Valle, de las áreas de las ciencias sociales y económicas, interesada en fortalecer el conocimiento de la sociedad colombiana. Está destinada a profesionales, investigadores y estudiantes de estas disciplinas. Publica artículos inéditos que puedan considerarse como producto de la investigación orientada académicamente. Se trata de una revista arbitrada, por lo cual los artículos propuestos serán sometidos a la evaluación por pares.

SOCIEDAD Y ECONOMÍA No. 20

Editora

María del Carmen Castrillón Valderruten, Ph.D.

Universidad del Valle, Colombia

Director

Carlos Humberto Ortiz Quevedo, Ph.D.

Universidad del Valle, Colombia

Comité Editorial

Clemente Forero, Ph.D.

Universidad de Los Andes, Colombia

Gilles Bataillon, Ph.D.

Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales, Francia

Iván Darío Hernández, Ph.D.

Universidad Nacional de Colombia

James Cuenca, Ph.D.

Universidad Icesi

Jeanny Lucero Posso, Ph.D.

Universidad del Valle, Colombia

José Ignacio Uribe García, Ph.D.

Universidad del Valle, Colombia

Luz Gabriela Arango, Ph.D.

Universidad Nacional de Colombia

María Emma Mannarelli, Ph.D.

Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú

Munir Jalil, Ph.D.

City Bank, Colombia

Silvia Montenegro, Ph.D.

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas- CONICET, Argentina

Comité Científico

Adolfo Meisel, Ph.D.

Banco de la República, Colombia

Albert Recio, Ph.D.

Universidad Autónoma de Barcelona, España

Álvaro Camacho, Ph.D.

Universidad de los Andes, Colombia

Daniel Pecaut, Ph.D.

Universidad de la Sorbona, París

Danilo Martuccelli, Ph.D.

Universidad de la Sorbona, París

Fernando Botero, Ph.D.

Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Jorge Durand, Ph.D.

Universidad de Guadalajara, México

Gonzalo Sánchez, Ph.D.

Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Malcom Deas, Ph.D.

Universidad de Oxford, Inglaterra

Marco Palacios, Ph.D.

El Colegio de México, México

Información:

Universidad del Valle Calle 13 # 100-00, Edificio 387, Oficina 1014

Teléfono: (57 2) 3212327, (57 2) 3392399, 3308960, Fax: 3393221

<http://socioeconomia.univalle.edu.co/revista>

Email: revistasye@univalle.edu.co

Cali - Colombia

Sociedad y Economía

Revista de la facultad de ciencias sociales y económicas

ISSN: 1657-6357

Cali, No. 20 - Enero - Junio de 2011

CONTENIDO

Artículos	
9	<i>Gasto público en educación: ¿efecto crowding-in o efecto señalización sobre los niveles educativos y perfiles salariales de los individuos? análisis para Colombia: año 2008</i> OSCAR FABIAN RIOMAÑA
37	<i>Rendimientos de la educación en las regiones colombianas, un análisis usando la descomposición Oaxaca-blinder</i> MAURICIO QUIÑONES DOMÍNGUEZ JUAN ANTONIO RODRÍGUEZ SINISTERRA
69	<i>Factores asociados a la deserción de estudiantes que ingresaron por condición de excepción indígena a la Universidad del Valle en 2001-II</i> ANA ISABEL MENESES PARDO
99	<i>Estructura económica y desempleo en Colombia: un análisis VEC</i> SANTIAGO BONILLA CARDENAS
125	<i>El trabajador propietario: identidad y acción colectiva en el sector metalmeccánico</i> JAVIER ARMANDO PINEDA DUQUE
149	<i>Relaciones y vida laboral de tres generaciones de profesionales en Cali-Colombia</i> JOSÉ FERNANDO SÁNCHEZ SALCEDO
171	<i>Relaciones laborales y “gestión de recursos humanos” en filiales de empresas multinacionales en Argentina</i> MARCELO DELFINI

197	<i>Mujeres y militancia: la división sexual del trabajo en una organización sociopolítica argentina</i> MARCELO SILVIO BARRERA
223	<i>La relación entre el Estado y la Iglesia Católica en la asistencia social colombiana 1870-1960</i> BEATRIZ CASTRO CARVAJAL
243	<i>Productividad multifactorial del sector manufacturero del Cauca 1993-2006</i> ANDRÉS MAURICIO GÓMEZ SÁNCHEZ
267	<i>Significados de justicia: una reflexión a partir de un estudio con personas en situación de desplazamiento forzado por la violencia política</i> KELLY JOHANNA CARREÑO RANGEL MILTON FERNANDO TRUJILLO LOSADA
291	<i>La teoría económica de los bienes ilegales: una revisión de la literatura</i> LEONARDO RAFFO LÓPEZ
315	Crítica de libros <i>A propósito de no hay silencio que no termine de Ingrid Betancourt</i> GILLES BATAILLON

CONTENT

Articles

9	<i>Public expenditure on education: Crowding-in effect or signaling effect on educational levels and wage profiles of individuals? analysis for Colombia: 2008</i> OSCAR FABIÁN RIOMAÑA
37	<i>Educational returns in the colombian regions: an analysis using the Oaxaca-Blinder Decomposition</i> MAURICIO QUIÑONES DOMÍNGUEZ JUAN ANTONIO RODRÍGUEZ SINISTERRA
69	<i>Associated factors to school dropout of students admitted with the condition of indigenous exception to the Universidad del Valle in 2001-II</i> ANA ISABEL MENESES PARDO
99	<i>Economic structure and unemployment in Colombia: a VEC analysis</i> SANTIAGO BONILLA CARDENAS
125	<i>The worker owner: identity and collective action in the metal mechanical sector</i> JAVIER ARMANDO PINEDA DUQUE
149	<i>Relations and working life of three generations of professionals in Cali-Colombia</i> JOSÉ FERNANDO SÁNCHEZ SALCEDO
171	<i>Labor relations and “management of human resources” in subsidiaries of multinational companies in Argentina</i> MARCELO DELFINI

197	<i>Women and activism: the sexual division of labor in an argentinian social and political organization</i> MARCELO SILVIO BARRERA
223	<i>The relation between State and Catholic Church in Colombian social assistance: 1870 – 1960</i> BEATRIZ CASTRO CARVAJAL
243	<i>Multifactorial productivity of the Cauca´s manufacturing sector 1993-2006</i> ANDRÉS MAURICIO GÓMEZ SÁNCHEZ
267	<i>Meanings of justice: A reflection from a study with persons in situation of forced displacement by the political violence</i> KELLY JOHANNA CARREÑO RANGEL MILTON FERNANDO TRUJILLO LOSADA
291	<i>The economic theory of illegal goods: A review of the literature</i> LEONARDO RAFFO LÓPEZ
315	Books Critic On “ <i>Even silence has an end</i> ” by Ingrid Betancourt GILLES BATAILLON

Sumário

Artículos

9	<i>Gasto público em educação: ¿efecto Crowding-in ou efeito sinalização sobre os níveis educativos e perfis salariais dos individuos? análise para Colômbia: 2008</i> OSCAR FABIÁN RIOMAÑA
37	<i>Rendimentos da educação nas regiões colombianas: uma análise a partir da decomposição Oaxaca-Blinder</i> MAURICIO QUIÑONES DOMÍNGUEZ JUAN ANTONIO RODRÍGUEZ SINISTERRA
69	<i>Fatores associados com a deserção de estudantes que ingressaram por condição de exceção indígena na Universidade del Valle em 2001-II</i> ANA ISABEL MENESES PARDO
99	<i>Estrutura econômica e desemprego na Colômbia: uma análise VEC</i> SANTIAGO BONILLA CARDENAS
125	<i>O trabalhador proprietário: identidade e ação coletiva no setor metal mecânico</i> JAVIER ARMANDO PINEDA DUQUE
149	<i>Relações e vida laboral em três gerações de profissionais em Cali-Colômbia</i> JOSÉ FERNANDO SÁNCHEZ SALCEDO
171	<i>Relações trabalhistas e “gestão de recursos humanos” em filiais de empresas multinacionais na Argentina</i> MARCELO DELFINI

197	<i>Mulheres e militância: a divisão sexual do trabalho numa organização sócio-política argentina</i> MARCELO SILVIO BARRERA
223	<i>A relação entre o Estado e a Igreja Católica na assistência social Colombiana 1870-1960</i> BEATRIZ CASTRO CARVAJAL
243	<i>Produtividade multifatorial no setor manufatureiro do Cauca 1993-2006</i> ANDRÉS MAURICIO GÓMEZ SÁNCHEZ
267	<i>Significados de Justiça: Uma reflexão a partir de uma pesquisa com pessoas em situação de deslocamento forçado pela violência política</i> KELLY JOHANNA CARREÑO RANGEL MILTON FERNANDO TRUJILLO LOSADA
291	<i>A teoria econômica dos bens ilegais: uma revisão da literatura</i> LEONARDO RAFFO LÓPEZ
315	Critica de livros <i>A propósito de “no há silêncio que não termine”, de Ingrid Betancourt</i> GILLES BATAILLON

Gasto público en educación: ¿efecto *Crowding-in* o efecto señalización sobre los niveles educativos y perfiles salariales de los individuos? análisis para Colombia: año 2008¹

*Public expenditure on education: Crowding-in effect or signaling
effect on educational levels and wage profiles of
individuals? analysis for Colombia: 2008*

*Gasto público em educação: efeito crowding-in ou efeito
sinalização sobre os níveis educativos e perfis salariais dos
indivíduos? análise para Colômbia: 2008*

OSCAR FABIÁN RIOMAÑA TRIGUEROS
Investigador del CIDSE-Universidad del Valle
oscarfa_88@hotmail.com

Recibido: 08.11.10
Aprobado: 15.03.11

Resumen:

Este trabajo analiza el impacto del gasto público en educación sobre los niveles educativos y los salarios (productividad) de los individuos en Colombia utilizando la Encuesta de Calidad de Vida para el año 2008. Se contrastan dos escenarios: 1) La teoría del capital humano postula al gasto público en educación como un mecanismo que incentiva la acumulación de capital humano (*efecto crowding-in*) y 2) la teoría de la señalización que lo concibe como una herramienta que provee un nivel educativo a los individuos para señalarlos dentro del mercado laboral. Los resultados obtenidos a partir de una ecuación de Mincer y una función de producción de capital humano sugieren que los dos enfoques explican el efecto del gasto público en educación sobre el nivel educativo y los salarios de los individuos.

Palabras Claves: Capital Humano; Señalización; Gasto Público en Educación; Política Educativa; Mercado de Trabajo.

¹ Este artículo fue mi trabajo de grado para optar por el título de economista de la Universidad del Valle, resultado de mi participación en las actividades del grupo de investigación en Economía Laboral.

Abstract:

This paper analyzes the impact of public expenditure on the educational attainments and wages profiles (productivity) of the economic agents in Colombia by using the Quality of Life Survey for 2008. It is contrasted through two scenarios: 1) The human capital theory postulates to public expenditure on education as a mechanism that encourages the accumulation of human capital (*crowding-in effect*) and 2) the signaling theory that conceives it as a policy tool that provides an educational level to signal individuals in the labor market. The results obtained from a Mincer earnings equation and production function of human capital suggest that the two approaches to explain the public expenditure on education on the educational attainments and wages of individuals.

Key Words: Human Capital; Signaling; Public Expenditure on Education; Education Policy; Labor Market.

JEL Classification: I21, I22, I28, J24.

Resumo:

Este trabalho analisa o impacto do gasto público em educação sobre os níveis educativos e os salários (produtividade) dos indivíduos em Colômbia, utilizando a Enquete sobre Qualidade de Vida para o ano 2008. Contrastam-se dois cenários: 1) A teoria do capital humano que postula o gasto público em educação como um mecanismo que incentiva a acumulação de capital humano (efeito *crowding-in*) e 2) a teoria da sinalização que o concebe como uma ferramenta fornecedora de um nível educativo, o qual sinaliza os indivíduos dentro do mercado de trabalho. Os resultados sugerem que as duas perspectivas explicam o efeito do gasto público em educação sobre o nível educativo e os salários dos indivíduos.

Palavras-chave: Capital Humano; Sinalização; Gasto público em Educação, política Educativa; Mercado de Trabalho.

1. Introducción

Desde la visión teórica del capital humano, la educación ha sido considerada como un proceso de inversión que realizan los individuos en función de los beneficios salariales que pueden percibir en el futuro (Becker, 1964). Bajo esta óptica, el gasto en educación puede ser visto como una inversión que contribuye a mejorar las capacidades productivas de los agentes económicos y con ello, su flujo de ingresos futuros (Schultz, 1961).

De esta manera, tomando como punto de partida los postulados básicos de la teoría del capital humano, la formulación de la política económica se ha dirigido a la asignación de un mayor gasto público en educación como un mecanismo que conduce a una mayor acumulación de capital humano y a una mejora de la productividad y de

las remuneraciones salariales de los individuos, que no sólo garantizan un aumento de su movilidad social y nivel de bienestar dentro de la sociedad sino que también se constituye como una variable de gran trascendencia dentro del crecimiento económico en el largo plazo (Echeverry, 2005).

Como contrapartida a dicha corriente teórica, la teoría de la señalización considera la inversión en educación como una estrategia que utilizan los individuos en función de la *capacidad informativa* que les otorga sobre sus habilidades para señalizarse en el mercado laboral [Arrow (1973), Spence (1973), Rothschild y Stiglitz (1976)]. Esta hipótesis es sustentada desde dos vertientes teóricas: La primera de ellas, la hipótesis del filtro o de la selección considera a la educación como un medio del cual disponen los empresarios para identificar a los trabajadores potencialmente más productivos. Por otra parte, el credencialismo concibe la educación como un proceso de acumulación de *certificados o credenciales* de los agentes económicos en búsqueda de mayores niveles de señalización, con el objetivo de vincularse a las actividades productivas del mercado de trabajo.

A partir de estos planteamientos, el gasto público en educación no contribuiría al alcance de un mayor logro educativo de los individuos al ser sólo las *habilidades innatas* las que afectan la productividad. En este caso, la política educativa incentiva la generación de un mecanismo “*buscador de rentas*” o *rent-seeking* que convierte al sistema educativo en un *productor de credenciales* para que los individuos logren señalar sus capacidades en el mercado de trabajo (Barceinas et. al., 2000a).

Teniendo en cuenta lo expuesto en los apartados anteriores, la formulación del problema central de investigación del presente trabajo se dirige a responder las siguientes preguntas: ¿El gasto público es un factor que incentiva la acumulación de capital humano de los individuos teniendo a su vez, efectos tanto en su productividad como en sus ingresos salariales (*efecto crowding-in*)? o ¿La inversión de recursos en educación es sólo un sistema de provisión de credenciales que potencializa el contenido informativo de las habilidades innatas de los agentes en el mercado de trabajo (*efecto señalización*)?

Por tanto, el objetivo del presente documento es analizar el impacto del gasto público en educación sobre los niveles educativos y los perfiles salariales de los agentes económicos para Colombia en el año 2008: ¿la política educativa ejercida a través del gasto en educación es coordinada por el efecto *crowding-in* (acumulación de capital humano) o por el efecto *señalización* (la educación como herramienta informativa a través de credenciales)? Para responder a esta pregunta, además de la presente introducción, se presenta en la sección 2 una revisión de la literatura relevante en el ámbito nacional e internacional sobre el tema. En la sección 3 se expone una breve descripción de los modelos teóricos que caracterizan el *efecto crowding-in* (teoría del capital humano) y el *efecto señalización* (credencialismo). La sección 4 presenta la descripción de los datos utilizados a partir de la Encuesta de Calidad de Vida para el año 2008, seguida por la estimación de los modelos y la interpretación de los resultados. Se finaliza con las conclusiones en la sección 5 y las referencias bibliográficas empleadas en la realización del trabajo.

2. Revisión de la Literatura

2.1 Ámbito internacional

A nivel teórico, los trabajos de Ben-Porath (1967), Uzawa (1965) y Lucas (1988) fueron los pioneros en la formulación de una función de producción de capital humano que describe el proceso de formación educativa de los individuos dentro de un escenario de crecimiento económico endógeno con generaciones traslapadas. Dentro de este contexto, el capital humano es considerado como *una inversión intertemporal que realizan los agentes con el objetivo de aumentar su productividad y su nivel de ingresos futuros*.

Desde otra perspectiva, los primeros desarrollos teóricos iniciados a partir del *modelo de señalización* de Spence (1973), *el modelo del filtro* de Arrow (1973), *el modelo de selección o criba* de Rothschild y Stiglitz (1976) y el *modelo de acumulación de credenciales* de Riley (1976) postulan a la educación como *una herramienta informativa* que señala a los individuos a través de sus habilidades como trabajadores más aptos en el mercado laboral. Con ello, la señalización *abandona el concepto de educación como un proceso de inversión consistente con la acumulación de mayores capacidades y, por tanto, de mayores ingresos salariales*.

En investigaciones más recientes, Glomm y Ravikumar (2001) realizan una simulación de un modelo DSGE con acumulación de capital humano para las economías de Canadá y Estados Unidos, donde la financiación pública de la educación se incorpora como insumo dentro de la función de producción de capital humano. Los autores encuentran que el efecto sustitución de un mayor gasto público en educación asociado a la reducción del costo de oportunidad del tiempo que invierten los individuos dentro del ciclo educativo domina el efecto ingreso derivado de los salarios que estos dejan de percibir durante dicho período. Ello implica que el gasto público en educación ejerce un impacto importante en la acumulación de capital humano a través de la inversión de recursos en la mejora de la calidad educativa de las escuelas. Conclusiones similares son encontradas en los trabajos de Becker y Tomes (1986), Glomm y Ravikumar (1992), Boldrin (1993), Benabou (1996, 1999), Iyigun (1999) y Soares (2003).

Los trabajos de Barceinas et. al. (2000a) y Pons (2000) presentan algunas metodologías para confrontar las teorías del capital humano y de la señalización en el caso español. Los resultados obtenidos a partir de las estimaciones de una ecuación minceriana indican que la teoría del capital humano es el enfoque que mejor explica la determinación de los salarios, aunque no se descarta la presencia de señalización dentro del mercado laboral español. Se resalta que si la hipótesis de la señalización se cumpliera, la política educativa generaría un mecanismo *rent-seeking* o *buscador de rentas* que se encargaría de asignar puestos de trabajo eficientemente en el mercado laboral.

En otra investigación alternativa, Barceinas et. al. (2000b) analizan la incidencia del gasto público en educación como inversión en capital humano. A través del planteamiento de una ecuación de Mincer y el *método elaborado* de Psacharopoulos (1981) y la formulación de una función de impuestos y de consumo, se encuentra como principal resultado que el gasto público en educación actúa como inversión en capital

humano al generar una corriente de beneficios futuros esperados tanto para el sector público –desde el punto de vista fiscal– como para los individuos –desde el individual y social– al dedicar recursos que contribuyan tanto al crecimiento de la productividad de la economía como a los mayores niveles educativos alcanzados por los agentes económicos.

2.2 Ámbito Nacional

Dentro del contexto nacional, Tenjo (1996) analiza el problema de autoselección bajo el supuesto de heterogeneidad de los agentes donde la elección del nivel educativo óptimo se convierte en un instrumento que señala sus habilidades y les permite involucrarse en las actividades laborales donde sean más productivos. Con ello, el autor estima un modelo de autoselección donde los individuos maximizan su ingreso a lo largo de su vida laboral teniendo en cuenta las ventajas comparativas representadas por su nivel de habilidad, perfil socioeconómico y sus oportunidades laborales, logrando “autoclasificarse” dentro una determinada categoría ocupacional. De acuerdo con este resultado, el proceso de autoselección sugeriría un sistema educativo basado en la *meritocracia*, donde la política educativa pierde poder de acción como una política social que promueva una mejor distribución del ingreso y que logre vincular a los individuos –especialmente a los más pobres– al sistema escolar a través del subsidio de su educación.

El trabajo de Castellar y Uribe (2003a) presenta una propuesta para confrontar las hipótesis de la señalización (en su versión credencialista) y del capital humano para determinar cuál de los dos enfoques explica la determinación de los salarios en el mercado laboral de la ciudad de Cali para el período 1988-2000. Utilizando la Encuesta Nacional de Hogares (ENH), los autores plantean dos formulaciones de la ecuación de ingresos de Mincer (variables spline para teoría del capital humano y cambios bruscos para el credencialismo). La evidencia empírica encontrada a favor de la teoría del capital humano enfatiza la importancia de la inversión en educación, especialmente de alta calidad: si la política educativa estuviese coordinada a los postulados básicos de la teoría de la señalización, lo único relevante sería que el agente logre señalizarse bien al vincularse a una institución educativa sin importar la calidad de la misma, por lo cual es posible que un aumento de la cobertura en educación no se traduzca efectivamente en un aumento de la calidad, lográndose solamente el objetivo de señalizarse bien en el mercado laboral.

Al igual que su trabajo anterior, Castellar y Uribe (2003b) estiman un modelo de determinantes macroeconómicos para la tasa de retorno de la educación, donde el desempleo y la inflación juegan un rol central dentro del proceso de elección del nivel educativo de los individuos en la economía. Los autores concluyen que la tasa de retorno de la educación es sensible a las políticas de control del nivel de inflación y desempleo, las cuales pueden ejercer un efecto distorsivo al acentuar la concentración de la distribución del ingreso y al restringir las oportunidades educativas de los individuos que se encuentran en los sectores más pobres de la sociedad.

Por otro lado, Pardo (2006) expone un modelo de generaciones traslapadas con base en la información proporcionada por el DANE y la Unesco, en el cual resalta el papel del gasto público en educación como un factor que contribuye al proceso de acumulación de capital humano de los individuos, encontrando que un aumento del 1% en el gasto público en educación implica un incremento de 0,1 años del tiempo promedio de escolaridad.

Finalmente, como un complemento a esta investigación y siguiendo el trabajo preliminar de Azariadis y Drazen (1990), Pardo (2007) estima un modelo OLG con rendimientos sociales crecientes de la educación donde destaca las externalidades positivas que ejerce el stock de capital humano medio del entorno sobre el nivel educativo de un individuo. El autor concluye que la implementación de una política educativa enfocada hacia un mayor gasto público en educación tendría en cuenta el flujo de beneficios que podría otorgarle las externalidades positivas que generan los rendimientos sociales crecientes de la educación.

3. Gasto público en educación: ¿Efecto *crowding-in* o Efecto señalización?

3.1 El modelo del capital humano

3.1.1 La ecuación de ingresos de Mincer

Siguiendo la presentación de Mincer (1974), la ecuación de ingresos, que reúne la relación productividad-años de educación, en su versión ampliada por la experiencia, viene dada por:

$$\ln w_t(s_t, exp_t) = \ln w_0 + r s_t + \varphi exp_t + \beta exp_t^2 \quad \varphi > 0, \beta < 0 \quad (1)$$

Donde s son los años dedicados a la educación, r es la tasa de retorno a la inversión en educación (que se considera igual a la tasa de descuento), w son los ingresos salariales por hora del individuo con s años de educación y exp es la experiencia adquirida en el mercado de trabajo.

3.1.2 La función de producción de capital humano

La acumulación de capital humano es considerada como un *proceso de producción de capacidades o de generación de ingresos potenciales futuros* (Weiss, 1986) que depende inicialmente de su stock de capital humano previamente acumulado y de su nivel de habilidades innatas. Una formulación preliminar propuesta por Ben-Porath (1967), Uzawa (1965) y Lucas (1988) y ampliada con el gasto público en educación en trabajos como los de Becker y Tomes (1986), Glomm y Ravikumar (1992, 2001), Boldrin (1993), Benabou (1999), Soares (2003), Pardo (2006) y Cunha y Heckman (2007) es:

$$h_{t+1} = f(h_t, u_t, g_t), \quad f_{x_j} > 0, \quad f_{x_j x_j} < 0, \quad f_{x_j x_{j-1}} > 0 \quad \forall x_j = h_t, u_t, g_t \quad (2)$$

Donde h_{t+1} es el nivel de acumulación del capital humano en $t+1$, h_t es el nivel de capital humano en t , u_t es el nivel de habilidades del individuo y g_t es el gasto público en educación. Teniendo en cuenta las anteriores propiedades de la función de producción de capital humano², la forma funcional típica (Cobb-Douglas) que se plantea en la literatura es [Véase Glomm y Ravikumar (1992, 2001) y Pardo (2007)]:

$$h_{t+1} = \theta g_t^\omega h_t^\sigma u_t, \quad \text{donde } \theta > 0, \quad \omega, \sigma \in (0,1), \quad \omega + \sigma < 1 \quad (3)$$

3.1.3 Linkage entre la ecuación de ingresos de Mincer y la función de producción de capital humano: Visualización y caracterización teórica del efecto crowding-in

Teniendo en cuenta las expresiones (1) y (4), se plantea el siguiente sistema de ecuaciones:

$$\begin{cases} \ln w_t(s_t, exp_t) = \ln w_0 + r s_t + \varphi exp_t + \beta exp_t^2 & \varphi > 0, \beta < 0 & (1) \\ h_{t+1} = f(h_t, u_t, g_t, x_t) & (2') \end{cases}$$

Donde la ecuación (2') es la misma que la expuesta en (2) sólo que presenta a la variable *background* familiar (como por ejemplo, la educación de los padres) como insumo relevante en la producción de capital humano, en la medida que se constituye en el canal transmisor de capacidades de las familias a los individuos [Véase Becker y Tomes (1986) y a nivel nacional, el trabajo de Vivas (2005)]. Asumiendo que h_t , expresando la ecuación (1) en h_{t+1} y reemplazando h_t en (1):

$$\ln w_{t+1}(h_{t+1}, exp_{t+1}) = \ln w_0 + r h_{t+1}(h_t, u_t, g_t, x_t) + \varphi exp_{t+1} + \beta exp_{t+1}^2 \quad (4)$$

Derivando (4) respecto a g_t se obtiene la siguiente expresión:

$$\frac{\partial \ln w_{t+1}(h_{t+1}, exp_{t+1})}{\partial g_t} = r \frac{\partial h_{t+1}}{\partial g_t} > 0 \quad (5)$$

La expresión (5) caracteriza teóricamente el efecto crowding-in: El gasto público en educación como insumo productivo de la función de producción de capital humano genera un impacto positivo sobre el nivel de acumulación de capacidades productivas y cognitivas de los individuos. A su vez, el gasto público incidirá positivamente sobre los perfiles salariales de los individuos en la medida en que su alcance de mayores niveles de educación les otorguen mayores beneficios en términos de productividad y adquisición de conocimientos y habilidades para desarrollarse dentro de las actividades productivas que exige el mercado laboral.

2 Para una exposición más detallada de las diversas formas funcionales planteadas en la literatura véase Anexo A

3.2 El modelo de la señalización

3.2.1 Capital humano y credencialismo

De acuerdo con los planteamientos de la hipótesis de la señalización, el gasto público en educación no ejerce ningún efecto sobre el stock de capital humano de los agentes económicos, al considerar a las habilidades como el único determinante del desarrollo de las capacidades de los individuos al igual que de sus logros laborales y salariales [Spence (1973), Arrow (1973) y Rothschild y Stiglitz (1976)]. De esta manera, se tiene que:

$$\frac{\partial h_{t+1}}{\partial g_t} = \frac{\partial f(h_t, u_t, g_t)}{\partial g_t} = 0 \quad (6)$$

3.2.2 Gasto público en educación y producción de credenciales: Visualización y caracterización teórica del efecto señalización

Desde la versión credencialista de la hipótesis de la señalización y tomando como punto de partida el modelo de Riley (1976), el gasto público se constituye en una variable relevante dentro del proceso de provisión de credenciales para que los individuos logren señalizarse dentro del mercado laboral:

$$z = z(n, g) \quad z_n > 0, \quad z_g > 0, \quad z_{ng} > 0 \quad (7)$$

Sea la credencial alcanzada por el j -ésimo individuo correspondiente al i -ésimo nivel educativo, con una forma funcional como la siguiente:

$$z_{ij} = \alpha_i + \beta_{ij}n_j + \varphi_i g_i + \delta_{ij}n_j g_i \quad (8)$$

Teniendo en cuenta la condición en la que los salarios se igualan a la productividad marginal y que la productividad es señalizada de acuerdo con el nivel de credenciales obtenidos por un individuo, se tiene que:

$$w_j(z_{ij}) = M_j(n_j, z_{ij}(n_j, g_i)) = \theta_j z_{ij}(n_j, g_i) \quad (9)$$

La expresión (9) refleja que el salario que percibe un individuo j por alcanzar un nivel educativo i es proporcional a la credencial acumulada z_{ij} con su stock de habilidades innatas n_j y un gasto público en educación g_i .

Derivando la expresión (9) con respecto a n_j y g_i , se llega a:

$$\frac{\partial^2 w_j}{\partial n_j \partial g_i} = \theta_j \left(\frac{\partial^2 z_{ij}}{\partial n_j \partial g_i} \right) = \theta_j \delta_{ij} > 0 \quad (10)$$

Donde

$$\theta_1 \delta_{11} < \theta_2 \delta_{22} < \dots < \theta_{j+1} \delta_{i+1, j+1} \text{ si } \begin{cases} n_{j+1} > \dots > n_1 \\ g_{i+1} > \dots > g_1 \end{cases} \quad (11)$$

Las expresiones (10) y (11) exponen teóricamente el principal resultado del efecto señalización: *el gasto público en educación logra ubicar a los individuos dentro del mercado laboral a través de la revelación del valor informativo que contiene el nivel educativo del título sobre el nivel de habilidades de los agentes económicos. Los perfiles salariales de los individuos dependerán del título que revele su productividad a través de su dotación de capacidades innatas.*

4. Método

4.1. Análisis descriptivo de la muestra, variables del modelo y selección de los datos

En este trabajo se utilizó la información suministrada por la Encuesta de Calidad de Vida para el año 2008 realizada por el DANE, la cual contiene información desagregada por cabecera y resto para cada región del país. Para la estimación de los modelos se tuvo en cuenta el módulo de personas donde se realizó la discriminación de la muestra por individuos que se encontraban estudiando en ese momento y participaban en el mercado laboral.

Como primer paso, las variables empleadas para la estimación de la función de producción de capital humano fueron los años acumulados de educación, el gasto público en educación por individuo –cuya construcción se explicará en el siguiente apartado–, el nivel educativo de los padres y la educación promedio del entorno (entendida como el número de años de educación promedio de la región). En segundo lugar, se emplean los ingresos laborales por hora, los años de educación y la experiencia laboral para estimar la ecuación de ingresos de Mincer. El manejo de los datos y la estimación de los modelos se realizaron con el software STATA 10.1.

4.2 Construcción de la variable gasto público en educación por individuo

Esta variable se construyó teniendo en cuenta que “*por gasto público en educación se entiende a los bienes y servicios que sirven de apoyo al estudio (libros, computadores, aulas, servicios docentes) y cuya adquisición es subsidiada parcial o totalmente por el Estado, bien sea a través de su provisión directa (escuelas públicas) o de subsidios a la demanda (becas)*” (Pardo, 2006).

Por tanto, se ofrece una medida aproximada de la inversión pública en educación destinada para los individuos activos en el ciclo educativo en el año 2008, donde se utilizó información como el valor estimado diario de la comida recibida en una institución educativa oficial, el valor de la beca y del subsidio recibido en una institución oficial y el valor de la beca y el subsidio recibidos por otras entidades de carácter público (como el gobierno nacional, departamental o municipal, ICETEX, empresas públicas, etc.), las cuales permiten capturar variables proxy de financiación pública de la educación por individuo y evitar posibles sesgos de sobreestimación al realizar la respectiva discriminación de dichos rubros por su carácter oficial y no oficial (Véase Anexo B).

Posteriormente se procedió a corregir las variables construidas por frecuencia semestral, bimestral y mensual para transformarlas en un rubro anual, de cuya suma resulta una proxy al gasto público en educación por individuo para el año 2008.

Nótese que la especificación en rubros anuales de dicha variable es consistente con la estructura teórica del modelo donde el impacto del gasto público sobre los años acumulados de educación de los individuos es rezagado, para lo cual es necesario utilizar una proxy de la inversión pública para el año 2007. Además, la construcción de esta variable se hace bajo el supuesto de que *los individuos reciben financiación pública de su educación para los años 2007 y 2008*, lo cual permite establecer y evaluar el impacto del gasto educativo del 2007 en un año adicional de educación que alcanzan los agentes económicos en el 2008.

La información consultada en las estadísticas sectoriales del MEN y del SNIES sobre el nivel de matrículas por primaria y secundaria y educación superior por departamento para el sector oficial permitió calcular las tasas de crecimiento promedio anual para el período 2002-2007 para cada ente territorial, las cuales fueron empleadas más adelante en el cálculo de la tasa de crecimiento promedio anual para cada región, siguiendo la clasificación sugerida por el Manual de Recolección y Conceptos Básicos de la ECV 2008. Tomando como punto de partida esta información y suponiendo que el gasto crece a una tasa geométrica, se estima una aproximación de dicho rubro para el año 2007, variable que será incluida en la estimación de los modelos. En la Tabla No. 1 se presentan algunas estadísticas descriptivas que muestran resultados consistentes con la metodología propuesta³.

Tabla No. 1: *Aproximación al gasto público en educación: Años 2007 y 2008 (en pesos corrientes del 2008)*

Variable	Número de observaciones	Media	Desviación estándar	Valor mínimo	Valor máximo
Gasto público en educación 2008	4617	\$182584.5	\$358943.4	\$8.25	\$7200000
Gasto público en educación 2007	4617	\$173834.3	\$341184.1	\$7.751221	\$7006616

Fuente: Elaboración propia con base en ECV2008.

4.3 Estadísticas descriptivas para los modelos de capital humano y de señalización

4.3.1 Caracterización estadística para el modelo de capital humano

Como variable relevante en la función de producción de capital humano y como instrumento a utilizar en la estimación de la ecuación minceriana, se espera que el gasto público esté positivamente relacionado con los niveles educativos y los ingresos

3 En el Anexo C, se ofrece una ilustración de la metodología de construcción de la variable de gasto público en educación por individuo así como el diseño y la especificación del conjunto de variables que lo componen.

laborales por hora de los individuos. La Tabla No. 2 muestra algunos datos que respaldan dicha hipótesis desde el punto de vista descriptivo: el gasto público es un insumo relevante dentro de la función de producción de capital humano y es una variable instrumental adecuada para mitigar el sesgo de endogeneidad ocasionado por la educación en la ecuación de ingresos de Mincer.

Tabla No. 2: Años de educación acumulados, ingreso laboral anual promedio por hora y Gasto educativo público promedio en 2007

Años de educación acumulados	Ingreso laboral anual promedio por hora (en pesos corrientes del 2008)	Gasto educativo público anual promedio 2007 (en pesos corrientes del 2008)	
		Media	Número de observaciones
0	\$2816.3	\$291721.5	383
1	\$1929.3	\$149000.4	553
2	\$3303.6	\$124330.4	603
3	\$2324.9	\$122660.4	576
4	\$3766.6	\$121331.4	509
5	\$2753.5	\$143086.3	466
6	\$2440.0	\$171727.9	338
7	\$3436.6	\$212466.6	326
8	\$3801.0	\$185632.3	259
9	\$3525.5	\$140743.6	193
10	\$3472.2	\$196337.0	170
11	\$4808.4	\$168182.0	128
12	\$4448.5	\$338188.0	42
13	\$4972.7	\$292357.7	17
14	\$6001.2	\$509678.6	22
15	\$6636.6	\$320817.1	10
16	\$15963.7	\$189422.3	9
17	\$12118.8	\$776413.8	5
18	\$24832.0	\$362512.6	5
19	\$26214.6	\$374961.9	1
20	\$14674.7	-	-
21	\$24698.1	\$1250266.7	2
Total	\$5861.8	\$173834.3	4617

Fuente: Elaboración propia con base en ECV2008.

En la Tabla No. 2 puede apreciarse que el gasto público educativo parece tener un efecto “segmentado” tanto en el número de años de educación de los individuos como en sus remuneraciones salariales como variable *proxy* de su productividad: Para individuos cuyos niveles educativos no superan los 11 años, un aumento en el gasto en educación tiene un efecto relativamente pequeño tanto en los años de educación como en los salarios por hora de los individuos mientras que, por otra parte, se presenta una fase ascendente en la que la inversión de recursos públicos se acompaña de un incremento significativo tanto de la productividad como de la escolaridad de los individuos.

Por otra parte, nótese que a mayores años de educación y mayores ingresos laborales anuales por hora, se reduce significativamente la muestra a medida que también aumenta el gasto educativo público. Ello puede explicarse a partir del hecho de que en Colombia existen amplias barreras que dificultan el acceso de los individuos a mayores niveles educativos, como asimismo el menor número de estudiantes cuya educación superior es financiada con recursos públicos.

4.3.2 Caracterización estadística para el modelo de señalización

Es necesario resaltar que la estimación de los modelos, tanto de señalización como de capital humano, requieren de individuos que se encuentren activos dentro del ciclo educativo en el año de referencia, ya que no pueden utilizarse variables dummy construidas a partir del máximo nivel educativo alcanzado por el individuo, dado que el gasto público en educación no afectaría ni los años de educación ni los salarios de los individuos que se encuentran inactivos en las actividades académicas para dicho período. Para solucionar este problema, se construyen variables categóricas referentes al nivel educativo a partir del nivel matriculado que estén cursando los individuos para ese año, una aproximación que resulta ser consistente con la teoría y con los resultados expuestos en la Tabla No. 3.

Tabla No. 3: Nivel educativo matriculado, ingreso laboral anual promedio por hora y gasto educativo público promedio en 2007

Nivel educativo matriculado por el individuo	Ingreso laboral anual promedio por hora (en pesos corrientes del 2008)	Gasto público educativo 2007 (en pesos corrientes del 2008)
		Media
Primaria	\$1483.7	\$152402.6
Secundaria	\$2155.7	\$181319.7
Técnica o tecnológica	\$4916.9	\$457138.2
Universitaria	\$5137.3	\$336921.0
Postgrado	\$10011.6	\$516190.1
Total	\$4741.0	\$107795.0

Fuente: Elaboración propia con base a ECV2008.

Por otra parte, desde la teoría de la señalización, las estadísticas descriptivas para gasto público educativo sugieren que a mayores niveles matriculados de educación del individuo, se incrementen tanto los costos de financiación de la educación (incremento del gasto público por nivel educativo) como los beneficios en términos de remuneraciones salariales. Asimismo, son consistentes con la hipótesis de que el gasto público educativo contribuye a la señalización de los individuos en el mercado laboral a través de las credenciales que ellos acumulan en el ciclo educativo.

4.4 Análisis inferencial y estimación de los modelos

4.4.1 Estimación e interpretación de resultados del modelo de la teoría del capital humano: Caracterización empírica del efecto Crowding-in

Recurriendo a las expresiones (1) y (2), se tiene que el sistema de ecuaciones a estimar para la teoría del capital humano es:

$$\begin{cases} \ln(\text{inglbanualhora}_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \text{educ}_{it} + \beta_2 \text{exper}_{it} + \beta_3 \text{exper}_{it}^2 + \mu_{it} & \beta_0, \beta_1 > 0, \beta_2 > 0, \beta_3 < 0 & (1) \\ \text{educ}_{it} = \theta \text{gastopub}_{it-1}^\omega \text{educ}_{it-1}^\sigma \text{educpadres}_{it-1}^\varphi e^{\varepsilon_{it}} & \theta > 0, \varphi > 0, \omega, \sigma \in (0,1) & (2) \end{cases}$$

Donde educ_{it} es el número de años de educación alcanzados por el individuo i en el tiempo t , exper_{it} es la experiencia, gastopub_{it} es el gasto educativo público por individuo i y $\mu_{it}, \varepsilon_{it}$ son las perturbaciones estocásticas de los modelos.

4.4.1.1 Estimación de la función de producción de capital humano

En la estimación del modelo se utilizó la especificación de variables dummy por máximo nivel educativo del padre o de la madre las cuales fueron construidas a partir de una variable categórica que toma valores desde 0 “ninguno”, 1 “primaria”, 2 “secundaria” y 3 “superior”. La expresión (2), se reescribe como:

$$\text{educ}_{it} = \theta \text{gastopub}_{it-1}^\omega \text{educ}_{it-1}^\sigma e^{\sum_{j=1}^3 \varphi_j \text{maxeducpadres}_j} e^{\varepsilon_{it}} \quad (12)$$

Donde

$$\text{maxeducpadres}_j = \begin{cases} 1 & \text{si maxeducpadres} = j \\ 0 & \text{en otro caso} \end{cases} \quad (13)$$

Realizando una transformación logarítmica a (12), se obtiene:

$$\ln \text{educ}_{it} = \ln \theta + \omega \ln \text{gastopub}_{it-1} + \sigma \ln \text{educ}_{it-1} + \sum_{j=1}^3 \varphi_j \text{maxeducpadres}_j + \varepsilon_{it} \quad (14)$$

Los resultados de las estimaciones que se muestran en la Tabla No. 4 además de estadísticamente significativos, tienen los coeficientes con los signos esperados. Asimismo, el coeficiente de determinación oscila entre 0.9919 y 0.9922, lo cual indica una buena capacidad explicativa de los modelos en su conjunto, pese a que este resultado puede explicarse a partir de la alta correlación existente entre los años de educación y su rezago.

Para las cuatro especificaciones del modelo, los años de educación del período pasado tienen un efecto positivo que varía entre los 0.7552 y 0.7569 puntos porcentuales sobre los años acumulados de educación de los individuos. Este resultado verifica empíricamente la *condición de autoproduktividad* en la que un aumento del stock de capital humano actual implica un incremento de dicho stock en el período subsiguiente (Cuhna y Heckman, 2007).

Por otra parte, una variación en un punto porcentual del gasto público en educación implica una variación entre 0.0017 y 0.0022 puntos porcentuales de los años de educación acumulados de los individuos. Aunque los coeficientes son estadísticamente significativos, el efecto del gasto público sobre el capital humano acumulado es muy pequeño, resultado que es consistente con lo encontrado en la literatura (Véase Pardo, 2006) y el cual sugiere, desde la visión teórica del capital humano, un limitado impacto de la inversión pública en educación sobre el logro educativo de los individuos.

Tabla No. 4: Estimación de función de producción de capital humano para el total nacional

Variables independientes	Variable dependiente: Logaritmo de años de educación del individuo			
	Especificación del modelo			
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Logaritmo de años de educación del período pasado	0.7569*** (412.82)	0.7556*** (413.13)	0.7566*** (414.24)	0.7552*** (415.21)
Logaritmo del gasto público educativo por individuo en 2007	0.0018* (1.95)	0.0022** (2.31)	0.0017* (1.78)	0.0021** (2.18)
Máximo nivel educativo de los padres	0.004868** (2.60)	0.00214 (1.12)		
Máximo nivel educativo de los padres= Primaria			0.010504** (1.97)	0.010253** (1.95)
Máximo nivel educativo de los padres= Secundaria			0.006271 (1.14)	0.001124 (0.20)
Máximo nivel educativo de los padres= Superior			0.029900*** (4.26)	0.024287** (3.47)
Logaritmo del entorno educativo promedio por región y zona		0.03051*** (5.60)		0.03357*** (6.15)
Constante	0.5818*** (51.74)	0.5278*** (35.81)	0.5811*** (47.48)	0.5197*** (33.14)
R ²	0.9919	0.9920	0.9920	0.9922
Número de observaciones	1453	1453	1453	1453

*Significativa al 10% **Significativa al 5% ***Significativa al 1%

Fuente: Cálculos propios.

El resultado obtenido para la variable de educación promedio del entorno sugiere que a mayores concentraciones de capital humano en la región y zona de residencia, mayor es el logro educativo alcanzado por el individuo. Nótese que al incluir esta variable en la especificación de los modelos se incrementa el coeficiente asociado al gasto público: este resultado indicaría la existencia de *complementariedades entre la inversión pública en educación y el stock de capital humano medio del entorno del individuo*. Según Azariadis y Drazen (1990) y Pardo (2007), el destino de recursos a la educación tendría en cuenta el flujo de beneficios sociales que generan las externalidades positivas de un mejor entorno educativo, lo cual potenciaría el efecto de la política educativa sobre los años de escolaridad de los individuos. Aunque el resultado es consistente con esta hipótesis, el efecto no deja de ser claramente limitado.

El stock de capital humano familiar tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo (a excepción del modelo 2 y las dummies de secundaria). Dado que los coeficientes asociados a cada variable dummy del máximo nivel educativo de los padres no pueden interpretarse directamente, es necesario transformarlos a través de una fórmula como la sugerida por Halvorsen y Palmquist (1980):

$$\Delta\%educ_{it} = (e^{\beta_i} - 1) \cdot 100 \quad (15)$$

Por ejemplo, si el máximo nivel educativo del padre o de la madre es educación primaria, los años de escolaridad del individuo se incrementan entre un 1.03 y 1.56 por ciento: Cuando los padres tienen como máximo nivel educativo un título universitario, ello incrementa entre 2.45 y 3.03 por ciento los años de educación promedio de los hijos. Este hallazgo es consistente con los resultados encontrados en la literatura sobre movilidad intergeneracional (Becker y Tomes, 1986 y Vivas, 2005), en la cual se postula a la educación de los padres como el canal transmisor de capacidades y habilidades de la familia en búsqueda de mayores logros educativos y salariales de sus descendientes.

Los resultados para la estimación de la función de producción de capital humano por zona se presentan en la Tabla No. 5.

Tabla No. 5. Estimación de función de producción de capital humano por zona

Variables independientes	Variable dependiente: Logaritmo de años de educación del individuo	
	Especificación del modelo	
	Rural	Urbano
Logaritmo de años de educación del período pasado	0.7403*** (306.17)	0.7599*** (290.24)
Logaritmo del gasto público educativo por individuo en 2007	-0.00085 (-0.64)	0.00376** (2.80)
Máximo nivel educativo de los padres= Primaria	-0.000089 (-0.02)	0.02048** (2.39)
Máximo nivel educativo de los padres= Secundaria	0.00065 (0.10)	0.00800 (0.94)
Máximo nivel educativo de los padres= Superior	-0.0019 (-0.19)	0.03354** (3.31)
Logaritmo del entorno educativo promedio por región y zona	0.04747 (1.37)	0.17745*** (4.83)
Constante	0.5613*** (10.67)	0.1928** (2.53)
R ²	0.9926	0.9924
Número de observaciones	728	725

*Significativa al 10% **Significativa al 5% ***Significativa al 1%

Fuente: Cálculos propios.

El análisis por zona sugiere un resultado interesante que destaca las diferencias existentes de los efectos que tiene la inversión pública en la escolaridad de los individuos: Nótese que para el área rural, sólo son significativas la variable de años de educación acumulados del periodo pasado y la constante, además del signo negativo que tiene el coeficiente asociado al logaritmo del gasto público en educación.

Teniendo en cuenta el modelo planteado por Glomm y Ravikumar (1992, 2001), *el gasto público en educación incentiva la acumulación de capital humano de los individuos si el efecto sustitución debido a la reducción del costo de oportunidad del tiempo invertido dentro del ciclo educativo domina el efecto ingreso derivado de los salarios que se dejan de percibir durante dicho período.* Es decir, si una mayor asignación de recursos públicos reduce el costo de oportunidad de permanecer en las actividades educativas y dicho efecto es mayor a las ganancias que podrían ser potencialmente remuneradas en el mercado de trabajo, un aumento del gasto conducirá a un incremento de la escolaridad de los agentes económicos.

Sin embargo, dicha explicación no es consistente con el resultado obtenido para las zonas rurales, pues debe tenerse en cuenta que dadas sus peores condiciones de pobreza y de baja concentración de capital humano con respecto a las zonas urbanas, se espera que el efecto ingreso domine al efecto sustitución, lo cual explicaría el signo negativo asociado al gasto público en educación en esta especificación del modelo. Es necesario destacar que problemas como la mala calidad de la educación puede constituirse como una alternativa para explicar no sólo el signo de dicho coeficiente, sino también su insignificancia estadística.

A diferencia del área rural, el modelo para las zonas urbanas del país resulta ser estadísticamente significativo en su conjunto, con los signos esperados desde la teoría del capital humano: los años de educación acumulados del periodo pasado, el “capital humano familiar”, el stock de capital humano medio del entorno y el gasto educativo público incentivan los procesos de acumulación de mayores años de educación de los individuos. Nótese que aunque esta última variable es estadísticamente significativa, su efecto continúa siendo cuantitativamente pequeño.

4.4.1.2 Estimación de la ecuación de ingresos de Mincer: Mínimos Cuadrados en 2 Etapas (2SLS)

Empíricamente, la estimación de la función de producción de capital humano se constituye en una alternativa de una ecuación en forma reducida para los años de educación, ya que sus variables-insumo como el gasto público en educación, el entorno educativo, los años de educación del período pasado y el *background* familiar del individuo se convierten en variables instrumentales que permiten mitigar el sesgo de endogeneidad presente en la estimación de las ecuaciones mincerianas. Por tanto, la metodología de estimación más apropiada es la de Mínimos Cuadrados en Dos Etapas (2SLS).

El modelo a estimar es:

$$\left\{ \begin{array}{l} \ln(\text{inglbanualhora}_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \text{educ}_{it} + \beta_2 \text{exper}_{it} + \beta_3 \text{exper}_{it}^2 + \mu_{it} \quad \beta_0, \beta_1 > 0, \beta_2 > 0, \beta_3 < 0 \quad (1) \\ \ln \text{educ}_{it} = \ln \theta + \omega \ln \text{gastopub}_{it-1} + \sigma \ln \text{educ}_{it-1} + \sum_{j=1}^3 \varphi_j \text{maxeducpadres}_j + \varepsilon_{it} \quad (14) \end{array} \right.$$

Las estimaciones del modelo que aparecen en la Tabla No. 6 sugieren un modelo estadísticamente significativo en su conjunto (a excepción de la variable de experiencia al cuadrado): Nótese que el coeficiente de determinación aumenta de 0.6148 a 0.9920 al tener en cuenta la inclusión de las variables instrumentales en la mitigación del sesgo de endogeneidad ocasionado por la educación en el modelo de ingresos. Sin embargo, como se explicaba en la sección correspondiente a la estimación de la función de producción de capital humano, ello se debe a la alta correlación existente entre los años de educación acumulados y su rezago, lo cual tiende a elevar significativamente las varianzas de los coeficientes (problema que fue solucionado al aplicar una estimación robusta a la heterocedasticidad). Además, es importante mencionar que el número de observaciones se reduce significativamente al aplicar esta metodología,

lo cual se debe a que instrumentos como el gasto público en educación y el máximo nivel educativo de los padres contienen un menor número de observaciones que las variables en el modelo original (Véase las estadísticas descriptivas que justifican este resultado en la Tabla D.1).

Tabla No. 6: Estimación de la ecuación minceriana por Mínimos Cuadrados en Dos Etapas (2SLS)

Variables independientes	Variable dependiente: Logaritmo del ingreso laboral anual por hora		
	Especificación del modelo		
	Instrumentos: Logaritmo del gasto público educativo, máximo nivel educativo de los padres, logaritmo del entorno educativo y logaritmo de la educación del periodo pasado		
	Coficiente	Desviación estándar robusta	Estadístico z
Años de educación	0.1641***	0.0263	(6.22)
Experiencia	0.0764**	0.0383	(1.99)
Experiencia al cuadrado	-0.0012	0.0012	(-0.98)
Constante	5.2789***	0.3174	(16.63)
Estadístico de Hansen p-valor Chi(5)		2.902 0.7152	
Durbin-Wu-Hausman chi-sq test p-valor Chi(5)		2.38 0.0924	
R ² centrado		0.6148	
R ² incentrado		0.9920	
Número de observaciones		65	

Significativa al 10% **Significativa al 5% ***Significativa al 1%

Fuente: Cálculos propios.

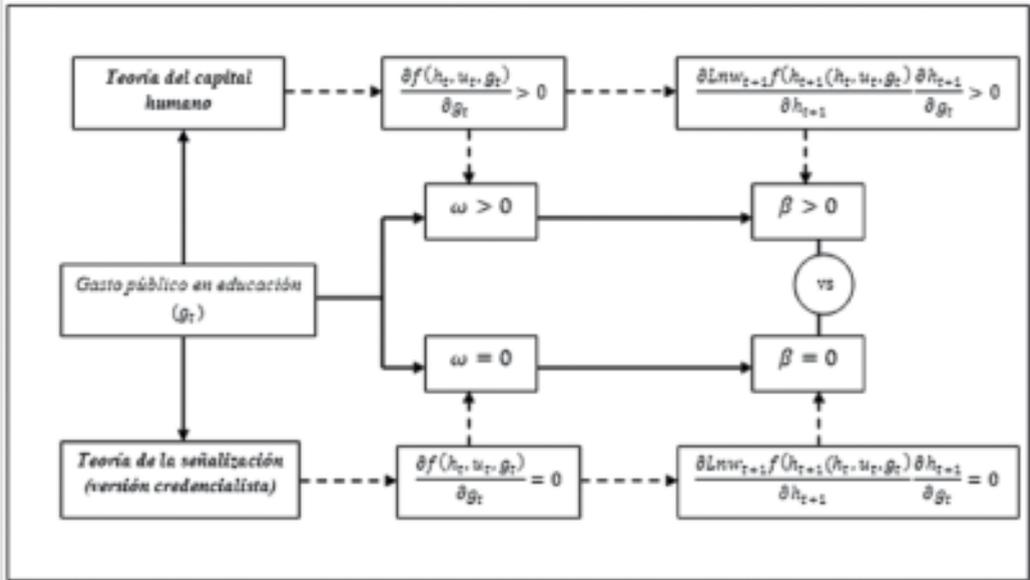
Los test de Hansen y Wu-Hausman [Wu (1973) y Hausman (1978)] indican, respectivamente, que el modelo resulta ser relevante (no sobreidentificado) y que es válida la estimación por Mínimos Cuadrados en Dos Etapas frente a la alternativa de Mínimos Cuadrados Ordinarios.

Desde la teoría del capital humano, se espera que los coeficientes β_1 y β_2 sean positivos y significativos (*efecto crowding-in*). Sin embargo, teniendo en cuenta los planteamientos de la teoría de la señalización, se espera que tanto el coeficiente asociado al gasto público en educación (tasa de retorno de la inversión pública en educación) como

el de los años de educación (tasa de retorno de la educación) sean insignificantes, e incluso iguales a cero.

La Figura No. 1 refleja la confrontación empírica que surge entre las teorías del capital humano y la hipótesis de la señalización dentro de la especificación del modelo.

Figura No. 1: Bosquejo metodológico del sistema de ecuaciones Mincer-función de producción de capital humano*



* Las flechas punteadas indican la hipótesis teórica que respalda la contrastación empírica planteada, la cual también es representada a través de las flechas continuas.

Fuente: Elaboración propia.

Como puede apreciarse en la Tabla No. 6, los resultados sugieren un resultado a favor de la teoría del capital humano, en la medida que el coeficiente asociado a los años de educación del individuo es positivo y estadísticamente significativo. Desde esta perspectiva, se acepta la hipótesis del efecto *crowding-in* en el cual, el gasto público tiene efecto tanto en los niveles educativos como en la productividad de los individuos. Para calcular dicho efecto indirecto del gasto sobre la productividad, es necesario tener en cuenta la ecuación (5) para reescribirla como:

$$\frac{\partial \ln w_{it}(\text{educ}_{it}, \text{exp}_{it})}{\partial \text{gastopubeduc}_{it-1}} = r \frac{\partial \text{educ}_{it}}{\partial \text{gastopubeduc}_{it-1}} > 0 \quad (16)$$

Donde:

$$\frac{\partial \text{educ}_{it}}{\partial \text{gastopubeduc}_{it-1}} = (e^{\omega} - 1) + 100 = (e^{0.0021013} - 1) + 100 = 0.21035 \quad (17)$$

De esta manera, el efecto indirecto que ejerce el gasto público educativo sobre la productividad de los individuos a través de los años de educación es:

$$\frac{\partial \ln w_{it}(\text{educ}_{it}, \text{exp}_{it})}{\partial \text{gastopubeduc}_{it-1}} = r \frac{\partial \text{educ}_{it}}{\partial \text{gastopubeduc}_{it-1}} = 0.164104(0.21035) = 0.03451 \quad (18)$$

Nótese que un incremento en una unidad monetaria del gasto público en educación tendría como efecto un aumento de 3.45% en la productividad de los individuos. De esta manera, se verifica la hipótesis del *crowding-in* en la que un aumento de la inversión de recursos públicos en educación incrementa la productividad de los individuos. Nótese que, aunque el resultado obtenido es relevante, el efecto es relativamente pequeño.

4.4.2 Estimación e interpretación de resultados del modelo de la teoría de la señalización: Caracterización empírica del efecto señalización

La versión credencialista de la señalización sugiere que el *stock de habilidades innatas* de los individuos son los determinantes del logro laboral y salarial de los individuos dentro del mercado laboral. Dado que esta variable es inobservable, es necesario proponer una variable proxy a través del título o diploma que el agente económico obtiene en el sistema educativo. Dado que la muestra se conforma por individuos que se encontraban estudiando en el 2008 y participaban en el mercado de trabajo, se *construye dicha proxy a través del nivel educativo matriculado, teniendo en cuenta que esa credencial es financiada a través del gasto público en educación*, propuesta que es consistente con el marco teórico subyacente del modelo empírico. Los resultados para la estimación del modelo de señalización se presentan en la tabla No. 7.

Como se puede apreciar en la Tabla No. 7, el modelo resulta ser estadísticamente significativo en su conjunto, con los signos y las magnitudes esperadas desde la teoría: Obsérvese que a mayor nivel educativo de la credencial financiada con gasto público, mayor es la ventaja salarial –y en productividad– respecto a la categoría de referencia –primaria–. Si el individuo obtiene una credencial de secundaria, ello representa una diferencia del 144.27% en la tasa salarial por hora con respecto a primaria, mientras que un título de postgrado representa una brecha de 282.34% respecto a primaria, un resultado que es consistente con las estadísticas descriptivas presentadas para la muestra de estudio en la Tabla D.2.

Por tanto, los resultados encontrados para el modelo de señalización sugieren que el gasto público en educación potenciaría el contenido informativo de la credencial obtenida por el individuo, logrando ubicar a los agentes económicos dentro del mercado laboral de acuerdo con la capacidad de transmisión del nivel educativo sobre sus habilidades innatas. Ello verifica la presencia del efecto señalización para la muestra de referencia empleada en el análisis empírico del presente documento.

Tabla No. 7: Estimación del modelo de señalización por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO)

Variables independientes		Variable dependiente: Ingreso laboral anual por hora		
Variable en el modelo teórico	Variable en el modelo econométrico	Coefficiente	Desviación estándar	Estadístico t
Credencial con gasto en secundaria	Gasto educativo público en secundaria	1.4427**	0.6508	2.22
Credencial con gasto en técnica o tecnológica	Gasto educativo público en técnica o tecnológica	2.1558**	0.6142	3.51
Credencial con gasto en universitaria	Gasto educativo público en universitaria	2.4088***	0.6290	3.83
Credencial con gasto en postgrado	Gasto educativo público en postgrado	2.8234***	0.6526	4.33
	Experiencia	0.06080**	0.0240	2.53
	Experiencia al cuadrado	-.000701	0.0008	-0.88
	Constante	5.2932	0.6048	8.75
R ²			0.2597	
Número de observaciones			196 ⁴	

*Significativa al 10% **Significativa al 5% ***Significativa al 1%

Fuente: Cálculos propios

5. Conclusiones

Como principal conclusión de este documento, se tiene que los dos enfoques teóricos expuestos explican el efecto del gasto público en educación tanto en el logro educativo como en la productividad de los individuos, aunque con un mayor predominio de la teoría de la señalización sobre la teoría del capital humano (efecto *crowding-in*). Sin embargo, debe aclararse que dadas las restricciones de información encontradas en el procesamiento de los datos, los resultados son válidos para la muestra de estudio en la cual se tienen en cuenta los individuos que se encuentren activos en el mercado de trabajo y estudien en el período de referencia.

Las estimaciones de la función de producción de capital humano sugieren que el gasto público en educación tiene un efecto muy pequeño sobre los años acumulados de educación de los individuos. Aunque el resultado es significativo desde el punto de vista de la teoría del capital humano, el efecto *crowding-in* es limitado y no promueve mayores niveles de acumulación de capital humano de los individuos dentro del ciclo educativo más que proporcionales a la inversión de recursos públicos realizada. Por

4 Para un mayor detalle sobre el análisis del tamaño de la muestra en la estimación del modelo, véase Anexo D.

otra parte, la inclusión de la variable de entorno educativo tiene un *efecto complementariedades* con la financiación pública de la educación, resultado que justificaría la subvención pública de la educación, aunque la estimación indica un impacto claramente limitado del gasto sobre el logro educativo de los individuos.

Un resultado interesante es que el gasto público tiene efectos diferenciados por zonas rurales y urbanas, lo cual puede ser analizado a partir del hecho de que el efecto sustitución asociado a la reducción del costo de oportunidad de permanecer en el ciclo educativo es menor que el efecto ingreso de las ganancias perdidas durante ese período para los individuos que viven en el campo (Glomm y Ravikumar, 2001). Pese a que este resultado no es significativo, factores como la mala calidad de la educación y las condiciones de pobreza de los habitantes del campo pueden explicar su menor logro educativo con respecto a las zonas urbanas.

La estimación del modelo a través de la metodología 2SLS resulta ser válida y relevante para corregir el sesgo de endogeneidad presente en la ecuación minceriana. Pese a que se presenta una reducción significativa de la muestra dadas las restricciones del estudio, los resultados sugieren que el aumento en una unidad monetaria del gasto contribuye a incrementar, vía años acumulados de educación, en un 3.45% la productividad de los individuos.

El análisis del modelo de señalización realizado para la muestra de estudio permite considerar al gasto público como una herramienta de política educativa que incentiva a los agentes económicos a revelar el contenido informativo de su nivel educativo para señalar sus mayores capacidades dentro del mercado de trabajo. Desde esta perspectiva, el mecanismo *rent-seeking* que menciona Barceinas et. al. (2000a), se constituiría en una alternativa teórica consistente con el modelo de señalización en la explicación del efecto del gasto público educativo sobre la educación y la productividad de los individuos. Bajo esta óptica, *la educación sería un instrumento de conectividad entre el sistema educativo y el mercado laboral que asigna a los individuos eficientemente en puestos de trabajo.*

Siguiendo a Castellar y Uribe (2003a), el resultado obtenido para el modelo de la señalización indicaría que lo único relevante para la política educativa sería que el agente económico logre señalizarse bien al vincularse a una institución educativa sin importar la calidad de la misma, por lo cual *es posible que un aumento de la cobertura en educación no se traduzca en un aumento de la calidad*, así como en el logro educativo de los individuos.

Referencias Bibliográficas

- ARROW, Kenneth. (1973) "Higher Education as a Filter", en: *Journal of Public Economics*, No 2, pp. 193-216.
- AZARIADIS, Costas; DRAZEN, Allan (1990): "Threshold externalities in economic development", en: *Quarterly Journal of Economics*, 105, 2.
- BARCEINAS, Fernando; ALONSO, Josep; RAYMOND José L.; ROIG, José. (2000a). "Hipótesis de señalización frente a capital humano. Evidencia para el caso español", en: *Revista de Economía Aplicada*, Universidad Autónoma de Barcelona.

- _____. (2000B). “Rendimiento público de la educación y restricción presupuestaria” en: *Revista de Economía Aplicada*, Universidad Autónoma de Barcelona.
- BECKER, Gary. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, With Special Reference to Education*. New York, National Bureau of Economics Research.
- _____; TOMES, Nigel. (1986). “Human Capital and the Rise and Fall of Families” en: *Journal of Labor Economics*, Vol. 4, No. 3, Part 2: The Family and the Distribution of Economic Rewards, pp. 1-39.
- BENABOU, Roland. (1996). “Heterogeneity, stratification, and growth: macroeconomic implications of community structure and school finance” en: *American Economic Review*, No 86, pp. 584-609.
- _____. (1999). “Tax and Education Policy in a Heterogeneous Agent Economy: What Levels of Redistribution Maximize Growth and Efficiency?” *Documento de trabajo*, No 7132, National Bureau of Economic Research.
- BEN-PORATH, Yoram. (1967). “The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earnings” en: *Journal of Political Economy*, No. 75, (agosto), pp. 352-365.
- BOLDRIN, Michele. (1993). “Public education and capital accumulation” Discussion Paper No. 1017, Northwestern University.
- CASTELLAR, Carlos; URIBE, José I. (2003a) “Capital Humano y Señalización: Evidencia para el Área Metropolitana de Cali 1988-2000”. *Documento de Trabajo*, No 65, CIDSE, Universidad del Valle.
- _____; _____ (2003b). “La Tasa de Retorno de la Educación: Teoría y Evidencia Micro y Macroeconómicas en el Área Metropolitana de Cali 1988-2000”, *Documentos de Trabajo*, No 66, CIDSE, Universidad del Valle.
- CUNHA, F. y J. HECKMAN (2007). “The Technology of Skill Formation” *Discussion Paper Series* No 2550, IZA, Institute for the Study of Labor, pp. 39.
- DANE (2008), Departamento Nacional de Estadística, Dirección de Metodología y Producción Estadística DIMPE, *Manual de Recolección y Conceptos Básicos Encuesta Nacional de Calidad de Vida ECV 2008*, pp. 200.
- ECHEVERRY, R. (2005). *El Gasto Público en Educación Como Medida del Aporte del Capital Humano al Crecimiento Económico de Colombia 1950-1999*, Trabajo de grado presentado para optar por el título de economista, Universidad del Valle.
- GLOMM, G.; B. RAVIKUMAR (1992). “Public versus private investment in human capital: endogenous growth and income inequality”, en: *Journal of Political Economy*, No 100, pp. 818-834.
- _____; _____ (2001). “Human Capital Accumulation and Endogenous Public Expenditures”, *The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Economie*, Vol. 34, No. 3, (August.), pp. 807-826.
- HALVORSEN, R; R. PALMQUIST (1980). “The Interpretation of Dummy Variables in Semilogarithmic Equations”, en: *The American Economic Review*, Vol. 70, No 3, pp. 474-475.
- HAUSMAN, J. (1978). “Specification Tests in Econometrics”, en: *Econometrica*, Vol. 46, No. 6, pp. 1251-1271.

- IYIGUN, M. (1999). "Public Education and Intergenerational Economic Mobility", en: *International Economic Review*, Vol. 40, No. 3 (Aug.), pp. 697-710.
- LUCAS, R. (1988). "On the mechanics of economic development". *Journal of Monetary Economics*, No 22, pp. 3-42.
- MEN, Ministerio de Educación Nacional, Estadísticas Sectoriales. En: http://menweb.mineducacion.gov.co/info_sector/estadisticas.
- MINCER, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*, National Bureau of Economic Research NBER, pp.149.
- PARDO, O. (2006). "Acumulación de capital humano y gasto público en educación: un modelo de generaciones traslapadas para Colombia", en: *Ensayos sobre Política Económica*, No 52 (Dic.), pp. 12-47.
- _____ (2007.) "Rendimientos sociales crecientes en la acumulación de capital humano y financiación pública de la educación", en: *Archivos de Economía*, DNP, No. 327, pp. 42.
- PONS, E. (2000). "Contraste de la Hipótesis de Señalización. Una Panorámica", *Documento de Trabajo No 5*, Departamento de Análisis Económico, Universitat de Valencia, pp. 28.
- PSACHAROPOULOS, G. (1981). "Returns to education: an updated international comparison", en: *Comparative Education*, Vol. 17, pp. 321-341.
- RILEY, J. (1976). "Information, Screening and Human Capital", en: *The American Economic Review*, Vol. 66, No. 2, (May), pp. 254-260.
- ROTHSCHILD, M.; J. STIGLITZ (1976): "Equilibrium in Competitive Insurance Market: an Essay on the Economics of Imperfect Information", en: *Quarterly Journal of Economics*, No 60, pp. 629-649.
- SCHULTZ, T. (1961). "Investment in Human Capital," *The American Economic Review*, Vol. 51, No. 1 (March.), pp. 1-17.
- SNIES, Sistema de Información de la Educación Superior, Ministerio de Educación Nacional. En: <http://200.41.9.227:7777/men/consultas/ContenedorRepConsultas.jsp>.
- SOARES, J. (2003). "Self-interest and public funding of education", en: *Journal of Public Economics*, No 87. pp. 703-727.
- SPENCE, M. (1973). "Job Market Signalling", en: *Quarterly Journal of Economics*, No 87, pp. 355-374.
- TENJO, J. (1996). "Heterogeneidad, autoselección y retornos a la educación", en: *Ensayos sobre Política Económica*, No 29 (Junio), pp. 35-57.
- UZAWA, H. (1965). "Optimum technical change in an aggregative model of economic growth". *International Economic Review*, No 6, pp. 18-31.
- VIVAS, H. (2005). "Magnitud y distribución de los Spillovers de Capital Humano: un modelo aplicado para las áreas metropolitanas de Colombia", *Publicación de la Tesis Doctoral*, Departamento de Economía, Universidad Autónoma de Barcelona. pp.56.
- WEISS, Y. (1986). "The Determination of Life Cycle Earnings: A Survey", En Ashenfelter y Layard (Comps) (1986), *Handbook of labor economics*. Elsevier, Tomo I, pp. 303-638.

WU, D. (1973). "Alternative Tests of Independence Between Stochastic Regressors and Disturbances", en: *Econometrica*, Vol. 41, No. 4, pp. 733-750.

ANEXOS

Anexo A. Tecnología de acumulación de capital humano en la literatura

$$h_{t+1} - (1 - \delta)h_t = B(u_t)^{\theta_1} (h_t)^{\theta_2} (\delta_t)^{\theta_3} (\bar{h}_t)^{\theta_4} \quad (A.1)$$

h_t : Capital humano

u_t : Fracción de tiempo dedicada al estudio

δ_t : Gasto en educación

\bar{h}_t : Capital humano medio

δ : Tasa de depreciación del capital humano

B: Constante positiva

θ_i : Parámetro de participación menor a uno a menos que se especifique lo contrario

Referencia en la literatura	Restricciones					
	δ	θ_1	θ_2	θ_3	θ_4	Otras restricciones
Glomm y Ravikumar (1992, 2001)	= 1	= 0	> 0	> 0	= 0	$\theta_2 + \theta_3 = 1$
Boldrin (1993)	= 1	= 0	= 1	> 0	= 0	
Soares (2003)	= 0	> 0	= 0	> 0	= 0	$\theta_1 + \theta_3 = 1$
Benabou (1999, 2003)	= 1	= 0	> 0	> 0	> 0	$\theta_2 + \theta_3 + \theta_4 = 1$
Pardo (2007)	= 0	> 0	> 0	> 0	= 0	$\theta_2 + \theta_3 = 1$

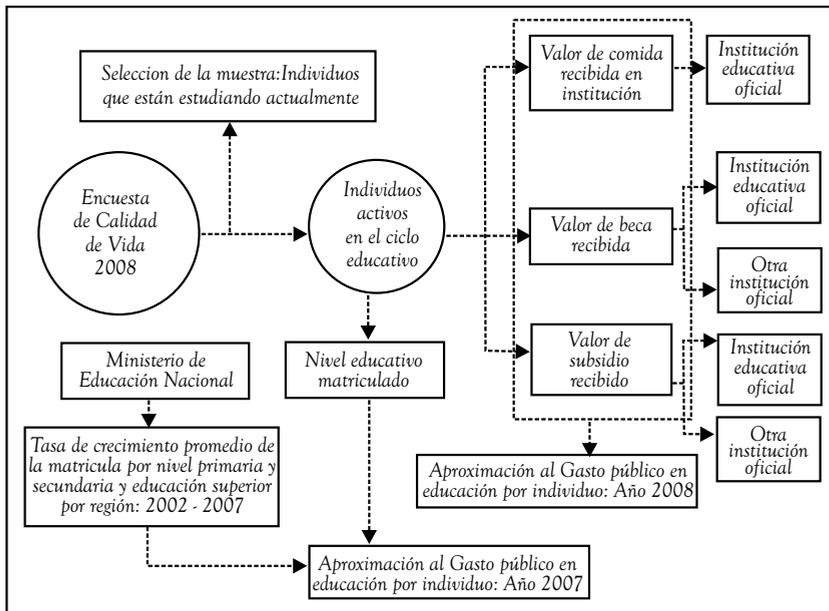
Fuente: Pardo (2007).

Anexo B: Estadísticas descriptivas para variables incluidas para construcción de gasto público en educación por individuo 2007 (en pesos corrientes del 2008)

Variable	Número de observaciones	Media	Desviación estándar	Valor mínimo	Valor máximo
Valor pagado por la comida en institución oficial	3416	98949.15	141016.1	27000	2700000
Valor de la beca recibida en institución educativa oficial	175	70876.2	218815.4	833.3333	2400000
Valor de la beca recibida por otra entidad pública	185	171734.3	381789.4	833.3333	3600000
Valor del subsidio recibido en institución educativa oficial	77	206458.9	513905.7	8.25	2880000
Valor del subsidio recibido por otra entidad pública	1326	236419.5	451128.4	8.25	7200000

Fuente: Elaboración propia con base en ECV2008.

Anexo C: Metodología empleada para construcción de variable de gasto público en educación por individuo



Fuente: Elaboración propia.

Anexo D. Una observación importante sobre el tamaño de la muestra

Dado que el presente documento tiene en cuenta la población que se encontraba estudiando en el año 2008 y estaba activa laboralmente, puede esperarse una reducción significativa del número de observaciones al estimar el modelo de ingresos por la metodología de Mínimos Cuadrados en Dos Etapas (2SLS).

Debe tenerse en cuenta, en primer lugar, que la Encuesta de Calidad de Vida para el año 2008 está diseñada para hogares nucleados, lo cual puede ocasionar una reducción del número de observaciones dado que no tiene en cuenta si los individuos son co-residentes o han migrado a otros lugares distintos del hogar de residencia. Por otra parte, nótese que la construcción de la variable de gasto público tiene en cuenta implícitamente la restricción de que los individuos se encuentran activos en el ciclo educativo y que reciben recursos provenientes de entidades oficiales.

La Tabla D.1 sustenta las observaciones realizadas sobre la posible reducción del tamaño de la muestra al estimar el modelo por 2SLS.

Tabla D.1: *Análisis de muestra utilizada en estimación por 2SLS*

Máximo nivel educativo del padre o de la madre	Ingreso laboral por hora de individuos que se encuentran estudiando y reciben financiación pública de su educación (en pesos corrientes del 2008)			
	Media	Desviación estándar	Frecuencia	Número de observaciones
Ninguno	1169.11	1041.53	2190.18	4
Primaria	4495.28	4863.31	44198.74	45
Secundaria	7508.40	6726.27	18665.31	12
Superior	5705.95	2144.06	8185.51	4
Total	5299.02	5246.05	73239.75	65

Fuente: Elaboración propia con base en ECV2008.

Es necesario resaltar que en el proceso de estimación del modelo de señalización, se tuvo en cuenta la discriminación por personas que estudiaban en el período de análisis y se estaban activas en el mercado de trabajo, lo cual sustenta la disminución de la muestra para este caso. Las estadísticas presentadas en la Tabla D.2 justifican esta observación.

Tabla D.2: *Análisis de muestra utilizada en estimación del modelo de señalización*

Gasto público por nivel educativo matriculado	Ingreso laboral anual promedio por hora (en pesos corrientes del 2008)			
	Media	Desviación estándar	Frecuencia	Número de observaciones
Gasto en primaria	926.56	1121.72	2325.30	4
Gasto en secundaria	2403.36	1534.15	12392.46	14
Gasto en técnica o tecnológica	4087.79	4832.74	172973.66	151
Gasto en universitaria	4836.67	4430.50	28685.23	19
Gasto en postgrado	8967.78	5573.71	14589.67	9
Total	4366.85	4839.82	230966.34	197

Fuente: Elaboración propia con base en ECV2008.

Rendimiento de la educación en las regiones colombianas: un análisis usando la Descomposición Oaxaca-Blinder¹

Educational returns in the Colombian regions: an analysis using the Oaxaca-Blinder Decomposition

Rendimento da educação nas regiões colombianas: uma análise a partir da decomposição Oaxaca-Blinder

MAURICIO QUIÑONES DOMÍNGUEZ

*Joven Investigador de Colciencias, Universidad del Valle
maquido@gmail.com*

JUAN ANTONIO RODRÍGUEZ SINISTERRA

*Director Programa de Ingeniería Industrial, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium
dir.ingestructural@unicatolica.edu.co*

Recibido: 04.02.11
Aprobado: 15.03.11

Resumen:

Teniendo como referente la teoría del capital humano se examinan las diferencias regionales, como indicador de las variaciones en los ingresos de los individuos pertenecientes a ellas. Se utilizaron para este fin estimaciones por Mínimos Cuadrados Ordinarios y la descomposición de Oaxaca-Blinder, corrigiendo el sesgo de selección por el método propuesto por Heckman, usando los datos de la Encuesta Continua de Hogares en el segundo trimestre del 2006 para las trece áreas metropolitanas colombianas. Con Bogotá como región de referencia, se encontró evidencia de cambios en los rendimientos de la educación atribuibles a condiciones regionales, descomponiendo qué proporción corresponde a las dotaciones de Capital Humano y cuál a la condición de pertenencia a la respectiva región.

Palabras clave: Rendimientos de la Educación, Descomposición Oaxaca-Blinder, Diferencias Regionales del Ingreso.

¹ Documento elaborado durante el Seminario de Economía Laboral de la *Maestría en Economía Aplicada* Promoción VIII, Universidad del Valle. Los autores agradecen los comentarios de los asistentes al seminario y de los evaluadores. Una primera versión de esta investigación fue publicada como Documento de Trabajo CIDSE-Univalle No. 128 en Mayo 2010.

Abstract:

Taking as reference the human capital theory examines regional differences, as indicator of changes in the income of individuals belonging to them. Were used for this purpose OLS estimates and the decomposition of Oaxaca-Blinder, correcting for selection bias by the method proposed by Heckman, using data from the Continuous Household Survey in the second quarter of 2006 for the thirteen cities Colombia. With reference Bogota region, evidence of changes in returns to education attributable to regional conditions, breaking what proportion is for the endowment of human capital and what the status of belonging to the respective region.

Key words: Returns to Education, Oaxaca-Blinder decomposition, Regional Income Differences.

JEL Classification: J21, J24, R23

Resumo:

Este artigo examina as diferenças regionais como indicador das variações nos ingressos dos indivíduos que pertencem a essas regiões, tendo em perspectiva a teoria do capital humano. Para isso, utilizam-se estimações por Mínimos Quadrados Ordinários e a decomposição Oaxaca-Blinder, corrigindo o viés de seleção através do método proposto por Heckman, e utilizando os dados da Enquete Contínua de Lares no segundo trimestre do ano 2006, para as treze áreas metropolitanas colombianas. Tomando Bogotá como região de referência, encontraram-se mudanças nos rendimentos da educação, geradas pelas condições regionais, desagregando a proporção correspondente às dotações de Capital Humano e às condições de pertencimento à respectiva região.

Palavras-chave: Rendimentos da Educação, Decomposição Oaxaca-Blinder, Diferenças Regionais de Ingresso.

Introducción

A pesar de que existen varios documentos que han estudiado las diferencias regionales en los ingresos de los individuos a partir del esquema básico de ecuaciones mincerianas, hasta ahora no se ha intentado explicar dichas diferencias a través de la descomposición entre las variables de capital humano y la condición de pertenencia a una región.

Diversos estudios afirman que las diferencias en los ingresos de las regiones presentan como determinantes principales: las desigualdades –cuando no el retroceso– de la educación y la remuneración (Bonilla, 2009). Las consecuencias en las diferencias de los ingresos son diversas, entre ellas está la influencia de la participación laboral y por ende el desempleo; se puede pensar también como medida de la productividad de las regiones, estos elementos a su vez interactúan con la localización de la actividad económica y su ubicación geográfica (López-Bazo y Motellón, 2008). Las técnicas para la exploración de estos diferenciales parten básicamente de la especificación de las

ecuaciones de Mincer, sin embargo, la aplicación de otros métodos puede complementar los análisis realizados.

En este documento se analiza las diferencias en los ingresos, explicadas a partir de la pertenencia a determinadas regiones con la inclusión de la descomposición de Oaxaca-Blinder para explorar qué proporción de la diferencia corresponde a los rendimientos de la educación y cuál está explicada por la ubicación regional. La información para las estimaciones proviene de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) del segundo trimestre del año 2006.

El documento está compuesto, a parte de la introducción, por una primera sección donde se presenta la revisión bibliográfica, en la segunda sección se plantean los modelos a estimar y la versión de la descomposición de Oaxaca-Blinder que se usa en el documento; en la tercera se muestran las estadísticas descriptivas de la población objeto de estudio, mientras que la cuarta sección contiene los resultados tanto de la estimación por el Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios, como la descomposición de Oaxaca-Blinder, con la respectiva corrección por el método Heckit. Por su parte la quinta sección muestra algunos análisis sobre diferencias asociadas al componente regional, para finalmente presentar las conclusiones de la investigación.

1. Estado del arte

Desde la aparición de la ecuación planteada por Mincer en su artículo seminal de 1974, como propuesta básica para capturar los rendimientos de la educación, ésta ha sido usada en sucesivas investigaciones que han adicionado otros criterios de investigación como son los rendimientos sociales de la educación, la diferenciación por género, por condición étnica, formalidad frente a la informalidad, tipos de profesión, condición de asalariados y diferencias regionales entre otras.

Décadas atrás, autores como Psacharopoulos (1973), han intentado estimar qué tanto aporta la educación del individuo en relación con el ingreso obtenido por su salario, planteando la disyuntiva entre dos posibles hipótesis, la del capital humano expuesta por autores como Becker (1964), que asevera que las personas invierten sus recursos en educación con el fin de obtener beneficios futuros, lo que significaría que a mayor calidad y cantidad de la educación mayor sería el beneficio del inversor. La otra propuesta es la teoría de la señalización planteada por Spence (1973), quien argumenta que el contrato de trabajo no tiene información completa debido a la imposibilidad de medir la productividad del contratado, por esto el empleador utiliza la educación como indicador o “señal” de la capacidad de trabajo que obtendrá la empresa con este empleado. En este caso se corre el riesgo de tomar decisiones con mucha incertidumbre.

Para profundizar más en las investigaciones sobre este tema antes del año 2000, es indispensable revisar el trabajo realizado por Castellar y Uribe (2003), donde se hace un recuento de los avances en el estudio del capital humano desde la década del 70 a través de estudios como los de Schultz (1968) y Selowsky (1968), Mohan (1978),

Misión de Empleo (1986) y Ministerio de Agricultura y DNP (1990), Ayala (1987), Carrizosa (1987), Tenjo (1993a) y (1993b), Londoño (1995), Perfetti (1996), Leibovich (1986), Castellar (1998) y Castellar y Uribe (2001b).

Dentro del amplio grupo de investigaciones basadas en la ecuación de Mincer, se destaca la que contribuyó a la aparición del método de estimación que captura las diferencias de las categorías, conocido como la descomposición de Oaxaca (1973) y Blinder (1973) (en adelante Oaxaca-Blinder), el cual ha sido usado principalmente en estudios para probar hipótesis de discriminación por género y por condición étnica, tanto a nivel nacional como internacional, pero su uso para el análisis de diferencias regionales sólo se encuentra a nivel internacional.

En el subgrupo de las investigaciones que exploran la hipótesis de diferencias en los rendimientos de la educación por género, Sánchez y Núñez (2003) examinan tanto los rendimientos de la educación como la participación de la fuerza de trabajo femenina y el cambio en la estructura de los hogares colombianos entre 1976 y 1998, usando datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENH). Los autores muestran las características de los hogares con respecto a su composición según género, número de hijos, jefatura del hogar y estado civil, por nombrar sólo algunas variables. Posteriormente, calculan los rendimientos de la educación con un análisis por cohorte que permite ver la evolución positiva del rendimiento de la educación a la vez del aumento en la educación promedio de los hombres y las mujeres. Las conclusiones con relación al rendimiento educativo señalan que las personas con educación superior completa muestran el más alto rendimiento, y las diferencias entre las mujeres y los hombres se estrecharon, tanto en el nivel promedio de educación, como en los rendimientos de ésta.

Tenjo et. al. (2005) realizan la comparación de las diferencias salariales por género, las oportunidades laborales, la participación y el desempleo. La información corresponde a las encuestas de hogares de Argentina, Brasil, Costa Rica, Honduras, Uruguay y Colombia, tomando tres momentos, inicio y final de los ochentas y a finales de los noventa. Para efectos del análisis econométrico, los autores usaron la ecuación minceriana y la descomposición de Oaxaca-Blinder, cuyos resultados corroboran la existencia de diferencias salariales a favor de los hombres, excepto en Argentina y Colombia en 1998 y Honduras para todo el período, aunque las diferencias tienden a reducirse.

Por su parte Bernat (2005) explora la hipótesis de discriminación en las siete principales áreas metropolitanas de Colombia, usando la Encuesta Continua de Hogares (ECH) de 2000 a 2003 e igualmente sustenta su análisis econométrico en la estimación de ecuaciones de Mincer y la descomposición de Oaxaca-Blinder. Se resaltan de sus resultados que en promedio, las mujeres asalariadas obtienen mejores rendimientos que los hombres asalariados, mientras que para los no asalariados el comportamiento es opuesto y la tendencia es a que la brecha se amplíe. La conclusión principal consiste en la aceptación de la discriminación por género y no se evidencia reducción en las diferencias en los ingresos.

Aunque Castellar y Uribe (2003) no presentan como tema central de su documento la hipótesis de la diferenciación salarial, muestran la evolución de los rendimientos

de la educación y el logaritmo de la tasa mínima de salario para hombres y mujeres, después de la estimación de los parámetros de interés con base en la ENH para el área metropolitana de Cali entre 1988 y 2000. La aplicación econométrica les permite concluir que el diferencial positivo del rendimiento de la educación de las mujeres se erosiona en la fase recesiva de la economía, mientras que el diferencial para los hombres ha tendido a desaparecer.

Fuentes et. al. (2005) muestran la evolución de la discriminación salarial por género en Chile entre 1990 y 2003, usando la Encuesta de Caracterización Socio Económica Nacional (CASEN). Para comprobar su hipótesis hacen uso de la descomposición de Oaxaca-Blinder y posteriormente aplican la descomposición Oaxaca-Ransom. La corrección de Heckman es aplicada a la ecuación de Mincer y después de aplicar *bootstrapping*, se construyen intervalos de confianza más consistentes. Obtienen como resultados de su investigación la disminución de la discriminación salarial, aunque aún persiste situándose en 27,5% en el año 2003.

En cuanto al tema de los rendimientos de la educación por profesión Farné y Vergara (2008) muestran la caída de la rentabilidad de la educación universitaria en Colombia en los primeros años del nuevo siglo. Si bien en el desarrollo del documento no realizan estimaciones con ecuaciones de Mincer, a partir de datos del Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social, los autores realizan una descripción por características de nivel educativo, salarios, personal calificado, tasas de ocupación y participación, a la par que comparan los resultados de sus observaciones, con los documentos producidos en Colombia estudiando el efecto de los rendimientos de la educación. A partir del completo análisis, se concluye que el crecimiento ha contribuido a la reducción de la tasa de desempleo, pero no se han logrado crear oportunidades laborales al ritmo que el mercado requiere, razón por la cual se presenta un exceso de oferta, sobre todo en el nivel profesional, que genera baja remuneración, que sólo puede ser compensada por un aumento en los años de estudio para procurar que se correspondan los rendimientos a la cualificación.

A nivel internacional Salas (2004) estima el rendimiento de la educación usando la ecuación estándar de Mincer y cuestiona su utilidad para el caso de la educación superior, cuando ésta es una variable endógena. Los datos usados provienen de un estudio de la Universidad de Granada recolectados entre enero de 1996 y diciembre de 1997 capturando información sobre diversas profesiones, además se tuvo en cuenta información de los colegios de cada profesión. Los resultados de este estudio muestran que la consideración de la educación como variable exógena sesga hacia abajo la estimación de la tasa de rentabilidad, siendo 13,6% el verdadero valor y no 8,6%.

Como parte de los estudios que engloban el tema de los rendimientos de la educación en Colombia se encuentra Arias y Chaves (2002), quienes miden los rendimientos de la educación a partir de la competitividad, al evaluar el factor experiencia y educación con respecto a la productividad del trabajo. Los datos para las estimaciones son de la ENH entre 1991 y 2000. Se usó en la estimación el PIB departamental como variable proxy, además de usar variables falsas y *spline* para los niveles educativos,

también se realizó la corrección de Heckman. Los resultados permiten observar que la contratación en la década, privilegia la mano de obra más calificada; los aportes en secundaria y universitaria de las mujeres son mayores que en los hombres y se encontró que la rentabilidad aumenta a menor tasa que los niveles de educación global.

En este sentido, Prada (2006) estudia la dinámica de los retornos de la educación en Colombia entre 1985 y 2000, usando la ENH de septiembre de cada año y calculando la regresión de salarios con variables *spline*, y también por el método de Regresión por Percentiles (RP). Los resultados son consistentes con otros documentos ya que los retornos de la educación universitaria son más altos. La evidencia de la RP muestra un comportamiento cíclico del salario real, y que los retornos de la educación postuniversitaria son más altos pero más sensibles al ciclo económico.

Forero y Gamboa (2007) estiman la tasa de retorno de la educación de la población asalariada de Bogotá para 1997 y 2003 teniendo como referencia la teoría del capital humano. Usando datos de la encuesta de calidad de vida encuentran que la rentabilidad de la educación es positiva y significativa, aunque hubo una reducción entre los dos periodos de análisis.

Los rendimientos sociales medidos a través de aproximaciones mincerianas también son objeto de estudio. Castellar y Uribe (2001a) proponen una alternativa para medir la rentabilidad social de la educación, ya que el análisis obliga a tener en cuenta dos dimensiones: el individuo y el colectivo. La constatación empírica usa datos de la etapa 78 de la ENH para el área metropolitana de Cali (diciembre de 1992). El cálculo del rendimiento privado de la educación y de las externalidades, permite capturar la diferencia en el ingreso de individuos que pertenecen a un segmento de la población a la cual se le puede atribuir una externalidad pecuniaria. El rendimiento privado se calcula en 12,1%, mientras que el rendimiento social se calcula en 18%.

Como se puede ver, el uso de las ecuaciones de Mincer y sus variaciones producen varios temas de investigación, lo cual para el caso regional no es la excepción. Romero (2006) estudia las diferencias salariales entre regiones con los datos de la ECH de enero de 2001 a junio de 2004. El análisis econométrico usa cuatro modelos aplicados para doce de las trece áreas metropolitanas (Ibagué es excluida por no tener índice de precios para deflactar el ingreso). El primero contempla las diferencias regionales, el segundo captura las diferencias por niveles educativos, el tercero incluye variables personales, económicas y laborales, finalmente el cuarto modelo se basa en la estructura del tercero pero descontando el efecto del costo de vida de las ciudades. El primer modelo muestra diferencias significativas entre las regiones, comprobando que las ciudades más grandes tienen mayores ingresos –entre Bogotá y Montería hay una diferencia de 55%– el segundo modelo halla un 40% de diferencia en la remuneración de los ocupados especializados en Medellín con respecto a los de Pasto, Barranquilla y Montería. Cuando se incluye el efecto educación la diferencia se reduce a 20%. El tercer modelo permite identificar tres grupos: Bogotá, Medellín y Cali con rendimiento promedio superior entre 10% y 15% al de los grupos, Bucaramanga, Villavicencio, Cartagena, Pereira y Cúcuta (segundo grupo) y el tercer grupo conformado por Mani-

zales, Pasto, Montería y Barranquilla. El cuarto modelo muestra las diferencias regionales, la máxima con respecto a Barranquilla, con relación a las demás son pequeñas y poco significativas.

El documento de Ortiz et. al. (2009) tiene como objetivo probar la hipótesis de segmentación inter e intrarregionalmente, para ello estiman ecuaciones de Mincer con variables falsas por área metropolitana y variables del tamaño de empresa, todas las estimaciones son corregidas por el método de Heckman. Los resultados apoyan la existencia de segmentación laboral por efectos de escala y de regiones, sobre todo a favor de Bogotá. Los autores realizan las estimaciones con base en la ECH segundo trimestre entre 2001-2006.

El uso de la descomposición de Oaxaca-Blinder para análisis regional lo presentan El-Attar et. al. (2007) mostrando las diferencias entre regiones españolas. Las conclusiones muestran que parte de la explicación de diferencias entre los rendimientos de regiones está explicado en las diferencias de las empresas y trabajos en las regiones. López-Bazo y Motellón (2008) descomponen las diferencias salariales regionales en presencia de selección muestral. Los datos para los cálculos son obtenidos del Panel de Hogares de la Unión Europea. Las estimaciones permiten concluir que existen grandes diferencias regionales, observadas tanto en el rendimiento del capital humano, como en las características del puesto de trabajo y la empresa y de las personas familiares, además:

Las regiones españolas no sólo difieren de forma sustancial en la dotación de algunas de las características que determinan los niveles salariales, sino que también lo hacen en el rendimiento que los trabajadores obtienen por esas características (López-Bazo y Motellón, (2008:14).

Por su parte Ñopo (2007) muestra la posibilidad teórica de extender la descomposición de Oaxaca-Blinder a tantas categorías como sea necesarias en particular, al aplicar la descomposición por tres criterios en Perú (los criterios fueron regional, género y tipo de empleo). En el caso del aspecto regional encontró efectos a favor del ingreso promedio para la ciudad de Lima en comparación con el resto del país, después de haber computado 10.000 repeticiones tipo *bootstrapping*.

2. Modelo a estimar

Se realizan estimaciones econométricas de la ecuación de Mincer y su respectiva corrección por el método Heckit, incluyendo variables falsas por área metropolitana y su respectiva interacción con la variable educación. Posteriormente se aplica la descomposición de Oaxaca-Blinder para comparar Bogotá y al grupo de las áreas metropolitanas principales con respecto al resto del país.

Las variables a usadas fueron: el logaritmo natural del ingreso real medido en pesos ($\ln w_i$) –los ingresos nominales fueron deflactados con el IPC de cada área metropolitana del año 1998– dependerá funcionalmente de las variables educación medida en años (edu_i) y experiencia (exper_i) –y su expresión cuadrática que refleja los rendimientos

decrecientes de esta (expersq_i)– (medida en años). Además de los efectos diferenciales entre las áreas metropolitanas, su interacción con la educación y el subgrupo. El sentido esperado de todos los coeficientes se presenta en la Tabla No.1 a continuación.

Tabla No. 1: Sentido Esperado de los Coeficientes

Variable Dependiente	
Logaritmo natural del ingreso real medido en pesos	
Variables Independientes	Sentido Coeficientes (g.s)
Educación	Positivo
Experiencia	Positivo
Experiencia al cuadrado	Negativo
Efectos diferenciales entre las áreas metropolitanas y grupos ($\text{dbog}_i, \text{dcali}_i, \text{dmed}_i, \text{dbar}_i, \text{dbuc}_i, \text{dman}_i, \text{dpas}_i, \text{dper}_i, \text{dcuc}_i, \text{dvilla}_i, \text{dcart}_i, \text{dmon}_i, \text{diba}_i$ y variables para los subgrupos)	Variables Falsas Diferentes de cero

Fuente:elaboración propia

A partir de las anteriores especificaciones se estimaron los siguientes modelos:

Modelo Comparando las Áreas Metropolitanas

$$\ln w_i = \gamma_0 + \gamma_1 \text{edu}_i + \gamma_2 \text{exper}_i + \gamma_3 \text{expersq}_i + \gamma_4 \text{dcali}_i + \gamma_5 \text{dmed}_i + \gamma_6 \text{dbar}_i + \gamma_7 \text{dbuc}_i + \gamma_8 \text{dman}_i + \gamma_9 \text{dpas}_i + \gamma_{10} \text{dper}_i + \gamma_{11} \text{dcuc}_i + \gamma_{12} \text{dvilla}_i + \gamma_{13} \text{dcart}_i + \gamma_{14} \text{dmon}_i + \gamma_{15} \text{diba}_i + U_i \tag{I}$$

Modelo con interacción de la Educación y las Áreas Metropolitanas

$$\ln w_i = \gamma_0 + \gamma_1 \text{edu}_i + \gamma_2 \text{exper}_i + \gamma_3 \text{expersq}_i + \gamma_4 \text{dcali}_i + \gamma_5 \text{dmed}_i + \gamma_6 \text{dbar}_i + \gamma_7 \text{dbuc}_i + \gamma_8 \text{dman}_i + \gamma_9 \text{dpas}_i + \gamma_{10} \text{dper}_i + \gamma_{11} \text{dcuc}_i + \gamma_{12} \text{dvilla}_i + \gamma_{13} \text{dcart}_i + \gamma_{14} \text{dmon}_i + \gamma_{15} \text{diba}_i + \gamma_{16} \text{deducali}_i + \gamma_{17} \text{dedumed}_i + \gamma_{18} \text{dedubar}_i + \gamma_{19} \text{dedubuc}_i + \gamma_{20} \text{deduman}_i + \gamma_{21} \text{dedupas}_i + \gamma_{22} \text{deduper}_i + \gamma_{23} \text{deducuc}_i + \gamma_{24} \text{deduvilla}_i + \gamma_{25} \text{deducart}_i + \gamma_{26} \text{dedumon}_i + \gamma_{27} \text{deduiba}_i + U_i \tag{II}$$

Descomposición de Oaxaca-Blinder para Bogotá y Resto de Áreas Metropolitanas

$$\ln W_{\text{bog}} - \ln W_{\text{resto}} = (\mathcal{X}_{\text{bog}} - \mathcal{X}_{\text{resto}}) \hat{\beta}_{\text{bog}} + \mathcal{X}_{\text{resto}} (\hat{\beta}_{\text{bog}} - \hat{\beta}_{\text{resto}}) + (\mathcal{X}_{\text{bog}} - \mathcal{X}_{\text{resto}}) (\hat{\beta}_{\text{bog}} - \hat{\beta}_{\text{resto}}) \tag{III}$$

Descomposición de Oaxaca-Blinder para las el grupo de ciudades con ingreso medio superior vs. ciudades con ingreso medio inferior

$$\ln W_{\text{ppals}} - \ln W_{\text{resto}} = (\mathcal{X}_{\text{ppals}} - \mathcal{X}_{\text{resto}}) \hat{\beta}_{\text{ppals}} + \mathcal{X}_{\text{resto}} (\hat{\beta}_{\text{ppals}} - \hat{\beta}_{\text{resto}}) + (\mathcal{X}_{\text{ppals}} - \mathcal{X}_{\text{resto}}) (\hat{\beta}_{\text{ppals}} - \hat{\beta}_{\text{resto}}) \tag{IV}$$

Descomposición de Oaxaca-Blinder para las tres Principales Ciudades vs. Resto del País

$$\ln W_{\text{ppals3}} - \ln W_{\text{resto}} = (\mathcal{X}_{\text{ppals3}} - \mathcal{X}_{\text{resto}}) \hat{\beta}_{\text{ppals3}} + \mathcal{X}_{\text{resto}} (\hat{\beta}_{\text{ppals3}} - \hat{\beta}_{\text{resto}}) + (\mathcal{X}_{\text{ppals3}} - \mathcal{X}_{\text{resto}}) (\hat{\beta}_{\text{ppals3}} - \hat{\beta}_{\text{resto}}) \tag{V}$$

Descomposición de Oaxaca-Blinder para cada una de las áreas metropolitanas frente a Bogotá

$$\ln W_{\text{bog}} - \ln W_{\text{areai}} = (\mathbf{X}_{\text{bog}} - \mathbf{X}_{\text{areai}}) \hat{\beta}_{\text{bog}} + \mathbf{X}_{\text{areai}} (\hat{\beta}_{\text{bog}} - \hat{\beta}_{\text{areai}}) + (\mathbf{X}_{\text{bog}} - \mathbf{X}_{\text{areai}}) (\hat{\beta}_{\text{bog}} - \hat{\beta}_{\text{areai}}) \quad (\text{VI})$$

Donde el subíndice *areai* corresponde a cada una de las restantes doce áreas metropolitanas.

2.1 Descomposición de Oaxaca-Blinder

La técnica econométrica conocida como la Descomposición de Oaxaca-Blinder ha sido usada para comparar dos grupos de poblaciones y observar las diferencias a partir de un componente común y otro explicado por la categoría que diferencia a los grupos. En el presente documento se usará la versión de la técnica planteada por Jann (2008), la cual a su vez es la base de la implementación de la técnica en el software econométrico Stata, que es la herramienta informática con la que se realizan las estimaciones.

Dados dos grupos A y B, una variable de resultado Y, y un conjunto de características, el objetivo es conocer la magnitud de la diferencia en la media de ambos grupos. Se asume que existen dos tipos de regiones y adicionalmente que la variable de resultado es el logaritmo natural (ln) del salario y que las características corresponden a las variables usuales de la ecuación de Mincer (educación y experiencia), el planteamiento se puede expresar como,

$$R = E(Y_A) - E(Y_B) \quad (1)$$

Donde $E(Y)$ es el valor esperado de la variable. Basados en el siguiente modelo lineal,

$$Y_i = \mathbf{X}'_i \beta_i + \varepsilon_i, \quad E(\varepsilon_i) = 0 \quad i \in \{A, B\} \quad (2)$$

Donde \mathbf{X} es un vector que contiene las variables y la constante, β los parámetros y el intercepto, y ε es el término de error. La diferencia de las medias de los grupos puede ser expresada como,

$$R = E(Y_A) - E(Y_B) = E(\mathbf{X}'_A) \beta_A - E(\mathbf{X}'_B) \beta_B \quad (3)$$

Dado que,

$$E(Y_i) = E(\mathbf{X}'_i \beta_i) + E(\varepsilon_i) = E(\mathbf{X}'_i) \beta_i, \quad \text{con } E(\beta_i) = \beta_i \text{ y } E(\varepsilon_i) = 0 \text{ como supuesto.}$$

Para detectar la contribución de un grupo de diferencias sobre el resultado de las diferencias la ecuación (3) se reordena de la siguiente manera,

$$R = [E(\mathbf{X}_A) - E(\mathbf{X}_B)]' \beta_B + E(\mathbf{X}_B)' (\beta_A - \beta_B) + [E(\mathbf{X}_A) - E(\mathbf{X}_B)]' (\beta_A - \beta_B) \quad (4)$$

La cual es conocida como la descomposición de “tres componentes”, ya que se encuentra dividida en tres partes:

$$R = E + C + I$$

El primer sumando,

$$E = [E(\mathbf{X}_A) - E(\mathbf{X}_B)]' \beta_B$$

Es la parte de la diferencia que es atribuida a los vectores de características o también llamado “efecto de la dotación”.

El segundo componente,

$$C = E(\mathbf{X}_B)' (\beta_A - \beta_B),$$

Mide la contribución de los coeficientes a la diferencia en los valores esperados de la variable dependiente. Y por último,

$$I = [E(X_A) - E(X_B)]' (\beta_A - \beta_B)$$

Es el término de interacción simultánea entre las dotaciones y los coeficientes de ambos grupos.

La descomposición en la ecuación (4) está realizada desde el punto de vista del grupo B, es decir, E mide el cambio esperado en la media del grupo B, si el grupo B tiene las características del grupo A. El componente C mide el cambio esperado en la media del grupo B, si el grupo B tiene los coeficientes del grupo A.

3. Estadísticas descriptivas

La Tabla No. 2 muestra en orden descendente los ingresos por hora promedio de las trece áreas metropolitanas colombianas, donde se empiezan a detectar características comunes de jerarquía regional como es la concentración de ingreso en la capital, por ser allí donde se presenta la mayor aglomeración de empresas multinacionales, multiregionales y entidades centralizadas del Estado. Así mismo, se presenta mayor variabilidad del ingreso en las ciudades principales como indicio de que las diferencias en desarrollo de la región exigen mayor nivel de los puestos de trabajo con mejor remuneración, pero también se intuye que los factores de informalidad, migración y sobrepoblación ocasionan que una parte de la población activa reciba muy pocos o ningún ingreso.

Tabla No. 2: Medidas de Tendencia Central por Área y Subgrupos del Ingreso Real por Hora

Área Metropolitana	Media	Desviación Estándar	Observaciones
BOGOTÁ	2.836,84	5.709,02	3.524
CALI	2.518,68	8.865,70	3.275
MEDELLÍN	2.207,45	3.356,43	4.055
BUCARAMANGA	1.979,77	2.650,22	3.338
MANIZALES	1.931,94	2.372,98	2.733
BARRANQUILLA	1.639,19	1.979,66	3.500
Total Subgrupo Áreas Principales	2.466,04	5.528,77	20.425
PEREIRA	1.920,77	2.198,57	3.619
VILLAVICENCIO	1.850,83	2.639,09	2.450
CARTAGENA	1.795,89	2.380,12	3.352
PASTO	1.760,13	2.623,86	2.234
IBAGUÉ	1.759,08	2.251,63	2.788
MONTERÍA	1.545,67	2.455,79	2.902
CÚCUTA	1.444,55	1.871,64	2.549
Total Subgrupo Áreas Secundarias	1.719,59	2.285,13	19.894
Total	2.317,89	5.062,10	40.319

Valor de la Hora de acuerdo al Salario Mínimo de 2006 deflactado a precios del año 1998: 1009,62

Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

El orden en que quedan las áreas de acuerdo a su nivel de ingreso promedio per cápita es el esperado, según la clasificación dada por instituciones como el DANE y el DNP para las ciudades principales. En este sentido, las cinco primeras áreas conservan su respectivo puesto en el promedio de ingresos de sus individuos. Sin embargo, se ve como Barranquilla es superada por Manizales, lo que podría explicarse por razones de concentración de ingresos en poblaciones relativamente pequeñas.

Aunque este orden muestra algún tipo de jerarquización de las áreas, no son muy amplias las brechas entre éstas, concluyendo que en general las características del mercado laboral colombiano son muy homogéneas en cuanto a sus condiciones salariales, y la base del salario mínimo es el patrón de referencia de la mayoría de las empresas para determinar su escala de remuneración. Lo importante es confrontar estos indicios con los resultados formales de las estimaciones del modelo para saber si esos mayores o menores niveles de ingreso corresponden con sus niveles mayores o menores de capital humano.

En la Tabla No. 3 se reorganizan las que llamamos tres principales áreas: Medellín, Bogotá y Cali, escogidas como grupo de referencia para comparar con el resto del país, debido a que sus condiciones como capital principal, zonas industriales, centros de negocios y líderes en procesos e instituciones educativas, proveen una homogeneidad que sirve como patrón de referencia para comparar con las áreas que no poseen alguna o ninguna de estas condiciones favorables. Es importante resaltar que estas tres áreas representan el 27% del total de la muestra y el promedio conjunto de sus ingresos sólo es superado por la capital Bogotá, permitiendo que al tomar este grupo como referencia los resultados obtenidos para las demás áreas o grupos puedan ser objeto de comparación. Pero un factor a tener en cuenta es que la desviación de la media del ingreso en este grupo presenta valores elevados dentro del rango 3,35 a 8,86 lo cual como ya se mencionó, podría obedecer factores de ineficiente distribución de los ingresos, pero estas causas se dejan como posibles hipótesis a confrontar en posteriores investigaciones relacionadas con el tema laboral.

Tabla No. 3: *Media y Desviación Estándar del Ingreso Real por Hora de las tres principales Áreas Metropolitanas*

Área Metropolitana	Media	Desviación Estándar	Observaciones
BOGOTÁ	2.836,84	5.709,02	3.524
CALI	2.518,68	8.865,70	3.275
MEDELLÍN	2.207,45	3.356,43	4.055
<i>Total</i>	<i>2.635,56</i>	<i>6.070,05</i>	<i>10.854</i>
<i>Valor de la Hora de acuerdo al Salario Mínimo de 2006 deflactado a precios del año 1998: 1009,62</i>			

Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

En cierta medida al agrupar las áreas se intenta corregir problemas de heterocedasticidad y volver más completa la muestra. Aunque también se efectuaron análisis individuales como los descritos en la Tabla No. 4, donde adicionalmente al ingreso se muestran estadísticas de la educación y la experiencia potencial.

Un patrón general observado en las variables de ingreso, educación y experiencia, es que un área que tenga los valores mayores de una variable no necesariamente significa que tendrá el peso más fuerte en las otras dos. Por eso, aunque en orden de ingresos Bogotá tiene el mayor promedio (2.837), seguido de Cali (2.519) y Medellín (2.208), los años de educación muestra primero a Bogotá (8,41), pero el orden cambia en el segundo puesto para Barranquilla (7,93) y en el tercero para Cartagena (7,8).

Tabla No. 4: Estadísticas de las Variables por Área Metropolitana

Área Metropolitana		Ingreso Real por Hora	Años de Educación	Experiencia Potencial
MEDELLÍN	Media	2.207,45	7,74	20,96
	Desviación Estándar	3.356,43	4,24	19,73
	Observaciones	4.055	11.143	11.143
BARRANQUILLA	Media	1.639,19	7,39	18,88
	Desviación Estándar	1.979,66	4,24	18,91
	Observaciones	3.500	8,998	8.998
BOGOTÁ	Media	2.836,84	8,41	19,92
	Desviación Estándar	5.709,02	4,34	18,99
	Observaciones	3.524	8.628	8.628
CARTAGENA	Media	1.795,89	7,79	18,23
	Desviación Estándar	2.380,12	4,26	18,74
	Observaciones	3.352	8.457	8.457
MANIZALES	Media	1.931,94	7,66	21,52
	Desviación Estándar	2.372,98	4,15	20,30
	Observaciones	2.733	6.831	6.831
MONTERIA	Media	1.545,67	7,38	18,61
	Desviación Estándar	2.455,79	4,31	18,75
	Observaciones	2.902	6.932	6.932
VILLAVICENCIO	Media	1.850,83	7,49	18,91
	Desviación Estándar	2.639,09	4,14	19,31
	Observaciones	2.450	6.139	6.139
PASTO	Media	1.760,13	7,74	18,71
	Desviación Estándar	2.623,86	4,54	19,01
	Observaciones	2.234	6.612	6.612
CÚCUTA	Media	1.444,55	6,59	19,78
	Desviación Estándar	1.871,64	4,21	19,72
	Observaciones	2.549	6.418	6.418

Área Metropolitana		Ingreso Real por Hora	Años de Educación	Experiencia Potencial
PEREIRA	Media	1.920,77	7,23	21,27
	Desviación Estándar	2.198,57	4,17	20,13
	Observaciones	3.619	8.258	8.258
BUCARAMANGA	Media	1.979,77	7,59	20,12
	Desviación Estándar	2.650,22	4,20	19,81
	Observaciones	3.338	7.224	7.224
IBAGUÉ	Media	1.759,08	7,43	21,50
	Desviación Estándar	2.251,63	4,20	20,74
	Observaciones	2.788	6.637	6.637
CALI	Media	2.518,68	7,55	20,77
	Desviación Estándar	8.865,70	4,34	19,65
	Observaciones	3.275	8.362	8.362
TOTAL	Media	2.317,89	7,89	20,08
	Desviación Estándar	5.062,10	4,31	19,37
	Observaciones	40.319	100.639	100.639
Valor de la Hora de acuerdo al Salario Mínimo de 2006 deflactado a precios del año 1998: 1009,62				

Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

Causa algo de extrañeza que ninguna de las tres principales áreas esté en la jerarquía de las tres de mayor experiencia potencial; en orden de mayor a menor están Manizales (21,52), Ibagué (21,50) y Pereira (21,27), cuyas características son de ciudades intermedias, con mercados de trabajo no muy desarrollados. Sin embargo tal situación puede encontrar sustento en la estructura demográfica de cada área, por ejemplo, las edades promedio de las poblaciones pueden ser superiores comparadas con el resto de ciudades.

En general se observan desviaciones estándar elevadas de la variable experiencia potencial, un promedio de años de educación muy cercano a 7,5 años para todo el país, lo que muestra el déficit en inversión en capital humano que aqueja a nuestra sociedad, comparado con países como Chile donde el promedio de años de educación para el año 2003 era de 11,5 años (Fuentes et al. 2005). A favor del país se menciona el hecho de que la brecha que otrora existía entre las grandes capitales y las ciudades intermedias respecto a los niveles de escolaridad se están cerrando, a favor del aumento de estos niveles en las segundas y no del rezago de mayor educación en las primeras. Se puede considerar llamativo ver cómo ciudades con altos promedios

de ingresos como Bogotá y Cali, también presentan mayores diferencias entre rangos salariales, indicando posibles muestras de inequidades pendientes de ajustar en el mercado laboral de estas metrópolis.

4. Resultados de estimaciones

4.1 Modelo comparando áreas Metropolitanas

La primera estimación del modelo se hizo a través de una regresión simple por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), a la cual se le aplicó la corrección por sesgo de selección utilizando el método de Heckit. Estos resultados se muestran en la Tabla No. 5 donde se observan los signos y significancia esperados de las variables básicas de referencia como son: positivos para la educación y la experiencia, y negativo para la experiencia al cuadrado. Aunque el modelo se construyó con las variables que la teoría económica considera básicas y se corrige el sesgo de selección, aún se tiene la posibilidad de haber omitido variables que podrían modificar el rendimiento de la educación y la experiencia potencial. No obstante este hecho, se cumple el objetivo de hallar los rendimientos de la educación y su comparación entre áreas metropolitanas de Colombia.

Al comparar los coeficientes obtenidos por el método tradicional MCO y por el método Heckit (Tabla No. 5), se observa que el cambio en los valores de los coeficientes hallados es mínimo. En general se mantienen los signos y los niveles de significancia al 1% salvo en Medellín y Pereira que se vuelven no significativos, pero este resultado era de esperarse por la similitud en el peso de los ingresos en estas dos áreas comparados con Bogotá, que es el área de referencia. Esto confirma el hecho de que estas tres ciudades podrían explicar conjuntamente la rentabilidad de la educación del resto del país.

Pasando a los resultados se determinó que la rentabilidad de la educación muestra un valor de 12% después de la aproximación, el cual es consistente con las investigaciones pioneras en este tema donde se plantea que alrededor de un 11% de la diferencia salarial es explicada por el capital humano (Perfetti, 1996).

Tabla No.5: Rendimiento de la Educación y Comparación de su Importancia en doce Áreas Metropolitanas Comparadas con Bogotá

Variable	MCO	HECKIT
Educación	0,13***	0,12***
Experiencia Potencial	0,031***	0,028***
Experiencia Potencial al cuadrado	-0,03e-3***	-0,02e-3***
Cali	-0,10***	-0,10***
Medellín	-0,02	-0,02
Barranquilla	-0,31***	-0,30***
Bucaramanga	-0,06***	-0,06***
Manizales	-0,16***	-0,16***
Pasto	-0,39***	-0,38***
Pereira	-0,02	-0,01
Cúcuta	-0,21***	-0,21***
Villavicencio	-0,12***	-0,13***
Cartagena	-0,19***	-0,19***
Montería	-0,41***	-0,41***
Ibagué	-0,23***	-0,23***
Constante	5,62***	6,01***
Mills		
Lambda		-0,32***
R2	0,31	
SIC	84354,27	
AIC	84216,71	
Observaciones	40054	74258
Nivel de significancia NSC: * p<,1; ** p<,05; *** p<,01		

Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

Los coeficientes asociados a la experiencia arrojan coeficientes positivos y significativos al nivel del 32% y al corregir por sesgo al 28%. Las estimaciones también muestran que el cuadrado de la experiencia afecta de forma negativa a los ingresos, lo cual es un resultado acorde con el supuesto de concavidad entre la experiencia y los ingresos.

La relevancia de las áreas en las diferencias salariales se expresa claramente en las diferencias en los coeficientes asociados a las variables falsas de cada área, y como era de esperarse, con respecto a Bogotá todas aportan menos a los ingresos que la capital, este efecto es consecuente con la hipótesis del capital humano con respecto a que las ciudades principales deberían tener mayores dotaciones educativas y de experiencia de sus individuos, por desarrollo del mercado laboral, gracias al mayor desarrollo industrial.

Al comparar las áreas de forma individual tomando como referencia a Bogotá, se puede concluir que hay regiones con coeficientes mucho menores en el aporte que obtendrían en sus ingresos si estuvieran en la capital como Montería(-0,41), Pasto(-0,38) y Barranquilla (-0,30). En el promedio de más o menos (-0,20) del aporte a los ingresos versus Bogotá se encuentran Ibagué, Cúcuta, Cartagena y Manizales. Las áreas más cercanas a Bogotá en cuanto al nivel de aporte a los ingresos son Villavicencio (-0,12), Cali (-0,10) y Bucaramanga (-0,06). Medellín y Pereira no son significativas si se comparan con el área de referencia por la similitud de sus características y complementariedad de sus variables.

Tabla No. 6: Rendimiento de la Educación y su interacción con doce Áreas Metropolitanas comparadas con Bogotá

Variable	MCO	HECKIT
Educación	0,14***	0,13***
Experiencia Potencial	0,031***	0,03***
Experiencia Potencial al cuadrado	-0,03e-3***	-0,03e-3***
Cali	-0,04	-0,03
Medellín	0,13***	0,13***
Barranquilla	-0,15***	-0,14***
Bucaramanga	0,18***	0,18***
Manizales	-0,16***	-0,16***
Pasto	-0,44***	-0,42***
Pereira	0,16***	0,16***
Cúcuta	0,08*	0,07
Villavicencio	0,10**	0,08*
Cartagena	-0,09**	-0,08*
Montería	-0,41***	-0,40***
Ibagué	-0,12**	-0,12***
Cali*Educación	-0,005	-0,006

Variable	MCO	HECKIT
Medellín*Educación	-0,015***	-0,015***
Barranquilla*Educación	-0,016***	-0,017***
Bucaramanga*Educación	-0,025***	-0,025***
Manizales*Educación	0,001	0,001
Pasto*Educación	0,006	0,005
Pereira*Educación	-0,018***	-0,019***
Cúcuta*Educación	-0,034***	-0,033***
Villavicencio*Educación	-0,023***	-0,022***
Cartagena*Educación	-0,010**	-0,011**
Montería*Educación	0,001	0,001
Ibagué*Educación	-0,011**	-0,011**
Constante	5,51***	5,89***
Mills		
lambda		-0,32***
R2	0,32	
SIC	84332,64	
AIC	84091,90	
Observaciones	40054	74258
Nivel de significancia NSC: * p<,1; ** p<,05; *** p<,01		

Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

Es interesante ver el alto grado de significancia en las estimaciones por región, debido a que esto soporta propuestas que apuntan a crear políticas económicas y sociales que agilicen procesos de convergencia hacia mejores condiciones laborales de los individuos de algunas zonas del país. Además de mostrar áreas como Montería, Pasto y Barranquilla, en las que se debe actuar con mayor celeridad y enfocar los mayores esfuerzos para mejorar las condiciones generales del mercado laboral para convertirlas en regiones igual de competitivas que el resto del país.

La educación como factor relevante a la hora de explicar las diferencias en el ingreso tiene la mayor preponderancia, sin embargo en la anterior estimación su aporte se asume que presenta el mismo efecto, indistintamente del área metropolitana estudiada, razón por la cual es válido indagar sobre el aporte individual que tiene en cada región. Para esto se realizó una nueva estimación adicionando al modelo las variables de interacción *areai*educación* cuyos efectos se muestran en la Tabla No. 6.

Como era de esperarse, la mayoría de los coeficientes de las interacciones son negativos y significativos, indicando nuevamente el liderazgo de Bogotá como área que más aporta conjuntamente con la educación, a los ingresos de los individuos; este resultado indica que un año adicional de educación en la capital aporta más a los ingresos que en Cúcuta, Bucaramanga, Villavicencio, Pereira, Barranquilla, Medellín, Ibagué y Cartagena. Sin embargo hay cuatro ciudades donde esta interacción no es significativa (Cali, Manizales, Montería y Pasto), situación que podría sugerir que la educación no es el factor determinante en dichas regiones para la generación de ingresos, o como se analiza en las estadísticas descriptivas, estas áreas son las de mayor variabilidad en los ingresos, lo cual puede estar sustentado por factores diferentes a los niveles de escolaridad o a características distintas a las regionales. Una argumentación adicional de las diferencias entre regiones podría atribuirse a la hipótesis de existencia de barreras a la movilidad de los factores entre las regiones, verificada por Ortiz et al. (2009).

Los cambios de sentido presentados en los coeficientes de algunas regiones como Medellín, Bucaramanga, Pereira, Cúcuta y Villavicencio, además de ser explicados por la inclusión de las nuevas variables interactivas donde se observa el verdadero impacto de la educación y la región con respecto a la ciudad de referencia, Bogotá en nuestro caso, también podría deberse al cambio de especificación del modelo que genera nuevas correlaciones entre el capital humano general y cada región, e incluye mayor heterocedasticidad a las estimaciones.

Otro tema a tener en cuenta en el segundo modelo estimado, es el análisis del cambio de magnitud del coeficiente asociado a la educación que pasa de 12% en el modelo sin interacción de la variable región-educación, a 14% cuando se incluyen las interacciones. De esta forma se puede pensar que el impacto real de la educación en cada región, hace que el promedio general suba, ya que en el segundo modelo se pueden determinar áreas que en el primero aparecían significantes sin serlo con respecto a Bogotá y a la educación, como Cali, Manizales, Pasto y Montería, que bajaban la ponderación promedio real del rendimiento de la educación.

4.2 Resultados de la Descomposición de Oaxaca-Blinder

Las tablas No. 7 a No. 10 presentan los resultados del ejercicio al usar la técnica de descomposición para los análisis definidos en la sección 2. La primera comparación se presenta en la Tabla No. 7, donde se observa tanto la estimación usual MCO como la corrección por el método Heckit. Si la diferencia es positiva, se interpreta como diferencial a favor de Bogotá, si por el contrario fuese negativa, la predicción del logaritmo del ingreso real para el resto del país sería superior.

Tabla No. 7: Descomposición Oaxaca-Blinder para el área metropolitana de Bogotá frente al Resto del País

	MCO		HECKIT	
Predicción del Modelo de Bogotá	7,39***		7,55***	
Predicción Modelo Resto Áreas Metropolitanas	7,12***		7,34***	
Diferencia	0,26***	3,7%	0,21***	2,8%
Descomposición				
Dotaciones	0,08***	32,9%	,075***	36,1%
Coefficientes	0,16***	62,6%	0,12***	57,6%
Interacción	0,01***	4,5%	0,01***	6,3%
Nivel de significancia NSC: * p<,1; ** p<,05; *** p<,01				

Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

En este caso Bogotá presenta un 2,8% más de rendimiento debido a las variables contempladas para el capital humano (educación y experiencia potencial) con relación al resto de las áreas metropolitanas; esta diferencia se descompone en los tres efectos ya señalados en la sección 2.1 y se halla que el 57,6% de la diferencia se explica por variables diferentes a las del capital humano, y dado que la variable de referencia para tal diferenciación es la pertenencia al área metropolitana, se puede afirmar que existen fallos o distorsiones en el mercado de trabajo que hacen que trabajadores con iguales características perciban ingresos distintos en distintas áreas metropolitanas.

Tabla No. 8: Descomposición Oaxaca-Blinder para el subgrupo de áreas metropolitanas principales frente al subgrupo de áreas metropolitanas secundarias

	MCO		HECKIT	
Predicción del Modelo Áreas Principales	7,22***		7,45***	
Predicción Modelo Áreas Secundarias	7,07***		7,28***	
Diferencia	0,15***	2,1%	0,17***	2,3%
Descomposición				
Dotaciones	0,04***	25,4%	0,03***	19,7%
Coefficientes	0,11***	74%	0,13***	80,2%
Interacción	0,09e-2	0,6%	0,02e-2	0,1%
Nivel de significancia NSC: * p<,1; ** p<,05; *** p<,01				

Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

La Tabla No. 8 presenta el ejercicio de aglomeración en los subgrupos áreas principales (compuesto por Bogotá, Cali, Medellín, Bucaramanga, Manizales y Barranquilla) y secundarias (integrado por Pereira, Villavicencio, Cartagena, Pasto, Ibagué, Montería, Cúcuta) presentadas en la Tabla No. 2. En este caso, el 2,3% de los rendimientos favorecen al subgrupo de áreas metropolitanas principales, de esta diferencia el 80,2% es explicado por las diferencias regionales.

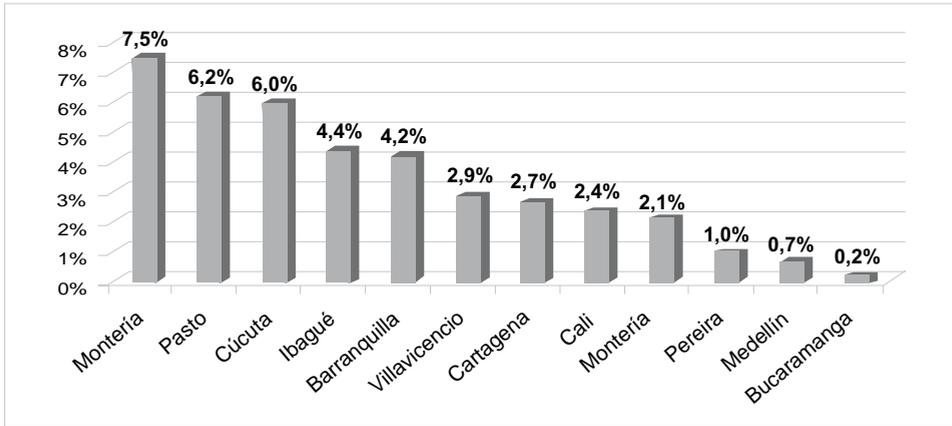
Tabla No. 9: Descomposición Oaxaca-Blinder para el subgrupo de las tres principales áreas metropolitanas frente al Resto del País

	MCO		HECKIT	
Predicción del Modelo para el subgrupo de las tres principales áreas metropolitanas	7,29***		7,48***	
Predicción Modelo Resto de las Área Metropolitanas	7,09***		7,32***	
Diferencia	0,19***	2,8%	0,16***	2,2%
Descomposición				
Dotaciones	0,03***	16,7%	0,03***	17,6%
Coefficientes	0,16***	81,7%	0,13***	80,9%
Interacción	0,03e-2***	1,7%	0,02e-2**	1,5%
Nivel de significancia NSC: * p<,1; ** p<,05; *** p<,01				

Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

La interpretación de los resultados de la Tabla No. 9 reafirma las diferencias regionales planteadas entre las tres principales áreas metropolitanas (Bogotá, Cali y Medellín) presentadas en la Tabla No. 3, y el resto de áreas metropolitanas. Ellas en su conjunto presentan un 2,8% de rendimiento, el cual es explicado en 81,7% por la diferencia regional y sólo un 16,7% de la diferencia es sustentada en las variables de capital humano.

Gráfico No. 1: *Diferencias de los Retornos de la Educación y la Experiencia de cada Área Metropolitana Respecto a Bogotá*



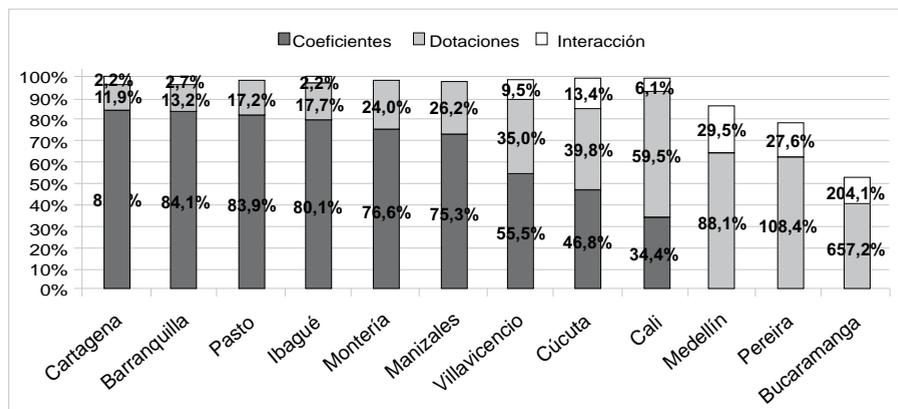
Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

Al buscar las diferencias de Bogotá frente a cada una de las restantes áreas metropolitanas (ver Anexo), se encuentra que con relación a Bucaramanga, Medellín y Pereira las diferencias son del 0,2%, 0,7% y 1% respectivamente, adicionalmente se presenta la no significancia de los coeficientes de las diferencias, lo cual sugiere que entre estas regiones y Bogotá no existen diferencias, estadísticamente hablando, en los rendimientos de la educación, ya que se perciben similitudes o cercanía en la composición o desarrollo de los respectivos mercados laborales. El caso de los coeficientes de las restantes áreas metropolitanas es el opuesto, ya que todos son significativos al 1%.

Las diferencias de las restantes áreas con relación a Bogotá (Gráfico No.1), se propone agruparlas en al menos 3 conjuntos, un primero con diferencias entre el 2,1% de Manizales y el 2,9% de Villavicencio, que incluye a Cali y a Cartagena; un segundo grupo con Ibagué y Barranquilla, y finalmente el de las diferencias más elevadas, compuesto por Montería, Pasto y Cúcuta. Este último grupo tiene dos ciudades cercanas a las fronteras con activo comercio binacional, esto podría aportar luces sobre su elevada diferencia.

El Gráfico No. 2 complementa la información porcentual de la descomposición. En principio se señala que se presentan los resultados de las regiones con coeficientes no significativos, pero no se analizarán. El gráfico presenta como criterio de ordenación aquellos que su diferencia es explicada mayoritariamente por la condición de pertenencia a una región (Variable Coeficientes). Las primeras tres áreas metropolitanas de esta descomposición, son puertos o ciudad cercana a la frontera, lo cual puede configurarse en elementos explicativos importantes, además de encontrarse más alejadas de la ciudad de referencia.

Gráfico No. 2: Descomposición Oaxaca-Blinder, en términos porcentuales de las diferencias de los Retornos de la Educación y la Experiencia de cada Área Metropolitana Respecto a Bogotá



Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

Las cuatro áreas siguientes presentan ubicaciones geográficas cercanas a polos de desarrollo económico. El caso de Montería y Manizales con respecto a Medellín, e Ibagué y Villavicencio con Relación a Bogotá, son ubicaciones a las que la distancia geográfica puede estar incidiendo, es decir la cercanía puede estar reduciendo la variable coeficientes dado el flujo de migraciones, no capturado en nuestro ejercicio.

Cúcuta presenta una particularidad, a pesar de presentar mayor explicación por la condición regional, las participaciones entre ella y las dotaciones es algo más equilibrada que sus predecesoras, sin embargo resalta es el hecho de que el efecto interacción es el más elevado y significativo al 1%. La interpretación de este coeficiente no es clara, sin embargo se propone como el aporte (o reducción, ya que para algunas área es negativo) de ambas condiciones a los ingresos, es decir, el pertenecer a Cúcuta y poseer evaluar las variables de capital humano, al tiempo y econométricamente, aportan positivamente en la obtención de los ingresos.

El caso de Cali es interesante, ya que aunque presenta una diferencia significativa la diferencia se explica mayoritariamente por la variable dotaciones y no por la condición regional, en otras palabras, son las variables de capital humano las que explican las diferencias, e incluso el coeficiente de la diferencia regional no es significativo, lo cual reivindica la condición de Cali como tercera ciudad en desarrollo económico y por ende de mercado laboral.

La descomposición antes realizada ofrece adicionalmente a las estimaciones tradicionales, observar qué proporción de las diferencias se puede explicar por el hecho de pertenecer a alguna región con relación a la de referencia. Los resultados presentan evidencia empírica sobre los persistentes diferenciales del resto de regiones frente a Bogotá, a la vez que la mayoría de las áreas metropolitanas justifican tales diferencias en la variable que captura la ubicación regional.

5. Análisis de diferencias asociadas al componente regional

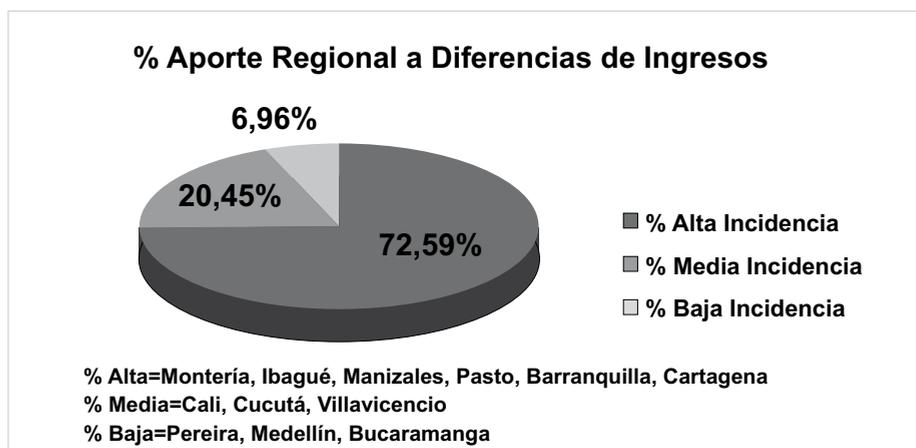
A continuación se hará una aproximación al análisis de las posibles causas de las diferencias regionales halladas bajo la metodología de Oaxaca-Blinder, haciendo énfasis en sus dos principales componentes: la porción de aporte a la renta dada por la inversión en educación y la explicada por la pertenencia a determinada región.

El aporte significativo de la educación en todas las áreas es una prueba de su relevancia como factor determinante en la generación de ingresos de los trabajadores. Aunque este análisis no muestra evidencias que permita concluir sobre la calidad de la educación, es claro que las regiones con mejor estructura pública y privada de sus entidades educativas son las que presentan mayores años de educación.

En esta línea de análisis autores como Galvis y Meisel (2000) comparan las 20 principales ciudades colombianas para hallar sus disparidades y los determinantes de su crecimiento. Los resultados muestran que por su nivel de significancia estadística, los principales determinantes del crecimiento son: el capital humano, la infraestructura, las variables institucionales, el PIB per cápita inicial y el tamaño del mercado local. La ubicación geográfica es otro determinante, aunque en su estudio no se mostró significativa. De esta forma se puede agrupar las ciudades del presente estudio, de acuerdo al mayor o menor aporte que el componente regional tenga en la explicación de los ingresos del individuo. En el Gráfico 3 se consolidaron tres grupos de acuerdo con su nivel de impacto en la variable ingresos una vez se computó este valor mediante la metodología Oaxaca.

Las áreas de alta incidencia (73%) presentan características particulares que las hacen atractivas para la inversión e industrialización. Es el caso de Barranquilla y Cartagena, donde se ubican zonas portuarias, Pasto como ciudad fronteriza, y Montería y Manizales son urbes que centralizan los ingresos de sectores industriales como la ganadería en el caso de la primera, o de servicios como el turismo del eje cafetero en el caso de la segunda. Estos postulados coinciden con los expuestos por autores como Raymond y Franco (2009) quienes determinan que las regiones con estructuras productivas diversificadas, que exportan o compiten en mercados internacionales presentan un crecimiento del PIB per cápita superior a las demás.

Gráfico No. 3: Participación del componente regional en diferencias de Ingresos



Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

Las regiones de incidencia media (20%) como Cali, Cúcuta y Villavicencio, son áreas con mayores índices de comercio inter e intrarregional, muy centralizadas en cuanto a sus zonas de influencia comercial; actúan como centros de acopio para pasar del exterior al interior del país (Paso por Cali desde Buenaventura, Cauca y Nariño; por Villavicencio desde los Llanos; y por Cúcuta desde Venezuela).

Las ciudades ubicadas en el grupo de baja incidencia (7%), Medellín, Pereira y Bucaramanga, podrían atribuir este resultado a factores regionales comparables con los de la capital. Tal como se expone en Bonet (1999), donde se mencionan condiciones particulares de las áreas muy similares a las de Bogotá, en cuanto a concentración industrial (caso de Medellín), o de sectores económicos con generación de altos volúmenes de ingresos (caso de Bucaramanga con el petróleo y Pereira por estar ubicada en el “triángulo de oro; Bogotá, Medellín y Cali”).

En resumen, se puede determinar dos tipos de factores que inciden en la generación de ingresos en las regiones colombianas; el primero es estructural como el mercado laboral, la inversión pública y privada, el desarrollo industrial y el contexto cultural. De otra parte está el nivel de inversión en educación que realice la sociedad en su conjunto para soportar y sacar adelante todos los procesos de desarrollo que se planteen desde el Estado.

Se podría plantear el tema de la localización geográfica en la distribución del ingreso desde el punto de vista de que las ciudades con mayor concentración poblacional, cercanas a centros de desarrollo industrial, con mejores condiciones climáticas, y menos dependientes de las instituciones del Estado para la toma de decisiones estructurales respecto a sus mercados laborales, son las que presentan mejores indicadores de crecimiento y paralelamente de rentabilidad de la educación de sus habitantes (Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga y Barranquilla), en las demás zonas (Costa Caribe y Costa Pacífica) en general sucede lo contrario.

Conclusiones

Se confirma Bogotá como región metropolitana líder en aporte a los ingresos de los individuos que participan en su mercado de trabajo, con los mayores índices de capital humano en comparación con las doce áreas restantes.

Aunque en general las regiones con mayor concentración poblacional son las que presentan mayor acumulación del capital humano, en este trabajo se determinó para el caso de los datos de la ECH del 2006-II, que las tres principales ciudades en promedio de educación fueron Bogotá, Barranquilla y Cartagena, cuando se esperaba que Cali y Medellín estuvieran en ese grupo, tal resultado sugeriría, que se presentan problemas de distribución muestral.

La inversión en capital humano está directamente relacionada con los ingresos obtenidos en cualquiera de las áreas metropolitanas y al igual que la acumulación de años de experiencia, un año adicional de cualquiera de estos factores incrementa en promedio 13% y 31% respectivamente los ingresos del trabajador.

Comparando las regiones con respecto al área de referencia Bogotá, se observa que el pertenecer a la capital ofrece y potencia las condiciones que contribuyen para obtener mejores ingresos. Esta relación se mantiene de forma proporcional al tamaño de cada una de las siguientes doce áreas.

Resulta útil tomar en cuenta los altos niveles de significancia de los coeficientes regionales para nueve de las trece áreas metropolitanas, para apoyar la hipótesis planteada por Ortiz et al. (2009) sobre la segmentación regional en Colombia, donde se evidencia que el hecho de pertenecer a una metrópoli aporta a las condiciones laborales externas al individuo y por lo afecta su ingreso real.

La educación combinada con la región resultó ser significativa y menor que en Bogotá, en ocho de las trece áreas metropolitanas analizadas (Cúcuta, Bucaramanga, Villavicencio, Pereira, Barranquilla, Medellín, Ibagué y Cartagena). Pero en ciudades donde resultó ser no significativa la interacción (Cali, Manizales, Montería y Pasto), podrían existir factores regionales adicionales a la educación que pesen más en el aporte a la generación de ingresos del individuo.

Es necesario precisar que la inversión en capital humano, a través de políticas públicas y privadas tendientes a aumentar el número de profesionales, además de cerrar la brecha en los retornos a la educación, garantiza un mayor beneficio social e industrial, así el sector productivo de las regiones no tuviera la capacidad de absorber toda la fuerza de empleo para el mayor número de educados que las personas estarían dotadas de competencias para ingresar a mercados de otras ciudades generando dinámicas de convergencia en el mercado laboral del país.

La aplicación de la descomposición de Oaxaca-Blinder para capturar las diferencias regionales con relación a la remuneración de la educación y la experiencia, permite evidenciar que la diferencia favorece a Bogotá con respecto a cada una de las demás áreas metropolitanas. Este resultado concuerda con las conclusiones de diversos documentos que señalan que tales diferencias son indicadores de las limitaciones

de la libre movilidad del factor trabajo. Sin ser la pretensión original del estudio, se halla evidencia de segmentación regional, que señala que factores iguales –el cual es el supuesto de partida– están ofreciendo diferentes remuneraciones en regiones diferentes. No se desconocen las limitaciones de las estimaciones de los modelos reducidos, sin embargo la cuantificación de las diferencias regionales ofrecen un punto de referencia a partir de la descomposición en los conceptos que se consideran relevantes, como lo son el capital humano y diferencias regionales.

El trío virtuoso de las tres principales áreas metropolitanas –Bogotá, Cali y Medellín– acentúa la evidencia sobre las diferencias regionales. La estimación teniendo en cuenta este subgrupo presenta la más alta explicación entre los subgrupos definidos (81,7%) cuando se estiman las características con las diferencias de los coeficientes entre regiones (sumando C). Adicionalmente todas las diferencias son significativas estadísticamente y en las estimaciones individuales, además de las tres áreas principales, Pereira tiene coeficiente de diferencia regional no significativo, y aunque el de Cali es significativo es inferior al 50%, situación que también presenta Bucaramanga.

Barranquilla, Cartagena y Pasto presentan las más elevadas explicaciones por las diferencias regionales, mientras que Montería, Pasto y Cúcuta muestran las mayores diferencias con relación a las remuneraciones con respecto a Bogotá.

Una importante razón por la cual se debe profundizar en el análisis y posterior planteamiento de políticas y estrategias que disminuyan las enormes desigualdades económicas entre las regiones es la de evitar la posible emigración de los individuos a las regiones más desarrolladas, generando concentración excesiva en algunos territorios, ocasionando a nivel regional lo que sucede en los países tercermundistas; una alta ineficiencia económica y reducción del producto per cápita, sin mencionar los problemas sociales y de orden público consecuentes.

Referencias bibliográficas

- ARIAS, Helmut; CHAVES, Álvaro (2002). “Cálculo de la Tasa Interna de Retorno de la Educación en Colombia” en: *Documento de Trabajo No. 2*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- AYALA, Ulpiano (1987). “Hogares, Participación Laboral e Ingresos” en: OCAMPO, J. y RAMÍREZ, M, Editores (1987). *El Problema Laboral Colombiano*, Tomo I. Bogotá, SENA, DNP, Contraloría General de la República, pp. 136-152.
- BECKER, Gary (1964). “Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, With Special Reference to Education” en: *National Bureau of Economics Research*. New York
- BERNAT, Luisa (2005). “Análisis de Género de las Diferencias Salariales en las siete Principales Áreas Metropolitanas Colombianas: ¿Evidencia de Discriminación?” en: Cuadernos PNUD, Consejería Presidencial para la Equidad de la Mujer. *Investigaciones sobre Género y Desarrollo en Colombia*. pp. 65-141.

- BLINDER, Alan (1973). "Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates". *The Journal of Human Resources* 8, pp. 436-455.
- BONET, Jaime (1999). "El crecimiento regional en Colombia, 1980-1996: Una aproximación con el método Shif-Share", *Documentos de trabajo sobre Economía Regional*, No.10, Cartagena, Banco de la República.
- BONILLA, Leonardo (2009). "Causas de las Diferencias Regionales en la Distribución del Ingreso en Colombia, un ejercicio de micro-descomposición". En: *Documentos de Trabajo Economía Regional*, No. 111. Banco de la República, CEER-Cartagena. Marzo.
- CARRIZOSA, Mauricio (1987). "Evolución y Determinantes de la Pobreza en Colombia" en OCAMPO, J. y RAMÍREZ, M, Editores (1987). *El Problema Laboral Colombiano*, Bogotá, SENA, DNP, Contraloría General de la República, pp. 219 Cap. 7.
- CASTELLAR, Carlos (1998). *Eficiencia Productiva, Valoración de Fincas y Externalidades Territoriales en la Economía Campesina*. Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
- CASTELLAR, Carlos; URIBE, José (2001a). "Una aproximación Econométrica a la Tasa de Retorno Social de la Educación", en: *Sociedad y Economía*, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas, CIDSE, Universidad del Valle, Cali.
- _____ (2001b). "Determinantes de la Participación en el Mercado de Trabajo en el Área Metropolitana de Cali en Diciembre de 1998", CIDSE, *Documentos de Trabajo No. 56*. Universidad del Valle, Cali.
- _____ (2003). "La Tasa de Retorno de la Educación: Teoría y Evidencia Micro y Macroeconómicas en el Área Metropolitana de Cali 1988-2000". CIDSE, *Documento de Trabajo No 66*. Universidad del Valle. Cali.
- EL-ATTAR, Mayssun; LOPEZ-BAZO, Enrique; MOTELLÓN, Elisabet (2007). "Diferencias Salariales entre las Regiones Españolas" en: <http://www.revecapp.com/encuentros/anteriores/ixeea/trabajos/e/pdf/elattar.pdf>
- FARNÉ, Stefano; VERGARA, Carlos Andrés (2008). "¿Los Profesionales Colombianos en el siglo XXI, Más Estudian, Más Ganan?" en: *Cuadernos de Trabajo No. 10*, Universidad Externado. Octubre.
- FORERO, Nohora; GAMBOA, Luis Fernando (2007). "Cambios en los Retornos de la Educación en Bogotá entre 1997 y 2003", en: *Lecturas de Economía*, No. 66. Universidad de Antioquia. pp. 225-250.
- FUENTES, Jeanette; PALMA, Amalia; MONTERO, Rodrigo (2005). "Discriminación Salarial por Género en Chile: Una mirada global" en: *Estudios de Economía Vol. 32*, No. 002, Universidad de Chile. pp. 133-157.
- GALVIS, Luis Armando; MEISEL, Adolfo (2000). "El crecimiento económico de las ciudades colombianas y sus determinantes, 1973-1998", *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional*, No.18, Cartagena, Banco de la República.
- JANN, Benn (2008). "A STATA Implementation of The Blinder-Oaxaca Decomposition." En: ETH Zurich Sociology *Working Paper No. 5*. May. Published as: Jann, Ben (2008). "The Blinder-Oaxaca decomposition for linear regression models." *The Stata Journal* 8(4), pp: 453-479.

- LEIBOVICH, José (1986). “La Migración Interna en Colombia. Un Modelo Explicativo del Proceso de Asimilación”. *Planeación y Desarrollo*, Vol. XXVII, No. 4, Octubre- Diciembre.
- LONDOÑO, Juan (1995). *Distribución del Ingreso y Desarrollo Económico*. Colombia en el Siglo XX, FEDESARROLLO, Banco de la República, Bogotá, Tercer Mundo Editores.
- LOPEZ-BAZO, Enrique; MOTELLÓN, Elisabet (2008). “Descomposición de Diferencias Salariales Regionales en Presencia de Selección Muestral” (Versión Preliminar). En: <http://www.alde.es/encuentros/anteriores/xieea/trabajos/pdf/172.pdf>
- MINCER, Jacob (1974). “Schooling, Experience and Earnings”. *NBER*. pp. 41-96.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA y DNP (1990). *El Desarrollo Agropecuario en Colombia*. Informe Final Misión de Estudios del Sector Agropecuario.
- MISIÓN DE EMPLEO (1989). “El Problema Laboral Colombiano: Diagnóstico y Perspectivas y Políticas” en: *Economía Colombiana*, Serie de Documentos Separata No. 10, Agosto - Septiembre.
- MOHAN, Rakesh (1978). *Workers of Bogotá: Who They Are, What they do and Where they Live*, *The World Bank*, Washington, Mimeo.
- ÑOPO, Hugo (2007). “An Extension of the Blinder-Oaxaca Decomposition to a Continuum of Comparison Groups” en: *Research Department Working Papers Series No 612*. Inter-American Development Bank. July.
- OAXACA, Ronald (1973). “Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets” en: *International Economics Review*. Vol. 14 No. 1.
- ORTIZ, Carlos H.; URIBE, José I.; BADILLO, Erika R. (2009). “Segmentación Inter e Intra-regional en el Mercado Laboral Urbano de Colombia, 2001-2006” en: *Ensayos sobre Política Económica (ESPE)* Vol. 27, No. 58, Edición Especial, Economía Regional y Urbana. Banco de la República. p 194-231
- PERFETTI, Mauricio (1996). “Diferenciales Salariales entre Hombre y Mujeres no Asalariados durante el Periodo 1984-1994” en: *Planeación y Desarrollo*, Vol. XXVII, No. 4, Octubre - Diciembre.
- PRADA, Carlos F. (2006). “¿Es rentable la decisión de Estudiar en Colombia?” en: *Ensayos sobre Política Económica (ESPE)* No. 51, Edición Especial, Educación. Banco de la República. pp. 226-323.
- PSACHAROPOULUS, George.(1973). *Returns to Education*. Amsterdam, Elsevier.
- RAYMOND, José L.; FRANCO, Liliana (2009), “Convergencia económica regional: El caso de los Departamentos colombianos”, en: *Ecos de Economía*, No.28, Medellín, pp.167-197.
- ROMERO, Julio (2006). “Diferencias sociales y regionales en el ingreso laboral de las principales ciudades colombianas, 2001-2004”, *Documentos de Trabajo Sobre Economía Regional*, núm. 67, Cartagena, Banco de la República, Enero.
- SALAS, Manuel (2004). “Rendimientos Privados de la Inversión en Educación Superior a Partir de Ecuaciones de Ingresos” en: *Revista de Economía Pública* 169-(2/2004). Hacienda Pública Española, Instituto de Estudios Fiscales. pp. 87-117.

- SÁNCHEZ, Fabio; NUÑEZ, Jairo (2003). "A Dynamic Analysis of Human Capital, Female Work-Force Participation, Returns to Education and Changes in Household Structure in Urban Colombia, 1976-1998" en: *Colombian Economic Journal* No. 1.
- SCHULTZ, Theodor (1968). *Returns of Education in Bogotá*, Colombia. Rand Corporation.
- SELOWSKY, Marcelo (1968). The Effect of Unemployment Labour-Market Segmentation and the Returns to Educated: the Case of Colombia. Center for International Affairs, Harvard University. Publicado en Español en: *Revista de Planeación y Desarrollo*, Bogotá, Vol. 1, Julio de 1969.
- SPENCE, Michael (1973). "Job Market Signalling" en: *Quarterly Journal of Economics*, 87, pp. 355-374.
- TENJO, Jaime (1993a). "Evolución de los Retornos de la Inversión en Educación 1976-1989" en: *Planeación y Desarrollo*, Vol. XXIV, Diciembre.
- _____ (1993b). "Educación, Habilidad, Conocimientos e Ingreso" en: *Planeación y Desarrollo*, Vol. XXIV, Diciembre.
- TENJO, Jaime; RIBERO Rocío; BERNAT, Luisa F. (2005). "Evolución de las Diferencias Salariales por Sexo en Seis Países de América Latina" en: *Documentos CEDE*, Bogotá, No. 18, Universidad de los Andes.

Descomposición Oaxaca-Blinder de Bogotá contra cada una de las restantes Áreas Metropolitanas

	MCO		HECKIT	
Predicción Bogotá	7,38***		7,55***	
Predicción Cali	7,16***		7,37***	
Diferencia	0,22***	3,1%	0,18***	2,4%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,120***	55,0%	0,110***	59,5%
Coefficientes	0,090***	41,4%	0,060	34,5%
Interacción	0,010	3,5%	0,010*	6,1%
Predicción Medellín	7,31***		7,50***	
Diferencia	0,07***	1,0%	0,05	0,7%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,060***	66,8%	0,043***	88,0%
Coefficientes	0,010	14,2%	-0,008	-17,6%
Interacción	0,014***	19,1%	0,015***	29,5%

	MCO		HECKIT	
Predicción Barranquilla	7,03***		7,24***	
Diferencia	0,352***	5,0%	0,306***	4,2%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,045***	12,9%	0,040***	13,2%
Coefficientes	0,297***	84,6%	0,258***	84,1%
Interacción	0,009***	2,5%	0,008**	2,7%
Predicción Bucaramanga	7,21***		7,54***	
Diferencia	0,17***	2,4%	0,01	0,2%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,104***	60,1%	0,088***	657,2%
Coefficientes	0,046***	26,8%	-0,102*	-761,3%
Interacción	0,023***	13,1%	0,027***	204,1%
Predicción Manizales	7,19***		7,39***	
Diferencia	0,19***	2,8%	0,15***	2,1%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,046***	23,0%	0,040***	26,2%
Coefficientes	0,155***	78,2%	0,115**	75,3%
Interacción	-0,002	-1,2%	-0,002	-1,5%
Predicción Pasto	6,93***		7,11***	
Diferencia	0,46***	6,6%	0,44***	6,2%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,080***	17,5%	0,075***	17,2%
Coefficientes	0,381***	82,9%	0,368***	83,9%
Interacción	-0,002	-0,4%	-0,005	-1,1%
Predicción Pereira	7,27***		7,47***	
Diferencia	0,12***	1,7%	0,08	1,0%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,096***	80,2%	0,082***	108,4%
Coefficientes	0,006	5,2%	-0,027	-36,0%
Interacción	0,018***	14,6%	0,021***	27,6%

	MCO		HECKIT	
Predicción Cúcuta	6,95***		7,13***	
Diferencia	0,44***	6,3%	0,42***	6,0%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,188***	43,2%	0,169***	39,8%
Coefficientes	0,187***	43,0%	0,199***	46,8%
Interacción	0,060***	13,8%	0,057***	13,4%
Predicción Villavicencio	7,17***		7,34***	
Diferencia	0,22***	3,0%	0,21***	2,9%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,087***	40,2%	0,075***	35,0%
Coefficientes	0,111***	51,3%	0,118**	55,5%
Interacción	0,018***	8,5%	0,020***	9,6%
Predicción Cartagena	7,16***		7,35***	
Diferencia	0,22***	3,1%	0,20***	2,7%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,027**	12,0%	0,024**	11,9%
Coefficientes	0,190***	85,7%	0,173***	85,9%
Interacción	0,005**	2,3%	0,004	2,1%
Predicción Montería	6,85***		7,03***	
Diferencia	0,54***	7,8%	0,52***	7,5%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,140***	26,1%	0,126***	24,0%
Coefficientes	0,401***	74,7%	0,402***	76,6%
Interacción	-0,004	-0,8%	-0,003	-0,6%
Predicción Ibagué	7,09***		7,23***	
Diferencia	0,29***	4,2%	0,32***	4,4%
Descomposición de la Diferencia				
Dotaciones	0,064***	21,5%	0,056***	17,7%
Coefficientes	0,225***	75,6%	0,253***	80,1%
Interacción	0,009	2,9%	0,007	2,2%
Nivel de significancia NSC: * p<,1; ** p<,05; *** p<,01				

Fuente: ECH 2006-II. Cálculos Autores.

Factores asociados a la deserción de estudiantes que ingresaron por condición de excepción indígena a la Universidad del Valle en 2001-II¹

Associated factors to school dropout of students admitted with the condition of indigenous exception to the Universidad del Valle in 2001-II

Fatores associados com a deserção de estudantes que ingressaram por condição de exceção indígena na Universidade del Valle em 2001-II

ANA ISABEL MENESES PARDO

*Área de Análisis Institucional, Oficina de Planeación de la Universidad del Valle, Cali
anais2885@gmail.com*

Recibido: 10.03.10
Aprobado: 16.09.10

Resumen:

Este documento pretende dar a conocer los factores asociados al fenómeno de la deserción de los estudiantes que ingresaron por condición de excepción indígena a la Universidad en 2001-II, para lo cual se hace la presentación de cada uno de los aspectos fundamentales de su trayectoria de vida que finalmente pudieran dar cuenta del episodio de la deserción, aspectos claves como: la familia de origen, trayectorias educativas, antecedentes escolares, tanto familiares como propios, procesos de migración de territorios, prácticas culturales, autoidentificación indígena, escogencias de programas académicos, establecimiento de redes sociales y demás que pudieran dar cuenta del encuentro o la socialización del estudiante con el medio académico universitario y, en relación a él, la posibilidad de desertar o no.

Palabras clave: Sociología de la educación, deserción escolar, Universidad del Valle, comunidades indígenas, Capital cultural, trayectorias de vida.

1 Este artículo recoge aspectos predominantes contenidos en el segundo y tercer capítulo de la monografía de trabajo de grado: Factores asociados a la deserción de estudiantes que ingresaron por condición de excepción indígena a la Universidad del Valle 2001-II - 2006. Cali. Trabajo de grado declarado meritório.

Abstract:

This paper seeks to highlight the factors associated with the phenomenon of drop out students admitted by exception condition of indigenous to the University in 2001-II for which the presenter of each of the key aspects of their life path could eventually count for the episode of dropout, key aspects such as their family of origin, educational paths, educational backgrounds, both familiar and owned territories migration processes, cultural practices, indigenous self-identification, choices of academic programs, social networking and other that may count for the encounter or the socialization of the student with the academic university and in relation to the possibility of dropping out or not.

Key words: Sociology of education, school dropouts, Universidad del Valle, Indigenous Communities, cultural capital, Life trajectories.

Resumo:

Este artigo indaga sobre os fatores associados ao fenômeno da deserção dos estudantes que ingressaram por condição de exceção indígena na Universidade del Valle em 2001-II. Assim sendo, se faz a apresentação da cada um dos aspectos fundamentais de sua trajetória de vida, que pudessem dar conta do episódio da deserção, entre eles: a família de origem, experiências educativas, antecedentes escolares, processos de migração territorial, práticas culturais, auto-identificação indígena, escolhas de programas acadêmicos, estabelecimento de redes sociais e demais. Esses aspectos permitiram conhecer o encontro ou socialização do estudante com o meio acadêmico universitário e com isso, a possibilidade ou não de desertar.

Palavras-chave: Sociologia da Educação, Deserção Escolar, Universidad del Valle, Comunidades Indígenas, Capital Cultural, Trajetórias de Vida.

1. Introducción

El estudio de la deserción en todos los niveles de escolaridad es un hecho que cada vez cobra mayor relevancia en los ámbitos académicos, su análisis es de gran importancia por las implicaciones sociales y económicas que acarrea su ocurrencia, y cobra mayor interés si se toman en cuenta los porcentajes de ingreso a la educación. Para la educación superior, el fenómeno ha sido investigado a nivel latinoamericano por instituciones como, por ejemplo, la IESALC-UNESCO (2005). En Colombia, la investigación del Icfes y la Universidad Nacional de Colombia (2002) fue pionera en interesarse por el análisis de la ocurrencia del fenómeno, seguida por los estudios de la Universidad de Antioquia (2003). Actualmente, a nivel nacional, entidades relacionadas directamente con el fenómeno como las universidades y sus centros de investigación, entre los que se destacan, el CIDSE de la Universidad del Valle (2006), el Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico-CEDE de la Universidad de los Andes (2007), la Universidad Nacional (2008), y el Ministerio de Educación Nacio-

nal-MEN (2008), realizan investigaciones y construyen herramientas como el Sistema de Prevención y Análisis de la Deserción en las Instituciones de Educación Superior-SPADIES (CEDE, MEN), con el objetivo de detectar, medir y conocer la ocurrencia del fenómeno para propiciar la creación de programas que controlen y analicen su ocurrencia, dirigidos mayoritariamente a la permanencia de los estudiantes.

Aunque no se puede hablar de un consenso alrededor del tema de la deserción en cuanto a su definición, ni a la manera de abordarla con miras a darle una solución actualmente, sí “existe consenso en precisarla como un abandono que puede ser explicado por diferentes categorías de variables: socioeconómicas, individuales, institucionales y académicas” (MEN, 2008:16). En Colombia, de acuerdo al MEN (2008) la magnitud de la deserción se situó en el 47% entre el período de 2002 y 2007. De acuerdo con el seguimiento realizado al fenómeno, se conoce que para la educación superior “el principal factor determinante del abandono de los estudios en Colombia se sitúa en la dimensión académica: está asociada al potencial o capital cultural y académico con el cual ingresan los estudiantes a la educación superior. Los factores financieros y socioeconómicos están a continuación, seguidos por los institucionales y de orientación vocacional y profesional” (MEN, 2008:7).

A pesar de las investigaciones nacionales en cuanto al tema, el estudio de deserción específico para la población indígena del país que ingresan a la educación superior y las acciones enfocadas contra este fenómeno es algo poco abordado.

En la Universidad del Valle, en el año 2006, Escobar et al., con el apoyo del Centro de Investigación y Documentación Socioeconómica-CIDSE y la Vicerrectoría Académica, orientaron el proyecto de investigación titulado “Factores asociados a la deserción y permanencia de estudiantes en la Universidad del Valle 1994-2006”, e identificaron como uno de los principales resultados que aquellos estudiantes que poseían fenotipos² indígenas eran quienes tenían más probabilidad de desertar en un 49%, comparados con los estudiantes con fenotipos negros también identificados en el estudio (Escobar et. al, 2006:72).

De acuerdo con este resultado, se planteó realizar el estudio de los factores asociados a la deserción de los estudiantes indígenas de la Universidad desde un enfoque sociológico, considerando la deserción como un fenómeno social presente en la Universidad. Hipotéticamente, se planteó que las trayectorias sociales y escolares de los estudiantes se relacionarían directamente con el episodio de la deserción, ya que sus antecedentes socio-culturales determinan su desempeño académico en el contexto universitario y la posibilidad de desertar o no. Para el desarrollo de lo anterior, contemplaron las nociones de “*capital cultural*” y “*habitus*” propuestas por Pierre Bourdieu y Passeron (1969) en sus estudios sobre la escuela y, dentro de ellas, las relaciones entre los estudiantes y la cultura, presentadas más específicamente en su texto *Los Herederos, los estudiantes y la cultura*, en el que se presentan cómo el origen social y el poseer

2 Identificación de acuerdo a las características fenotípicas por la categoría color de piel, distribuido entre mestizo-blanco, indígena, mulato y negro, que se realizó a partir del trabajo desarrollado por el CIDSE y el Convenio IRD de Francia. Véase Documento de Trabajo CIDSE No. 48 de julio de 2000.

o no un capital cultural por parte de los estudiantes se constituyen como *handicap* o desventaja social que condicionan el desempeño en el ámbito escolar.

Metodológicamente, dado que el estudio de Escobar et al (2006) identificó a los estudiantes por sus fenotipos indígenas³, para verificar que aquellos tuvieran efectivamente tal identificación o procedieran de un Resguardo o Comunidad como tal, se realizó un cruce entre las base de datos del proyecto del CIDSE y la Oficina de Admisiones y Registro Académico sobre aquellas personas que habían registrado admisión a la Universidad a través de la condición de excepción indígena contemplada por la Institución. Obteniendo, finalmente, una muestra de 53 estudiantes, de los cuales 35 fueron identificados como desertores⁴. De éste último grupo se escogieron 25 estudiantes a los cuales se realizaron entrevistas a profundidad para reconstruir sus trayectorias sociales y escolares y acercarse a conocer cuáles fueron los factores asociados a sus episodios de deserción.

Para el desarrollo de lo anterior, este artículo inicia con la caracterización socioeconómica y la presentación del perfil del estudiante desertor, posteriormente, se muestra cómo sus trayectorias sociales y escolares, ligadas al origen social del estudiante, se constituyen en factores de alta incidencia asociados a sus episodios de deserción. Por último, se presentan las conclusiones.

2. Referentes conceptuales

Bourdieu y Passeron (1969) plantean, en la serie de estudios que realizaron sobre la escuela universitaria francesa, cómo en los ámbitos escolares se hallan presentes unas desigualdades escolares entre los estudiantes, y cómo estas desigualdades ante la escuela están estrechamente relacionadas con las diferencias sociales de los estudiantes de acuerdo a sus orígenes sociales. Los autores analizan la manera en que los elementos de clase social influyen no sólo en el acceso a los estudios sino también en las elecciones académicas, el desempeño y éxito escolar de los estudiantes. Establecen así que más allá de la influencia por las desigualdades económicas, las diferencias entre los desempeños de los estudiantes están relacionadas directamente con el papel jugado por la herencia cultural que poseen los estudiantes. Así, aquellos procedentes de clases sociales menos favorecidas, no herederos de capital cultural, estarían expuestos a la falta de éxito, su eliminación del medio escolar o a la relegación en determinadas áreas del conocimiento.

De la relación que los autores presentan entre escuela y cultura, se retoma el concepto de capital cultural como el conjunto de saberes, hábitos, prácticas, destrezas, modos de comportamiento, actitudes y habilidades de los individuos que empiezan

3 A partir de la fotografía que el estudiante anexó en su formulario de inscripción.

4 La base de datos del CIDSE con la que se trabajó contiene la información del formulario de inscripción que los estudiantes diligenciaron para el ingreso a la Universidad y el seguimiento semestral que se hizo a la matrícula de los estudiantes desde el segundo semestre de 2001 a 2006-II para categorizarlos como desertores o no desertores. Además, en esta base de datos se encuentra consolidada la información otorgada por las Oficinas de Registro Académico, Matrícula Financiera y Bienestar de la Universidad para los estudiantes del periodo estudiado.

a acumular e interiorizar a través del medio familiar⁵. Por ello, para la transmisión y apropiación de este capital cultural es fundamental el papel desempeñado por la familia y el medio local en el que se propició, ya que el capital cultural es “objeto de una transmisión hereditaria siempre altamente encubierta y hasta invisible” (Bourdieu, 1979:2). Invisible e inconsciente, porque se interioriza de forma espontánea e implícita a partir de la realización y repetición de diferentes prácticas, formas de conducta, hábitos y usos sociales.

A partir de dichas acciones, a lo largo de su vida el individuo interiorizará un conjunto de elementos o disposiciones que dirigirán su ser y que determinarán todas sus formas de hacer, de actuar, sentir, sus gustos, sus prácticas y hasta su estructura mental; esto es aquello que Bourdieu denomina *habitus*, disposiciones incorporadas, influenciadas y configuradas a partir del medio social del individuo, y que está condicionado por la historia social de cada persona. Sin embargo, es posible que se modifique en el tiempo por las diferentes apropiaciones de capital que realice, entre las que se encuentra las de capital cultural. De esta forma, el *habitus* estará implicado y se manifestará en todas las acciones y pensamientos del individuo sin que él sea consciente de ello, todo lo que haga ya está determinado por las disposiciones que ha incorporado anteriormente (Bourdieu, 1997).

Considerando que “la acción escolar depende del capital cultural previamente invertido por la familia” (Bourdieu, 1979:1), y que por lo tanto el origen social del estudiante se constituye en un contexto social fundamental para la transmisión e incorporación del capital cultural y la configuración de su *habitus*, se plantea que las trayectorias sociales y escolares desarrolladas por los estudiantes en un determinado medio social son necesarias para analizar el fenómeno de la deserción, porque dan cuenta del tipo de socialización establecido con la cultura académica universitaria, las dificultades escolares y el abandono de los estudios realizados por algunos de los estudiantes. Por ello se toman como unidades de análisis.

Sin embargo, con esto no se quiere llegar a un determinismo acerca de que todos los estudiantes provenientes de clases desfavorecidas seguirán la misma trayectoria, dado que la actitud cultural se adquiere y se cultiva. Dicha adquisición es, pues, menos dificultosa para los estudiantes de clases privilegiadas, quienes han heredado habilidades y aptitudes culturales y compatibles que los benefician en el medio escolar. No obstante, aunque es más difícil el equiparamiento, algunos de estudiantes provenientes de clases desfavorecidas logran superar las falencias dadas de familia y adquieren capital cultural por mediación del papel jugado por la escuela.

5 De acuerdo con Bourdieu (1979), este capital puede presentarse en tres estados, incorporado, aquel que se encuentra “ligado al cuerpo del individuo y supone la incorporación” y no es susceptible de ser adquirido por una forma distinta a la incorporación; objetivado, en forma de bienes culturales, libros obras de arte, etc.; e institucionalizado, es decir, reconocido ante instituciones como lo son los títulos escolares.

3. Caracterización socioeconómica y perfil del estudiante indígena desertor que ingresó en 2001-II

Antes de iniciar, es importante tomar en cuenta que a partir de la promulgación de la Carta Constitucional de 1991 que concibe a Colombia como un país pluriétnico y multicultural, que acepta la diferencia y posibilita canales de *acciones afirmativas*⁶, es cuando finalmente se posibilita que personas con alguna condición étnica certificada ingresen a las universidades del país. En la Universidad del Valle, este canal se denomina *ingreso a partir de la condición de excepción indígena (I.N.)*, y permite que los aspirantes con dicha característica étnica que cumplan con los requisitos mínimos de admisión⁷, compitan por el 4% del cupo asignado para admitir estudiantes en cada programa académico. Para los indígenas, esta condición de excepción fue establecida desde el año 1993, mientras que para la población afrocolombiana desde 2004.

Podríamos afirmar que a partir de éste canal se ha posibilitado el ingreso de un número considerable de estudiantes con condición étnica a la Universidad. Sin embargo, es necesario ir un poco más allá y considerar también las problemáticas obtenidas como resultado del proceso de ingreso de estudiantes indígenas utilizando la condición de excepción. Una de éstas, es la deserción o abandono de los estudios por parte de estas personas que decidieron vincularse a algún programa académico de la Universidad.

Según información proporcionada por la Oficina de Admisiones y Registro Académico de la Universidad, entre agosto-diciembre de 1993 y febrero-junio de 2007 fueron admitidos 798 estudiantes a través de la condición de excepción indígena. De estos, 72 ingresaron en 2001-II⁸. Sin embargo, posterior a la realización del cruce entre las bases de datos, fue posible consolidar la totalidad de la información sólo para 53 estudiantes de los cuales 35 desertaron de sus estudios universitarios, significando esto que para la cohorte 2001-II la deserción de los estudiantes que ingresaron por condición de excepción indígena registró un 66%.

Es interesante mencionar que la cifra de estudiantes identificados como indígenas reportada por el CIDSE fue menor que la de la Oficina de Admisiones. Esto podría estar relacionado con los diferentes criterios con los que se categorizaron a los estu-

6 Entendiéndose Acción Afirmativa como “la preferencia que se otorga a personas que pertenecen a pueblos o grupos que simbólica y materialmente han sido subalternizados –como los pueblos étnicos, étnico-raciales, y el grupo de las mujeres- para garantizar su participación en ámbitos como el mercado de trabajo, especialmente público pero también privado y el acceso a universidades de educación superior de calidad, símbolos de meritocracia” (Mosquera y León, 2009: 1-II). Para ver lo referente al reconocimiento de la pluriétnicidad y multiculturalidad a partir de la Constitución de 1991, véase: (Castillo, 2007).

7 Como el cumplimiento de los puntajes Icfes exigidos, certificar pertenecer a una comunidad o Resguardo indígena del país que se encuentre inscrito en el Censo de la Dirección de Asuntos Indígenas del Ministerio del Interior y de Justicia. Véase: Resolución No. 044 de abril 19 de 2007 del Consejo Académico y, Resolución No. 053 de mayo 10 de 2007 del Consejo Académico de la Universidad del Valle.

8 Este estudio se basa en aquellos estudiantes que ingresaron en el segundo semestre del año 2001. Esto se justifica porque a partir de éste año el CIDSE contaba con la totalidad de los datos con los cuales fue posible hacer la clasificación de aquellos estudiantes que serían desertores y no desertores a través del seguimiento de la matrícula semestre a semestre hasta 2006.

diantes: mientras que el primero los identificó de acuerdo a sus rasgos fenotípicos, el segundo lo hizo a través de los registros de inscripción y admisión a la Universidad a través de la condición de excepción indígena certificada por el estudiante. En consecuencia, bajo la clasificación del CIDSE algunos estudiantes indígenas admitidos como tales por la Oficina de Admisiones y Registro Académico no poseen rasgos fenotípicos correspondientes a este tipo de personas⁹. Sin embargo, los criterios de selección de la muestra se rigieron no por los rasgos fenotípicos de los estudiantes, sino por la admisión a partir de la condición de excepción, ello para tener certeza de que el estudiante efectivamente proviniera de un resguardo o comunidad indígena al cual manifestó pertenecer.

3.1. ¿Quién es considerado como estudiante desertor?

Se consideró estudiante desertor a quien siendo admitido bajo la condición de excepción indígena no registró matrícula académica de forma consecutiva entre algunos de los semestres comprendidos entre 2001II-2006II, período en el que se esperaba que se produjera el episodio de graduación. Bajo éste criterio, a partir de los datos se identificó a 35 estudiantes que habían interrumpido sus estudios. Sin embargo, a través de las entrevistas fue posible establecer que una parte de éstos estaban estudiando nuevamente en la Universidad, pero mayoritariamente en programas académicos diferentes, aquellos que se denominaron como desertores de programa académico. Otro grupo, se caracterizó porque fueron admitidos a algún programa académico de la Universidad pero nunca se matricularon y, por último, encontramos el grupo que efectivamente desertó de sus estudios universitarios¹⁰, como se pensaba al inicio del estudio que ocurriría con todos los estudiantes. En función de este comportamiento se estableció una clasificación de los estudiantes desertores en tres tipos, según el orden: los desertores de programa académico, desertores tempranos y, finalmente, los desertores definitivos. No obstante, considerando que todos se identificaban con la categoría de desertores indígenas, interesó establecer cuál era el perfil de dichos estudiantes.

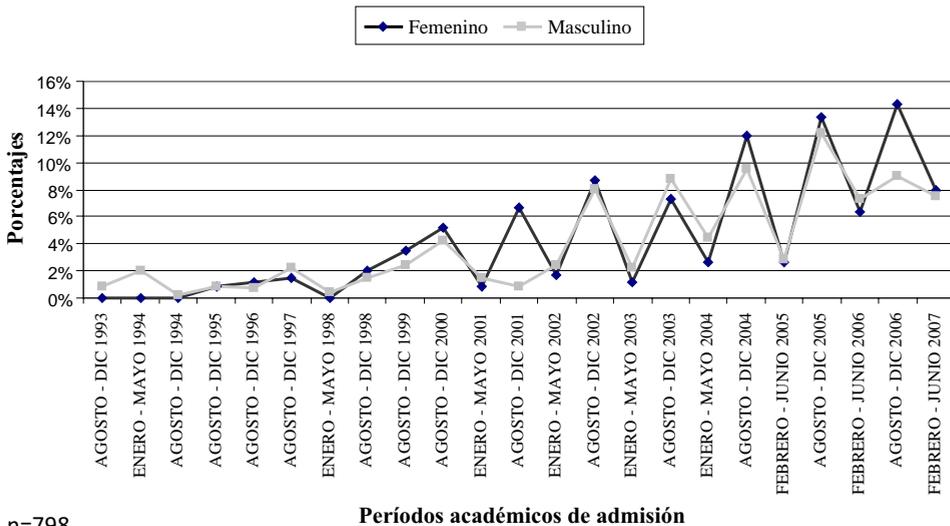
Al analizar los datos de la Oficina de Admisiones y Registro académico, acerca del total de los estudiantes que han ingresado a la Universidad desde 1993 a través de la mencionada condición de excepción, fue posible conocer como rasgo particular que

9 Pero también, por otro lado, la escogencia de los 53 estudiantes radica en que el CIDSE sólo contaba con la totalidad de la información sobre datos socioeconómicos y de deserción para este número de estudiantes. Fue posible establecer que de los 19 datos faltantes 8 nunca se matricularon aún siendo admitidos bajo la condición de excepción y los 11 casos restantes no pudieron ser encontrados.

10 Es interesante anotar que estos tres tipos de deserción encontrados se corresponden con los planteamientos realizados por el MEN (2008:18-20), en función de los dos tipos de abandono presentes en los ámbitos universitarios en Colombia: *abandono escolar con respecto al tiempo* (deserción precoz, deserción temprana y deserción tardía) y *abandono escolar con respecto al espacio* (deserción institucional y deserción interna o del programa académico). De esta forma, los *desertores de programa académico* y *desertores definitivos* que propone el presente artículo se corresponderían con los tipos de deserción respecto al espacio. *La deserción temprana* se asemejaría a las clasificaciones de deserción respecto al tiempo. Sin embargo, para el desarrollo de la tipología en la investigación no se tomó referencia a lo propuesto por el MEN, sino que se construyó a partir de lo encontrado en las características de deserción de los estudiantes. Así, la tipología presentada se constituye como uno de los hallazgos de la investigación.

las admisiones se destacan particularmente por ir en aumento año tras año y cada vez con mayor participación femenina. Aspecto que no se registraba especialmente en los primeros periodos académicos, en los que no hubo ninguna admisión femenina (1993-1995), tal como se muestra en la gráfica No. 1. Diferente a lo registrado por los estudiantes, quienes en todos los periodos observados han sido admitidos.

Gráfica No. 1: *Porcentajes de admitidos bajo la condición de excepción indígena a la Universidad del Valle 1993-II-2007-I según sexo*



n=798

Periodos académicos de admisión

Fuente: Elaboración propia según información Admisión y Registro Académico Univalle 1993-2007.

Estos datos podrían estar mostrando un cambio en la dinámica social imperante en los lugares de procedencia de los estudiantes, en la que los hombres más que las mujeres tenían la posibilidad de acceder con mayor incidencia a actividades extradomésticas, que en este caso implican el desplazamiento a otro lugar diferente al de origen para estudiar. De este modo, resulta interesante analizar el proceso a partir del cual las estudiantes empezaron a tener participación en las admisiones a la Universidad desde 1995, y cómo a partir del período académico agosto-diciembre de 1998 la participación de ellas igualó y superó la de sus compañeros hombres, manteniéndose constantes hasta el último período analizado en febrero-junio de 2007. Este aspecto no sería exclusivo de la población estudiantil indígena, sino que también es un comportamiento presente en las tendencias de admisiones según sexo para el total de la población estudiantil universitaria, que da igual participación o acceso a la educación superior a la mujer (Urrea y Cardona, 2003).

A diferencia del ingreso y participación cada vez en aumento de estudiantes mujeres a partir de la condición de excepción indígena, los estudiantes desertores del período analizado

presentan una mayor participación masculina. Los datos dan a conocer que los desertores (35 estudiantes) mantienen la tendencia de sexo masculino con un 77%, pero también evidencian que en menor medida se encuentra la presencia de las estudiantes 22,8%. Esta característica podría estar relacionada con el hecho de que el total de la muestra de quienes ingresaron en 2001-II (53 estudiantes) tiene una composición mayoritaria de estudiantes con sexo masculino 68,9%, más que femenino 30,2%. Pero igualmente, se corresponde con el comportamiento característico del fenómeno, que de acuerdo a los “resultados sobre el impacto de las características individuales en el riesgo de desertar [en Colombia], muestran que los hombres enfrentan un riesgo de desertar mayor al que se exponen las mujeres, diferencia (...) que persiste a través de todos los semestres, siendo la probabilidad de supervivencia de las mujeres igual a 73,5% frente a una probabilidad de 68,6% después de cinco semestres” (MEN, 2008:66). Además, es un hecho que se comparte con el estudio del CIDSE en el que la deserción de los estudiantes hombres (48%) es mayor a la de las estudiantes mujeres (34%) (Escobar et. al., 2006:73).

3.2. Departamentos de origen

Si consideramos los departamentos de origen de los que manifestaron ser oriundos los estudiantes desertores podríamos decir que son mayoritariamente pertenecientes al sur-occidente del país, principalmente de los departamentos del Cauca 68,6%¹¹, Valle 20%, Nariño 8,6% y Putumayo 2,9%. El hecho de que los estudiantes provengan en primer lugar del Cauca, es un aspecto que podría estar relacionado con que este departamento alberga al mayor número de población indígena de esta zona del país 21,03% (DANE, 2006). En esta área geográfica se ubicarían de forma mayoritaria sus resguardos o comunidades que en este caso corresponden a las etnias Páez (54,3%), Guambiano (11,4%), Yanacona (8,6%), de Los Pastos (8,6%), Inga (2,9%) y Totoroes (2,9%).

De acuerdo a los datos suministrados por los estudiantes, estas etnias registrarían asentamiento en localidades caracterizadas como ciudad (68,6%), más que veredas 22,9% o corregimientos 8,6%. No obstante, dado que el 80,1% de los desertores proceden de un lugar diferente al Valle del Cauca, se plantea que para este grupo de estudiantes es posible establecer una relación entre el departamento de origen y la ocurrencia del fenómeno de la deserción. En este caso, ser procedente de un departamento mayoritariamente diferente al Valle del Cauca.

Como se mencionó anteriormente, el origen social del estudiante, y por lo tanto el entorno socioeconómico en el que éste se desarrolló y socializó, así como el entorno geográfico en que se situó dicha experiencia, cobró relevancia para el análisis del fenómeno. Ya que, además de propiciar conocer que proceder de departamentos como Cauca, Valle, Nariño y Putumayo se relacionó con la ocurrencia de la deserción, per-

11 Esta procedencia geográfica se diferencia a lo registrado para el total de estudiantes de la Universidad, quienes en primer lugar provienen del departamento del Valle del Cauca (93,89%). Posteriormente, proceden del departamento del Cauca (3,68%), y Nariño se ubica en el tercer lugar con un 1,72% (Anuario Estadístico de la Universidad del Valle, 2006).

mitió establecer unidades de análisis relacionadas con las trayectorias escolares de los estudiantes en función de la calidad de la educación recibida en colegios de ciudades de las que fueron procedentes, y constatar que la falta de calidad académica de las instituciones se relacionó con el fenómeno de la deserción registrado.

De la misma forma, el proceder de un lugar geográfico diferente al Valle del Cauca, dio cuenta de los procesos migratorios del territorio de origen y de adaptación por parte del estudiante en un nuevo contexto social y cultural, muchas veces diferente a los ámbitos sociales en los que había vivido el estudiante. En la mayoría de los casos, esta experiencia se enfrentó de forma individual y lejos del grupo familiar, con el objetivo de vincularse a la Universidad, pero no fueron superados y finalmente influyeron junto con otros factores como, por ejemplo, la falta de logro escolar en la ocurrencia de la deserción.

3.3. Edad

Llama la atención que la composición según edad de los estudiantes desertores se esté dando de forma similar al total de la población estudiantil universitaria, al vincularse cada vez más jóvenes a la Universidad¹². Aunque para los desertores el rango de edad se registró entre los 16 y 26 años, los datos se encuentran concentrados entre los 18(28,6%), 19(20%) y 17(17,1%) años. Se halla menor concentración en las edades de 16, 21, 24 y 26 años. Sólo en las edades de 18, 19, 21 y 24 años, se registra participación de estudiantes mujeres. Por el contrario, los estudiantes hombres tienen participación en todas las categorías.

Estos últimos datos confirman el predominio masculino en la composición del grupo de los estudiantes desertores, y dan a conocer aspectos como la participación equitativa entre estudiantes hombres y mujeres en las dos categorías de edad con mayor participación (18 y 19 años).

Así, el hecho de que cada vez el número de las estudiantes que ingresan a la Institución a través de la mencionada condición vaya en aumento y sean precisamente aquellas caracterizadas como jóvenes, es un aspecto que daría cuenta de la titulación cada vez más temprana de los estudios secundarios, no sólo para los estudiantes indígenas sino también para el total de los estudiantes de la Universidad. De esta manera, la edad de los estudiantes no se relaciona directamente con la ocurrencia del fenómeno de la deserción, sino que explica un aspecto del perfil y caracterización del estudiante desertor indígena de la muestra.

Por último, de acuerdo con el Estado civil de los estudiantes, se encontró que la totalidad de ellos se caracterizan por ser solteros. Aspecto que se diferencia de lo establecido para el total de los estudiantes desertores de la Universidad, ya que aquellos con estado civil diferente a soltero son quienes efectivamente tuvieron una tasa de deserción superior con un 74%; mientras que para los estudiantes con estado civil soltero, la deserción es más baja 35,6% (Escobar et. al., 2006:76-77).

12 Según los Anuarios Estadísticos de la Universidad, para los años 2005 y 2006 el rango de edad de la totalidad de la comunidad estudiantil se ubicaba entre los 15 y 30 años.

3.4. Colegio

Al igual que ocurre como tendencia para el total de la población estudiantil de la Universidad para el año 2006-I, en el que los estudiantes admitidos fueron procedentes de colegios públicos en un 53,7% y de privados en un 46,3% (Autor institucional, 2007:35), el colegio del cual proceden los estudiantes indígenas desertores es también principalmente de carecer público u oficial 77,1% más que privado 22,9%. Sin embargo, para los estudiantes indígenas la tendencia de proceder de colegios públicos es más acentuada. Esto último se explica porque a partir de la Constitución de 1991, con la denominación del país como pluriétnico y multicultural, y posteriormente con la promulgación del Decreto 804 de 1994¹³, la educación para las comunidades indígenas se convierte en un derecho y una obligación para el Estado, articulando los procesos educativos de los grupos étnicos con el sistema educativo nacional. Por ello, se crean colegios públicos que además del pensum oficial debían brindar educación propia acorde a las culturas de las comunidades (Rojas y Castillo, 2005:82). Es así como, la procedencia de colegios privados de los estudiantes en muchos casos se relacionó con los procesos migratorios que algunos de ellos realizaron hacia ciudades cercanas a su lugar de vivienda, con el objetivo de validación del bachillerato o realización del mismo de forma acelerada. En otros casos, la educación de los colegios de los resguardos sólo se impartió hasta noveno grado de bachillerato, y por ello tuvieron que terminar sus estudios secundarios en un colegio privado.

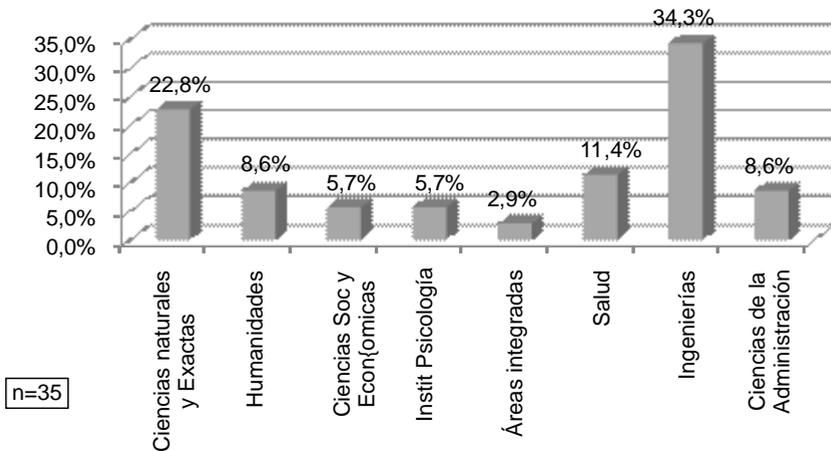
Es importante señalar que, en función de la ocurrencia del fenómeno de la deserción, jugó un papel determinante la jornada cursada, ya que aquellos de la muestra total de los 53 estudiantes el 11,4% que cursaron estudios secundarios en jornada nocturna fueron quienes posteriormente se ubicaron dentro del grupo de los desertores. Este rasgo de los estudiantes indígenas 2001-II se corresponde con lo encontrado para el total de la población universitaria 1994-2006, entre quienes los provenientes de colegios de jornada nocturna frente a los de la diurna registraron una tasa de deserción mayor (55%). Aquí la importancia de la jornada del colegio no radicaría principalmente en términos de horarios, sino que en aquellos colegios de jornada nocturna o de validación del bachillerato a través del examen de Estado ICFES recibirían un tipo de calidad educativa menor que los estudiantes procedentes de colegios con jornadas escolares diurnas (Escobar et. al., 2006:98).

3.5. ¿A qué facultades ingresaron los estudiantes desertores?

De acuerdo a la gráfica No. 2, la elección de los estudiantes desertores se inclinó mayoritariamente por los programas académicos de la Facultad de Ingeniería en un 34,3%, seguido por la Facultad de Ciencias Naturales y Exactas (22,8%) y la Facultad de Salud (11,4%).

13 Por medio del cual se reglamenta la educación educativa para grupos étnicos.

Gráfica No. 2: Estudiantes desertores admitidos por condición de excepción indígena según facultades

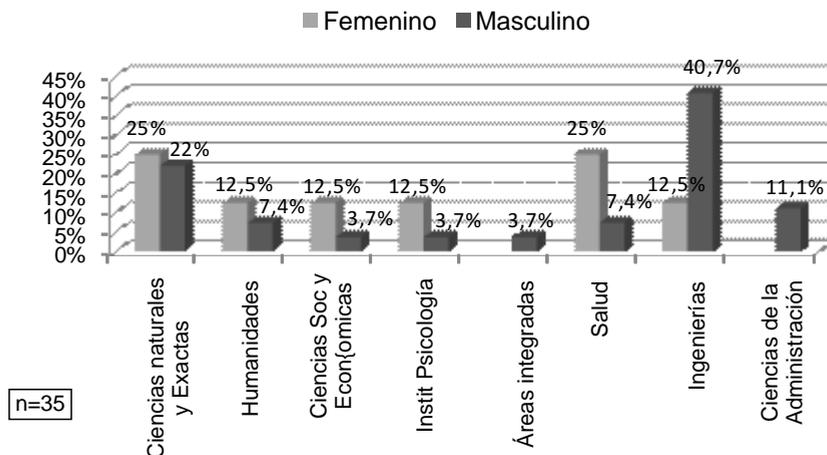


Fuente: Elaboración propia según datos proyecto de investigación deserción CIDSE (2006) y Área Admisión y Registro Académico Univalle 2001-II.

La escogencia de los programas académicos pertenecientes a estas tres facultades podría explicarse, de acuerdo a lo planteado por Velásquez (1982:10), por el prestigio social otorgado a los diferentes programas académicos contenidos en estas áreas del conocimiento; este prestigio social debe ser entendido como “la reputación o importancia social que se le otorga a las distintas profesiones, con los privilegios que de allí se desprenden”. En relación a esta valoración social otorgada a algunas profesiones, como las del campo de la salud, se encuentra relacionados otros aspectos como la mejor retribución económica y ubicación laboral después del proceso de titulación. Por otra parte, la escogencia del programa académico estuvo guiada en la mayoría de los casos por una percepción muy diferente acerca de lo que ellos querían estudiar y con lo que se encontraron una vez ingresaron a la Universidad. Para algunos, el desconocimiento de las temáticas de los programas académicos y sus contenidos llevó a la falta de éxito escolar y finalmente la deserción.

La distribución del sexo según las facultades, también aporta a la explicación de la escogencia de los programas académicos por parte de los estudiantes. Tal como se muestra en la gráfica No. 3, los hombres tienen presencia en todas las facultades, pero con mayor predominancia en Ingeniería (40,7%) y Ciencias de la Administración (11,1%). En el caso de las estudiantes, el 50% de ellas se alojan en las facultades de Salud (25%) y Ciencias Naturales y Exactas (25%). Por el contrario, no ingresaron en las Facultades de Artes Integradas y Ciencias de la Administración.

Gráfica No. 3: Distribución de los estudiantes desertores por facultades según sexo.



Fuente: Elaboración propia según datos proyecto de investigación deserción CIDSE (2006) y Área Admisión y Registro Académico Univalle 2001-II.

Aunque sea un aspecto que se evidencia para el total de la población estudiantil de la Universidad y no es exclusivo de los desertores indígenas, existe socialmente una distribución del sexo por áreas de conocimiento que asocia a los hombres con las ingenierías, ya que se considera como “un ejemplo interesante de cultura masculina arquetípica (...) porque se encuentra entre los límites del trabajo físico e intelectual” (Arango, 2004:189). Por lo tanto, da menos participación a la mujer, quien se asocia con “un mayor humanismo, el pacifismo, el cuidado de otros y el desarrollo espiritual” (Arango, 2004:160), rasgos que caracterizan a áreas como la Salud y Humanidades. Sin embargo, es necesario resaltar que las asociaciones antes presentadas están modificándose con la participación de la mujer en campos científicos y técnicos, antes considerados masculinos como, por ejemplo, el área de la Biología, Química y Matemáticas.

Todo lo anterior, se relaciona entonces con el origen social de los estudiantes y las diferentes trayectorias sociales y escolares que tuvieron, y que inciden de una u otra forma en la configuración de una representación acerca de lo que sería estudiar una u otra profesión, pero que en el caso de los desertores no se correspondió con lo que efectivamente significaba estudiar determinado programa académico.

3.6. Semestre de retiro

Para los estudiantes, el episodio de deserción fue registrado mayoritariamente en el primer (13,2%) y segundo (15,1%) semestre académico cursado. Es decir, que la deserción acontece en el ciclo básico de sus estudios, más que en el profesional, ya que las menores deserciones ocurrieron en los semestres séptimo y noveno con un 1,9% cada uno.

Característica compartida por lo evidenciado en el estudio de deserción para el total de la población de la Universidad, en la que se identificó que la deserción se registra en los primeros semestres académicos que representa la primera etapa de los estudios universitarios. (Escobar et. al., 2006).

3.7. Perfil del estudiante desertor

Como resultado de la caracterización del estudiante desertor indígena que ingresó en 2001II, es posible afirmar que su perfil es principalmente de sexo masculino, mayoritariamente entre las edades de 17 a 19 años, con estado civil soltero¹⁴, proveniente de colegio público, oriundo mayoritariamente de la zona del Cauca colombiano, procedente de la etnia Nasa, quien ingresó en mayoría a la Facultad de Ingeniería para cursar sus estudios superiores y de la que posteriormente desertó en el ciclo básico del programa cursado, es decir, en los primeros semestres académicos.

Factores como la edad, el estado civil y la naturaleza del colegio no incidieron de forma directa en la ocurrencia del fenómeno de la deserción. Diferente a esto, encontramos que los antecedentes escolares y familiares a partir del nivel de escolaridad de los padres, el sexo del estudiante, ser oriundos de un departamento diferente al Valle del Cauca, específicamente del Cauca, así como haber desarrollado los estudios secundarios en la jornada nocturna, sí se relacionaron de forma directa con su deserción, esto específicamente para los estudiantes de la muestra y la información que permitió conocer los datos.

El hecho de que los estudiantes del Cauca sean mayoritariamente los desertores, se explica porque fueron estos mismos quienes registraron en mayor medida migraciones familiares de un territorio a otro que conllevaron a que en sus trayectorias educativas se presentaran interrupciones escolares, cambios de colegio, repetición de años, incompatibilidad de calendarios escolares y para otros estudiantes significó cursar y terminar sus estudios secundarios en instituciones de modalidad acelerada, realizar validación del bachillerato, en jornada nocturna, y en ocasiones junto a compañeros de clase con mayor edad. Por otra parte, los oriundos del Cauca que no realizaron estos procesos migratorios estudiaron su bachillerato en colegios de resguardo.

Los anteriores aspectos dan cuenta de las falencias académicas recibidas en su etapa escolar secundaria y se relacionan de forma directa con las dificultades académicas con las que se enfrentaron al ingreso a la Universidad y que ocasionó fracaso escolar, atraso en materias y, finalmente, la deserción. No contaban con las herramientas escolares adecuadas que exige el ámbito escolar universitario.

14 Es importante tener en cuenta que el perfil del estudiante desertor presentado se construyó a partir de los datos consignados por el estudiante al momento del ingreso a la Universidad en 2001-II, y posteriormente puede modificarse incidiendo en la ocurrencia del fenómeno de la deserción, como podría ocurrir con el cambio del estado civil al un estado diferente al de soltero y relacionarse con el episodio de la deserción.

4. Trayectorias sociales y escolares de los estudiantes

La reconstrucción de las trayectorias de vida de los estudiantes fue de gran importancia para conocer gran parte de los factores asociados a su deserción. A partir de ellas, se indagó el origen social del estudiante, la composición familiar y las diferentes adquisiciones de capital cultural de cada uno de ellos. Todo lo anterior, planteado desde los conceptos de *capital cultural heredado* y *habitus* propuestos inicialmente por Pierre Bourdieu (1969), tal como se mencionó en la primera parte del texto. Indagar por las diferentes adquisiciones de capital cultural posibilitó conocer que el grupo de los estudiantes desertores no se caracterizó por ser un grupo homogéneo en su interior -aunque compartieran la características de ser estudiantes con identificación indígena-, y permitió establecer los antecedentes familiares, pero ante todo los antecedentes escolares, que dieron cuenta que aquellos estudiantes no poseían las herramientas adecuadas para desempeñarse eficazmente en el medio escolar y conllevaron a dificultades académicas; en otras ocasiones, no facilitaron al estudiante el establecimiento de relaciones sociales en el medio académico universitario, socializarse y permanecer allí hasta la culminación de los estudios.

Para la elaboración de este trabajo, se realizaron 25 entrevistas en profundidad semiestructuradas a los estudiantes desertores y no desertores, lo cual implicó en algunos casos el desplazamiento a sus lugares de origen ubicados en los departamentos de Cauca, Valle y Nariño. También, es necesario mencionar que dada la dificultad para ubicar a los entrevistados, fue clave la colaboración que brindaron algunas estudiantes de la Universidad e integrantes del Cabildo Indígena Universitario que funciona como grupo estudiantil al interior de la Institución.

4.1. Origen social del estudiante

Indagar por el origen social del estudiante, implicó realizar la reconstrucción de la autoidentificación indígena¹⁵ que lo diferenciaría del total de la población estudiantil universitaria por aspectos como las prácticas sociales y culturales, vinculadas por lo general al territorio de procedencia, las mismas que hacen que se diferencien al interior de los integrantes del grupo. Apelando a estas características que lo diferenciaría de la población estudiantil, y considerando que su ingreso a la Universidad se realiza por un canal de discriminación positiva por ser indígena, se conoció que en la mayoría de los casos los estudiantes ingresan a la Institución porque uno o ambos padres¹⁶ es

15 Cuando se habla de autoidentificación indígena, se hace referencia a la manera como los estudiantes manifestaron no sólo su procedencia de una comunidad o resguardo determinado, sino cómo ellos mismos se definen individual y subjetivamente como miembros y parte integrante de una etnia indígena, en ocasiones a partir de la realización y participación en prácticas sociales y culturales consideradas como propias (Cfr. Laurent, 2005).

16 Para obtener el aval que le permite certificarse ante la Universidad como perteneciente a alguna comunidad o resguardo, el estudiante o cercanos a él deben tener necesariamente una participación activa en asambleas y eventos organizados por la comunidad. Actividades que lo establezcan como miembro vigente de la misma, que posteriormente otorgará la certificación. De esta manera, se manifiesta pertenecer a la comunidad indígena de origen a partir del registro en el censo de la comunidad o cabildo urbano legalmente reconocido, por haber nacido dentro del resguardo o tener una relación directa con la condición siendo hijos de padres indígenas, incluso cuando la relación padre-hijo es monoparental, es decir, cuando sólo uno de los padres es indígena.

perteneciente a alguna comunidad indígena en calidad de comunero o cabildante, y en menor medida, por ser miembro de la asamblea principal del cabildo.

Es importante mencionar que en algunas ocasiones los estudiantes manifestaron no tener ninguna identificación ni pertenencia con el cabildo que los avaló. Si bien la gran mayoría expresó tener participación activa en el cabildo o resguardo del que provinieron, incluso desde la niñez con actividades cotidianas en el grupo familiar, cuando no se identificaban o no compartían o se sentían parte de la comunidad o resguardo que lo avaló, necesariamente alguien de su grupo familiar se vinculó en dichas actividades y ellos se beneficiaron de éstas para obtener el aval.

De otro modo, se halló un grupo minoritario de estudiantes que se vincularon recientemente a las actividades del cabildo sólo con el objetivo de obtener el aval, ya que manifestaron no tener la misma afiliación que tienen sus padres con la comunidad indígena a la que pertenecen. Así, fue posible determinar que aquellos directamente vinculados a las actividades de sus comunidades fueron quienes realmente se identificaron y reconocieron como pertenecientes a algún grupo indígena. Igualmente, manifestaron pertenecer o participar en las actividades organizadas por el Cabildo, porque para ellos esa es *la cuestión de esencia de ser indígena*¹⁷, y en función de aquellas prácticas también construyen redes sociales.

Sólo un estudiante comentó no pertenecer a ninguna comunidad indígena, porque ni él ni su grupo familiar tenían ninguna relación con los cabildos que los avaló y justificó su ingreso a la Universidad a través del aval por una vía de clientelismo. Un aspecto que llamó la atención, es que del grupo de los estudiantes entrevistados de la muestra ninguno manifestó hablar lengua propia, ni los que se vincularon con el cabildo y se identificaron como indígenas, ni los que no lo hicieron y no se autoidentificaron como tales. No obstante, quienes sí se identificaron como indígenas expresaron nostalgia por la falta del aprendizaje de la lengua y una profunda valoración por su aprendizaje. Así, el aprendizaje de una segunda lengua, en mayoría Páez o Nasa Yuwe, se estaría desarrollando a través de la Universidad, en la que por gestión del Cabildo Indígena Universitario-CIU se imparte la cátedra de dicha lengua a la que los estudiantes deciden vincularse y aprenderla. Pero no se tiene información de si aquéllos finalmente cursaron o no los niveles ofrecidos en la institución y si efectivamente se apropiaron de tal conocimiento. Por lo tanto, no se identifica una relación directa entre la ocurrencia del fenómeno de la deserción y el hecho de hablar lengua indígena.

Es clave destacar que para algunos de los estudiantes no fue fácil identificarse como indígenas al interior de la Universidad, ya que a pesar de tener ascendencia, no se consideraban como tales porque no procedían directamente de los resguardos de sus padres, o les fue difícil definirse como indígenas frente a la comunidad universitaria por la prevención que existe a ser objeto de burla o discriminación, principalmente

17 Para este grupo de estudiantes este conjunto de actividades, en mayoría de carácter cultural y político como asambleas, mingas, trabajos comunitarios, votaciones, etc., serían las que simultáneamente los diferenciaría del total de los estudiantes de la Universidad, que en su mayoría desconocen éste tipo de actividades, especialmente las de corte organizativo.

por parte de sus pares académicos sin ninguna pertenencia étnica. También, porque para algunos de ellos establecerse en un medio social y culturalmente diferente ocasionó un choque cultural en detrimento de la valoración de su identidad y la sustitución de algunas de sus prácticas por las presentes en el nuevo contexto.

Finalmente, de acuerdo con la composición del grupo familiar, se estableció que los estudiantes pertenecieron mayoritariamente a una familia de tipo nuclear, conformada en la mayoría de los casos por ambos padres y con hijos solteros. En menor medida, hubo conformación de familias extensas que integran a tíos y abuelos. Así, es posible afirmar que el número de integrantes no es menor a 4, ni superior a 9. Interesó el número de hijos para considerar el acceso a distintos tipos de oportunidades, entre las que se destaca el ingreso a la Universidad. Como era de esperarse, hubo mayor posibilidad de ingresar para los hijos de grupos familiares pequeños más que de aquellos de familia extensa, por los factores económicos que acarrea el sostenimiento familiar y, anterior al ingreso a la Universidad, la posibilidad de titulación de estudios secundarios.

4.2. Residencia y procesos migratorios

El asentamiento del grupo familiar estuvo necesariamente ligado al lugar de nacimiento de al menos uno de los padres del estudiante, que pertenece a una comunidad indígena y nació en dicha localidad, siendo ésta mayoritariamente de los departamentos del Cauca y Nariño. Cuando al menos uno de los padres no fue indígena, el asentamiento familiar se trasladó a un centro urbano intermedio como, por ejemplo, Santander de Quilichao en Cauca, o Santiago de Cali en el Valle del Cauca, en el que no obstante se registra la presencia de cabildos urbanos. En ambos casos, el lugar de asentamiento familiar determinó el lugar de nacimiento del estudiante, que como vimos conserva la misma tendencia en cuanto a departamentos. Interesó por ello conocer los procesos de desplazamiento¹⁸ de territorio que asumió el grupo familiar, ya que ello estuvo vinculado al proceso de acompañamiento y apoyo para que sus hijos migraran a un lugar diferente al de origen para estudiar. En la mayoría de los casos, a un departamento diferente. Además, porque estos cambios de lugar de residencia permitieron conocer que algunos estudiantes vivieron en un centro urbano antes de ingresar a la Universidad. Experiencia que contribuyó a una mejor socialización en el medio social y académico en la ciudad de Cali.

Así, tanto el lugar de nacimiento de los hijos como de los padres es en mayoría en un departamento diferente al Valle del Cauca, lo que indica que los estudiantes migraron a Cali para iniciar su proceso de ingreso a la Universidad.

Ligado al hecho de que la mayoría de los estudiantes desertores fueron procedentes de zonas geográficas y socialmente diferentes a Cali, es posible establecer una estrecha relación entre éste aspecto y la ocurrencia del fenómeno. Hallazgo que se asemeja con

18 Entendido no como un tipo de desplazamiento forzado, sino como la migración o cambio de territorio voluntario que realizaron en algunos casos las familias de las que proceden los estudiantes.

lo encontrado en la investigación de Escobar et. al. (2006:69), en la que la tasa de deserción para estudiantes provenientes de un lugar diferente a Cali es del 56%: “el hecho de provenir de una ciudad diferente a Cali disminuye la probabilidad de culminar con éxito el ciclo básico de las carreras profesionales en la Universidad del Valle”. Por ello, es interesante señalar que la deserción estuvo relacionada en algunos casos no sólo con el cambio y desplazamiento geográfico, sino también por los cambios percibidos a nivel social, cultural e incluso económico, que mayoritariamente emprendió de forma individual el estudiante para el ingreso a los estudios universitarios.

Si el hecho de desplazarse del lugar de origen propiciaba a simple vista un proceso de establecimiento y acoplamiento en un sitio diferente y desconocido, fue interesante conocer que la razón por la que realizaron la migración a Cali para estudiar estuvo determinada por la posibilidad de acceder a un cupo con mayor facilidad en el departamento del Valle, más que en el Cauca o Nariño, donde la demanda de cupos de población con aval indígena es mayor en las universidades públicas que contemplan admisión por condición de excepción. Es decir, tal como lo dijeron los estudiantes, en la Universidad del Valle habría “menos competencia” y mayor posibilidad de quedar admitido.

A través de la información obtenida en la realización de las entrevistas, fue posible establecer que 13 de los 35 estudiantes no habían realizado desplazamiento hacia otro territorio diferente al de origen. Constituyendo el ingreso a la Universidad como el primer proceso migratorio emprendido por el estudiante, en mayoría desde una zona rural a urbana. Por el contrario, aquellos que sí tuvieron esta experiencia (12 estudiantes) lo hicieron por factores como la terminación de estudios secundarios ante la ausencia de últimos grados escolares en el lugar de origen, cambio de la residencia familiar, el trabajo de los padres y hechos de violencia. De acuerdo con lo establecido por los estudiantes, estos cambios de territorios en algunos casos causaron pérdida de apropiaciones culturales y sociales de lo indígena como, por ejemplo, el aprendizaje de la lengua y la participación en actividades cuando se deseaba, además causaron interrupciones y atrasos escolares que se relacionaron con los episodios de deserción. No obstante, para otros estudiantes el proceso migratorio significó la apertura a nuevas apropiaciones culturales y vivencias sociales.

La procedencia geográfica y el origen de los estudiantes fue vital para conocer sus trayectorias sociales y escolares, en función de la socialización que establecieron con el medio académico una vez ingresaron a estudiar.

Como la mayoría de los estudiantes desertores no desarrollaron desplazamientos del lugar de origen anteriores al ingreso a la Universidad, se evidenció que aspectos como los procesos de adaptación, cambios sociales y culturales que tuvieron que ser vividos por el estudiante se relacionaron con el surgimiento de procesos de individuación y subjetivación, de responsabilidad y disciplina personal, que en la mayoría de casos no favorecieron a una mejor socialización y desempeño académico. Para algunos de ellos, este primer encuentro con Cali fue traumático y no promovido por el ingreso a la Universidad, sino orientado por objetivos laborales y, en otros casos,

de culminación de estudios secundarios encaminados a la búsqueda de mejores oportunidades, tal como lo afirmaron los estudiantes. El ingreso a la Universidad se dio posteriormente.

De los 12 estudiantes que sí tuvieron migración de territorio, 9 son procedentes del departamento del Cauca. Por el contrario, de los 13 que manifestaron no haber registrado procesos migratorios, 10 procedieron del departamento de Nariño, 2 de Santander de Quilichao y uno de Santiago de Cali. Lo cual desencadenará, como veremos, en que los desertores de programa académico serán precisamente los estudiantes procedentes del Cauca y los desertores definitivos de Nariño.

4.3. Capital educativo de los padres

Conocer el nivel educativo de los padres dio cuenta de los elementos constitutivos y de la apropiación de capital cultural de los integrantes de la familia. Hipotéticamente, se plantea que quien posea padres escolarizados e ingresos previos de hermanos al nivel de educación superior tendría más posibilidad de estudiar en la universidad, ya que se daría un ambiente favorable y una relación indirecta de socialización con el medio académico y la mayor posibilidad de culminación de sus estudios. Así, el nivel de escolaridad de los padres influye tanto en el ingreso a los estudios superiores como en la permanencia en ellos.

Aunque la literatura consultada sobre capital cultural da cuenta de lo anterior, es necesario señalar que hay casos excepcionales que romperían con ésta tendencia, observando por ejemplo que hijos de padres poco escolarizados ingresan al nivel superior de educación. Esto sería precisamente lo encontrado para algunos de los estudiantes, quienes ingresan a la Universidad principalmente a partir de la condición de excepción. Este canal de discriminación positiva se constituye en un medio eficaz para que personas con alguna identificación étnica se vinculen al ámbito de educación universitaria. Es así como el nivel de escolaridad de los padres de los estudiantes ya no influye en la posibilidad de ingreso al nivel de educación superior, sino en la deserción que los estudiantes registran en la Universidad.

Así, a partir del relato de sus hijos fue posible establecer que el 62% de los padres alcanzaron estudios primarios como nivel educativo máximo¹⁹, 12 (24%) habían realizado estudios secundarios, y sólo 4 padres (8%) alcanzaron un nivel educativo superior. Tal como se muestra a continuación.

19 Metodológicamente, es necesario señalar que cuando se menciona que los padres o las madres tienen un nivel educativo de primaria o secundaria máximo no se afirma que estos niveles hayan sido cursados totalmente, porque se registraron casos en los que no hubo titulación o finalización de dichos niveles. Por ello, se habla de los niveles de escolaridad máximo alcanzados por padres o madres. Esto obedece a las deficiencias del formulario de inscripción aplicado por la Universidad en 2001-II.

Cuadro No. 1: Niveles de Escolaridad máximo alcanzados por padres y madres de estudiantes desertores

Nivel educativo alcanzado	Madres	Padres	Madres y Padres
Primaria	14 (56%)	17 (68%)	31 (62%)
Secundaria	7 (28%)	5 (20%)	12 (24%)
Técnico	3 (12%)		3 (6%)
Universitario	1 (4%)		1 (2%)
Sin dato		3 (12%)	
Total	25 (100%)	25 (100%)	50 (100%)

Fuente: Elaboración propia a partir de 25 entrevistas a profundidad 2008.

Ahora, si analizamos los niveles de escolaridad de forma separada, es decir comparando padres y madres, el nivel de educación máximo alcanzado por las madres es superior al de los padres, ya que registran ingreso a nivel técnico y universitario. Ninguno de los padres ingresó a la educación superior. En la secundaria, las madres también alcanzan una mayor participación 28% que los padres 20%. Solamente en el nivel educativo primario los padres sobrepasan la participación de las madres.

Lo anterior afirma que los niveles de escolaridad de los padres de los desertores que ingresaron por condición indígena en 2001-II es bajo, pero es realmente llamativo el hecho de que las madres sean quienes hayan ingresado al nivel educativo superior y no los padres. Este es un hallazgo que va en contravía con lo que se encuentra comúnmente en los estudios, que dan a conocer que los hombres tienen mayor formación escolar que las mujeres. Aún más, si consideramos lo presentado en la primera parte del artículo, acerca de que los estudiantes hombres son quienes en todos los periodos académicos han ingresado a la Universidad, a diferencia de las mujeres que lo hicieron principalmente en los últimos. Otro hallazgo, fue que dichas madres que han realizado estudios superiores lo son en mayoría de 4 mujeres más que de un hombre.

El nivel de escolaridad de las madres se consideró importante, porque en el medio familiar colombiano serían ellas quienes dentro de las trayectorias sociales de los estudiantes tendrían mayor presencia, incluso desde la infancia, tanto en el acompañamiento como en la instrucción de sus hijos en el medio escolar. Así, su nivel de escolaridad determinaría en mayor medida las apropiaciones de capital cultural del estudiante.

Del total de la información del nivel de escolaridad de las madres de las 8 estudiantes entrevistadas, 3 han cursado estudios a nivel de educación superior, 3 a nivel de educación secundaria y 2 a nivel de primaria. Es decir, que el nivel de escolaridad de las madres de las estudiantes se concentra en los niveles secundario y superior. Diferente a lo que acontece para los estudiantes hombres, cuyos padres no registraron ingreso al nivel de educación superior y sólo una madre lo hizo. Las otras madres se

alojaron ampliamente en los niveles de escolaridad primaria (11 madres) y secundaria (5 madres).

Cuadro No. 2: Niveles de Escolaridad máximo alcanzados por madres de estudiantes desertores

Nivel educativo alcanzado	Madres de estudiantes Mujeres	Madres de estudiantes Hombres
Primaria	2 (25%)	11 (64%)
Secundaria	3 (37,5%)	5 (29%)
Universitario	3 (37,5%)	1 (5,8%)
Total	8 estudiantes (100%)	17 estudiantes (100%)

Fuente: Elaboración propia a partir de 25 entrevistas a profundidad 2008.

Por lo tanto, los hombres de la muestra se encuentran menos favorecidos escolarmente en comparación con las mujeres, ya que algunas de sus madres ingresaron a la educación superior. Sin embargo, es interesante anotar que 2 de éstas madres (8,0%) y 1 padre (4,0%), según el relato de sus hijas, se encuentran al momento de la entrevista cursando estudios a nivel de educación superior. Por ello, se considera que estos aspectos influyen determinadamente en el episodio de deserción registrado. El hecho de que estos últimos padres estén escolarizándose a nivel universitario al mismo tiempo que sus hijas, da cuenta de que en la infancia de las estudiantes no tenían aquellos estudios, es decir, cuando la transmisión de capital cultural es más fuerte y su incorporación se realizaría a partir de prácticas cotidianas durante el proceso de socialización primaria.

4.4. Capital educativo de los hijos del grupo familiar

Si nos remitimos a la escolaridad de los hijos del grupo familiar, tenemos que el nivel máximo alcanzado por los hermanos de quienes ingresaron a la Universidad se concentró en los de primaria y secundaria completa 45,7%. Pero, cursar estudios secundarios fue lo más común (34,8%).

No hubo un número considerable de hermanos con ingresos previos al nivel de educación superior (17 hermanos), lo cual evidenció el acceso limitado a los estudios superiores de los hijos de las familias, y también que aquel que ingresó a la Universidad se constituyó, en la mayoría de casos, como el primer miembro de la familia que cursó estudios de educación superior universitaria. De esta forma, se afirma que la mayoría de los estudiantes desertores no tuvo antecedentes o una antesala escolar favorable, por parte de padres y hermanos, que orientaran un ingreso a la educación superior, socialización y conocimiento de qué se entendía por estudiar en la Universidad.

Lo cual da como resultado que el estudiante ingrese a la Universidad debido al cupo que le posibilitó la condición de excepción, pero no por antecedentes escolares familiares, ya que en la mayoría de los casos él no esperaba desarrollar estudios supe-

rios. Este ingreso no era algo programado para realizar en su trayectoria de vida. Por ello, para estos estudiantes el encuentro y socialización con el medio académico y sus estudios fue algo tortuoso, no sólo por la dificultad para ubicarse y establecerse en un lugar desconocido, sino por la falta de rendimiento escolar que finalmente le imposibilitó la permanencia en sus estudios. Siendo que la mayoría fueron admitidos a programas de ingeniería que contienen principalmente un componente matemático.

No obstante, es necesario plantear que un grupo minoritario de estudiantes sí tuvieron este tipo de antesala escolar, conocimiento de qué se trata ingresar a la Universidad, padres escolarizados, e incluso hermanos que anteriores a ellos ingresaron a la educación superior, pero que sin embargo desertaron. Por ello, este grupo de estudiantes fue considerado como aquellos *privilegiados*, diferente a sus compañeros del grupo denominado *desfavorecidos*, para quienes las situaciones fueron adversas como se presentó anteriormente.

A pesar de ubicarse en uno u otro grupo, es necesario anotar que tanto para los padres como para los estudiantes sí hubo una especial valoración por los estudios, en general se lo concibe como un canal para mejorar las condiciones de vida. Se considera importante realizar estudios posteriores a los secundarios y, por ello, desde las familias se dio especial incentivo y apoyo en diferentes aspectos, incluso para que el estudiante migre individualmente a la ciudad de Cali. No importó el tipo de perfil profesional escogido por los estudiantes, sino más allá de ello el ingreso a la Universidad, aunque en algunos casos se desconociera de qué se trataba el programa académico seleccionado o qué tipo de estudios recibirían en la Universidad. Contemplan la educación como un medio de ascenso y prestigio social, una oportunidad que para muchos de ellos era un objetivo inaccesible.

4.5 Ingreso a estudios superiores, permanencia y deserción

En función de la escolaridad del estudiante se identifican elementos claves que se relacionarían posteriormente con su episodio de deserción, antes de adentrarnos de lleno en el tema enunciado, es importante destacar elementos anteriores al ingreso a la universidad, que de una u otra forma, no contribuyeron de la mejor manera a su permanencia. Estos aspectos se refieren, específicamente, a la etapa de escolarización secundaria que se constituye como parte primordial de su trayectoria educativa. A partir de ésta, de una u otra forma se orientó en algunos casos no sólo la escogencia del programa, sino también la posibilidad de dotar al estudiante de herramientas en diferentes áreas del conocimiento o, por el contrario, limitó la apropiación de las mismas. Uno de estos aspectos lo constituyó, por ejemplo, el desajuste entre edad y nivel educativo cursado presente en las trayectorias escolares de algunos estudiantes. Desajuste causado por la demora en el ingreso al medio escolar, que conllevó en algunos casos a que la escolarización se realizara en jornada nocturna, incluso desde la primaria (2 estudiantes).

Lo anterior, da cuenta de la baja calidad de la educación recibida por algunos de los estudiantes, relacionada con los contenidos, itinerarios escolares y las titulaciones que en ciertos casos fueron obtenidas por métodos “acelerados”. Sumado a ello, otras interrupciones escolares se debieron a los procesos migratorios y de cambios de territorio antes presentados, que finalmente llevaron al cese y repitencias escolares por cambio de planteles educativos que condujeron al atraso escolar.

Por otra parte, es interesante resaltar que fueron los mismos estudiantes quienes manifestaron que las dificultades escolares con las que se toparon una vez ingresaron a la Universidad fueron consecuencia de la educación con falencias recibida en la etapa escolar secundaria. El tipo de educación recibida por éstos, en especial para quienes permanecieron en sus lugares de origen, podría caracterizarse como de menor calidad y diferente a la impartida de forma cotidiana en los colegios de zonas urbanas. Aunque los contenidos académicos impartidos eran iguales, hubo aspectos que se diferenciaron como la menor intensidad horaria, la pedagogía de los profesores, las inadecuadas instalaciones escolares y la carencia de herramientas de aprendizaje. En otros casos, se encontró que en los colegios de resguardos se dio mayor énfasis y tiempo a la enseñanza de los procesos culturales, recuperación de prácticas indígenas, derecho propio, educación agrícola, etc.

Aspectos como los presentados arriba, puso en desventaja académica a los estudiantes una vez iniciaron sus estudios en la Universidad. Es decir, recibieron un tipo de educación deficiente y poco compatible con lo desarrollado en la Universidad. Así, es posible afirmar que los colegios de los que provinieron en gran medida los desertores indígenas 2001-II se caracterizaron por ser de educación media con carencias o falta de énfasis de enseñanza en determinadas áreas del conocimiento como, por ejemplo, las matemáticas, lectura y escritura, inglés y lo conocido por los estudiantes como “sistemas”, etc. La carencia de conocimientos básicos en las áreas académicas mencionadas, se relacionaron de forma directa con las dificultades escolares que tuvieron gran parte de ellos una vez se encontraron en el desarrollo de sus estudios universitarios, y que posteriormente los llevó a desertar de los mismos. Por ello, la educación recibida por los estudiantes no tendría los componentes necesarios para tener éxito en los estudios universitarios y, por el contrario, se constituye en un factor que incidió en su deserción.

Aunque algunos de los estudiantes no esperaban ingresar a la Universidad y la condición de excepción les permitió dicho ingreso, éste se propició principalmente por el deseo de los padres para que sus hijos “fueran alguien en la vida” y tuvieran unas mejores condiciones socioeconómicas en el futuro. Por otra parte, además de la orientación de sus padres, los estudiantes desearon ingresar a la Universidad mayoritariamente guiados por el interés personal de aprender y apropiarse de conocimientos que, de acuerdo a las representaciones equívocas que tenían de lo que se consideraba estudiar determinado programa académico, se relacionaban con un tipo de saber práctico más que intelectual e investigativo. Este interés por el ingreso a la Universidad también estuvo determinado por el beneficio social y económico que se podría adquirir después de titularse.

La posibilidad de migrar a Cali para estudiar, estuvo determinada por las condiciones económicas y familiares que así lo permitieran. En este caso, mediadas por el establecimiento de redes anteriores al estudiante, por su padres o familiares al tener, por ejemplo, un contacto en Cali como algún conocido o un amigo que pudiera posibilitar la estadía inicial y que orientara al estudiante. Además, para aquellos estudiantes que migraron a Cali, fue vital la posibilidad de tener mantenimiento económico a cargo de sus padres, sólo para un grupo de estudiantes, ya que otros trabajan paralelo a sus estudios para garantizar su manutención, lo cual sumado a la carga académica dificultó el mejor desempeño en la Universidad. Una vez vinculados a la institución, para algunos de los estudiantes la ayuda que brindó la Universidad en términos de subsidios de transporte, alimentación y vivienda, a través de la denominada ‘casa de paso’, facilitó su estadía en Cali.

Sumado a lo anterior, debe ser mencionado que los estudiantes una vez ingresaron a la Universidad no tenían en su mayoría el conocimiento acerca de lo que se trataba ingresar a la Universidad y el qué hacer estudiantil. Esto último se relacionó con el proceso a través del cual los estudiantes realizaron la escogencia de programa académico guiados por sus bajos puntajes de Icfes, horario de tiempo disponible, el beneficio económico-laboral al titularse y por representaciones equivocadas orientadas por el nombre del programa académico y no por su contenido. Así, hay casos de estudiantes que ingresan a Ingeniería mecánica con el anhelo de aprender a reparar carros y se encuentran con algo totalmente diferente, estructurado básicamente por un componente matemático una vez inician sus estudios, esto específicamente para los estudiantes hombres de Córdoba-Nariño, quienes ingresaron a los programas académicos de la Facultad de Ingeniería. De esta forma, se evidencia la ausencia de componentes de cultura académica de algunos de los estudiantes, componentes no recibidos de forma directa ni indirecta por escolarización de sus padres o hermanos que hubieran ingresado al nivel superior. Ausencia de componentes académicos que influyeron como uno de los factores determinantes en sus episodios de deserción.

Diferente a esto, para aquellos que sí contaron con personas que anteriores a ellos ingresaran a la Universidad fue clave la relación con otras personas de sus comunidades o cabildos que anteriormente habían ingresado a la Universidad²⁰. En éste sentido, dichas personas jugaron un papel crucial que favorecieron la llegada y socialización del estudiante una vez inició clases en la Universidad. En relación a ello, para todos los que ingresan con la condición indígena se destaca el acompañamiento que realiza el Cabildo Indígena Universitario con los nuevos estudiantes que desean pertenecer a él.

20 A partir de la información que las personas con ingresos anteriores en la Universidad proporcionan y la que posibilita el cabildo o la representación indígena correspondiente, es que mayoritariamente se conoce y difunde la noticia acerca del ingreso a la Universidad a partir de la condición de excepción. Sin embargo, no se instruye sobre qué significa estudiar a nivel de educación superior y de qué se trata. No obstante, estos dos canales comunicativos se constituyen entonces como la primera vía de información y de posterior mediación para la realización del proceso de inscripción a la Universidad.

Otro aspecto relevante, es el proceso dificultoso de adaptación y socialización vivido por la mayoría de los estudiantes que no habían registrado un encuentro con un centro urbano previo al ingreso a la Universidad, y que aun se establecieron solos en la ciudad. Estos rasgos hicieron que para ellos, en mayoría los procedentes de zonas rurales, tuvieran un encuentro tortuoso o choque cultural una vez ingresaran a sus estudios. Ello dificultó en ocasiones el establecimiento de redes sociales, redes de compañeros, amigos y pares son importantes para el desarrollo normal de las actividades académicas. Incluso, un grupo minoritario de estudiantes manifestó sensaciones de discriminación o señalamientos por su condición de estudiantes indígenas procedentes de diferentes lugares de origen.

De acuerdo con las decisiones de escogencia de programa académico, del por qué se ingresó a la Universidad y de las dificultades principalmente académicas con las que se encontraron, es que podemos asociar la ocurrencia del fenómeno y, al tiempo, plantear el comportamiento que tuvo según la tipología encontrada. Si tal como vimos anteriormente, los estudiantes desertaron en los primeros semestres académicos, la primera categoría de deserción denominada desertores tempranos -compuesto por 4 estudiantes- da cuenta de aquellos estudiantes que a pesar de ser admitidos nunca se matricularon ni iniciaron estudios en la Universidad, debido a aspectos como la falta de experiencias urbanas previas, la imposibilidad de migrar a Cali para estudiar y la falta de un mantenimiento económico de los padres. Por esto se afirma que los estudiantes procedentes de resguardos indígenas que no tienen las condiciones económicas mínimas para establecerse en Cali no migran, y por ende pierden el cupo en la Universidad, ya que nunca se matriculan.

Por su parte, la categoría de los desertores de programa académico se caracteriza mayoritariamente por aquellos estudiantes procedentes en mayoría del departamento del Cauca (7 estudiantes) y Nariño (1 estudiante), que ingresaron a programas académicos de Ingenierías (2 estudiantes), Ciencias (2 estudiantes), Salud, Humanidades y Artes (1 estudiantes cada una) bajo la condición de excepción, pero que posteriormente desertaron y luego de uno o dos semestres académicos vuelven a realizar el proceso de admisión a otro programa diferente, bajo la misma condición de excepción, en ocasiones hasta en 3 oportunidades.

En relación a lo anterior, y a las continuas deserciones de programas que registraron algunos de los estudiantes, fue significativo considerar el hecho de que éstos tomaran como orientación profesional el proceso de ingreso y abandono a programas académicos en reiteradas ocasiones. Dichos estudiantes atribuyeron su episodio de deserción, principalmente, a la escogencia de un programa académico no conocido, seleccionado bajo representaciones equivocadas, y en los que se enfrentaron con dificultades académicas una vez ingresaron a la Universidad. Dificultades que no les permitió permanecer más de cuatro semestres en un programa académico, ya que en la mayoría de casos no pudieron equipararse académicamente con los ritmos escolares de la Universidad y de quienes fueron sus compañeros de clases, en mayoría sin nin-

guna identificación étnica. Así, se evidencia un desajuste entre lo que ellos pensaban estudiar y con lo que verdaderamente se encontraron.

Como dato recurrente, se halló que siete de los ocho estudiantes fueron los primeros de sus grupos familiares en obtener la titulación de educación secundaria y, por lo tanto, los primeros de sus grupos familiares que ingresaron a desarrollar estudios a nivel de educación superior universitaria. Así, se evidencia nuevamente no sólo la falta de componentes académicos de calidad en la educación secundaria recibida por los estudiantes que los dotarían de herramientas para permanecer estudiando en la Universidad, sino que también da cuenta de los antecedentes escolares desfavorables que explican el reiterado proceso de ingreso y cambios de programas académicos en búsqueda de la profesión ideal.

Se conoció, también, que algunos de los estudiantes desertores de programa académico procedentes de zonas diferentes a Cali, después de ocurrida la deserción no migraron a sus lugares de origen, sino que por el contrario se quedaron en Cali con el objetivo de ingresar nuevamente a otro programa académico en la Universidad. Para ello, y mientras transcurría el tiempo de la admisión, se establecieron mayoritariamente como vendedores al interior de la Institución como medio para su manutención.

Finalmente, la categoría de los *desertores definitivos* se caracteriza por estudiantes que efectivamente abandonaron de forma definitiva sus estudios (11 estudiantes) de la Universidad, fueron procedentes en su mayoría de Nariño, etnia de Los Pastos (7 estudiantes), Cauca, etnia Nasa (3 estudiantes) y Valle, etnia Yanacona (1 estudiante). Su deserción se relaciona, por una parte, con la ausencia de una experiencia urbana previa y traslados de su lugar de origen. Al igual que para los demás desertores, el factor apremiante que ellos mismos relacionaron con su deserción es el gran desconocimiento del programa académico al que fueron admitidos, y aún más para algunos de ellos, la no pretensión de realizar estudios a nivel universitario, ya que no era una condición deseada por ellos. Para éstos, el ingreso a la Universidad se justificó por la orientación, el deseo y, en dos ocasiones, obligados por sus padres.

Los estudiantes desertaron precozmente a la mitad o terminación del primer semestre académico porque una vez llegaron y contemplaron el medio universitario se les imposibilitó adaptarse. Tanto por la dificultad para interrelacionarse con sus compañeros, como para socializarse en el medio que para la mayoría de los estudiantes fue diferenciado geográfica, social y culturalmente. Adicional a ello, tuvo un peso representativo para desertar las dificultades académicas registradas especialmente en matemáticas, esto se justifica puesto que los nueve estudiantes hombres del grupo ingresaron a los programas de ingeniería, mayoritariamente al programa de Ingeniería Mecánica.

Este grupo de estudiantes permanecieron por un tiempo en la Universidad, pero a diferencia de los desertores de programa sí retornan en mayoría a los lugares de origen una vez desertaron definitivamente, ya que manifestaron que el contexto social del Valle, estar alejados de su familias y las dificultades académicas de la Universidad, son irreconciliables para considerar regresar a estudiar.

5. Conclusiones

Evidenciando que la deserción de los estudiantes de la presente investigación remite a hechos anteriores a él y a su ingreso a la educación superior como a su origen social, sus trayectorias de socialización familiares y escolares y, retomando el concepto de capital cultural planteado por Pierre Bourdieu y Jean Claude Passeron (1969), es posible afirmar que los factores asociados a sus episodios de deserción estuvieron relacionados con las falencias en los componentes de su cultura académica inscrita en sus *habitus*. Dicho *habitus* fue configurado especialmente en un ambiente social de origen en el que no fue posible apropiarse de conocimientos que permitieran la incorporación y configuración de un capital cultural, en el sentido expuesto por Bourdieu, compatible con el medio universitario. Esto es posible conocerlo no sólo por los episodios de deserción que protagonizaron, sino por la baja escolaridad de sus padres, la carencia de componente académicos favorables registrados en sus propias trayectorias educativas, la desinformación de lo que representa ingresar al ámbito escolar universitario y, relacionado a esto, la singularidad de escogencia del programa académico que se desea estudiar, el desajuste entre los componentes recibidos en escolaridad secundaria y con los que se enfrentaron en la escolaridad universitaria, las dificultades académicas con las que tropezaron una vez desarrollaron los cursos académicos en la Universidad y, para algunos de ellos, su inesperado ingreso a la educación superior y el nulo gusto por ingresar a ésta.

Contrario a lo que hipotéticamente se creía, hablar una lengua indígena no fue factor relacionado a la deserción, ya que casi la totalidad de los estudiantes de la muestra no lo hacían.

También, es posible afirmar que el fenómeno de la deserción en los indígenas de la muestra se caracterizó de forma similar a los estudiantes desertores del total de la Universidad del Valle, esto a partir del perfil del estudiante desertor. Sin embargo, es importante señalar que la población que ingresa a la Universidad por la condición de excepción indígena tiene unas características propias que los diferencia del total de los estudiantes de la Institución. Especialmente, aspectos relacionados con características culturales, políticas y sociales de origen que los diferencian del total la comunidad estudiantil no étnica presente en la institución. Estas particularidades, permiten, además que se diferencien entre los integrantes de las mismas Comunidades o Resguardos Indígenas que ingresan por condición de excepción.

Por esto mismo, aunque los estudiantes indígenas tendrían una característica común a todos por ingresar a la Universidad avalados, ya sea por pertenecer o ser integrantes de una Comunidad o Resguardo, no se deben considerar como un grupo homogéneo, sino que por las diversas características se constituyen como uno heterogéneo en su interior. Como consecuencia de ello, se plantea que el comportamiento del fenómeno también se encontró diferenciado entre los estudiantes de la muestra distribuidos en tres categorías, desertores tempranos, desertores de programa académico y desertores definitivos. Es decir, que los pertenecientes a cada tipología de

deserción tienen la posibilidad de no compartir las mismas tendencias de los demás integrantes, ya que las categorías se caracterizan por no encontrarse puras o ser *tipos ideales*, en el sentido weberiano, sino por albergar casos que escapan a las tendencias del total de los desertores o pueden combinarse.

Se constató también, que en la Universidad del Valle la denominada admisión por condición de excepción étnica-indígena se constituye como uno de los principales canales existentes a través del cual personas procedentes de resguardos y comunidades indígenas ingresan a instituciones de educación superior. Si bien la Institución contempla dichas admisiones a partir de 1993-II, es coherente afirmar que de la misma forma un número cada vez más considerable de población étnica ha ingresado a la Universidad a través de éste canal y cada vez con mayor participación femenina.

Sin embargo, es necesario establecer que así como las medidas de discriminación positiva generan en este caso la posibilidad de acceso y reconocimiento, que podrían tomarse como favorables para el sector de la población beneficiada, por otra parte, suscitan debate en el medio académico por la apertura de canales que se dejan a la deriva y, así como posibilitan accesos, generan también hechos discutibles como las relaciones clientelares que se registran en torno a ellas como, por ejemplo, el acceso a cupos de personas no indígenas y sin ninguna pertenencia étnica que se beneficiaron de la condición de excepción para el ingreso a la Universidad en 2001-II, como se conoció a través de este estudio.

Finalmente, se plantea la problemática presente en la Universidad en relación con fenómeno de la deserción, y aún más se centra el interés en poblaciones como los estudiantes de la muestra, a quienes se les posibilita un canal de fácil acceso pero que no obstante desertan.

Referencias bibliográficas

- ARANGO, Luz Gabriela. (2006). Jóvenes en la universidad: género, clase e identidad profesional, Siglo del Hombre editores, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- BASE DE DATOS DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN (2006). "Factores asociados a la deserción y permanencia estudiantil en la Universidad del Valle 1994-2006", ejecutado por el Centro de Investigación y documentación socioeconómica-CIDSE y la Vicerrectoría académica de la Universidad del Valle.
- BOURDIEU, Pierre; PASSERON, Jean-Claude (1969). Los Herederos, los estudiantes y la Cultura, 1 ed.1967, editorial Labor, Barcelona.
- _____, (1979). "Los tres estados del Capital Cultural" en Sociológica, UAM- Azcapotzalco, México, núm. 5, Pp.11-17. (Traducción de Mónica Landesmann).
- _____, (1997). Razones Prácticas. Sobre la teoría de la acción. Editorial Anagrama, Barcelona. (Traducción de Thomas Kauf).
- CASTILLO, Luis Carlos (2007). Etnicidad y Nación. El desafío de la diversidad en Colombia. Ed. Universidad del Valle, Cali.

- Colombia. Instituto Colombiano para el fomento de la Educación Superior-ICFES, (2002) Estudio de la Deserción estudiantil en la educación superior en Colombia, Documento sobre Estado del Arte, Universidad Nacional de Colombia, Convenio 107/2002 UN-ICFES. Bogotá. Pp. 93.
- Colombia. Instituto Colombiano para el fomento de la Educación Superior-ICFES, (2002) Estudio de la Deserción estudiantil en la educación superior en Colombia, Documento sobre el cuestionario de trayectorias sociales, familiares y educativas, Universidad Nacional de Colombia, Convenio 107/2002 UN-ICFES. Bogotá. Pp. 22.
- Colombia. Departamentos Administrativo Nacional de Estadísticas-DANE (2006) Colombia una nación multicultural. Su diversidad étnica. División de Censos y Demografías.
- Colombia. Universidad del Valle (2006-2007). Anuario estadístico de la Universidad del Valle 2005 y 2006. Oficina de Planeación y Desarrollo institucional.
- Colombia. Universidad del los Andes (2007). Investigación sobre deserción en las Instituciones de educación superior en Colombia. Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico-CEDE, Bogotá.
- Colombia. Ministerio de Educación Nacional-MEN, (2008). Deserción Estudiantil en la Educación Superior Colombiana. Elementos para su diagnóstico y Tratamiento. Viceministerio de Educación Superior, Bogotá. Pp. 132.
- Colombia. Universidad del Valle (2008). “Anexo punto 21 resultados”, en Proyecto Universidad y Culturas, Análisis estadísticos de datos con estudiantes por excepción étnica, período comprendido: 2004-2008, [Completar]
- ESCOBAR, Jaime; LARGO, Edwin; PÉREZ, Carlos Andrés (2006). Factores asociados a la deserción y permanencia de estudiantes en la Universidad del Valle 1994-2006 Vicerrectoría Académica, Universidad del Valle, Centro de Investigación y documentación socioeconómica-CIDSE, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas, Universidad del Valle, Cali.
- _____ (s.f.a.). Análisis de la Herramienta SPADIES diseñado por el Ministerio de Educación Nacional y el CEDE - Informe Final Programa de Análisis de la permanencia y la deserción académica en la Universidad del Valle. Centro de Investigación y Documentación Socioeconómica-CIDSE y Vicerrectoría Académica, Universidad del Valle, Cali.
- _____, (s.f.b). Deserción, Graduación y Permanencia en la Universidad del Valle (1995-2007) Vicerrectoría Académica, Universidad del Valle, Centro de Investigación y documentación socioeconómica-CIDSE, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas, Universidad del Valle, Cali. Pp. 22.
- _____, (s. f.c). Deserción Rendimiento y Permanencia en la Universidad del Valle, presentación en Power Point, Vicerrectoría Académica, Universidad del Valle, Centro de Investigación y documentación socioeconómica-CIDSE, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas, Universidad del Valle, Cali, 75 diapositivas.
- _____, (s. f. d). Deserción Rendimiento y Permanencia en la Universidad del Valle, presentación en Power Point-Resumen Vicerrectoría Académica, Universidad del Valle, Centro de Investigación y documentación socioeconómica-CIDSE, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas, Universidad del Valle, Cali, 19 diapositivas.

- IESALC/UNESCO, CINDA (2005). Seminario Internacional Rezago y Deserción en la Educación Superior, Informe Final, Universidad de Talca, Chile, 12-14 septiembre.
- LAURENT, Virginie (2005). Comunidades indígenas espacios políticos y movilización electoral en Colombia, 1990-1998. Motivaciones, campos de acción e impactos. Instituto Colombiano de Antropología e Historia-ICANH, Instituto Francés de Estudios Andinos-IFEA, Bogotá.
- MOSQUERA, Claudia; LEÓN, Ruby (editoras) (2009). Acciones afirmativas y ciudadanía diferenciada étnico-racial negra, afrocolombiana, palenquera y raizal. Entre Bicentenarios de las Independencias y Constitución de 1991. Centro de Estudios Sociales – CES, Departamento de Trabajo Social, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- ROJAS, Axel; CASTILLO, Elizabeth (2005). Educar a los otros. Estado, políticas educativas y diferencia cultural en Colombia. Grupo de Educación Indígena y Multicultural con el apoyo de y financiación del programa PROANDES-UNICEF, Ed. Universidad del Cauca. Popayán. Pp. 160.
- URREA, Fernando; CARDONA, Jorge (2003). Algunas tendencias sociodemográficas y socio-raciales de la matrícula de la Universidad del Valle en el contexto local y regional y una eventual política de expansión de la matrícula, en: Universidad del Valle: Reflexiones para un Plan de Desarrollo, serie pensamiento universitario N° 1, Universidad del Valle, Cali.
- VELÁSQUEZ, Fabio (1982). “Selección social e ingreso a la universidad pública. El caso de la Universidad del Valle” en: La Sociedad colombiana y la investigación sociológica. Memorias del IV congreso nacional de Sociología, Asociación Colombiana de Sociología, Departamento de Sociología, Universidad del Valle, Cali.

Resoluciones

- Resolución No. 044 de abril 19 de 2007 del Consejo Académico de la Universidad del Valle
- Resolución No. 053 de mayo 10 de 2007 del Consejo Académico de la Universidad del Valle.

Estructura económica y desempleo en Colombia: un análisis VEC¹

*Economic structure and unemployment in Colombia:
a VEC analysis*

*Estrutura econômica e desemprego na Colômbia:
uma análise VEC*

SANTIAGO BONILLA CÁRDENAS

*Asistente de docencia, Facultad de Ciencias Sociales y Economía, Universidad del Valle
santiago.bonilla@correounivalle.edu.co*

Recibido: 25.01.11
Aprobado: 15.03.11

Resumen:

El objetivo de este artículo es mostrar que aspectos relacionados con la estructura económica de Colombia son relevantes para explicar el nivel de desempleo. Utilizando un modelo VEC y mediante el análisis de las funciones impulso respuesta y de descomposición de varianza, se concluye que aumentar el grado de desarrollo estructural de la economía es una política que puede ayudar a reducir el desempleo en Colombia.

Palabras clave: Estructura Económica, Desempleo, Sector Manufacturero, Modelo VEC.

Abstract:

The objective of this article is to show that features related to economic structure in Colombia are relevant in order to explain the level of unemployment. By using a VEC model and by analyzing impulse response functions and variance decomposition, it is concluded that increasing the degree of structural development of the economy is a policy that can help reduce unemployment in Colombia.

Key words: Economic Structure, Unemployment, Manufacturing Sector, VEC model.

JEL Classification: L16, E24, O14, C32.

¹ Este trabajo es resultado de la investigación realizada entre Febrero de 2010 y enero de 2011 financiada por el programa Jóvenes Investigadores e Innovadores de Colciencias y la Universidad del Valle.

Resumo:

O objetivo deste artigo é mostrar que aspectos relacionados com a estrutura econômica da Colômbia, são importantes para explicar o nível de desemprego. Utilizando um modelo VEC e através de uma análise das funções impulso-resposta e da decomposição da variância, conclui-se que o aumento ou grau de desenvolvimento estrutural da economia é uma política apropriada para reduzir o desemprego em Colômbia.

Palavras-chave: Estrutura Econômica, Desemprego, Setor Manufatureiro, Modelo VEC.

1. Introducción

Uno de los principales problemas que aquejan a la economía colombiana y que ocupa los primeros lugares en las agendas de los gobiernos desde hace varias décadas es el alto y persistente desempleo.

Existe una amplia corriente de pensamiento que atribuye la persistencia del alto desempleo a un problema de precios. Se postula que la oferta y la demanda de trabajo se equilibran en un nivel de remuneración inferior al salario real que rige en la economía, generándose de este modo una brecha entre oferta y demanda de trabajo que se traduce en que una parte significativa de la fuerza laboral es excluida involuntariamente del mercado. De acuerdo con este pensamiento, la solución al problema radica en flexibilizar el mercado laboral, disminuir el salario mínimo y, en general, apelar a reformas políticas con miras a disminuir los costos laborales de los empresarios. Sin embargo, tal como lo señala Sarmiento (2005), las medidas tomadas hasta ahora no han tenido efectos en la magnitud que se esperaba sobre la tasa de desempleo, pero en cambio han deteriorado el nivel de vida de los trabajadores y han contribuido a empeorar la inequidad en el ingreso de nuestro país.

Surge entonces otro tipo de interpretación más orientada al análisis de la estructura económica. Dicho argumento estructuralista plantea que existen dos sectores en la economía: el sector moderno, que es intensivo en capital físico y humano, y el sector informal, que se asocia con empleos de baja calidad y requiere escaso capital físico y mano de obra con bajo nivel de calificación. Debido a que el sector moderno es relativamente estrecho, no está en capacidad de absorber toda la fuerza laboral calificada, por lo cual los trabajadores excluidos que no decidan entrar al sector informal o migrar hacia otro país se verán resignados a engrosar las filas del desempleo. Se infiere además que medidas enfocadas hacia el ajuste a la baja de salarios no tendrán un efecto significativo sobre el nivel de empleo, ya que el problema subyace en la estrechez del sector moderno, determinada por la estructura de la economía, y no en rigideces del mercado laboral. Como lo muestran Ortiz y Uribe (2006), el deterioro de la tasa de desempleo en Colombia coincide con la apertura económica consolidada en los noventa, y a través de un modelo teórico, concluyen que es necesario que exista un nivel adecuado de diversificación industrial que genere demanda de trabajo califica-

do. Lo que se observa es que la falta de diversificación en la industria ha generado alto desempleo, al tiempo que parte de la fuerza de trabajo excluida se ve obligada a aceptar empleos de baja calidad o a migrar hacia otros países con una estructura económica capaz de absorberla. En suma, el problema del desempleo no se atribuye tanto al mercado de trabajo como a la estructura de la economía en su conjunto. Vale la pena aclarar que el presente trabajo pretende abordar el problema del desempleo únicamente en su aspecto cuantitativo, por lo cual se dejará de un lado lo concerniente a calidad del empleo y migración de capital humano.

De esta manera, se abre un interesante debate sobre si son relevantes aspectos relacionados con la estructura económica en la tasa de desempleo de largo plazo de un país, como el tamaño relativo del sector manufacturero, el nivel de integración industrial, entre otros, o si basta con abrirse al mercado internacional y emprender políticas que flexibilicen y liberalicen el mercado laboral para resolver el problema. Y dado que los ingresos laborales de la población determinan en mayor medida la demanda efectiva en un país, es posible que con una adecuada dinámica del mercado laboral se podría generar la demanda que jalone la producción, de modo que a su vez se demande más empleo y el país entre en un círculo virtuoso de empleo y crecimiento económico, acompañado de una consecuente reducción de la pobreza y la inequidad en el ingreso.

La metodología empleada en el presente trabajo para explicar la dinámica del desempleo en Colombia es la de Vector de Corrección de Error (VEC), y el análisis se efectúa para el período comprendido entre el trimestre I de 1984 y el trimestre I de 2004.

Este trabajo consta de seis secciones, siendo la primera de ellas la presente introducción. En la sección 2 se presentan unos cuantos antecedentes en la literatura económica con respecto a las visiones neoliberal y estructuralista del desempleo. En la sección 3 se realiza una breve revisión de la relación teórica entre cambio estructural y el sector manufacturero. La sección 4 contiene resúmenes de algunos trabajos en los que se utilizan los modelos VEC para el análisis del desempleo. La sección 5 contiene el modelo VEC utilizado en el presente trabajo para el análisis del desempleo en Colombia, mostrando desde los primeros pasos para su construcción hasta el posterior análisis de choques aleatorios. La sección 6 presenta algunas conclusiones.

2. Algunos antecedentes en la literatura

En el caso de Colombia, se encuentra que existe una pugna entre dos teorías en particular, cada una de las cuales ha sido el enfoque dominante en su momento. Durante las décadas que duró la política ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones), el enfoque reinante era el estructuralista, defendido por economistas como Wassily Leontief, Albert Hirschman y Raúl Prebisch. Posteriormente, a medida que se fue desmontando dicha política, se pasó a adoptar el enfoque neoliberal que proclamaba el Consenso de Washington, el cual tenía como sustento a la teoría neoclásica. Pero ¿qué es exactamente lo que plantea el enfoque neoliberal?

De acuerdo con Borjas (2002), la teoría neoclásica establece que el desempleo puede ser básicamente de 3 tipos: desempleo friccional, desempleo estacional y desempleo estructural. El desempleo friccional no debe generar mayores preocupaciones, ya que es producido porque los trabajadores y las firmas necesitan de un tiempo para encontrarse mutuamente y llegar al “matching”. El desempleo estacional es predecible para ciertos sectores de la economía en los que, en determinado período del año, las empresas expulsan trabajadores por la baja demanda de sus productos en esa temporada. En todo caso, después de que pasa la “temporada de desempleo”, los trabajadores vuelven a incorporarse a las firmas. El desempleo estructural, que no debe confundirse con las causas del desempleo que propone el enfoque estructuralista propiamente, es aquel que es generado ya sea porque los trabajadores no poseen las calificaciones que buscan las firmas, o porque existe una brecha entre el número de trabajadores buscando empleo y las vacantes que las firmas ofrecen, de manera que el mercado no encuentra el equilibrio porque el salario es rígido y no puede ajustarse hacia abajo.

Así, dicho en términos más precisos, el enfoque neoliberal establece que la principal causa de que exista desempleo involuntario es el alto grado de inflexibilidad del mercado laboral. De ahí que para disminuir la tasa de desempleo es necesario flexibilizar dicho mercado en la mayor medida posible. Así, con el precio correcto, se equilibrará el mercado laboral.

Opuestos a la anterior visión se encuentran los economistas del enfoque estructuralista. Dicho enfoque establece que el nivel de empleo de un país depende directamente del nivel de desarrollo estructural alcanzado por el mismo, y por ende del nivel de diversificación que presente. Leontief (1963) es el primero en encontrar una relación entre la estructura económica de un país, medida en términos de la profundización de la matriz insumo-producto de este, y su nivel de desarrollo económico. Su planteamiento mostraba que a mayor diversificación productiva, mayor era la riqueza del país, y asimismo mayor el nivel de empleo. De igual manera, economistas como Hirschman (1958) y Prebisch (1963) plantean que para alcanzar un desarrollo económico exitoso, un país debe ir superando progresivamente distintas etapas de desarrollo estructural, para pasar de ser inicialmente un productor de bienes finales de poca complejidad a tener una estructura económica ampliamente diversificada con sectores productivos completamente articulados entre sí, que producen tanto bienes finales como bienes de capital de alta complejidad. Para ello, el desarrollo del sector industrial es fundamental, pues en este se presenta un gran número de externalidades relacionadas con la utilización del conocimiento y la adopción y generación de nuevas tecnologías, lo que posibilita que dicho sector se comporte como líder en la economía.

Los estructuralistas argumentan que todo ese proceso de desarrollo mencionado implica un gran crecimiento en la demanda de empleo, lo cual fortalece la demanda interna, y a su vez sostiene el crecimiento en la producción nacional, y así sucesivamente.

Por lo tanto, un escaso nivel de desarrollo de la estructura productiva de un país no permite que sea utilizada toda la mano de obra disponible en la economía, generando

esta situación un alto nivel de desempleo. De este modo, los bajos ingresos de los hogares generan una demanda pobre por la producción nacional, llevando esto a que equivocadamente se planteen medidas de flexibilización del mercado laboral, cuando la verdadera causa es de carácter estructural.

Sarmiento (2005) es uno de los economistas que plantean que lo anterior es precisamente lo que ha ocurrido en Colombia. Siguiendo Sarmiento, el diagnóstico de la rigidez del mercado laboral colombiano llevó a que se tomaran medidas que eventualmente deterioraron aun más el mismo. En palabras de Sarmiento:

La flexibilidad laboral se manifiesta en una caída del salario que deprime la demanda, limitando la producción y el empleo, que tiende a reforzar el efecto sobre la demanda. A menos que se apliquen acciones para ampliar la demanda, la economía tiende a seguir en el estado de desempleo en forma indefinida (2005:324)

3. Cambio estructural y sector manufacturero

Dentro de la extensa literatura sobre crecimiento económico existe una variedad de modelos que utilizan el mecanismo del aprendizaje en la práctica, una externalidad positiva en la producción que consiste en que a medida que las firmas avanzan en sus actividades, su productividad aumenta en razón de que dichas actividades permiten el perfeccionamiento de la manera en que se lleva a cabo la producción; y si al aprendizaje en la práctica se le da el tratamiento de bien público, se tiene entonces que esa experiencia aumentadora de la productividad que se genera en cada firma se transmite, a las demás, gratuitamente, generándose así una especie de efecto multiplicador que beneficia al conjunto de la economía y genera crecimiento sostenido. Más aun, a medida que un país se desarrolla de la manera mencionada, Chenery, Robinson y Syrquin (1986) plantean que deben ocurrir ciertos fenómenos: la elasticidad ingreso de los alimentos debe hacerse menor que uno; esto es, a medida que una economía se desarrolla y su ingreso *per cápita* aumenta, los incrementos porcentuales en la demanda de alimentos deben ser menores que los incrementos porcentuales en el ingreso de los consumidores, lo que se conoce como la Ley de Engel; por otra parte, debe darse una profundización en la matriz insumo producto del país, lo que en otras palabras significa que las industrias de la economía deben estar cada vez más integradas entre sí, demandando cada vez más los productos que fabrican a su vez otras industrias nacionales; finalmente, la composición de su actividad económica debe cambiar a favor de las actividades manufactureras y de servicios. De acuerdo con los autores, todas estas son manifestaciones de lo que denominan “cambio estructural”.

El Modelo Bisectorial con Aprendizaje en la Práctica en el Sector Productor del Bien de Capital desarrollado por Ortiz (2007) incorpora todas las características previamente mencionadas. En él se supone que hay dos sectores en la economía: el sector productor del bien de consumo y el sector productor del bien de capital. La característica del modelo que genera crecimiento sostenido es que en el sector productor del bien de capital se supone que hay aprendizaje en la práctica. De acuerdo con el autor,

es posible asociar el sector productor del bien de capital y el aprendizaje en la práctica subyacente en él con el sector manufacturero; dicho planteamiento es compartido por Matsuyama (1992), Landes (1998) y Amsden (1989). Entre las razones aducidas se encuentra que el sector manufacturero posibilita más la introducción de nuevas tecnologías al no depender tan directamente de factores naturales como el sector primario, que es intensivo en ciencia y tecnología, permitiendo un mayor grado de aprendizaje en sus actividades, y que se caracteriza por producir insumos para el resto de la economía, lo cual se relaciona con la profundización insumo-producto de la que hablaba Leontief (1963). Así, dado que el sector manufacturero es aquel en el que se concentra más el fenómeno del aprendizaje en la práctica, el modelo genera una reasignación progresiva del capital desde el sector productor del bien de consumo hacia el sector productor del bien de capital (sector manufacturero), lo que Ortiz identifica como cambio estructural. Cabe aclarar que es muy factible que el aprendizaje en la práctica se dé también en el sector servicios, especialmente en el área de las tecnologías de la información y comunicaciones, pero siguiendo la argumentación estructuralista se hará énfasis en el sector manufacturero.

En suma, el modelo de Ortiz (2007) sustenta que el tamaño del sector manufacturero en relación con el producto total de la economía es un indicador del desarrollo estructural de un país, en el sentido en que entre más grande sea el sector manufacturero de una economía más se aprovechará el potencial de aprendizaje que este posee y así se generará mayor crecimiento del producto. No sobra aclarar que es posible que existan mejores indicadores de cambio estructural y consecuente aprovechamiento del aprendizaje en la práctica, como sería el ejemplo del gasto en Investigación y Desarrollo. Sin embargo, esa clase de variables no son fáciles de estimar, más aun con periodicidad trimestral y para períodos no muy recientes. Debido a esto se hace necesario tomar el tamaño relativo del sector manufacturero como indicador aproximado.

Por otro lado, es un hecho a la luz de la teoría macroeconómica que los movimientos en la producción de un país, es decir, en el PIB, están asociados con movimientos en la tasa de desempleo. Okun (1962) fue uno de los primeros economistas en investigar dicha relación empíricamente, encontrando un hecho conocido como la Ley de Okun, según la cual un decrecimiento de 1% en la tasa de desempleo se asocia con un incremento del 3% en el producto. Desde el punto de vista teórico, el crecimiento del producto de una economía puede explicarse por cambios en un factor tecnológico, y por acumulación de factores, específicamente capital y trabajo. Por lo tanto, se tiene que, en mayor o menor medida, los movimientos en el PIB deben estar relacionados con movimientos en el desempleo.

De ahí que, teniendo en cuenta el modelo de Ortiz (2007) y la posición de los economistas estructuralistas, debe existir una relación entre el tamaño del sector manufacturero, el producto de una economía y los movimientos en el desempleo de la misma. En este sentido, debería ocurrir que las series temporales correspondientes a sector manufacturero, PIB y empleo evolucionan a lo largo del tiempo juntas.

4. Modelos VEC en el estudio del desempleo

El ejercicio de analizar movimientos conjuntos del desempleo y otras variables macroeconómicas se ha llevado a cabo en varios trabajos a nivel internacional. Tales trabajos emplean una metodología de series de tiempo que resulta de gran utilidad, conocida como modelos de Vector de Corrección de Error (VEC, por sus iniciales en inglés). La característica principal de dichos modelos es que emplean un conjunto de series que no son estacionarias, pero que tienen el mismo orden de integración; esto permite realizar pruebas de cointegración para determinar si existen relaciones de largo plazo entre tales variables, caso en el cual se puede construir el modelo VEC y llevar a cabo ciertos análisis que permiten extraer información muy valiosa de las series de tiempo.

Entre tales trabajos se encuentran los de Brüggeman (2006) para Alemania, Mayes y Vilmunen (1999) para Finlandia y Nueva Zelanda, Kitov, Kitov y Dolinskaya (2007) para Francia, y López y Misas (2006) para Colombia.

En su trabajo, Brüggeman (2006) utiliza un modelo VEC estructural para encontrar las fuentes de variación del desempleo en Alemania. El autor encuentra que existe una relación de largo plazo entre los salarios reales, la productividad (medida como la diferencia entre los logaritmos de PIB y número de empleados) y el desempleo. Posteriormente, emplea análisis impulso respuesta, descomposición de varianza en el error de predicción y descomposiciones históricas para analizar los efectos y la importancia de los choques estructurales en las variables usadas sobre el desempleo en Alemania. Su trabajo concluye que no hay un solo factor en particular que influya sobre el desempleo, sino que es una mezcla de choques en la productividad, demanda laboral y oferta laboral, lo que determina su comportamiento.

Para Finlandia y Nueva Zelanda, Mayes y Vilmunen (1999) utilizan la relación de largo plazo existente entre salarios, desempleo, stock de capital y términos de intercambio para construir modelos VEC, con los cuales analizan las respuestas de tales variables ante choques aleatorios en ellas. Adicionalmente, extraen información sobre la velocidad con que convergen las variables examinadas al equilibrio de largo plazo.

Kitov, Kitov y Dolinskaya (2007) encuentran la existencia de una relación de cointegración entre la inflación, el desempleo y la tasa de cambio en la fuerza laboral para Francia entre 1973 y 2004, concentrándose en los aspectos estadísticos que permiten llegar a tal conclusión, sin entrar a utilizar análisis impulso respuesta para evaluar los efectos de choques aleatorios sobre las variables.

López y Misas (2006) emplean una metodología similar a la de Brüggeman (2006) para indagar las fuentes de desempleo en Colombia. En su trabajo, utilizan un modelo VEC estructural que describe una relación de cointegración entre productividad, desempleo, salarios reales e índice de tasa de cambio real. Mediante análisis impulso respuesta y descomposición de varianza, encuentran que los choques tecnológicos y de oferta laboral son importantes en el corto plazo, mientras que en el largo plazo el desempleo es afectado por una mezcla de choques tecnológicos, de demanda y oferta

laboral, y externos, siendo los choques en fijación de salarios de baja importancia para explicar al desempleo.

Lo que debe notarse es que en la mayoría de los trabajos que utilizan el concepto de cointegración y los modelos de Vector de Corrección de Error para el análisis del desempleo, se suele incluir las variables de desempleados, PIB, salario real y oferta laboral, dado que siempre se encuentra que existen movimientos conjuntos en tales variables; en este sentido, el presente trabajo tiene en cuenta tales variables. Pero dado que el interés yace en evaluar si se cumple lo dicho por la teoría estructuralista con respecto a la relación entre estructura económica y desempleo en una economía, se incorpora una variable adicional al sistema, que es la participación del sector manufacturero en el PIB; se espera que esta variable capture en mayor o menor medida el grado de desarrollo estructural de la economía colombiana, y mediante el empleo de la metodología VEC se logre encontrar si tal variable tiene importancia en la determinación del desempleo.

5. El modelo VEC

5.1 Los datos

Para el presente trabajo se utilizaron las siguientes series de tiempo: salario mínimo real de consumo (W/P), producto interno bruto real (PIB), participación del sector manufacturero en el PIB (S2), número de desempleados (DES) y población económicamente activa (PEA) en las 7 principales ciudades de Colombia. Todas se encuentran en logaritmos naturales y corresponden a datos trimestrales, que abarcan el período entre el primer trimestre de 1984 y el primer trimestre de 2004. La razón para que el período de análisis no llegue hasta la fecha actual es que los datos utilizados sobre desempleados y población económicamente activa corresponden a encuestas realizadas para 7 principales áreas metropolitanas de Colombia en el período 1984-2004. Desde el 2004 hasta la fecha actual es posible conseguir datos trimestrales sobre mercado laboral de la Encuesta Integrada de Hogares, pero estos corresponden a 13 áreas metropolitanas. Así, aun teniendo en cuenta que se dieron cambios en la metodología para el cálculo de muchas variables entre 1984 y 2004, se decidió que no sería consistente mezclar los datos más actuales, correspondientes a 13 áreas metropolitanas, con el período 1984-2004, que corresponde a 7 áreas metropolitanas de Colombia. Las series de desempleados y población económicamente activa se obtuvieron del DNP (www.dnp.gov.co), con base en DANE (www.dane.gov.co). Igualmente, PIB real y PIB manufacturero real se encontraron en el DNP, con base en DANE, y corresponden a series sin desestacionalizar. Las series de salario mínimo e índice de precios al consumidor se tomaron del Banco de la República (www.banrep.gov.co).

Se escogió el salario mínimo real porque es factible pensar en dicha variable como un indicador del resto de salarios de la economía en el sentido en que los demás salarios suelen evolucionar alrededor del salario mínimo. De este modo, se utilizará el salario mínimo real en este trabajo a manera de indicador de los costos laborales

para los empresarios y, por ende, como una variable que incide sobre el nivel de desempleo en la economía. Cabe aclarar que podría resultar más adecuado utilizar una serie de salario medio real trimestral, pero al momento de realizar el presente trabajo no fue posible acceder a tal información. Además, no puede negarse que, si bien el salario mínimo es gran determinante del empleo no calificado, se tiene que el empleo calificado presenta gran heterogeneidad en cuanto a salarios y esto también debería ser tenido en cuenta. En todo caso, puede pensarse en la serie de salario mínimo real como un instrumento que refleja de manera aproximada la evolución de todos los salarios en Colombia. Asimismo, sería interesante en estudios posteriores tener en cuenta la heterogeneidad del empleo en cuanto a calificación, para realizar la contrastación empírica.

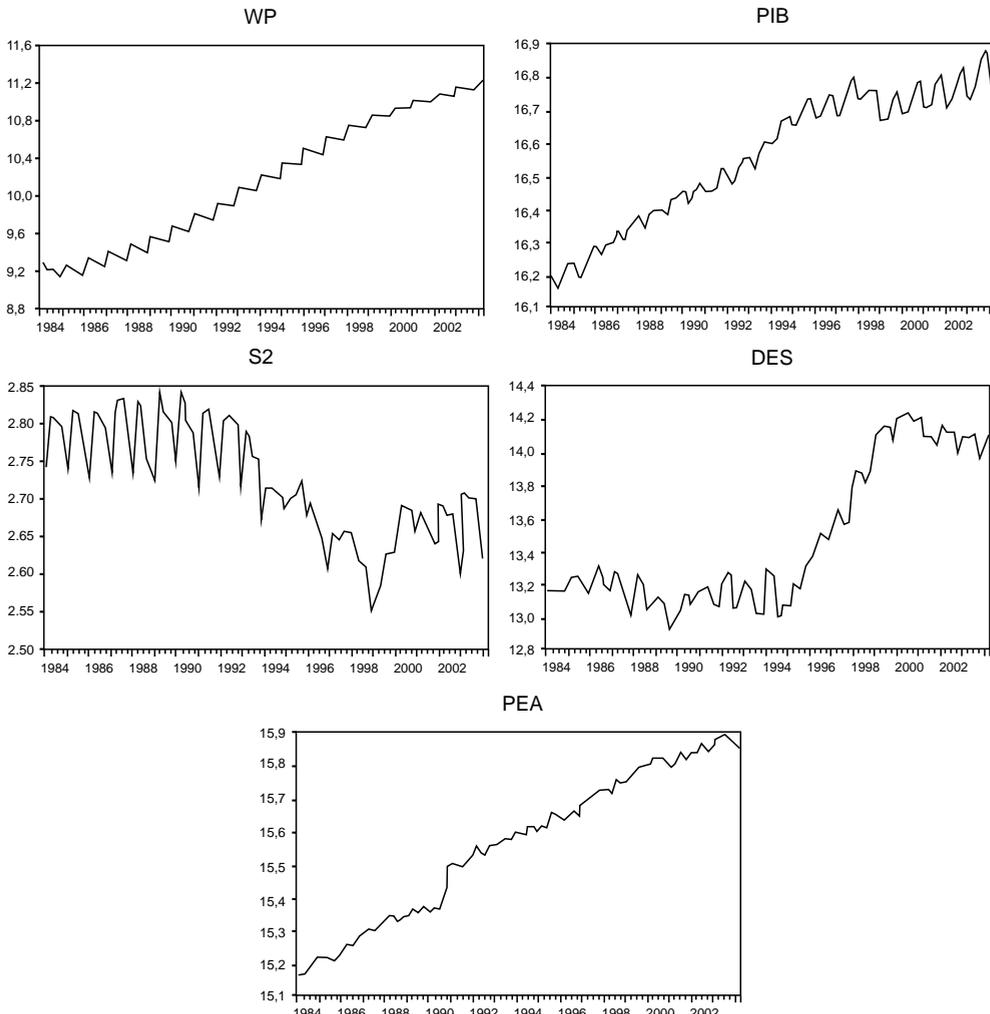
El PIB real, por su parte, mide el nivel de actividad económica del país, que es un factor que influye, al tiempo que es influido, por la fuerza laboral empleada. La PEA es una variable macroeconómica que refleja la oferta laboral en un momento del tiempo, la cual se ve afectada por el nivel de desempleo y actividad económica; piénsese en un hogar en el que el jefe del mismo no logra encontrar empleo porque se presenta un bajo nivel de actividad económica, y no será difícil suponer que más miembros del hogar empezarán a buscar empleo, lo que aumentará la oferta laboral.

El número de personas desempleadas es el objeto de estudio de este trabajo. Se utilizó en lugar de la tasa de desempleo debido a que esta última es una variable estacionaria y, como se explicará más adelante, en los modelos VEC no se emplean variables de ese tipo.

Finalmente, el tamaño relativo del sector manufacturero es, como se explicó anteriormente, un indicador del desarrollo estructural de la economía. Con esta variable se esperaba verificar la tesis de la teoría estructuralista, según la cual esta variable tiene una importante incidencia sobre el nivel de empleo en una economía.

Como se aprecia en el Gráfico No. 1, las series W/P, PIB y PEA exhiben un comportamiento creciente durante todo el período de análisis. El número de desempleados, por su parte, muestra un comportamiento más o menos estable desde el inicio del período de análisis hasta el tercer trimestre de 1994, a partir del cual comienza a crecer fuertemente hasta alcanzar su punto más alto en el tercer trimestre del año 2000. Finalmente, la serie de participación del sector manufacturero fluctúa con bastante variabilidad alrededor de un nivel entre el inicio del período de análisis y 1993, año después del cual sufre una fuerte caída, llegando a su punto más bajo en 1999, para luego subir y empezar a fluctuar alrededor de un nivel menor que el del inicio.

Gráfico No.1: Colombia, (1984-2004). Salario mínimo real, PIB real, participación sector manufacturero, número de desempleados, población económicamente activa.



Fuente: DNP, DANE, Banco de la República y elaboración propia.

Es claro, a partir de un análisis visual, que ninguna de las series analizadas parece ser estacionaria. Sin embargo, un punto clave para la presente investigación era indagar si dichas series se encuentran cointegradas, es decir, poseen el mismo orden de integración. En tal caso, sería posible aplicar el modelo VEC. Si bien este concepto se aclara posteriormente, el paso siguiente consistió en aplicar un test estadístico² que permitiera concluir con respecto al orden de integración de las series.

2 A menos que se especifique otra cosa, el software utilizado en este trabajo para el análisis de datos fue EViews 7.

5.2 Test de raíz unitaria

Cuando se van a utilizar procedimientos estándar de inferencia, es necesario utilizar series de tiempo que sean estacionarias, es decir, series cuya media y autocovarianzas no dependan del tiempo. Una herramienta formal para concluir si una serie cumple la condición de estacionariedad es lo que se conoce como test de raíz unitaria, el cual calcula un estadístico de prueba para contrastar la existencia o no de raíz unitaria de la serie en niveles, en primeras o en segundas diferencias. De acuerdo con la teoría, una serie es estacionaria si no posee raíz unitaria. Esto es, si tenemos un proceso autorregresivo de orden 1,

$$y_t = a_0 + a_1 y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

donde el término de error ε_t es ruido blanco, o sea de media cero y varianza constante, entonces el coeficiente a_1 debe ser menor que 1 en valor absoluto. Esta condición, cuya generalización para procesos autorregresivos de orden mayor es que las raíces características del polinomio de retardo se encuentren dentro del círculo unitario, garantiza que la serie sea estable a lo largo del tiempo y se pueda hacer predicción sobre la misma.

Sin embargo, dado que el interés del presente trabajo era determinar si las variables ya mencionadas se encontraban cointegradas, era necesario verificar que tales series poseyeran el mismo orden de integración. Recuérdese que el orden de integración de una serie es el número de raíces unitarias que esta posee. Y dado que un procedimiento para convertir una serie no estacionaria en una estacionaria es la diferenciación de la misma, se tiene que el orden de integración es también el número de veces que se requiere diferenciar una serie para volverla estacionaria. Así, si por ejemplo se tiene el proceso AR(1) de la ecuación (1) y se encuentra que dicha serie tiene una sola raíz unitaria, entonces a cada observación se le resta la observación del período inmediatamente anterior, y se utiliza la nueva serie en primeras diferencias como un proceso estacionario.

En suma, se requería emplear un test de raíz unitaria para determinar si las variables utilizadas en el presente trabajo son no estacionarias, y en tal caso, si tienen el mismo orden de integración. Sólo en tal caso se podría continuar con el siguiente paso, que es el test de cointegración.

En primera instancia, se realizó el test de raíz unitaria de Dickey-Fuller Aumentado para la serie de salario mínimo real en niveles. Se incluyó en la ecuación de prueba una constante como variable exógena; en caso de incluirse también el término de tendencia, el resultado se mantuvo. Especificando un máximo de 11 rezagos, se empleó el Criterio de Información de Schwarz para seleccionar el número de rezagos a incluir en la ecuación de prueba, que en este caso resultaron ser 4. Se obtuvo un estadístico de prueba de -1.646617, que claramente se encuentra dentro de la zona de no rechazo de la hipótesis nula. Por lo tanto, se concluyó que no era posible rechazar la hipótesis nula de raíz unitaria para la serie W/P en niveles.

De igual forma, se realizó el test Dickey-Fuller Aumentado para las demás series en niveles, con las mismas especificaciones en cuanto a constante como variable exógena

y Criterio de Información Schwarz para selección de número de rezagos. Los resultados se muestran en la Tabla No. 1.

Como se puede apreciar, en todas las series el estadístico t cayó por dentro de la zona de no rechazo de H_0 , por lo cual no se rechazó la hipótesis nula de que todas las variables en niveles tienen raíz unitaria.

Tabla No.1: Pruebas de raíz unitaria, series en niveles. Test de Dickey-Fuller Aumentado

Serie	Rezagos incluidos	t-estadístico de prueba	Valor crítico al 10%	P-valor	Rechazar H_0 al 10%
W/P	4	-1.646617	-2.587409	0.4541	No
PIB	6	-1.928382	-2.587409	0.3178	No
S2	7	-0.764031	-2.588280	0.8230	No
DES	4	-0.365158	-2.587409	0.9090	No
PEA	1	-1.194524	-2.586605	0.6733	No

Fuente: elaboración propia.

Luego de concluir que ninguna de las series en niveles es estacionaria, se procedió a realizar el test de raíz unitaria sobre las series en primeras diferencias. Los resultados del test de Dickey-Fuller aumentado sobre las series en primeras diferencias se muestran en la Tabla No. 2, una vez más bajo las mismas especificaciones en cuanto a constante como variable exógena y Criterio de Información Schwarz para número de rezagos incluidos.

Tabla No. 2: Pruebas de raíz unitaria, series en primeras diferencias. Test de Dickey-Fuller Aumentado

Serie	Rezagos incluidos	t-estadístico de prueba	P-valor	Rechazar H_0 al 1%	Rechazar H_0 al 5%	Rechazar H_0 al 10%
$\Delta(W/P)$	3	-2.620665	0.0933	No	No	Sí
$\Delta(PIB)$	5	-3.408771	0.0137	No	Sí	Sí
$\Delta(S2)$	6	-5.499948	0.0000	Sí	Sí	Sí
$\Delta(DES)$	3	-3.439024	0.0125	No	Sí	Sí
$\Delta(PEA)$	0	-11.14824	0.0001	Sí	Sí	Sí

Fuente: elaboración propia.

Para todas las series en primeras diferencias se pudo rechazar la hipótesis nula de raíz unitaria a un nivel de significatividad del 10%. De hecho, exceptuando la serie $\Delta(W/P)$, se pudo efectuar el rechazo de H_0 al 5% para todas la demás. Por este motivo, se aplicó adicionalmente el test de raíz unitaria Phillips-Perron a la serie W/P en niveles y en primeras

diferencias. Una vez más, para la serie en niveles no se pudo rechazar H_0 de raíz unitaria (p -valor=0.9815), mientras que en primeras diferencias se rechazó H_0 al 1% (p -valor=0.0001).

Un detalle más que se tuvo en cuenta fue la posible existencia de quiebre estructural en algunas de las series. En particular, no sería extraño pensar, y el análisis visual así lo sugiere, que las series S2 y DES podrían haber experimentado un quiebre estructural durante el período de análisis. De haber ocurrido, los tests aplicados de raíz unitaria, que no lo tienen en cuenta, estarían llevando a conclusiones equivocadas. Por esta razón, se aplicó un test de raíz unitaria con quiebre estructural³ a las series S2 y DES, como el propuesto por Saikkonen y Lütkepohl (2000). Los resultados se muestran en la Tabla No. 3. El test permite encontrar endógenamente una posible fecha de quiebre, y con base en esta se realiza la prueba. Para ambas series se permitieron también dummies estacionales. En ambos casos no fue posible rechazar H_0 de raíz unitaria en la series en niveles.

Tabla No. 3: Pruebas de raíz unitaria con quiebre estructural

Serie	Rezagos incluidos	Fecha sugerida de quiebre estructural	Valor estadístico de prueba	Valor crítico de Lanne et al. (2002) al 10%	Rechazar H_0 al 10%
S2	7	1996 Q4	-1.1374	-2.58	No
DES	1	1994 Q1	-0.2424	-2.58	No

Fuente: elaboración propia.

Se concluyó entonces que al diferenciar una sola vez cada una de las series utilizadas, estas se vuelven estacionarias, es decir, las series W/P, PIB, S2, DES y PEA son integradas de orden 1. De ahí se abre la interesante posibilidad de utilizar la herramienta de la cointegración, que es lo que se detalla en el siguiente apartado.

5.3 Test de cointegración

Uno de los hallazgos más importantes en el área de la econometría de series de tiempo es el hecho de que pueden existir variables macroeconómicas que no son estacionarias pero cuya combinación lineal sí lo es. Esto significa que dichas variables se mueven alrededor de una relación de equilibrio de largo plazo que es, por supuesto, estacionaria. En tal caso, se dice que las variables en cuestión están cointegradas, y la combinación lineal estacionaria se denomina ecuación de cointegración.

En el presente caso, se tiene que las variables de interés se encuentran contenidas en el vector Y_t

$$Y_t = (DES_t, PEA_t, PIB_t, S2_t, W/P_t)' \quad (2)$$

Su equilibrio de largo plazo, o ecuación de cointegración, será

$$\beta'Y_t = \beta_1 DES_t + \beta_2 PEA_t + \beta_3 PIB_t + \beta_4 S2_t + \beta_5 W/P_t = 0 \quad (3)$$

3 Para dicho test, se utilizó el software JMulTi.

donde

$$\beta = (\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5)' \neq 0 \quad (4)$$

es el vector de cointegración. Nótese que no se incluye la opción trivial en que dicho vector es cero.

De acuerdo con Lütkepohl (2005), si bien (3) puede no satisfacerse en algún período en particular, lo que sí se tendrá es que

$$\beta'Y_t = z_t \quad (5)$$

donde z_t es una variable estocástica que representa las desviaciones del equilibrio de largo plazo. Dado lo anterior, resulta correcto asumir que z_t es una variable estacionaria.

De esta manera, se había encontrado en el apartado anterior que las variables del vector Y_t son integradas de orden 1. Por ende, era necesario correr un test de cointegración para determinar si existe ese vector β descrito en (4), esto es, si las variables del presente trabajo están cointegradas. Cabe resaltar que puede existir más de una relación de cointegración. En tal caso, se tendría que existen r combinaciones lineales de las variables en el vector Y_t con las que se obtienen series estacionarias, y se diría que el rango de cointegración de Y_t es igual a r .

La prueba de cointegración que se llevó a cabo es el Test de Johansen. Dado que la distribución asintótica del estadístico de razón de verosimilitud de dicha prueba depende del supuesto que se haga con respecto a la presencia de intercepto y tendencia determinística en la ecuación de cointegración, fue necesario especificar dicha característica previo a la implementación del Test de Johansen.

Para ilustrar mejor esto, considérese un VAR de orden p

$$Y_t = A_1 Y_{t-1} + \dots + A_p Y_{t-p} + \varepsilon_t \quad (6)$$

donde Y_t es un vector de k variables integradas de orden 1, y ε_t es un vector de innovaciones. Se puede reescribir el VAR como

$$\Delta Y_t = \Pi Y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \Gamma_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (7)$$

donde

$$\Pi = \sum_{i=1}^p A_i - I_k \quad \text{y} \quad \Gamma_i = -\sum_{j=i+1}^p A_j$$

De acuerdo con el teorema de representación de Granger, si la matriz de coeficientes Π tiene rango reducido $r < k$, entonces existen matrices α y β de dimensión $k \times r$, cada una de rango r , tales que $\Pi = \alpha\beta'$ y $\beta'Y_t$ es estacionario. Como se había dicho, β es el vector de cointegración y r es el número de relaciones de cointegración, o rango de cointegración. Más adelante, se explicará qué es la matriz α . El hecho es que el Test de Johansen estima la matriz Π a partir de un VAR sin restricciones, para luego probar las hipótesis nulas correspondientes al rango reducido de dicha matriz. En otras palabras, el Test de Johansen determina cuál es el rango de cointegración de un vector de variables I(1).

Nótese que en (7) aparecen en el lado derecho de la ecuación unos términos que corresponden a rezagos del vector de variables en diferencias. Dichos términos están por fuera

de la ecuación de integración, y es necesario proporcionar la información de cuántos de tales rezagos se utilizarán antes de emplear el test. Para ello, se corrió un modelo VAR (2) de las variables en diferencias. Posteriormente, se utilizaron distintos criterios de selección de rezagos para determinar cuántos términos de VAR en diferencias se debían incluir en el modelo. El software utilizado proporciona los valores de los criterios de razón de verosimilitud (LR), error de predicción final (FPE), Akaike (AIC), Schwarz (SC), y Hannan-Quinn (HQ). El test se llevó a cabo especificando un máximo posible de 10 rezagos.

Mientras que con base en el criterio de Akaike se sugirió incluir 10 rezagos, los criterios LR, FPE, SC y HQ indicaron que se debía incluir 4 rezagos para el VAR en diferencias. Por tanto, 4 es el número de rezagos que se emplearon en el test de cointegración.

Para el presente trabajo se asumió tendencia lineal en los datos, e intercepto en la ecuación de cointegración. Esto es, se supuso que la ecuación de cointegración no presenta tendencia. Especificando adicionalmente los 4 rezagos para los términos en diferencias por fuera de la ecuación de integración, se corrió el Test de Johansen. El resultado se muestra en la Tabla No. 4.

Tabla No. 4: Test de Cointegración de Johansen

Número de ecuaciones de cointegración bajo H_0	Test de rango de cointegración no restringido de la Traza			
	Valor propio	Estadístico de la Traza	Valor crítico 0.05	P-valor de MacKinnon-Haug-Michelis (1999)
Ninguna	0.447018	91.85970	69.81889	0.0003
A lo más 1	0.228826	46.83509	47.85613	0.0622
A lo más 2	0.164557	27.08715	29.79707	0.0995
A lo más 3	0.123139	13.42290	15.49471	0.1002
A lo más 4	0.044204	3.435996	3.841466	0.0638

Número de ecuaciones de cointegración bajo H_0	Test de rango de cointegración no restringido del Máximo Valor Propio			
	Valor propio	Estadístico de Max. Valor Propio	Valor crítico 0.05	P-valor de MacKinnon-Haug-Michelis (1999)
Ninguna	0.447018	45.02460	33.87687	0.0016
A lo más 1	0.228826	19.74794	27.58434	0.3588
A lo más 2	0.164557	13.66425	21.13162	0.3932
A lo más 3	0.123139	9.986903	14.26460	0.2128
A lo más 4	0.044204	3.435996	3.841466	0.0638

Observaciones incluidas: 76 (después de ajustes)
Intervalo de rezagos (en primeras diferencias): 1 a 4

Fuente: elaboración propia.

Como se aprecia, el test de la traza rechazó con un nivel de significatividad del 5% la existencia de cero ecuaciones de cointegración. Al mismo tiempo, no fue posible rechazar las hipótesis nulas que imponen máximo 1, 2, 3 y 4 relaciones de cointegración. Por lo tanto, el test de la traza indicó que existe una ecuación de cointegración para las variables utilizadas en el presente trabajo. Por su parte, el test del máximo valor propio permitió concluir lo mismo.

De acuerdo con el Test de Cointegración de Johansen, el rango de cointegración de las variables analizadas es $r = 1$ bajo la especificación de intercepto en la ecuación de cointegración, tendencia lineal en los datos y 4 rezagos en los términos VAR en diferencias. Con esta información se procedió a estimar el modelo de Vector de Corrección de Error (VEC).

5.4 Vector de Corrección de Error

Como se había mencionado anteriormente, los modelos VEC se diferencian de los VAR en que emplean variables no estacionarias, y en este sentido es capaz de captar elementos de gran importancia en el análisis de series de tiempo económicas. La razón principal para utilizar VEC en el presente trabajo es que, de acuerdo con la teoría brevemente expuesta en apartados anteriores, se sugiere que existe una relación de largo plazo entre las variables de salario real, sector manufacturero, producto, desempleo y oferta laboral. Puede pensarse en esto como una ecuación de equilibrio en el mercado laboral en la que intervienen las variables mencionadas.

Así, el hecho de que se haya encontrado en los apartados anteriores que dichas variables presentan el mismo orden de integración, y que existe una ecuación de cointegración entre ellas, permite concluir que dicha relación de largo plazo existe, y que es posible estimar un modelo de corrección de error que describa el comportamiento de dichas variables a lo largo del tiempo.

Recordando el apartado anterior, se tiene que la forma general de un VEC es la que mostraba la ecuación (7). Si se reemplaza la matriz Π por su expresión equivalente, se tiene

$$\Delta Y_t = \alpha \beta' Y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \Gamma_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \tag{8}$$

Si se aplica dicha representación a las variables en particular que se analizan en el presente trabajo, se tiene el siguiente VEC(4). Los términos correspondientes al intercepto en la ecuación de cointegración y tendencia en los datos se obvian, dado que su importancia radica en el ajuste del modelo y no tanto en la interpretación analítica:

$$\begin{pmatrix} \Delta DES_t \\ \Delta PEA_t \\ \Delta PIB_t \\ \Delta S2_t \\ \Delta(W/P)_t \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \alpha_1 \\ \alpha_2 \\ \alpha_3 \\ \alpha_4 \\ \alpha_5 \end{pmatrix} (\beta_1 \quad \beta_2 \quad \beta_3 \quad \beta_4 \quad \beta_5) \begin{pmatrix} DES_{t-1} \\ PEA_{t-1} \\ PIB_{t-1} \\ S2_{t-1} \\ (W/P)_{t-1} \end{pmatrix} + \Gamma_1 \begin{pmatrix} \Delta DES_{t-1} \\ \Delta PEA_{t-1} \\ \Delta PIB_{t-1} \\ \Delta S2_{t-1} \\ \Delta(W/P)_{t-1} \end{pmatrix} + \Gamma_2 \begin{pmatrix} \Delta DES_{t-2} \\ \Delta PEA_{t-2} \\ \Delta PIB_{t-2} \\ \Delta S2_{t-2} \\ \Delta(W/P)_{t-2} \end{pmatrix}$$

$$+ \Gamma_3 \begin{pmatrix} \Delta DES_{t-3} \\ \Delta PEA_{t-3} \\ \Delta PIB_{t-3} \\ \Delta S2_{t-3} \\ \Delta(W/P)_{t-3} \end{pmatrix} + \Gamma_4 \begin{pmatrix} \Delta DES_{t-4} \\ \Delta PEA_{t-4} \\ \Delta PIB_{t-4} \\ \Delta S2_{t-4} \\ \Delta(W/P)_{t-4} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \\ \varepsilon_{3t} \\ \varepsilon_{4t} \\ \varepsilon_{5t} \end{pmatrix} \quad (9)$$

donde Γ_i , con $i = 1, 2, 3, 4$ es una matriz 5×5 . La expresión (9) resulta muy ilustrativa para explicar de qué consiste el modelo VEC(4) que se estimó.

Del lado izquierdo, se tiene el vector de variables del sistema en diferencias en el momento t , esto es, el resultado de restar el valor de cada variable en el período $t - 1$ de su valor en t . Del lado derecho, se encuentra un vector α de dimensión 5×1 , el cual multiplica al vector de cointegración β' , y finalmente al vector de variables en niveles en el período $t - 1$. El resultado de multiplicar el vector β' por el vector de variables en niveles en el momento $t - 1$ es una combinación lineal de dichas variables que, en el largo plazo, debe ser igual a cero. En otras palabras, la combinación lineal que se obtiene de multiplicar el vector de cointegración por el vector de variables debe ser estacionaria, como se había explicado anteriormente. Sin embargo, esto puede no cumplirse en el corto plazo. En tal caso, ese vector α , que se denomina *factor loading vector* y cuyos componentes se interpretan como coeficientes de velocidad de ajuste, multiplica ese “desequilibrio” de corto plazo entre las variables del sistema y se lo transmite a cada una de ellas, de tal forma que los cambios en las variables para el siguiente período dependerán de su desequilibrio en el período anterior. Es por este motivo que a todo el término $\alpha\beta'Y_{t-1}$ se le conoce como “término de corrección de error”; como su nombre lo indica, este término corrige los desequilibrios de corto plazo que puedan existir entre las variables, para que en el largo plazo la combinación lineal dada por el vector de cointegración sea estacionaria. Los demás términos del lado derecho de (9) muestran cómo el comportamiento de cada una de las variables del sistema también se ve afectado por las variaciones en periodos pasados de todas las variables, es decir, corresponden a la parte de VAR en diferencias. Como ya se explicó, en el presente trabajo se utilizaron 4 rezagos correspondientes a dicho VAR en diferencias. Finalmente, se tiene el vector de errores del modelo VEC, cuyo comportamiento se asume ruido blanco, es decir, de media cero y varianza constante.

Una característica interesante del vector α , es que los valores de sus coeficientes pueden indicar la existencia de exogeneidad débil de algunas de las variables. Resulta evidente que todas las variables que se incluyen en un modelo VEC son endógenas, ya que el comportamiento de cada una se ve afectado por sí misma y por el resto de las variables. Sin embargo, si por ejemplo en (9) se tuviese que el valor de α_2 es muy cercano a cero, esto significaría que la variable *PEA* responde muy lentamente ante

desequilibrios de corto plazo en el sistema de variables. Así, dado que su velocidad de ajuste es muy baja, se diría que tal variable es débilmente exógena.

Ahora bien, se procedió a correr el modelo VEC para las variables ya mencionadas, suponiendo intercepto en la ecuación de cointegración y tendencia en los datos, con rango de cointegración $r = 1$ de acuerdo con el Test de Johansen, y con 4 rezagos para los términos VAR en diferencias. Es común encontrar en las aplicaciones empíricas de modelos VEC que un gran número de los coeficientes de las matrices Γ_i resultan ser no significativos. Además, el interés de implementar tales modelos recae directamente sobre la parte del vector de cointegración y el vector de velocidades de ajuste. Por tal razón, los coeficientes de las matrices Γ_i no se muestran en la representación matricial del modelo estimado. Los resultados de la estimación del modelo VEC se exhiben en la Tabla No. 5.

Tabla No. 5: Resultados del modelo VEC estimado

VARIABLES DEL SISTEMA	(DES)	(PEA)	(PIB)	(S2)	(W/P)
Componentes del vector de cointegración estimado β	1	2.6447 (1.1401) [2.3196]	4.4596 (0.6994) [6.3756]	3.8224 (0.8562) [4.4642]	-2.3369 (0.4516) [-5.1738]
Componentes del vector de velocidades de ajuste estimado $\hat{\alpha}$	-0.1503 (0.0730) [-2.0579]	-0.0094 (0.0151) [-0.6266]	-0.0393 (0.0188) [-2.0926]	-0.1026 (0.0222) [-4.6134]	0.0283 (0.0150) [1.8835]
Observaciones incluidas: 76 después de ajustes Errores estándar en () T-estadísticos en []					

Fuente: elaboración propia.

Como se aprecia, todos los coeficientes del vector de cointegración fueron significativos al 1%, con excepción del coeficiente de la variable *PEA*, que resultó significativo al 5%.

El vector de cointegración estimado fue

$$\hat{\beta}' = (1.0000 \quad 2.6447 \quad 4.4596 \quad 3.8224 \quad -2.3369) \quad (10)$$

Nótese que dicho vector ha sido normalizado para que el primer coeficiente sea igual a uno. Con el ordenamiento del vector de variables cointegradas dado en (9), se tiene que el equilibrio de largo plazo del sistema puede representarse como

$$DES_t + 2.6447PEA_t + 4.4596PIB_t + 3.8224S2_t - 2.3369(W/P)_t = 0 \quad (11)$$

Esto es, la combinación lineal dada por (11) es una serie estacionaria.

Reemplazando los valores estimados, se puede reescribir el modelo VEC de forma matricial como se muestra a continuación

$$\begin{pmatrix} \Delta DES_t \\ \Delta PEA_t \\ \Delta PIB_t \\ \Delta S2_t \\ \Delta(W/P)_t \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -0.1503 \\ -0.0094 \\ -0.0393 \\ -0.1026 \\ 0.0283 \end{pmatrix} (DES_{t-1}, 2.6447(PEA)_t, 4.4596(PIB)_t, 3.8224(S2)_t, -2.3369(W/P)_t) \\
 + \sum_{i=1}^4 \Gamma_i \Delta Y_{t-i} + \begin{pmatrix} e_{1t} \\ e_{2t} \\ e_{3t} \\ e_{4t} \\ e_{5t} \end{pmatrix} \tag{12}$$

Con respecto al vector α estimado de velocidades de ajuste, puede verse que el coeficiente correspondiente a la variable *PEA* no resultó estadísticamente significativo, por lo cual, de acuerdo con los datos empleados, se sugiere que la población económicamente activa es débilmente exógena en el sistema de variables analizado. Por su parte, el coeficiente asociado a la velocidad de ajuste del salario mínimo real sólo fue significativo al 10%. De este modo, es posible reescribir el vector α estimado como

$$\hat{\alpha}' = (-0.1503 \quad 0 \quad -0.0393 \quad -0.1026 \quad 0.0283)$$

En tal caso, se tiene que la variable asociada a la oferta laboral en el modelo no responde ante desequilibrios de corto plazo en el sistema de variables, sino únicamente ante algunos términos del VAR (4) en diferencias. De acuerdo con la estimación, la variable que más rápido responde ante desequilibrios de corto plazo es el número de desempleados, convergiendo más velozmente al equilibrio de largo plazo que el resto de las variables.

Ahora bien, se puede reescribir la ecuación (11) como:

$$DES_t = -2.6447PEA_t - 4.4596PIB_t - 3.8224S2_t + 2.3369(W/P)_t \tag{13}$$

De este modo, pueden interpretarse los coeficientes del vector de cointegración estimado como elasticidades, dado que todas las variables se encuentran expresadas en logaritmos. Así, por ejemplo, se tiene que un incremento en la variable *PIB* tiene un efecto directo negativo sobre el número de desempleados. Sin embargo, se debe ser cuidadoso. Como explica Lütkepohl (2005), uno puede sentirse tentado a interpretar el coeficiente asociado al *PIB* como que “ante un aumento de 1% en el *PIB*, el nú-

mero de desempleados disminuye en un 4.4596%". Tal interpretación sería errónea, ya que ignora las demás relaciones que existe entre todas las variables del VEC. Por tal motivo, la herramienta más útil para formarse una idea del efecto de una variable del sistema sobre otra es el análisis impulso-respuesta.

5.5 Impulso Respuesta

Como se mencionaba, las funciones de impulso respuesta sirven para visualizar de mejor manera las relaciones entre las variables. Tales funciones ilustran el efecto que tiene un choque aleatorio en una de las variables sobre el resto de las variables del sistema. En el caso de los modelos VAR(p), que usan variables estacionarias, se tiene que existe una representación MA del modelo en términos de las secuencias de errores del mismo, a partir de la cual se deriva la función impulso-respuesta del sistema. Los modelos VEC, por estar compuestos por variables no estacionarias, no tienen representación MA válida. Sin embargo, sí es posible construir una representación de las variables en términos de los errores de predicción de ellas. De acuerdo con Lütkepohl (2005), ambos tipos de impulso-respuesta son similares, con diferencias en la escala.

Vale la pena recordar que en procesos estacionarios las respuestas de las variables ante choques aleatorios deben decaer a lo largo del tiempo, de modo que tienden a cero cuando $t \rightarrow \infty$. En el caso de variables no estacionarias, como las que se manejan en el presente modelo, esto no tiene que cumplirse necesariamente. Así, el efecto de un choque sobre una de las variables podrá no decaer asintóticamente, sino que se mantendrá a lo largo del tiempo.

Dado que el interés del presente trabajo recae sobre la variable del número de desempleados, se presentan los gráficos de respuesta de la variable *DES* ante un impulso (shock aleatorio) en las variables *DES*, *PEA*, *PIB*, *S2*, *(W/P)*. Se utilizaron impulsos respuesta ortogonalizados construidos a partir de una innovación de una desviación estándar en el modelo transformado, y el horizonte empleado fue de 20 periodos. Esto es, se muestran las respuestas de la variable *DES* en un horizonte de cinco años posteriores al shock. Los intervalos de confianza de las funciones impulso respuesta se construyeron a partir del método *bootstrapping* de percentil de Hall⁴, a partir de 1000 replicaciones y con un nivel de confianza del 90%.

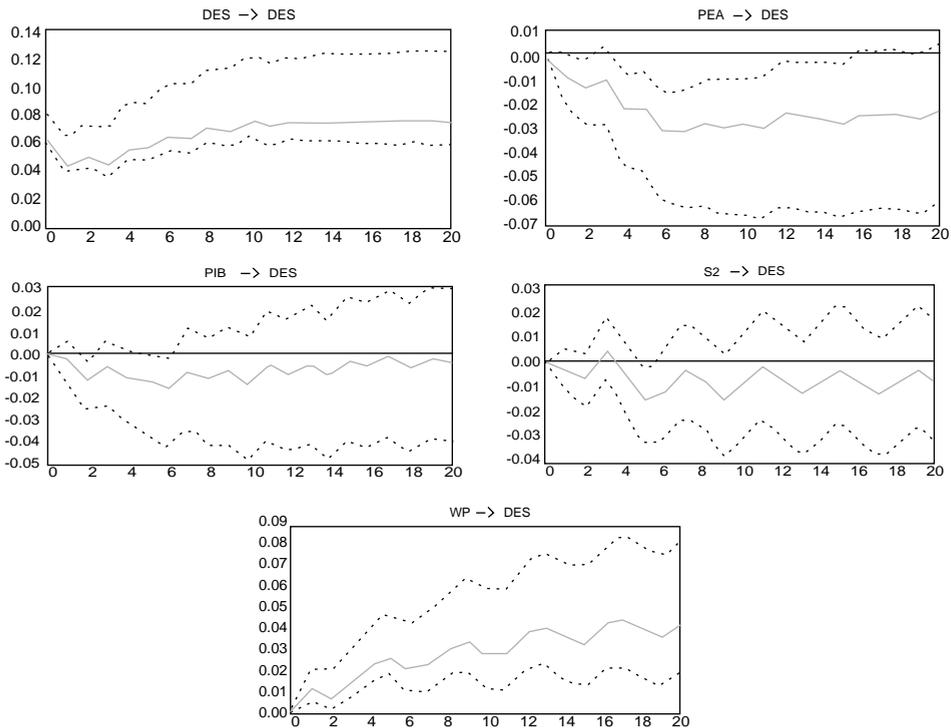
En el Gráfico No. 2 se muestra la respuesta del número de desempleados ante choques en las variables *DES*, *PEA*, *PIB*, *S2*, *(W/P)*. Como era de esperarse, la respuesta más fuerte en el número de desempleados se obtiene para un choque aleatorio en la propia variable *DES*. Por su parte, un choque de oferta laboral tiene el efecto de reducir el número de desempleados entre uno y cuatro años después del impulso inicial. Un choque tecnológico reduce el número de desempleados en el segundo trimestre posterior al shock inicial; luego, el efecto resulta nulo hasta llegar al sexto trimestre, cuando vuelve a darse una disminución en los desempleados como consecuencia del choque inicial. De allí en adelante, el efecto se vuelve no significativo.

4 En este paso, se usó JMulTi.

Ahora bien, el impulso respuesta de mayor interés para el presente trabajo es el de la variable *S2* sobre *DES*, ya que la primera mide de manera aproximada el nivel de desarrollo estructural de la economía. Se observa entonces que un choque aleatorio en el tamaño relativo del sector manufacturero tiene el efecto de reducir el número de desempleados únicamente cinco trimestres después del shock inicial. Posterior a esto, los intervalos de confianza construidos descartan que haya efectos significativos sobre el desempleo. Por otro lado, ante un choque de salario mínimo real, el efecto sobre el número de desempleados resulta siempre positivo en todo el horizonte temporal posterior. Esto es, el choque en el salario mínimo real provoca un aumento del desempleo.

En todo caso, se comprueba que un choque en la participación del sector manufacturero en el PIB total tiene un efecto significativo sobre el número de desempleados, con el signo esperado, al menos al quinto trimestre posterior al impulso. Sin embargo, vale la pena notar que el efecto no es tan fuerte como se esperaba en consonancia con el argumento estructuralista. Esto puede deberse, como ya se mencionó antes, a que el tamaño relativo del sector manufacturero dista de ser el mejor indicador de desarrollo estructural de una economía.

Gráfico No. 2: *Respuesta de DES ante innovaciones ortogonalizadas de una desviación estándar en las variables del sistema*



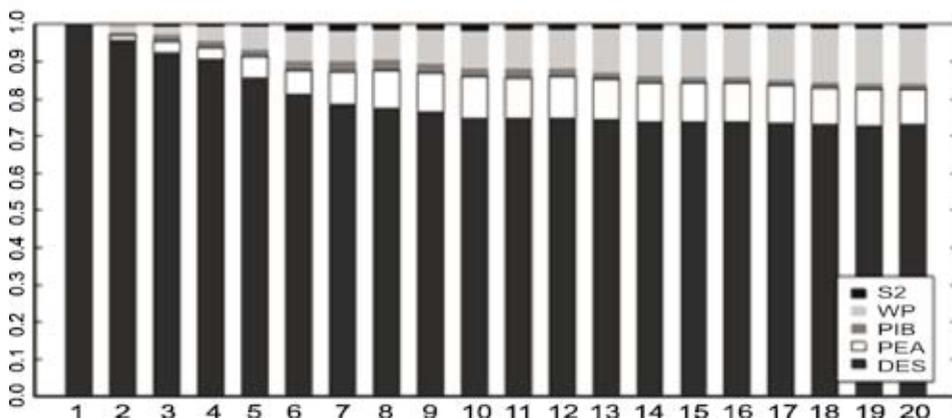
Fuente: elaboración propia.

5.6 Descomposición de Varianza

La descomposición de varianza permite tener una idea de la importancia relativa que tienen los choques en las variables del sistema sobre alguna de las mismas, separando la variación en el error de pronóstico de esta última entre los distintos componentes de innovaciones. Así, es posible visualizar la evolución a lo largo del tiempo de la importancia de cada variable del sistema para explicar las variaciones en el número de desempleados. La descomposición de varianza de la variable *DES* se muestra en el Gráfico No. 3.

Como es de esperarse, a lo largo de todo el horizonte de veinte trimestres la mayor parte de la varianza en el número de desempleados se explica por innovaciones en la misma variable *DES*. Ahora bien, las innovaciones en la población económicamente activa y del salario mínimo real resultan ser las que siguen en importancia para explicar el error de pronóstico en el número de desempleados. De hecho, desde el octavo trimestre se tiene, que los choques de oferta laboral y de salarios, juntos, explican entre el 18% y el 25% de error de pronóstico en el desempleo. Finalmente, los choques tecnológicos y en el tamaño relativo del sector manufacturero son los que menos importancia tienen para explicar la varianza en el desempleo. Ninguno de los dos choques llega a explicar más del 3% del error de pronóstico de *DES* en todo el horizonte.

Gráfico No. 3: Descomposición de varianza de *DES*



Fuente: elaboración propia.

5.7 Análisis de residuales

Finalmente, se realizaron diversos tests que permitieron concluir que los residuales del modelo VEC estimado en el presente trabajo son de media cero, varianza cons-

tante y no presentan autocorrelación. A pesar de no cumplir con la condición de normalidad por problemas en la kurtosis, se puede decir que cumplen las condiciones necesarias para validar el modelo. Los resultados se encuentran en el Anexo.

6. Conclusiones

Desde finales de los años ochentas, tomó mucha fuerza en Colombia la visión neoliberal en el manejo de la política económica. Con respecto al desempleo, se planteaba que la forma más eficaz de disminuirlo era mediante la disminución de los costos de la mano de obra. Así, una de las implicaciones de dicha visión es que, con el objetivo de disminuir la tasa de desempleo en la economía, es necesario reducir los salarios en Colombia, en particular el salario mínimo. Por su parte, la visión estructuralista plantea que el nivel de desarrollo estructural de la economía determina en gran medida el nivel de empleo de la misma. El objetivo principal del presente trabajo era mostrar que no sólo las medidas de flexibilización laboral inciden en el nivel de desempleo de la economía colombiana, sino que también es importante el desarrollo estructural de la economía.

De este modo, utilizando el salario mínimo real como indicador de los costos laborales y la participación del sector manufacturero en el PIB como indicador del nivel de desarrollo estructural de la economía, y junto con otras variables asociadas al mercado laboral, se construyó un modelo de Vector de Corrección de Error. Mediante dicho modelo se mostró que existe un equilibrio de largo plazo entre el salario mínimo real, el producto interno bruto real, la participación del sector manufacturero en el PIB, el número de desempleados y la población económicamente activa. Posteriormente, el análisis impulso respuesta y la descomposición de varianza permitieron establecer que un choque en la participación del sector manufacturero en el PIB tiene un impacto negativo sobre el número de desempleados en Colombia, es decir, el grado de desarrollo estructural, medido a través de dicha variable, sí incide sobre la reducción del desempleo. Por tanto, es recomendable emprender políticas encaminadas a mejorar la estructura económica de Colombia, con miras a contribuir a la reducción del desempleo.

No obstante, el efecto no es de la magnitud que se esperaba de acuerdo con los argumentos estructuralistas, y esto puede deberse a probablemente existen otras variables que podrían captar en mejor medida el grado de desarrollo estructural. Además, el modelo podría especificarse mejor si se controlara por distinción entre trabajo calificado y no calificado, y se incluyesen las medidas de salario real adecuadas que determinan la demanda de dichos factores. Las anteriores ideas pueden ser materia de análisis en futuras investigaciones sobre el tema.

Referencias bibliográficas

AMSDEN, Alice (1989). *Asia's Next Giant*. Oxford University Press.

- BORJAS, George J. (2002). *Labor Economics*. McGraw-Hill.
- BRÜGGEMAN, Ralf (2006). "Sources of German Unemployment: A Structural Vector Error Correction Analysis", en: *Empirical Economics*, No. 31, Springer-Verlag, pp. 409-431.
- CHENERY, Hollis. B.; ROBINSON, Sherman; SYRQUIN, Moshe (1986). *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. World Bank. Washington DC. Oxford University Press.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1958). *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- KITOV, Ivan; KITOV, Oleg; DOLINSKAYA, Svetlana (2007). "Relationship Between Inflation, Unemployment and Labor Force Change Rate in France: Cointegration Test", documento MPRA No. 2736, disponible en: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2736/1/MPRA_paper_2736.pdf <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2736/>
- LANDES, David (1998). *The Wealth and Poverty of Nations*. WW Norton and Company.
- LEONTIEF, Wassily (1963). "The Structure of Development", en: *Input-Output Economics*, Oxford University Press, 1986.
- LÓPEZ, Enrique; MISAS, Martha (2006). "Las fuentes del desempleo en Colombia: un examen a partir de un modelo SVEC", Borradores de Economía 411, Banco de la República de Colombia.
- LÜTKEPOHL, Helmut (2005). *New Introduction to Multiple Time Series Analysis*. Springer-Verlag. Berlin Heidelberg. 2005.
- LÜTKEPOHL, Helmut; SAIKKONEN, Pentti (2000). "Testing for a Unit Root in a Time Series with a Level Shift at Unknown Time", en: *Econometric Society World Congress 2000 Contributed Papers* 0342, Econometric Society.
- MATSUYAMA, Kiminori (1992). "Agricultural Productivity, Comparative Advantage and Economic Growth", en: *Journal of Economic Theory*, Vol. 58, pp. 317-334.
- MAYES, David. G.; VILMUNEN, Jouko (1999). "Unemployment in a Small Open Economy: Finland and New Zealand", en: *Bank of Finland Discussion Papers*, No. 10/99.
- OKUN, Arthur M. (1962). "Potential GNP: Its Measurement and Significance", reimpresso en: J. Pechman (ed.), *Economics for Policymaking*, Cambridge, MA, MIT Press, 1983.
- ORTIZ, Carlos. H.; URIBE, José I. (2006). "Apertura, Estructura Económica e Informalidad: Un Modelo Teórico", en: *Cuadernos de Economía*, v. xxv, No. 44, Bogotá, pp. 143-175.
- ORTIZ, Carlos H. (2007). "Aprendizaje en la Práctica, Crecimiento Acelerado y Cambio Estructural", *Documento de Trabajo*, No. 95, CIDSE, Universidad del Valle.
- PREBISCH, Raúl (1963). *Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano*. México DF, Fondo de Cultura Económica.
- SARMIENTO, Eduardo (2005). *El Nuevo Paradigma de la Estabilidad, el Crecimiento y la Distribución del Ingreso*. Bogotá, Grupo Editorial Norma-Editorial Escuela Colombiana de Ingeniería.

Anexo

Posterior a su estimación, era necesario analizar el comportamiento de los residuales del modelo VEC para verificar que cumplieran los supuestos que se hacen al respecto, esto es, que se comportan ruido blanco.

Al construir los gráficos de los residuales correspondientes a cada ecuación del modelo, se notó que estos fluctuaban alrededor de una media de cero. El problema pareció presentarse en cuanto a la varianza de los mismos, ya que en algunos períodos se apreciaban fuertes perturbaciones en algunas de las series de residuales. Por tanto, se llevó a cabo el Test de Heterocedasticidad de White, sin términos cruzados, es decir, incluyendo únicamente las regresoras originales en niveles y sus cuadrados. La prueba conjunta para todas las ecuaciones del modelo permitió aceptar la hipótesis nula de no heterocedasticidad, es decir, de varianza constante en los residuales, con un p-valor de 0.8286.

Al realizar la prueba de normalidad con el método de ortogonalización de covarianza de Cholesky se encontró que los residuales no se comportan normal multivariados, ya que hay problemas en cuanto a la kurtosis.

Sin embargo, una prueba de suma importancia con respecto a los residuales en los modelos VEC es la de autocorrelación, con el objetivo de descartar comportamientos sistemáticos en los mismos. Se realizó el test LM (multiplicadores de Lagrange) de correlación serial de los residuales para un máximo de 15 rezagos, es decir, se evaluó si los residuales podían estar correlacionados entre sí hasta 15 trimestres atrás. Los resultados se muestran en la Tabla No. 6. En todos los órdenes de rezago se obtuvieron p-valores de más del 10%. Únicamente para el rezago 12 se obtuvo un p-valor de 0.0999, que si bien es menor del 10%, resultaría difícil decir que rechaza la hipótesis nula de no autocorrelación. En conclusión, la prueba LM de correlación serial no permitió rechazar, para un máximo de 15 rezagos, la hipótesis nula de no autocorrelación en los residuales del modelo.

Tabla No. 6: Test de autocorrelación de Multiplicadores de Lagrange de residuales

Rezagos	Estadístico LM	Pvalor
1	23.35254	0.5570
2	28.98907	0.2644
3	10.20758	0.9961
4	22.05835	0.6324
5	22.23944	0.6219
6	16.31533	0.9051
7	18.17063	0.8351
8	16.31479	0.9051
9	23.68752	0.5375
10	17.96183	0.8440
11	22.59066	0.6015
12	34.38505	0.0999
13	19.44818	0.7751
14	17.78389	0.8514
15	30.06325	0.2219
Pvalores de Chi-cuadrado con 25 grados de libertad Observaciones incluidas: 76		

Fuente: elaboración propia.

El trabajador propietario: identidad y acción colectiva en el sector metalmecánico

The worker owner: identity and collective action in the metal mechanical sector

O trabalhador proprietário: identidade e ação coletiva no setor metal mecânico

JAVIER ARMANDO PINEDA DUQUE

Docente de Centro Interdisciplinario de Estudios sobre Desarrollo CIDER,
de la Universidad de los Andes
jpineda@uniandes.edu.co

Recibido: 02.09.10
Aprobado: 15.03.11

Resumen:

Este artículo argumenta que la creación de una asociación de hombres propietarios de microempresas del sector metalmecánico en Bogotá, constituyó un proceso específico de creación de una identidad masculina que configuró su acción colectiva. Esta nueva identidad emerge como sincretismo desde sus diversas condiciones, materiales y subjetivas, tanto de trabajadores como de propietarios. Sobre la base del legado teórico post-estructuralista y de los estudios pro-feministas sobre identidades masculinas, el texto explora evidencias de campo, para analizar las relaciones que dieron origen a la identidad colectiva de este grupo de hombres. Con base en entrevistas a trabajadores propietarios, se argumenta la emergencia de nuevas identidades y su importancia en los procesos de desarrollo.

Palabras clave: microempresa, acción colectiva, género, masculinidades.

Abstract:

This article argues that the creation of a micro business association of male owners in the metal mechanical sector in Bogota constituted a specific process of creation of a masculine identity that shaped its collective action. This new identity emerges from their diverse subjective and material conditions as workers as well as owners. Using insights from a post-structuralist theoretical legacy and pro-feminists studies on masculinities, the article uses interview data with owners to analyze the relations that gave rise to the collective identity of this group of men, and discusses its relevance to development processes.

Key words: Micro business, collective action, gender, masculinities.

Resumo:

Este artigo argumenta que a criação de uma associação de homens proprietários de microempresas do sector metal mecânico em Bogotá, constituiu um processo específico de criação de uma identidade masculina que configurou sua ação coletiva. Esta nova identidade emerge com sincretismo a partir das suas diversas condições materiais e subjetivas, como trabalhadores e como de proprietários. Sobre a base do legado teórico pós-estruturalista e dos estudos pró-feministas sobre identidades masculinas, o artigo explora achados de campo, para analisar as relações que deram origem à identidade coletiva deste grupo de homens. Com base em entrevistas aos trabalhadores proprietários, argumenta-se a emergência de novas identidades e sua importância nos processos de desenvolvimento.

Palavras-chave: Microempresa, Ação Coletiva, Gênero, Masculinidades.

Introducción

Este artículo explora las identidades laborales y de género en un grupo de trabajadores propietarios de microempresas de la metalmecánica en Bogotá, cuyo proceso de organización y acción colectiva, apoyado por la Fundación Social a finales de siglo, se configuró como proceso de construcción de una nueva identidad colectiva masculina. Esta nueva identidad emerge como una fusión desde sus diversas condiciones, materiales y subjetivas, de trabajadores como de propietarios de las microempresas. Trayectorias laborales, significados culturales, experiencias compartidas a través de procesos de organización de los 'microempresarios'¹, condujo a este grupo de hombres a la construcción de expresiones particulares de masculinidad hegemónica, las cuales configuraron nuevas relaciones sociales y de género en los hogares, las empresas y la organización. Estas relaciones fueron caracterizadas por un proceso de cooperación y conflicto, en nuevas relaciones de poder dada la incorporación de las mujeres, esposas y compañeras en los negocios familiares y por un complejo marco de relaciones sociales con otras organizaciones y grupos de hombres.

La Fundación Social (FS) como ONG para el desarrollo², inició a principios de los años noventa un programa específico de organización de empresarios de microem-

-
- 1 No es preciso hablar de 'microempresarios' dado que el atributo del tamaño se refiere a la unidad productiva y no al empresario. Por ello, es más preciso hablar de empresarios de la microempresa. No obstante, se utilizarán indistintamente en el texto debido a la expresión más directa y al uso en el lenguaje común del primer término.
 - 2 La FS de origen jesuita, comprendía en 1998 doce empresas privadas de propiedad total, tres de propiedad compartida y un grupo de programas y proyectos sociales (reciclaje y medio ambiente, educación, paz, comunicación, cultura, etc.). Estos programas sociales eran financiados con los beneficios provenientes del sector lucrativo de la Fundación. El Grupo contaba con diez mil empleados y cerca de cuatro millones de clientes y un patrimonio consolidado de US\$2.7 billones. Para entonces llevaba a cabo 99 proyectos sociales con 119 organizaciones de base en 35 municipios del país (Pineda, 2003). A partir de la crisis del 1999 el programa de apoyo a asociaciones de empresarios populares fue eliminado y, en general, los programas sociales se redujeron a su mínima expresión. En los últimos años se han fortalecidos los programas de paz, convivencia y desarrollo local. La Fundación ha sido también conocida como el Grupo Social y su modelo organizativo ha estado cerca al paradigma que muchas ONG alrededor del mundo buscaban para el nuevo milenio (Fowler, 1999).

presas como nuevo componente de una intervención con la “economía popular” o “empresarios populares” que ya traían desde la década anterior. La misión general de la FS se establece dentro de un típico legado estructuralista como “Contribuir a cambiar las causas estructurales de la pobreza” (FS, 1998:8), y uno de sus campos de acción lo constituye la organización y participación de diferentes sujetos sociales. Así, reconoce al trabajador empresario de la microempresa (ME) como sujeto histórico llamado a desempeñar un papel protagónico en el desarrollo de la economía popular. No obstante, como se verá, este sujeto histórico al cual se apoya para que gane protagonismo en las decisiones de su propio desarrollo, va a estar desprovisto de elementos configurantes de su propia subjetividad, de la identidad colectiva que le dará significación a sus acciones como grupo. El legado estructuralista del ente promotor limitará una comprensión del propio proceso que animan y, en esa medida, la acción transformadora que pretende.

En la búsqueda por implementar su misión, la FS decidió trabajar con los ‘empresarios populares’, como una población estratégica, es decir, como una población con grandes oportunidades de incidir en la reducción de la pobreza y la organización de sectores populares. El programa de microempresas se movió más allá de la corriente predominante en el momento, para incorporar a la capacitación, la asesoría socioempresarial y el crédito, amplios aspectos socio-políticos (Pineda, 1998). A mediados de los noventas inició su intervención para la creación de asociaciones de microempresarios por sectores económicos, en la búsqueda de su representación económica y política como actores sociales con legitimidad y capacidad de defender sus intereses frente a la sociedad civil y el Estado (FS, 1997). Las asociaciones serían un vehículo para la acción colectiva como nuevos actores sociales, a través de proyectos de desarrollo en un amplio rango de iniciativas para la comercialización, la incorporación de tecnología, la comunicación, etc., que reducían el énfasis en el crédito y politizaba los procesos económicos. El programa apoyó la creación de tres organizaciones de empresarios de la microempresa en Bogotá, y otras en cuatro ciudades adicionales. Los sectores económicos seleccionados en Bogotá fueron metal-mecánico, confecciones y cueros, y en cada sector una organización fue creada. Para el final del milenio todo apoyo había sido finalizado pero las asociaciones continuaban.

Este artículo se basa en un trabajo de campo realizado en 1999 donde se buscó analizar las intervenciones de desarrollo realizadas por la FS en su programa de microempresas y en una breve exploración en el 2007 de la Asociación de Microempresarios Metalmeccánicos -Asommetal, una de las organizaciones creadas a partir de dicha intervención. Con base en entrevistas semi-estructuradas a una docena de trabajadores propietarios de la ME, a algunas de sus compañeras o esposas, y a un par de trabajadores dependientes, se argumenta la emergencia de una nueva identidad colectiva y su importancia en la acción colectiva, confirmando la relevancia de la eclosión de las subjetividades en la superación del determinismo estructuralista que estuvo presente en el programa de desarrollo de la Fundación.

Identidad y masculinidades

La importancia del papel que desarrolla el individuo en la sociedad, la conformación de su subjetividad e identidad, tendría que esperar en las ciencias sociales hasta el desencanto en los años ochenta con los paradigmas estructuralistas que centraban en las estructuras de diverso tipo, la determinación de los sentidos y las acciones de los sujetos en el tiempo y el espacio. La aparición de nuevos sujetos históricos movilizadas no por intereses económicos -rechazo al actor racional- sino por elementos culturales y de identidad, suponía una connotación colectiva de la conformación de la subjetividad e identidad y no simplemente individualista, que va a tomar peso con la aparición de teorías post-estructuralistas en la explicación de los fenómenos sociales (de la Garza, 2001). La eclosión de las subjetividades en las ciencias sociales para rescatar al individuo frente a las estructuras, los movimientos sociales frente a los sujetos exclusivos y esencializados de la historia, dio pie entre otros fenómenos a la consolidación teórica de las masculinidades o al estudio de las identidades masculinas. En realidad es el pensamiento feminista de los ochenta que, buscando consolidar teóricamente los esfuerzos explicativos realizados en los años setenta para entender la subordinación de la mujer -y la relación entre las formas de trabajo no remunerado y remunerado, entre otros tópicos centrales-, el que va a poner en la discusión académica la significación social de los cuerpos sexuados y va a provocar una repuesta desde la reflexión de los hombres por su papel en las relaciones de género (Kaufman, 1987; Kimmel, 1987; Hearn, 1987).

La investigación sobre los hombres se ha desarrollado desde el feminismo, la investigación gay y desde diversas respuestas de los hombres al feminismo. Desde estas últimas, aunque con anterioridad ya existían los estudios sobre los hombres, la literatura sobre las masculinidades en los ochenta es la que va a entrar en diálogo con el feminismo con el fin de entender la construcción cultural de las identidades de género, y a afianzar la crítica feminista al androcentrismo en el proyecto cultural de la modernidad. La identificación de la humanidad con el hombre, de la razón con el conocimiento, y de las relaciones sociales de poder, jerarquía y violencia con la naturaleza, constituyeron elementos de la crítica de los estudios sobre las masculinidades en la teoría social. Igualmente, estos estudios permitirán mirar a los hombres, ya no en su condición de proletarios, padres, empresarios, etc., sino en su intersección subjetiva como seres con identidades de género, en su construcción cultural como hombres; permitirán superar los estereotipos del machismo y descubrir esa mitad olvidada en los estudios de género, que a pesar de surgir como un concepto relacional centraron su atención en las mujeres. Pero sobre todo, el estudio de las masculinidades permitirá superar la designación estructuralista de los hombres como patriarcas -elemento estructural de lo común en el feminismo- para enfatizar sus diferencias a partir de la configuración cultural de las relaciones de poder con las mujeres y entre distintos grupos de hombres.

Los cambios ocurridos en las relaciones de género en las últimas décadas, han cuestionado las prácticas y los contenidos de la denominada masculinidad hegemóni-

ca, entendida como el patrón de prácticas, representaciones culturales y contenidos subjetivos que sostienen y actualizan la dominación de los hombres sobre las mujeres y de unos grupos de hombres sobre otros (Connell, 1995)³. Actualmente –al menos en ciertos ámbitos institucionales y sectores de la sociedad– la masculinidad asociada al sistema patriarcal (expresado en algunos contextos con el término de machismo⁴), compite con otras formas de ser hombre y con otras prácticas más democráticas en la forma en que los hombres y las mujeres se relacionan. Estas masculinidades no hegemónicas (marginales o subordinadas) han puesto en aprietos el corazón mismo del poder masculino: a éste, en tanto fruto de condiciones históricas y sociales particulares que han hecho –y hacen de él, pues la competencia no ha finalizado– la forma masculina por excelencia (hegemónica), le cuesta trabajo legitimar ideológicamente la posición dominante del hombre y la subordinación de la mujer.

Las organizaciones han constituido un espacio privilegiado para la reproducción de relaciones de género, pero especialmente para moldear y configurar masculinidades hegemónicas que hacen parte de las instituciones formales e informales o entramado cultural que gobiernan dichas organizaciones. Organizaciones del Estado como las fuerzas militares, la escuela, los parlamentos, entre otras, se constituyen como espacios privilegiados de configuración de identidades masculinas alrededor de prácticas significantes y el ejercicio del poder (Hearn, 1992). Las identidades como configuraciones subjetivas cambiantes y dinámicas, pero decantadas a partir tanto de prácticas y rutinas como de nuevas significaciones dadas por rupturas, conflictos, el curso de vida y nuevas relaciones sociales, encuentran en las organizaciones un espacio privilegiado de conformación. Las identidades constituyen un proceso que no se aísla de jerarquías de significación y de relaciones de poder entre grupos sociales presentes espacial y temporalmente. Las identidades ejercen así un papel central en el entendimiento actual de la sociedad desde la puerta de entrada de la cultura, y se relacionan, pero se diferencian conceptualmente de los valores, las normas, los roles y las instituciones, al menos en la tradición sociológica (Portes, 2006).

Este texto explora el proceso de configuración de la identidad de un grupo de hombres a partir de su organización como una asociación de “empresarios populares” facilitada por la Fundación Social en Bogotá, y de cómo la acción de dichos sujetos no está sólo influenciada por su “posición estratégica” en la erradicación de las “causas estructurales de la pobreza”, sino también por la connotación colectiva de su subjetividad e identidad como colectivo varonil en sus relaciones con las mujeres y otros grupos de hombres.

3 Para una revisión reciente del concepto, desde sus orígenes, aplicaciones, críticas y nuevas rutas, ver Connell y Messerschmidt (2005). La masculinidad hegemónica constituye un concepto típico post-estructuralista, en la medida en que enfatiza patrones culturales de dominación –dado que varía de acuerdo a cada configuración cultural– y en tal sentido mantiene una raíz estructural abierta y cambiante, pero permite enfatizar la diferencia, la agencia del individuo y las configuraciones alternativas que, por ejemplo, el concepto de patriarcado impide.

4 Introducimos este término aquí dado que es utilizado en los relatos de los hombres. No obstante, el término resulta muy problemático y se ha asociado, entre otros aspectos, a estereotipos del hombre latinoamericano (Gutmann, 1996). Para una revisión reciente en Colombia, véase Viveros (2006).

Asommetal: espacio de identidad masculina urbana

Bogotá es una ciudad que albergaba cerca de siete millones de habitantes en el nuevo milenio, cuya creciente población compite por las oportunidades de empleo, servicios sociales y públicos, los cuales se encuentran por debajo de la provisión privada y pública y de las posibilidades autónomas de la gente. La ciudad creció por la migración permanente desde todas las regiones del país, por motivos económicos, políticos y, más recientemente, debido al desplazamiento forzado por la violencia, haciendo de ella un centro urbano único de encuentros donde las culturas ‘híbridas’ se reinventan a cada momento. La ciudad alberga a una vasta población proveniente de diferentes, grupos étnicos, culturas y regiones que configuran patrones urbanos de alta segregación social y espacial, formando un denso y complejo mosaico cultural de mezcla de tradición, modernidad e intercambios transnacionales (PNUD, 2008).

Nucleación, segregación y adaptación son procesos constantes entre diferentes grupos sociales. El empleo en la ciudad se distribuye de acuerdo con las actividades económicas dentro del espacio, las cuales se configuran conforme a la ocupación de las rentas diferenciadas del suelo urbano. La localización de empleos de baja calidad tiende a concentrarse en la marginalidad, pero también a mezclarse con los espacios centrales de negocio, en una dinámica del mercado laboral que incorpora los costos del suelo y el transporte y que le brinda una dimensión espacial al trabajo (Gutiérrez, 2008). Las pequeñas unidades productivas generalmente de tipo familiar o microempresas⁵, presentan patrones de aglomeración espacial en la ciudad por sectores de actividad económica, en la búsqueda de apropiar las externalidades que dicha aglomeración genera. Por su parte, los programas existentes de apoyo a la microempresa, emergen por distinto tipo de iniciativas, en las iglesias, las ONG, los organismos de cooperación, etc., y para todo tipo de población, desplazada, marginal, profesional, mujeres cabeza de hogar, discapacitados, etc., haciendo que este componente de la economía informal ocupe también un espacio en los discursos e intervenciones para el desarrollo.

Las microempresas del sector metalmecánico en Bogotá se ubican a lo largo y ancho de la ciudad, sin embargo se observan patrones de concentración en algunos barrios de las localidades más populares. Una buena parte de los asociados de Asommetal se ubican en Kennedy, la localidad 8 de Bogotá con cerca de medio millón de habitantes, especialmente en el barrio Carvajal y sus alrededores. Las organizaciones de empresarios de la ME creadas en Bogotá con el apoyo de la FS, estaban constituidas en 1999 por un reducido grupo asociados. Aunque en los tres sectores económicos seleccionados podrían existir miles de microempresas y, por lo tanto, tantos miembros potenciales, ninguna de las asociaciones tenía más de cien miembros. Así, el trabajo de la Fundación fue concentrado en un selecto grupo de microempresas que recibieron la atención exclusiva del equipo profesional. Esto les permitió obtener importantes

5 Las microempresas se han considerado generalmente como un componente de la informalidad. En Colombia se han definido como las unidades productivas de menos de diez trabajadores y con algunos límites de capital y patrimonio. Para una discusión más amplia véase Pineda (1998 y 2008).

beneficios y alcances para sus asociados, pero también les generó relaciones de mutua dependencia. Sus alcances, aunque específicos para cada organización, fueron importantes en términos de la visibilidad política y social, especialmente para Asommetal.

De las apoyadas por la FS, Asommetal era la organización microempresarial de mayor desarrollo. A través de la asociación, sus miembros han impulsado proyectos de capacitación socioempresarial, comercialización y capacitación tecnológica, tanto para ellos como para sus trabajadores, han mejorado sus talleres e incursionado en espacios de participación institucional, haciéndose visibles ante la sociedad civil y el Estado. En este proceso la asociación se constituyó en un escenario a través del cual los microempresarios construyeron una expresión específica de identidad masculina.

Asommetal ha sido un espacio de sociabilidad masculina reconocida por sus miembros y por otros como una organización de hombres. Sólo dos de más de sus cincuenta miembros eran mujeres, ambas en representación de sus padres. La asociación creó fuertes relaciones de cooperación y amistad entre los miembros más activos, especialmente aquellos que han pertenecido al comité directivo en uno u otro momento. Aunque existen diferencias entre los miembros más jóvenes y los mayores (por ejemplo, los jóvenes tienen mayores niveles educativos), existe un ambiente de mutuo respeto. Los miembros emulan este respeto y prestigio a través de mostrar o compartir su conocimiento práctico sobre el uso de una determinada maquinaria o el manejo de un proceso productivo, a través del desarrollo y sostenimiento de su empresa, y, especialmente, a través del despliegue de valores alrededor del ser honestos y honorables. El origen y desarrollo de Asommetal, al igual que su ideario, conceptos y discursos, fueron moldeados por la Fundación Social.

El avance de sus proyectos y el proceso de consolidación de la organización, constituyó también un proceso de identidad colectiva como transformación cultural de su acción grupal. Este proceso identitario se presenta en un contexto de tres dimensiones centrales de sus relaciones sociales y de género: en su condición de esposos y jefes en el hogar, en su condición de trabajadores en el taller, y en su condición de propietarios y miembros de la asociación. Estas tres dimensiones se presentarán aquí como elementos constitutivos de la identidad colectiva y como guía cultural o subjetiva de la acción gremial.

La emergencia de género en el sujeto histórico

El retiro del apoyo de la FS a partir de la crisis económica del país en 1999, no tuvo mayor impacto. Asommetal, la más importante organización microempresarial en Bogotá, estuvo al borde de colapsar no debido al retiro progresivo del apoyo de la FS, ni al retraso continuo de uno de sus proyectos más importantes, como tampoco a causa de la apertura económica. Las directivas de la organización estuvieron alarmadas cuando el grupo de mujeres que ellos, los miembros del comité directivo, reunieron para apoyar sus actividades recreativas, decidieron organizarse, convertirse en un ente autónomo y elegir sus propias directivas. Ellas, esposas de los microempresarios, no

amenazaron el poder de negociación de la Asociación, tampoco su imagen y presencia institucional, mucho menos sus finanzas; ellas cuestionaron los fundamentos de su poder masculino. La amenaza no vino desde afuera sino desde dentro, desde sus propios hogares.

“No creen en la mujer son machistas, entonces ha sido duro, que lo valoren a uno, que reconozcan la capacidad de trabajo... De decirlo así, que ustedes son un problema; no creen, que somos las mujeres conflicto, que nunca hacemos nada... Hemos pedido ayuda y hemos recibido ayuda por fuera. Eso les ha molestado... de que otra persona nos crea y ellos no nos han querido creer. La Fundación nos dice abiertamente que no apoyan a la mujer. Y no es tanto un apoyo monetario, sino que la gente crea en uno, que uno reciba un respaldo” (Líder del grupo de mujeres de Asommetal).

La FS no previó la participación de los de menor poder dentro de la comunidad de ‘empresarios populares’. El sujeto histórico llevaba implícito un ropaje androcentrista. La ausencia para entonces de una política de género les llevó a ver en la decisión del grupo de mujeres un factor perturbador en la organización microempresarial que tantos esfuerzos les había implicado. El surgimiento de tal comportamiento y la incomodidad del colectivo masculino, significó un nuevo problema. Pero la rebelión fue rápidamente cooptada por el carácter de las relaciones de género. Los miembros masculinos del comité directivo habían previsto el grupo de mujeres como un apéndice subordinado que fortalecía su organización y lo supeditaba a sus propósitos. Ellos habían inicialmente visto sus esposas, compañera e hijas, no como cogerentes, no como secretarías, mucho menos como coadministradoras; ellos las vieron en la forma que se asemejaba más a su cotidianidad, como extensión de su trabajo doméstico: como amas de casa para proporcionar comida y bebida en sus reuniones. Pero tan pronto como ellas se reunieron buscaron renegociar su estatus y solicitar capacitación.

“Pero la verdad es que el pensado de ellos era que nos reuniéramos para el chismoseo, y que si ellos estaban reunidos las señoras iban a hacerles empanaditas, esas cositas así muy social (sonríe). Ellos empezaron primero dándonos un curso de administración, terminamos el curso, eso nos llevaron serenata, flores. Nosotras teníamos otra perspectiva. La mayoría de nosotras somos empresarias pero lo hemos aprendido muy empíricamente... pero no habíamos recibido un curso para eso” (Mujer del grupo femenino de Asommetal).

Todo estaba bajo el control de los hombres antes de que el grupo de mujeres decidiera ser independiente. Llevarles una serenata fue sin duda un gesto romántico de resaltar, una expresión muy masculina (los hombres son los que llevan serenatas a las mujeres, madres, esposas, hijas, etc.), un evento de género acerca de quién da qué, que al igual que las canciones románticas en una serenata, busca enaltecer la fidelidad y la actitud pasiva y sumisa de quién recibe. Cuando el grupo femenino decidió conformar un comité coordinador⁶ y elegir una presidente, las relaciones románticas

6 El grupo de mujeres nunca pensó ni constituyó una organización legal distinta de Asommetal, su interés primario era actuar con autonomía pero como parte integrante de la Asociación.

entraron bajo estrés a tal punto que merecieron una reunión extraordinaria del Comité Directivo de Asommetal para clarificar que en la asociación sólo podía haber un presidente hombre. Al igual que en los hogares y microempresas, la asociación sólo podía tener un jefe, cualquier intento por debilitar la prerrogativa masculina y el statu quo patriarcal fue rápida y firmemente resistido; no obstante, las mujeres presionaron por la negociación de nuevas relaciones de poder. Tales relaciones configuradas socialmente son reconstruidas y contestadas aquí en forma particular.

El enfoque de intervención social de la Fundación, centrado en la persona, parecía estar centrado en el individuo, hombre o mujer, libre de género, sin considerar si estos individuos, ellos y ellas, están en relaciones equitativas, aceptando el estado de relaciones de inequidad dados por la sociedad. El actor político, el agente social de cambio, el sujeto activo de la intervención social de la Fundación, estaba desprovisto de la identidad socialmente construida como hombre o mujer, es decir, de las dimensiones sociales y políticas de su identidad de género. Una vez la faceta de género aparece, se visibiliza en el conflicto, las relaciones de lo 'privado' (los hogares) adquieren una dimensión 'pública' (la asociación), el sujeto estratégico, el empresario popular se convierte en un agente subvertido, las relaciones individuales son politizadas y las relaciones sociales tocan a los individuos (conflictos surgen en el hogar como reflexión de los hechos en la asociación). Algunos miembros de Asommetal prohibieron o presionaron a sus esposas para no atender las reuniones del grupo.

Las microempresas y sus programas no afectan a los miembros del hogar de manera semejante. Para este caso, las mujeres de todas las edades, están en desventaja. Una política de desarrollo, de alivio a la pobreza y de empoderamiento social de las comunidades en desventaja, que ignore el reconocimiento de las diferencias e inequidades de género, ciertamente deja incompleta la búsqueda de la justicia social (Fraser, 1997). La ausencia de una política de reconocimiento que busque el acceso igual de género a los recursos y mecanismos de participación y decisión, pero también que revalúe las identidades y representaciones femeninas desvalorizadas en la sociedad, se hizo evidente en este proceso de intervención social.

El colectivo masculino de Asommetal se descubre en una posición básica frente a las relaciones primarias de género con sus esposas y compañeras. Una primer tipo de acción colectiva va a estar dada en términos de dichas relaciones, acciones que van a brindar una identidad como grupo e identidad que va configurar sus acciones. La capacitación de sus esposas brindada a través de la Asociación, su involucramiento grupal y conflictivo en las actividades, y un reconocimiento implícito como trabajadoras del negocio (y a la postre también propietarias por las sociedades conyugales), definen a la Asociación como un grupo eminentemente de hombres, cuyas solidaridades los va a crear como cuerpo varonil, como institución y organización mediada por la identidad masculina.

La respuesta de cada uno de los miembros de Asommetal al grupo de mujeres fue diferente, como lo fue la construcción de sus identidades de género en el curso y la experiencia de vida de cada uno de ellos. Las expresiones específicas de masculinidad

a través de las cuales cada individuo reconstruyó sus relaciones de género están afectadas por las características personales, entre las cuales, no obstante, se pueden encontrar patrones estereotípicos de comportamiento y representación. Las relaciones con las mujeres del entorno más inmediato fue entonces una primera dimensión de la identidad colectiva. Esta dimensión se va a conjugar con las otras fuentes de identidad de este colectivo que muestran cómo los discursos y prácticas de la masculinidad son construidos y reproducidos entre los hombres microempresarios, a través de la posición dicotómica de los hombres propietarios de la microempresa como trabajadores y como empresarios.

El trabajador del metal

La actividad metalmecánica es predominantemente masculina, demandando relativamente mayores requerimientos de capital y tecnología, y siendo una de las actividades más rentables entre las microempresas. La fuerza de trabajo masculina, como en otros sectores con una fuerte presencia microempresarial, presenta un típico ‘curso de vida’⁷ laboral. Los hombres jóvenes suelen comenzar como trabajadores asalariados en pequeños talleres, los cuales en muchos casos pertenecen a un familiar. Con alguna experiencia acumulada, ellos pueden conseguir empleos en empresas medianas o grandes del sector formal, después de lo cual usualmente retornan al sector informal en la mitad de sus vidas productivas para establecer un pequeño negocio por su propia cuenta con los ahorros y destrezas acumuladas en el pasado. Todos los microempresarios entrevistados habían seguido esta trayectoria laboral, aunque algunos habían comenzado como microempresarios tempranamente dada su mejor calificación, sus recursos económicos y la decisión de ser independientes. Este típico curso de vida ha hecho que los micro-propietarios metalmecánicos se representen, y sean representados, como ‘hombres hechos por sí mismos’, una imagen con la cual sostienen una fuerte identificación.

El ‘aprender haciendo’ fue dado como una importante fuente de orgullo. Aunque la mayoría ha recibido capacitación, especialmente técnica, y alcanzado un relativo alto nivel educativo (algunos hasta nivel universitario)⁸, son las habilidades prácticas ganadas durante su vida laboral las que revisten especial significación en su subjetividad y las que se constituyen como características centrales de sus identidades masculinas. Las destrezas alcanzadas a través del ensayo y error, por imitación⁹, las habilidades corporales y prácticas, los han provisto para trabajar, competir, establecer un negocio y ganar un ingreso. Este conocimiento alcanzado a través de la práctica, es un resultado de sus vidas como trabajadores y como hombres. Fue en su condición de hombres que

7 Se prefiere usar el término ‘curso de vida’ y no ‘ciclo de vida’, debido a que el segundo implica repetición.

8 En una encuesta a 521 microempresarios metalmecánicos (48% en Bogotá), con un promedio de 7 trabajadores por empresa (mis entrevistados tenían un promedio de 3), el 70% tenía alguna educación primaria o secundaria, y el 30% habían emprendido educación universitaria (DNP 1998:3).

9 La misma encuesta encuentra que el 54% de las microempresas diseñan por imitación y adaptación (DNP 1998:8).

podieron acceder a un mundo eminentemente para hombres, un mundo masculinizado donde sintieron las presiones de comportamiento, patrones y representaciones de lo socialmente aceptado para aquellos que se encontraban en el medio. Sus trabajos están asociados con maquinas, grasa, habilidades físicas y fortaleza. Como muchos de los trabajadores y propietarios de la microempresa enfatizaron, 'trabajar con el metal ha sido un trabajo básicamente para hombres'.

El microempresario metalmeccánico es aquel que tiene la capacidad, demostrada en la práctica, para organizar, trabajar y producir. Su origen social es el mismo que el de sus trabajadores (generalmente tres o cuatro por negocio), desde cuya posición una vez él comenzó. La diferencia es que él ha podido surgir y arribar en su curso de vida a la constitución y mantenimiento del negocio, debido a que ha sido un buen trabajador, es decir, un hombre que es disciplinado, persistente, tenaz y sin vicios. Él ha construido la microempresa por su propio trabajo acumulado y no por herencia. Como trabajador, él ha configurado su masculinidad vinculada a esta realidad y conceptos, a las ideas de sacrificio y permanencia, las cuales armonizan con los valores centrados alrededor de lo femenino, lo doméstico y la familia. Esta es una razón por la cual, al nivel del taller-vivienda, el microempresario involucra la mano de obra familiar, un proceso que reviste unas fuertes dimensiones de género.

Como padre, el microempresario busca la vinculación temprana de sus hijos al negocio como trabajadores, por dos razones mutuamente relacionadas. Primero, una de las características de las microempresas es sus bajos salarios. Los trabajadores son vinculados en términos tales que, bajo las condiciones limitadas de seguridad social¹⁰, le permita al negocio tener la flexibilidad frente a los cambios económicos, y estar en la capacidad de enganchar trabajadores durante crecimientos de demanda y desvincularlos durante períodos recesivos y ausencia de trabajo. La mano de obra familiar es una opción inmediata que no siempre está disponible, bien porque los niños están muy pequeños o porque la educación impera en los arreglos familiares¹¹. Ellos generalmente trabajan durante las vacaciones escolares, medio tiempo mientras toman algunos cursos de capacitación técnica o después de finalizar la secundaria

Segundo, una de las identidades del hombre microempresario, aquella de la paternidad, está fuertemente relacionada con el brindar a los hijos varones una viva imagen de ellos como hombres honorables, dedicados y trabajadores. Los hijos varones necesitan iniciarse como buenos trabajadores, como sus padres lo hicieron una vez, trabajando en el taller y forjando sus personalidades como 'el metal es forjado'. Ellos deben hacer las cosas por imitación o enseñanza, como sus padres las hacen y aportar la cuota de sacrificio por el negocio, del cual ellos también reciben beneficios. Algunos microempresarios han alcanzado relaciones armoniosas con sus hijos, pero para

10 La mayoría de las microempresas pagan el salario mínimo legal y algunos componentes del sistema de seguridad social. Aunque sus trabajadores pueden encontrarse un tanto mejor que las microempresas de subsistencia, esta es una característica de su informalidad.

11 Estos hogares pueden asumir la educación de sus hijos en casi todos los casos pero retiros tempranos son posibles, como también el alcanzar altos niveles educativos generalmente en centros de educación superior nocturna después de trabajo.

muchos estas han sido una fuente de conflicto intergeneracional, las cuales son en sí mismo un síntoma de cambio de identidades.

El concepto de ‘hombre orquesta’ está muy relacionado con el hombre hecho a sí mismo en el mundo microempresarial. La mínima división del trabajo que caracteriza a la microempresa, está basada en el hecho que el microempresario-trabajador desempeña múltiples funciones: dirige y participa en los distintos momentos del proceso productivo, busca y se relaciona con los clientes, compra los insumos, etc. Las ONG que trabajan en programas de microempresas sostuvieron por mucho tiempo la idea que el problema central del sector era la escasa capacidad administrativa y gerencial del microempresario (en contraste con su fortaleza técnica), lo cual las llevó a basar sus programas en cursos de capacitación empresarial que aún perduran como elementos centrales en muchos programas. Los propietarios fueron forzados a tomar cursos de contabilidad, mercadeo, costos y proyectos productivos, para mejorar sus habilidades administrativas y poder tomar un crédito. Sin embargo, los microempresarios metalmecánicos entraban en conflicto con estos cursos, no sólo porque estaban fuera de sus prioridades y significaban una carga adicional a sus múltiples actividades, sino también porque chocaban con sus identidades de hombres trabajadores de ‘manos grasosas’¹². La forma como Asommetal resolvió este conflicto en las nuevas circunstancias derivadas de la asociación, fue justamente a través de la atención a las demandas de capacitación del grupo de mujeres. A pesar de la gran naturalización y generalización de la administración y la gerencia como un campo masculino y masculinizante en la teoría y en la práctica (Collinson y Hearn, 1996), es interesante presentar cómo las condiciones de la microempresa (especialmente la escasa división del trabajo) y la identidad descrita de los microempresarios como trabajadores, hizo que los hombres transfirieran la capacitación a sus esposas debido, adicionalmente, a que dicha capacitación sería una herramienta administrativa que facilitaría la incorporación a bajo costo de la mano de obra de sus esposas en los negocios, dejando inalterada la toma de decisiones en ellos.

Las esposas que participan en las actividades de la microempresa son responsables del trabajo administrativo, es decir, del trabajo ‘liviano’, el cual se feminiza en unos espacios donde lo ‘pesado’ y fuerte de los talleres está masculinizado. Ellas llevan las cuentas, administran el efectivo, realizan y responden las llamadas telefónicas, etc. A diferencia de sus hijos, las esposas encajan dentro del negocio, no sólo porque este se encuentra en casa y les permite atender las actividades domésticas, sino también, por otras dos razones contradictorias. Por una parte, los microempresarios necesitan el trabajo de sus compañeras porque requieren de alguien en quien confiar, que vele por el negocio y administre el efectivo. En la mayoría de los casos los niños ya han crecido, lo cual facilita su participación. Por otra parte, las mujeres buscan cuidar y expandir el negocio como el principal patrimonio familiar sobre el cual ellas reclaman y tienen un derecho y una propiedad que comparten. Aunque generalmente ellas no reciben salario, el control que puedan ejercer sobre el di-

12 La FS reportó en los 90s, una tasa de deserción del 30% en sus cursos de capacitación y sólo el 15% de los que finalizaban tomaban un crédito.

nero les otorga poder y les permite ganar cierta autonomía, a través de disponer de algún efectivo para sus necesidades personales y de la familia. No obstante, el ámbito principal de sus decisiones sigue estando en lo doméstico.

La posición de la mujer se encuentra entre una gran cooperación, en cuyo caso sus esposos se expresan diciendo que ellas son su ‘mano derecha’ o la ‘secretaria ideal’, y entre una posición donde ella decide no trabajar en el negocio porque ‘eso se torna en una pelea todo el día’. En el primer caso, la mejor posición femenina es aquella en la cual la mujer ha ganado considerable poder, toma parte en las decisiones y puede manejar el negocio en la ausencia del esposo microempresario¹³. Generalmente estas mujeres han tenido alguna experiencia laboral previa. Las líderes del grupo se encuentran cerca de este lado del espectro. En el segundo caso, el dominio masculino limita fuertemente la participación de la mujer en las decisiones, presionándolas para mantenerlas al margen. El interés del hombre en la contribución de la mujer es sacrificado cuando este es visto como un intento de limitar su poder. Entre estas dos posiciones se encuentran aquellas que, habiendo tenido un papel tradicionalmente subordinado, logran una voz abierta en el negocio (ellas cuentan en ocasiones con muchas influencias sutiles), tienen acceso a algún dinero, aprenden contabilidad y están contentas de vincularse a otras mujeres. En forma diferente a la forma como hombres de clase media colonizan la vida doméstica (Mulholland, 1996)¹⁴, los microempresarios invaden el hogar directamente, espacial y emocionalmente, haciendo que la vida y el ritmo familiar estén totalmente mediados por el negocio. Los hombres microempresarios necesitan la mano de obra de sus esposas, hijos y familiares, para hacer sobrevivir el negocio y permanecer a flote en el mercado.

No obstante, los hombres son los propietarios, son los que firman los cheques y cuentan con las habilidades técnicas de la producción. Cuando ellos no encuentran una solución de cooperación con sus esposas, en algunos casos recurren a otra vía para contar con ‘su mano derecha’: las hijas. Las mujeres jóvenes y solteras están presentes en ambos frentes, el administrativo y el productivo. En el primero, ellas son secretarias (si la microempresa permite el cargo), en un mercado ocupacional muy segmentado. Como hijas ellas cuentan con una mejor posición para enfrentar la rudeza, el acoso y la hostilidad en su paso por el muy masculinizado taller: “Ellos [los trabajadores] me tratan con algún respeto porque ellos saben que yo soy la hija del dueño”, enfatiza una hija-secretaria de un microempresario. Pero también a través de la participación de las hijas en la microempresa algunos hombres propietarios aíslan a sus esposas, logrando mantenerlas lejos del negocio.

La mujer también irrumpe en los talleres. Dentro de este espacio homosocial masculino por excelencia, una pocas mujeres ingresan debido a sus necesidades de

13 La enfermedad o muerte de algunos miembros de Asommetal ha hecho que ellos tomen conciencia de la necesidad de contar con alguien que conozca el manejo cotidiano del negocio y pueda reemplazarlos en su ausencia temporal o definitiva. Esto los ha persuadido para tolerar la mayor participación de la mujer en el negocio y en los programas de capacitación.

14 Mulholland (1996) realiza un análisis de la forma como los hombres utilizan el esfuerzo de sus esposas para establecer relaciones de negocios a través de cenas, eventos sociales y contactos con sus homólogos.

empleo. No obstante, ellas enfrentan un fuerte ambiente segregacionista en el cual pueden resistir y ganar acceso a través del desarrollo de habilidades, gestos corporales y adaptación de actitudes masculinas predominantes. Como uno de los microempresarios lo comentó, ‘esa mujer era un verdadero varón’. Las nociones masculinas son usadas aquí para describir algunas de las prácticas que las mujeres adoptan para desempeñar ‘trabajos de hombres’, los cuales están generalmente relacionados con la fortaleza física y la rudeza. La transgresión de este dominio masculino tradicional es frecuentemente expresada a través de la imitación física en actividades productivas, como también a través de varias formas de juego agresivo, verbal y físico, usado para negociar estatus y relaciones. Estos mecanismos definen la forma como algunas mujeres se relacionan con la masculinidad en el taller y tienden a afianzar expresiones hegemónicas de masculinidad, no exclusivas de los hombres. Los microempresarios señalan que aunque ellos protegen a las mujeres del acoso sexual, es difícil tener control sobre el comportamiento de los hombres y siempre suelen pasar cosas en los lugares solapados del taller. La presión de los hombres suele ser muy fuerte a tal punto que, generalmente, las pocas mujeres que incursionan en el medio tienen que dejar muy pronto la microempresa. Por otra parte, la protección del jefe generalmente es una forma de ejercer poder. En los talleres metalmecánicos se ejerce una fuerte segregación sexual y las masculinidades competitivas y agresivas son dominantes. Para las mujeres, al igual que para muchos hombres, intentos por reconstruir relaciones de género en los ambientes de trabajo chocan con órdenes culturales fuertemente instalados.

El hombre microempresario

Una condición dualista emerge en la persona del microempresario y su realidad donde algunos conceptos centrales señalan oposiciones básicas y áreas potenciales de conflictos en los hombres. Por una parte, como trabajadores, ellos se identifican con el taller y largas jornadas de trabajo¹⁵, con sacrificio, tenacidad y con el ‘hombre del metal’. Pero, por otra parte, como propietarios ellos se identifican con la vida pública, los negocios, inversiones, decisiones, comando, poder y riesgo. En esta sección se examinan estas características sobrepuestas en las identidades de género de los miembros de Asommetal, y la tensión emergente entre estas dos expresiones.

Si como trabajador, el hombre microempresario se identifica con sus propios trabajadores, como propietario del negocio se identifica con el hombre empresarial y el negociante. La búsqueda de ascenso social y riqueza es una de las motivaciones del desarrollo empresarial, expresado a través de la emulación de exitosos hombres de negocio. Desde los bajos niveles de la sociedad el microempresario aprende a partir de su experiencia y de las demandas físicas del trabajo en el taller, él viste el sucio overol e idealiza el trabajo como un noble sacrificio; desde arriba, él adquiere la capacidad de mando, de toma de decisiones, la utilización de recursos y la obtención de estatus. El

15 Aunque muy variable, dado que la mayoría de las microempresas trabajan por pedido, usualmente se trabajan largas jornadas a fin de cumplir con las entregas y no ‘dejar ir’ los clientes, lo que en ocasiones genera congestión e incumplimientos.

micro-propietario sale a las reuniones de negocios, participa en las ferias comerciales y viste elegante según los estándares de la ocasión. La autoridad del gerente-propietario en el taller generalmente no es cuestionada, en la medida en que está basada en la experiencia y en el dominio del oficio. Esta capacidad directa de mando no genera dudas toda vez que él es también el propietario.

Como propietarios, los microempresarios participan en el ámbito de lo ‘público’. Los clientes y proveedores de la microempresa en el sector metalmeccánico son principalmente hombres. Los negocios son la forma a través de la cual la sociabilidad de los hombres es expresada en la cotidianidad como en rituales colectivos, y son también los que respaldan otras formas de homo sociabilidad, como por ejemplo, las formas de asociación, que constituyen los mundos masculinos de poder social. Cuando los clientes y proveedores visitan o llaman a la microempresa, ellos siempre llaman por él. Se da por supuesto que ella (cuando su esposa trabaja en la microempresa) no sabe acerca del negocio o no está en capacidad de decidir. Una de ellas dice: “Cuando yo le demuestro a los clientes que yo sé exactamente de lo que ellos están hablando, y incluso más que ellos, ellos buscan alguna excusa para salir o llamar más tarde. Ellos no confían en una”. Los negocios en el sector es la arena donde las relaciones están masculinizadas y donde la masculinidad se reconstruye cada día y, también, donde las mujeres enfrentan dimensiones del patriarcado.

Uno de los lugares donde los hombres se encuentran entre sí es la tienda de barrio, un espacio de sociabilidad masculino en determinados momentos del día y de la semana, donde se encuentran para el café y para el trago. Este es el espacio público más cercano del taller y la institución donde la vida pública se expresa en la comunidad de vecinos. La tienda es típicamente una microempresa familiar en el sector del comercio al detal de elementos básicos de consumo en un cuarto abierto de una esquina o en un garaje. En las últimas décadas nuevas tiendas han aparecido con atmósferas modernas, generalmente como panaderías (una actividad muy impulsada por los programas). Aunque la tienda de barrio está abierta a todo público, a determinadas horas algunas de ellas son masculinizadas, especialmente por la venta de licor, lo cual restringe el acceso a las mujeres especialmente jóvenes.

La calle es también un espacio donde las masculinidades son definidas, ejercidas y contestadas. Una de las características de las microempresas metalmeccánicas es el escaso espacio y su uso multipropósito¹⁶. De esta manera, la calle usualmente se convierte en una extensión del taller, donde se desarrolla parte del proceso productivo. Debido a que muchas de las microempresas se ubican en zonas residenciales o semi-residenciales, los vecinos suelen quejarse por la invasión de espacio público, el ruido o la perturbación de la tranquilidad, constituyendo un factor de conflicto. Uno de los microempresarios señalaba: “En este ambiente usted tiene que aprender a ser fuerte, con sus manos y con su boca; si usted no es fuerte ellos lo aplastan a uno. Por ejemplo, si yo no soy fuerte con los vecinos, ellos

16 Las condiciones ambientales y técnicas de trabajo conlleva a que muchos accidentes sucedan por la escasa protección y condiciones de seguridad. Algunos de mis informantes presentaban problemas de sordera y reportaron accidentes entre sus trabajadores.

pueden echarme la policía encima”. En este contexto los microempresarios aprenden y necesitan demostrar y utilizar formas de poder e intimidación para sostener el uso privado del espacio público. Las ciudades latinoamericanas son presentadas algunas veces como parte de un folclor cultural con vivas y ruidosas calles en contraste con las ordenadas vías de ciudades europeas. No obstante, es la sobrevivencia de la gente lo que subyace en el panorama, al igual que las múltiples manifestaciones de poder de aquellos que pueden imponer sus intereses. Las masculinidades son también forjadas en estas manifestaciones y relaciones de poder, permitiendo la reproducción de formas hegemónicas basadas en el uso de la fuerza verbal y física.

Estas facetas de las identidades masculinas son construidas en relación con el ‘ascendente cultural’ o masculinidad hegemónica como una reproducción popular de aquellas que provienen de los sectores formales, a cuya reproducción contribuyen ciertos discursos institucionales. Los programas de microempresas apoyados por grandes empresas suelen utilizar discursos con específicas connotaciones masculinas para desarrollar las capacidades empresariales y enaltecer el estatus de los microempresarios usando, implícita o explícitamente, los modelos y patrones de sus patrocinadores. Ellos ‘enseñan’ cómo alcanzar el éxito, ser un buen productor y vendedor, cómo realizar las inversiones y hacer que el negocio crezca, como manejar un crédito y asumir riesgos (los capacitadores generalmente no toman riesgos). Estos discursos dominaron los programas cuando muchos creían en la microempresa como la punta de lanza para la democratización de la economía y la solución al desempleo, particularmente en vista de los vivos ejemplos de cómo algunos de ellos se habían convertido en medianas y grandes empresas. Sin embargo, estudios posteriores mostraron sus limitaciones para crecer (su fortaleza económica derivaba de su informalidad y tamaño) y generar empleo (López, 1996).

A pesar de una relativa movilidad social en contextos de crecimiento con pobreza, la emulación de las masculinidades dominantes por los microempresarios es severamente restringida por el orden económico y social. Su posición en la jerarquía social y de clase hace que muchos se sientan frustrados no sólo como microempresarios (dadas sus restricciones para alcanzar un estatus empresarial acorde con un mayor estatus social), sino también como hombres por las ansiedades producidas al no poder cumplir con los requerimientos valorativos que un medio competitivo les impone a los varones. El alcanzar un mayor estatus es visto como un logro individual que depende de las capacidades empresariales, sin mayor relación con los procesos económicos y sociales. Estas son verdades parcializadas que agentes del sector formal y las escuelas de negocios han predicado por mucho tiempo. Las ideologías alrededor de la promoción del hombre empresario han sido una de las fuentes de inspiración y ejercicio de las masculinidades dominantes en la era de la globalización (Connell, 1993:614). Ellas tomaron parte en la ola de regímenes neoconservadores y políticas neoliberales en los 80s. En los países del Sur estas ideologías hacen parte de la respuesta del sector privado formal para fortalecer la economía informal y ampliar sus mercados.

Los microempresarios han enfrentado por años la discriminación de las normas financieras y de las instituciones, los precios oligopólicos de los insumos, el engaño

de los clientes y su propia invisibilidad en las decisiones de política, aparte de los problemas propios en el taller. Frente a esto, como gerentes-propietarios su masculinidad está continuamente en juego. Su difícil posición en la jerarquía social y su fluctuante identidad social se relaciona con una identidad de género que por momentos puede estar cerca de las prácticas, comportamiento y representaciones de sus trabajadores y, en otros, a aquellas de los gerentes de las empresas formales. Como microempresario ellos no disponen de tiempo de ocio para disfrutar con su familia, para salir de vacaciones, para cultivarse como padres cercanos; ellos no pueden disponer de símbolos de clase a través del consumo de ciertos bienes, o de los medios para atender clubes o reuniones sociales, para tener una secretaria capacitada y mantenerse aparte de las relaciones con los trabajadores de la planta.

Los microempresarios como seres con identidades de género de variadas formas están expuestos a enfrentar relaciones subordinadas con las masculinidades dominantes. Es difícil para ellos ser a la vez un hombre 'exitoso' y un buen padre. Como hombres ellos ejercen y confrontan su masculinidad a través de la competencia y emulación con otros grupos de hombres, una masculinidad definida en relación no sólo con formas hegemónicas y subordinadas de ser hombre en Colombia, sino también con diferentes formas de feminidad. Este proceso ha tomado lugar en la construcción de la identidad social de la organización microempresarial. Asommetal no sólo fue un proceso de organización para la representación social y política de los microempresarios, fue también la construcción de una identidad colectiva masculina. En la próxima sección se examinará este particular proceso.

La construcción de una identidad masculina

La asociación ha sido el escenario en el cual los microempresarios construyeron una expresión específica de identidad masculina. La tensión entre las identidades masculinas de los microempresarios como trabajadores y como empresarios, es parcialmente resuelta a través de la definición de una identidad social que adapta, reproduce y confronta formas hegemónicas de identidad de género derivadas tanto de los trabajadores, como de los hombres de poder en la sociedad.

La FS impulsó la formación de Asommetal para proveer a los 'empresarios populares' con su propia voz y representación, en la búsqueda de superar, en el campo económico y de políticas, las principales limitaciones que enfrentan sus negocios. Estos obstáculos estaban principalmente relacionados con la compra de insumos y venta de productos, la tecnología y los servicios financieros. Desde su origen, la asociación buscaba desarrollar dos proyectos centrales, con el apoyo de la FS y otros donantes nacionales e internacionales¹⁷. Estos proyectos estaban no solamente relacionados con las preocupaciones explícitas de la organización, sino también con la identidad de sus miembros como grupo social.

17 El proyecto más grande, el parque industrial, contaba con recursos de la agencia de cooperación española y el Gobierno Colombiano.

El primer proyecto, un parque industrial, buscaba compartir tecnología y servicios comerciales. Mis entrevistados argumentaban que la gran inversión que ellos estaban haciendo, en adición a la de sus donantes, les permitiría sacar el negocio de sus casas. Aunque tener el taller en la vivienda presenta algunas ventajas, todo es un desorden y, como se suele trabajar hasta largas horas, el ruido interfiere con el sueño de la familia. Uno de ellos comenta: “Si tú tienes el negocio en otra parte las cosas son diferentes. La mujer puede permanecer tranquila en la casa. La cuestión es mantener las cosas separadas”. Los espacios de trabajo y vivienda suelen estar separados en la casa a través de pisos diferentes (taller abajo, vivienda arriba) o salones diferentes (el taller en el espacio del garaje). Pero la naturaleza adyacente de los dos tipos de espacio y mixta de los dos tipos de trabajo, el doméstico y el productivo, no sólo facilita la participación femenina, sino que también genera ruido, suciedad y riesgos.

No obstante, el tener el taller fuera de casa tiene un significado real y simbólico: es el signo del progreso y la modernidad, como lo son los negocios formales, y supera la atadura doméstica de la microempresa. El proyecto encaja en el modelo dominante de la separación entre las esferas de lo ‘público’ y lo ‘privado’. El reunir conjuntamente las microempresas de los miembros de Asommetal en el parque, les permitiría a ellos fortalecer el sentido de cuerpo organizacional, del ‘cuerpo masculino’, y la homocidad de sus negocios. La organización ha sido una expresión de la solidaridad masculina, un medio de establecer amistad y relaciones cercanas entre los asociados, la cual puede ser fortalecida por el parque, como una expresión geográfica y económica específica, donde lo pequeño deviene en grande. Así como los grupos poderosos de la sociedad han podido construir grandes edificios y rascacielos como una expresión del poder del ‘hombre’, como símbolos fálicos, los microempresarios tratan de hacer lo mejor en el ‘desarrollo’. Hombres asesores y donantes apoyaron esta idea, pero no se escuchó ninguna mención acerca del impacto positivo o negativo en la familia, para no hablar de aquella de género.

Superar el vínculo doméstico, es remover el ruido de la casa, pero también escapar de la cercanía o vigilancia de la esposa y de las restricciones del mundo doméstico. De llevarse a cabo el proyecto, probablemente algunas mujeres no podrán continuar trabajando con sus esposos debido a las dificultades de transporte, tiempo y costos para atender los dos frentes de trabajo, ahora separados: el de la microempresa y el del hogar. Esta separación también afectará a los hombres, en sus hábitos y oportunidades, como almorzar en casa o estar más cerca de sus hijos. Finalmente, el proyecto tendrá un impacto sobre los negocios dada la inversión y el riesgo, debido a que la totalidad de los casos, fueron asumidos parcialmente con crédito.

El segundo proyecto es el funcionamiento de un fondo de servicios financieros. A pesar de veinte años de programas de microempresas en Colombia, el sector financiero formal no atiende adecuadamente las necesidades de las microempresas¹⁸. El surgimiento de fondos informales de ahorro y crédito, de las famosas pirámides

18 Algunas ONG con servicios de microfinanzas han atendido parte de este mercado.

ilegales y de otros mecanismos informales, es una evidencia de este vacío institucional. Aunque algunos miembros de Asommetal han tomado créditos bancarios, la asociación constituyó el Fondo a fin de superar la rigidez de los créditos institucionales en términos de requerimientos, oportunidades y costos. Como servicio a los miembros de la Asociación, el Fondo constituyó otro elemento de vínculo y fortalecimiento de las relaciones entre los miembros de la asociación.

A través de la acción colectiva realizada en los dos proyectos mencionados y de todas las actividades e innumerables reuniones que llevaron a cabo, los hombres asociados de Asommetal construyeron relaciones de amistad, confianza, cooperación y reciprocidad. La amistad y reputación entre los miembros depende fuertemente del compromiso con la organización y de ser vistos con reciprocidad. El compromiso social y político evidente entre ellos constituye una alternativa a la ausencia de reciprocidad entre ellos y otros grupos poderosos, especialmente aquellos visibles a través de los mercados. Entidades públicas, grandes compañías proveedoras, clientes poderosos e instituciones financieras, los mantienen a ellos pequeños a pesar de la larga lucha como microempresarios para permanecer estables, crecer o, al menos, trabajar ocho horas al día. Fue también en relación con estos otros actores sociales que ellos fueron impulsados a definir una identidad como grupo social.

Por largo tiempo ellos han rechazado la propuesta de fundirse con la Asociación Colombiana de la Pequeña y la Mediana Industria -ACOPI, y con la Asociación de Compañías Metalmecánicas (que agrupa a las grandes empresas formales del sector), argumentando no sólo que ellos tienen intereses diferentes, sino también que “ellos [los miembros de las otras asociaciones] son otra clase de gente que no pueden hablar con uno, como yo hablo con mis compañeros en Asommetal”. Estas diferencias sociales y jerarquías de significación y poder, están relacionadas con la construcción de su masculinidad. Sin embargo, esta noción de desventaja e inequidad implica tanto elementos comunes como diferentes. En esta relación ellos optan por identificarse con su larga lucha por mantener sus negocios a flote, con lo micro, con el hermano menor negado en el mundo de los negocios y con aquellos con los cuales ellos también son, con el trabajador hecho ‘por sí mismo’. Ellos definen su propia identidad y orgullo. Una dignidad hecha identidad. Ejercer esta identidad es también configurar poder (Castells, 1997).

El estímulo dado por la Fundación Social a los microempresarios para actuar en lo público y ser más empresarios en su enfoque de desarrollo y ‘empoderamiento social’, ciertamente contribuyó en la construcción de una masculinidad hegemónica específica con la exaltación de valores de participación, cooperación y solidaridad. Estos valores y discursos constituyeron la base para la génesis y desarrollo de Asommetal. El grupo de mujeres también influyó en esta construcción al empujarlos a ellos a reconocer (un tanto) la contribución y participación de la mujer y a ‘modernizar’ las actitudes de los hombres hacia dicha participación. La identidad de género de los microempresarios, como trabajadores y como propietarios, fue consecuentemente reconstruida dentro de la organización, dándoles a ellos una nueva y dinámica masculinidad resultante

de un número contradictorio de discursos, representaciones y relaciones de poder entre ellos y otros hombres, como también entre ellos y las mujeres. Estas relaciones de poder no están sólo relacionadas con la construcción de la masculinidad dentro y fuera de la organización, y con las representaciones e imágenes de hombres que ellos exhiben (por momentos el hombre 'hecho así mismo' y el empresario), sino también con las condiciones reales de dominación económica y social (de las mujeres) y de subordinación (de otros hombres).

Conclusiones

El contenido de este artículo ha mostrado cómo el proceso de organización de un grupo de microempresarios del sector metalmeccánico en Bogotá devino en un proceso particular de construcción de una nueva identidad colectiva masculina en el transcurso de una década. Se ha destacado el papel de las identidades de género de los hombres en su configuración organizativa y la influencia de dicha identidad en la acción colectiva. Esta nueva identidad emerge como una fusión de la condición de los hombres del metal, como esposos en sus relaciones primarias de género, como trabajadores en sus relaciones con los pares en el taller, y como propietarios en sus relaciones con múltiples agentes comerciales e institucionales. Todas estas relaciones descansan en jerarquías de poder y significación que moldean las interrelaciones reales entre la vida subjetiva y la vida social en lo familiar, comercial y social.

La tensión entre estas distintas fuentes superpuestas de identidad masculina de los empresarios trabajadores de la microempresa, es parcialmente resuelta a través de la configuración y el ejercicio de una identidad social que adapta, reproduce y contesta formas hegemónicas de identidad de género de los hombres o masculinidades, derivada tanto de los trabajadores como de los grandes empresarios en la sociedad. En una forma esquemática, y en términos de relaciones de poder entre hombres, los micropropietarios-trabajadores desarrollaron una identidad masculina en tensión con aquella de grupos subordinados (trabajadores de la microempresa) y de grupos con mayor poder y prestigio social, como también de conformidad con los patrones de sus propios cursos de vida. Pero dicho nicho de identidad social y de género surge también de la relación con las mujeres como un todo, pero específicamente en el grupo asociado, con la presencia de las mujeres en el taller, en el hogar y en la asociación. Dicha relación decanta significados tradicionales de lo que se concibe como mujer, y de los hombres como negación de lo femenino, en relaciones de poder que asignan un papel subordinado y doméstico a lo femenino, pero que en la dinámica de la asociación se reconfiguran para otorgar una relativa mejor posición a las mujeres en el hogar, la empresa y la asociación.

La creación de un espacio social y político a través de la organización de microempresarios, brindó un contexto apropiado para la construcción de una forma particular de masculinidad hegemónica. Como grupo social de hombres, ellos definieron lo 'propio' a través de las relaciones sociales de poder que ellos sostienen, material y

subjetivamente, con otros grupos de hombres arriba y abajo de las jerarquías sociales. Pero también su masculinidad ha sido socialmente construida en relación no sólo con otras formas hegemónicas y subordinadas de ser hombre en Colombia, sino también con relación a diferentes formas de feminidad. Las relaciones de género y poder con las mujeres fueron caracterizadas por el conflicto y la cooperación, en la diversidad de procesos de incorporación y participación de la mujer en los negocios familiares y en la dinámica colectiva y organizativa de ellas y ellos.

Las subjetividades y, en particular la identidad de género como se plantea en este texto, constituyen un elemento que participa activamente en la acción colectiva. Esto plantea nuevos elementos a teoría y a las discusiones de las últimas décadas sobre la acción colectiva. Las motivaciones de los individuos para cooperar van mucho más allá que las indicadas por la racionalidad económica, el mero egoísmo e interés propio. El juego de factores no económicos y su importancia en la acción o agencia en las colectividades, participa en la explicación de las motivaciones que los miembros de asociaciones de carácter económico tienen para participar más allá de la retribución económica (Sen, 1986). Dichas motivaciones son impulsadas por la simpatía, cohesión y reciprocidad, que sustentan las identidades. La teoría de la acción colectiva racionalista no explica estas facetas del comportamiento (Olson, 1992), pues al no verse guiadas por el mero interés económico escapan de la teoría de la elección racional, pues los individuos no buscan maximizar su propia utilidad, sino sentirse a gusto con lo que hacen, darle sentido y significado a su acción, aunque esta no logre maximizar la utilidad de quienes colabora. Las elecciones tomadas por los asociados en este caso de estudio, no cuentan con el cálculo de las consecuencias, parten de las normas y significaciones de género construidas y compartidas por el grupo que motivan la cooperación.

Referencias bibliográficas

- CASTELLS, Manuel (1997). "The Power of Identity", en *The Information Age: Economy, Society and Culture*, Vol. II, Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell.
- COLLINSON, David L.; HEARN, Jeff (1996). "Breaking the Silence: On Men, Masculinities and Managements", en *Men as managers, managers as men*, Eds. David L. Collinson and Jeff Hearn, SAGE Publications, London.
- CONNELL, Raewyn W. (1993). "The big picture: Masculinities in recent world history", en *Theory and Society*, Vol. 22, pp. 597-623.
- _____ (1995). *Masculinities*. Cambridge, Polity.
- CONNELL Raewyn W.; MESSERSSCHMIDT, James W. (2005). "Hegemonic Masculinity. Rethinking the Concept", en *Gender and Society*, Vol. 19, No. 6, pp. 829-859.
- DE LA GARZA, Enrique (2001). "Subjetividad, cultura y estructura", en *Revista Iztapalapa*, Universidad Autónoma de Iztapalapa, No. 50, pp. 83-104.

- DNP (1998). "Análisis de las microindustrias del sector metalmeccánico", en *Microempresas y competitividad*. Metalmeccánica, Departamento Nacional de Planeación. Webside, www.dnp.gov.co (Recuperado en octubre del 2000).
- FRASER, Nancy, *Iustitia Interrupta. Reflexiones críticas desde la posición "postsocialista"*, Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Bogotá, 1997.
- Fundación Social (1997). *Reordenando la Intervención Social. Planteamiento Estratégico del DIL*, en *Brújula*, No. 10, Presidencia de la República, Santafé de Bogotá.
- Fundación Social (1998). *Fundación social y sus empresas*, Santafé de Bogotá, 1998.
- FOWLER, Alan (1999). "NGDOs as a moment in history: beyond aid to civic entrepreneurship?", paper presented in the NGO in a Global Future Conference, University of Birmingham, 10-13, January 1999.
- GUTIERREZ, Diana (2008). *Determinantes de la localización del empleo urbano, el caso de Bogotá D. C.*, Tesis de Maestría, Universidad de los Andes.
- GUTMANN, Matthew (1996). *The meanings of macho. Being a man in Mexico city*. 1st ed. London: University of California Press.
- HEARN, Jeff (1987). *The gender oppression: men, masculinity and the critique of marxism*. New York: St. Martin's Press.
- KAUFMAN, Michael (1987). *Beyond Patriarchy: Essays by Men on Pleasure, Power, and Change*. New York: Oxford University Press.
- KIMMEL, Michael S. (1987). *Changing Men. New Directions in Research on Men and Masculinity*. 1st ed., London: Sage Publications.
- HARRY BROD; Michael KAUFMAN (1994), *Theorizing Masculinities*. 1st ed., edited by, London: Sage Publications
- HEARN, Jeff (1992). *Men in the Public Eye. The Construction and Deconstruction of Public Men and Public Patriarchies*. 1st ed., London and New York: Routledge.
- LÓPEZ CASTAÑO, Hugo (1996). "El empleo informal urbano en Colombia: un balance de los cambios acaecidos entre los ochenta y los noventa", en CIDE. Estudio realizado para el DNP. Medellín.
- MULHOLLAND, Kate (1996). "Entrepreneurialism, Masculinities and the Self-Made Man", en *Men as managers, managers as men*, Eds. David L. Collinson and Jeff Hearn, SAGE Publications, London.
- OLSON, Mancur (1992). *La lógica de la acción colectiva: bienes públicos y la teoría de grupos*. México: Noriega Editores, Editorial Limusa.
- PINEDA, Javier (1998). "El plan de la microempresa: agotamiento de modelos ineficientes" en *Innovar, Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, Universidad Nacional de Colombia, No. 12, pp. 117-134.
- _____ (2000). "Partners in women's headed household: emerging masculinities?", en Cecile Jackson ed. *Men at work: Labour, masculinities, development*, London, pp.72-92

- _____ (2003). *Masculinidades, género y desarrollo*. Sociedad civil, machismo y microempresa, Ediciones Uniandes, Bogotá.
- _____ (2008). “Informalidad y calidad de empleo”, en López, C. M. (ed.) *Vías y escenarios de la transformación laboral*, Universidad del Rosario.
- PNUD. (2008). *Informe de Desarrollo Humano para Bogotá*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Bogotá.
- PORTES, Alejandro (2006). “Institutions and Development: A Conceptual Re-Analysis”, en *Population and Development Review*, Vol: 32, No. 2, pp. 233-262.
- SEN, Amartya (1986). “Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica”, en f. Hahn & M. Hollis (Comp.), *Filosofía y Teoría económica*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 172 - 217.
- VIVEROS, Mara (2006). “El machismo latinoamericano: un persistente malentendido”, en *De mujeres, hombres y otras ficciones. Género y sexualidad en América Latina*, Universidad nacional de Colombia - Facultad de ciencias Humanas, Centro de Estudios sociales CES. Bogotá, Editores del grupo TM, pp. 111-128.

Relaciones y vida laboral de tres generaciones de profesionales en Cali-Colombia

Relations and working life of three generations of professionals in Cali-Colombia

Relações e vida laboral em três gerações de profissionais em Cali-Colômbia

JOSÉ FERNANDO SÁNCHEZ SALCEDO

Profesor del Departamento de Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad del Valle, Cali-Colombia.

jose.sanchez@correounivalle.edu.co

Recibido: 07.09.10
Aprobado: 15.03.11

Resumen:

En menos de 10 años, los profesionales pasaron de ser uno de los grupos sociales más estables y protegidos laboralmente a convertirse en un grupo vulnerable¹. Dicho cambio se debió a las consecuencias generadas por la implementación de las políticas neoliberales que entraron a sustituir, a partir de la década de los 90s, el antiguo modelo de sustitución de importaciones que había caracterizado las economías de los países latinoamericanos desde mediados del siglo XX. Este artículo trata sobre las discontinuidades y permanencias operadas en las trayectorias laborales y relacionales de tres generaciones de profesionales que han vivido este proceso de cambio.

Palabras clave: Trayectorias laborales, estrategias relacionales, clases medias profesionales, generaciones

Abstract:

In less than 10 years, professionals went from being one of the social groups more stable and protected work to become one of the most vulnerable. The change was due

1 Aunque entre 1997 y el 2005, hubo una importante expansión de la demanda de profesionales (su empleo creció el 9.7% anual) sus tasas de ocupación, como lo demuestra el Observatorio del Trabajo y la Seguridad social No 9, 2006, presentaron preocupantes bajas (86.0 en 1997, 82.2 en el 2005) y su tasas de desempleo importantes alzas (5.5 en 1997, 8.6 en el 2005) con respecto a otros colombianos que detentaban un título inferior al bachillerato, quienes mantuvieron durante este mismo período niveles de ocupación (56.9% en 1997 y 57% en 2005) y desempleo casi similares (8.5 vs 8.8), con ligeras modificaciones en el período el empleo de los profesionales.

to the consequences generated by the implementation of the neoliberal policies which came to replace, from the decade of the 1990S, the old model of import substitution that had characterized the economies of the Latin American. This article is on the discontinuities and stays operated on the trajectories labor and relational of the three generations of professionals who have lived this process of change.

Key words: Labor Trajectories, strategies, relational middle classes professionals, generations

Resumo:

Em menos de 10 anos, os profissionais passaram de ser um dos grupos sociais mais estáveis e protegidos laboralmente para se tornar num grupo vulnerável. Essa mudança deveu-se às conseqüências geradas pela implementação das políticas neoliberais que entraram a substituir, a partir da década dos 90s, o antigo modelo de substituição de importações que tinha caracterizado as economias dos países latino-americanos desde meados do século XX. Este artigo analisa as mudanças e permanências operadas nas trajetórias trabalhistas e relacionais de três gerações de profissionais que viveram esse processo de mudança.

Palavras-chave: Trajetórias Trabalhistas, Estratégias Relacionais, Classes Médias Profissionais, Gerações.

Introducción

En 40 años los países latinoamericanos, (unos más tempranamente que otros), pasaron de un modelo económico centrado en la sustitución de importaciones a uno enfocado en la liberación del mercado. Ambos modelos tuvieron efectos distintos sobre los países de la región. Mientras la sustitución de importaciones se caracterizó por un considerable crecimiento de las economías nacionales entre las décadas de los cincuentas y los ochentas, a través de la expansión del sector industrial y de servicios, además de impulsar el desarrollo del sector público y de la oferta educativa a nivel superior. Posteriormente, la implementación de los ajustes neoliberales en la región, en cambio, han representado una disminución del crecimiento de las economías, una heterogeneización de los sectores productivos y una precarización del mercado laboral (Weller, 1998), el cual mantiene altas tasas de desempleo y condiciones laborales inestables.

Las clases medias profesionales, consideradas las grandes beneficiarias del modelo de sustitución de importaciones por su rápido crecimiento y su integración en los sectores productivos (Graffina, 2005), no han estado exentas de los cambios generados por el nuevo modelo económico, pues aspectos como la precarización del mercado laboral, la disminución de sus ingresos (entre el 2002 y el 2005, las remuneraciones de los profesionales tuvieron un sorprendente y repentino declino, pasando de un ingreso real agregado de 99.3 en 2002 a 82.2 en el 2005, Fuente: Observatorio del

Mercado de Trabajo y la Seguridad Social, No 9, 2006) y el desempleo (En el tercer trimestre del 2005, el 31% de los egresados universitarios eran desempleados de larga duración, es decir que estaban buscando empleo hace más de un año, mientras que para 1997, el porcentaje era sólo del 13.4%, Fuente: Observatorio del Mercado de trabajo,17) han puesto en evidencia su vulnerabilidad frente a las dinámicas económicas, políticas y sociales, lo que ha incidido en su nivel de vida y en sus expectativas profesionales (Martínez, 2008).

Las dificultades para insertarse en el mercado laboral, que hoy presentan los grupos profesionales, comienza a poner en evidencia el agotamiento de la educación superior como fuente privilegiada de movilidad social y de desarrollo que sostuvieron en su momento las tesis del planeamiento educativo² en los años cincuenta y las promesas de la sociedad del conocimiento en la década de los noventas. Lo que algunos autores empiezan a constatar que “la educación superior, más que posibilitar una inserción privilegiada o evitar el desempleo, se convertiría en un paracaídas” (Gallard, Moreno y Cerruti, 1994, citado por Isorni, 2002), figura que representa el proceso lento de descenso, de quienes concurren más años al sistema educativo. Otros más mesurados, consideran que la formación universitaria sigue teniendo una importante injerencia para el acceso a un puesto laboral, pero no por sí sola, sino influenciada por las condiciones del mercado de trabajo, el sexo, la titulación obtenida (Isorni, 2002:9) y las relaciones interpersonales (Orejuela, 2008:5).

De los cuatro aspectos mencionados como condicionantes del acceso laboral, uno de los menos estudiados en América Latina, no obstante la evidencia empírica³ que existe, es el rol que juegan las relaciones sociales en el mercado de trabajo profesional. Tal vez esto se deba a que la mayoría de los estudios desarrollados sobre grupos profesionales en la región⁴ se han dedicado fundamentalmente en investigaciones cuantitativas sobre trayectorias laborales y ocupacionales de tipo transversal o longitudinal que se centran en variables como la edad y el sexo (Panaia, 2001), que no contemplan las dinámicas relacionales. Las pocas investigaciones cualitativas que existen, si bien reconocen la existencia de contactos o de redes interpersonales que ejecutan un importante papel en la consecución del empleo, hacen alusión a su utilización esporádi-

-
- 2 El Planeamiento educativo, puesto en boga por la CEPAL entre 1945-1965, partía de la idea “que la educación produciría en cantidad, calidad y oportunidad los recursos humanos que el crecimiento económico requería y que la dinámica de las estructuras productivas absorbería y emplearía adecuadamente” (Isorni, 2002:2). La Sociedad del Conocimiento parte de una tesis similar, las sociedades que alcanzan niveles mayores de conocimiento y calificación son las más competitivas en el mercado y por tanto las que obtienen los mejores beneficios.
 - 3 El Observatorio del Mercado de Trabajo y de la Seguridad Social muestra cómo en la sociedad colombiana el medio de consecución de empleo más utilizado por los profesionales es pedir ayuda a familiares, amigos y colegas, que representa para el 2005, 45.5% de los informantes, seguido de acercarse directamente a las empresas para ser enganchado con el 28.2% y de un 18.7% que estuvo pendiente de convocatorias (Boletín No 9, 2006).
 - 4 Camilo Sembler (2003) señala, la constatación del incremento de la pobreza en el continente a partir de la década de los ochentas como producto de la crisis de la deuda y de las medidas liberales que los países asumieron para paliarla, desplazó el interés por los estudios sobre clases y estratificación social que habían caracterizado las décadas anteriores, para centrarlos sobre la pobreza. Sólo a finales de los noventas e inicios del 2000, con la crisis económica que vivieron las clases medias en sociedades como la argentina, se empiezan a retomar de nuevo dichos estudios, lo que explica los pocos trabajos que existen sobre el tema en la región.

ca (Graffigna, 2005:15), sólo en coyunturas, bajo el argumento que los profesionales son más protegidos y estables, en comparación con otros grupos de ocupación.

Dada la importancia que las relaciones tienen en la vida personal y profesional en todos los grupos sociales y particularmente en las capas medias⁵, el trabajo que presentamos a continuación busca profundizar sobre el papel que desempeñan las relaciones en la historia laboral y educativa de los profesionales haciendo hincapié sobre las características de estas relaciones y su uso en el tiempo. Para ello, desarrollamos una estrategia metodológica de carácter cualitativo, que se propuso establecer una relación entre las biografías de los individuos pertenecientes a tres generaciones distintas y los cambios económicos y sociales operados en la sociedad colombiana, específicamente en la ciudad de Cali en los últimos 50 años.

Los estudios sobre las relaciones sociales y los grupos profesionales

Dos son las principales perspectivas que abordan el estudio de las relaciones en los grupos profesionales: los que consideran las relaciones como un recurso (capitales) y los estudios sobre redes sociales.

Los estudios sobre capital social han conocido, en los últimos años, un importante desarrollo en América Latina, pues se han convertido en un tema de referencia obligada para abordar, junto con el capital cultural, los retos de la pobreza en el continente (Klisberg y Tomassini, 2000). Esta noción que recoge diferentes tipos de reflexiones y conceptos afines como los de confianza, redes y reciprocidad, propone a nivel del análisis tres escalas distintas como lo plantea A. Degenne (1988): una macro, donde el concepto de capital social es utilizado para designar los recursos compartidos por el conjunto de miembros de un grupo o de una sociedad; una micro, que hace referencia a los recursos personales; y una meso, que concibe el capital social como un operador de la regulación colectiva.

El aporte del concepto de capital social al estudio de los grupos profesionales radica en que permite comprender cómo los individuos utilizan sus relaciones como recursos que les ayudan a engancharse laboralmente, mantenerse o ascender. Los individuos utilizan sus relaciones de dos formas: como resultado de una capacidad individual inscrita socialmente o como un efecto de la estructura social.

En el primer caso, de acuerdo con Pierre Bourdieu (1980), la particularidad que caracteriza el capital social reside en una competencia individual que se expresa en la manera en que los individuos transforman sus relaciones en recursos: “relaciones contingentes, como las relaciones de vecindario, de trabajo o familiares, en relaciones a la vez necesarias y electivas, que implican obligaciones durables subjetivamente sentidas (sentimientos de reconocimiento, de respeto, de amistad, etc.) institucionalmente garantizadas (derechos)” (Bourdieu, 1980:2).

5 Uno de los aspectos que mejor define en teoría sociológica a las clases medias es su tendencia a la sociabilidad la cual se caracteriza, no sólo por mayor incremento, sino por una cierta propensión a individualizar las relaciones, a establecer una gran variedad, así como a un determinado interés por sacarlas de su contexto de origen (Bidart, 1997).

En el segundo caso, como lo propone J. Coleman (1988), el capital social es un aspecto particular de la estructura social que facilita ciertas acciones de los actores dentro de la misma, bajo esta idea “cada actor tiene control sobre ciertos recursos y situaciones, entonces el capital social constituye una clase particular de recursos disponibles para un actor” (Bourdieu, 1980:98).

Finalmente, los estudios sobre análisis sistémicos de redes han constituido una fuente importante de información sobre las relaciones existentes entre los comportamientos sociales micro y diversos fenómenos macro como la difusión, la movilidad social, la organización política y la cohesión social en general. El estudio sobre los vínculos débiles desarrollados por Granoveter (1973) sobre el mercado laboral de los cuellos azules en los Estados Unidos se inscribe en esta perspectiva, pues parte de un análisis micro sobre los procesos de movilización social, a partir del cual no sólo ratifica la importancia de las redes interpersonales en la vida social y económica de los individuos, sino que además muestra cómo la mejor fuente de información y de apoyo al trabajo no proviene, como tradicionalmente se ha pensado, de las personas con las que se han establecido vínculos fuertes sino de “aquellos con los que estamos débilmente vinculados”, pues estas personas “son más propensas a moverse en círculos distintos al propio y, por tanto, tendrán acceso a una información diferente a la que nosotros recibimos” (Granoveter, 1973:11).

A diferencia de la información que proviene de los vínculos fuertes, relativamente conocida por todos los que integran el círculo de amigos y personas cercanas, la información que surge de los vínculos débiles es desconocida, lo que abre nuevas posibilidades de búsqueda en el mercado laboral.

En este estudio se propone una tercera perspectiva que busca enfatizar más que sobre los aspectos estructurales o formales de las relaciones, en el punto de vista de los individuos a nivel relacional, haciendo hincapié en la capacidad que éstos tienen para crear nuevas formas de sociabilidad. De esta manera, hay un desplazamiento de una concepción pragmática de las relaciones sociales basadas en el logro de un determinado tipo de objetivos mediante un cierto tipo de recursos o capitales que están a una centrada en su función significativa. En la medida en que es a través de sus relaciones que los individuos le otorgan sentido a sus propias experiencias.

Es importante, sin embargo, subrayar que el proceso de construcción de sentido que llevan a cabo los individuos, no supone una ruptura con los vínculos y los círculos sociales en los que los individuos se insertan, sino que implica más bien una lectura que busca articular los aspectos estructurales e individuales, pero a partir del sentido y coherencia que los individuos le otorgan a sus propias relaciones.

Al estar centrada sobre las motivaciones individuales, las relaciones van a ser entendidas como un tipo particular de acción social estratégica (Crozier y Friedberg, 1977) a través de la cual buscan ponerse fundamentalmente al abrigo (Martuccelli, 2001) de los riesgos (económicos, sociales, de desclasamiento, etc), que lo circundan.

Las estrategias relacionales como formas de acción articulan tres grandes dimensiones:
Recursos tácticos: los cuales son constituidos por las personas a partir de las posicio-

nes que ocupan, su pertenencia grupal, así como por su grado de maniobrabilidad, los bienes que controlan y las actividades que ejercen.

Objetivos estratégicos: los cuales hacen referencia las metas que los actores se han trazado

Un tipo particular de relaciones que establecen con los otros: a través de las cuales se establecen vínculos de reciprocidad como alianzas, rivalidades y conflictos para la realización de sus objetivos.

La combinación de estos tres tipos de componentes tiene como función principal proteger a los individuos y hacerlos menos vulnerables.

Aspectos metodológicos

Para identificar el papel que desempeñan las relaciones en la historia laboral y educativa de los profesionales se propuso una estrategia metodológica de carácter cualitativo que combinó la realización de entrevistas en profundidad acompañada de un trabajo de consulta de fuentes documentales, de tal forma que la información recogida en las entrevista se pudiera contextualizar con informes provenientes de estudios y fuentes históricas.

En total se llevaron a cabo 15 entrevistas que tuvieron como criterios: el nivel educativo (graduado de una profesión) y el sexo. A estos dos, se anexó un criterio adicional: escoger informantes pertenecientes a tres cohortes distintas entre 25 y 35 años, 36 y 45 años y mayores de 50 años. En ambas fases el criterio utilizado para definir la cantidad de material empírico usado fue el de saturación, el cual funciona bajo la idea que luego de revisar las últimas entrevistas realizadas éstas “no aportan información nueva o diferente para justificar la aumentación del material empírico” (Pires, 1997:157).

Con la información recogida en las entrevistas se llevó a cabo un proceso de interpretación y lectura de los datos mediante la descripción y definición de categorías inductivas y deductivas. El trabajo analítico posibilitó la selección de 3 entrevistas, 1 por cada grupo generacional, que fueron escogidas, por su singularidad y diversidad, como características de historias de los tres grupos generacionales. El objetivo de esta clasificación fue el de definir retratos de profesionales⁶, que a la vez que permitieran identificar las trayectorias educativas y laborales de los individuos posibilitaran también establecer la concepción y el uso que hacían de sus relaciones interpersonales. La información recogida en la consulta documental permitió establecer una aproximación a los grupos profesionales en la región y en el país, a partir del establecimiento de las condiciones económicas, políticas y culturales que caracterizaron el período estudiado. Con base en dicha documentación, se establecieron tres contextos a partir de los cuales se definió el desarrollo de estos grupos en la sociedad colombiana: el apogeo, la transición y la crisis.

6 Es importante anotar que de los tres retratos seleccionados, el de Carolina, es el que tiene una trayectoria laboral más corta, lo que puede constituir un sesgo con respecto a la información obtenida. Sin embargo, se decidió incluirlo porque su caso recoge la historia de una buena parte de los jóvenes que, como ella, han ingresado al mundo laboral en los últimos años.

Resultados

Los profesionales en ascenso: casa, carro y beca

Este primer contexto, que hemos denominado de apogeo, se caracteriza por: la consolidación de la economía moderna, un importante proceso de modernización de las instituciones, la emergencia de nuevos grupos de poder y grandes transformaciones culturales generadas por la urbanización, la secularización y la expansión de la educación en la sociedad colombiana. En lo que respecta a la economía, este período presentó un importante crecimiento económico de todos los países latinoamericanos, pues entre 1950 y 1970 el PIB latinoamericano alcanzó tasas de crecimiento del 5.1% en 1950, 5.8% en 1960 y de 6.0% en 1970 (Weller, 1998:16). En el caso colombiano, la gran depresión económica y la segunda guerra mundial “forzaron la reorientación hacia el mercado interno y dieron protección implícita a las nacientes industria nacional de 1925-1929 a 1945-1949 la industria duplicó su participación en el PIB pasando del 7.1 % al 14.4 %” (Palacios, 1995:133).

Durante esta época, la ciudad de Cali llegó a convertirse en el centro industrial más importante de la región, el motivo de tal éxito está ligado a un sector empresarial que llevó a cabo una estrategia familiar y de diversificación de la producción y al desarrollo de la infraestructura portuaria en el Pacífico Colombiano. El ritmo del crecimiento del sector entre el período de 1935 hasta 1969, fue del 11.4% un ritmo extraordinario en la industria nacional. Para 1970, sin embargo, este ritmo empieza a decaer por el proceso de desaceleramiento del desarrollo del sector industrial en la región y en el país.

Como sucedió en otras ciudades del continente, a partir de mediados de la década de los sesentas, en Cali, la industria entró en un proceso recesivo de desaceleración económica que afectó la participación de la población ocupada al pasar, del 31% en 1951, al 24,9% en 1964. Sin embargo a la vez que en “la ciudad se desacelera la industrialización, se acelera la terciarización; mientras el sector primario, agrícola y minero del municipio se reduce drásticamente” (Vázquez, E., 2000, citado por Orejuela, 2007). Entre 1964 y 1973, el sector de servicios empleará a más de la mitad de la población ocupada en Cali: en 1951 ocupaba al 44,5% de la población; en 1964, al 50,8%, y en 1973, al 55,8% (Vázquez, E., 2000, citado por Orejuela, 2007).

Finalmente, a nivel cultural, la expansión de la educación junto con un importante proceso de urbanización va a generar cambios fundamentales en las prácticas culturales y en las identidades de los colombianos. La educación durante este período creció en todos los niveles educativos. Entre 1953 y 1983 el total de estudiantes matriculados en primaria pasó de representar 1.072.532 a 3.749.859, respectivamente. En el mismo período, el número de estudiantes matriculados en bachillerato pasó de 65.618 en 1953 a 811.774 en 1973. La Educación superior por su parte, pasó en 1959 de 11.629 estudiantes matriculados a 356.000 en 1983 (DANE, 50 años de Estadísticas Educativas).

Julio

Hijo de un zapatero y de una vendedora de mostrador de un almacén de calzado, Julio es Contador Público de 65 años que creció junto con sus 9 hermanos en la ciudad de Cali. Pese a las dificultades económicas de su familia, el padre de Julio procuró ofrecer a sus hijos una mínima educación por eso él y su hermano mayor alcanzaron a estudiar hasta el tercer grado de bachillerato en uno de los colegios públicos más prestigiosos de esa época: Santa Librada

Retirados de Santa Librada, ambos hermanos buscaron trabajo para ayudar a su padre a llevar los gastos del hogar. Julio consiguió trabajo como mensajero en un consultorio dental, que era además el único puesto posible al que podía aspirar un joven de su edad (entre 15 y 16 años). “En el tercer año, mi papá ya no estaba en condiciones de sostenerme, porque había llegado, como se dice, a completar casi 10 hijos, entonces todos estábamos muy pequeños y mi papá pidió auxilio y esa pedida de auxilio era que fuéramos a ganarnos la vida mi hermano mayor y yo”

Mientras trabajaba en el consultorio, por sugerencia de su jefe, entró a estudiar mecanografía y recibió algunas clases de comercio. Ambos conocimientos, junto con el manejo de las cuatro operaciones aritméticas, constituían los principales requerimientos que debía tener una persona cuando iba a solicitar trabajo.

Gracias a la recomendación de una tía que trabajaba como secretaria en un Laboratorio de la ciudad, fue contratado como mensajero. Dice Julio “se presentó la oportunidad de un mensajero, me llamaron, yo presenté los exámenes, los pasé y me dejaron enganchado allí por la ayuda que me dio mi tía”. Allí trabajó 4 años, entre 1957 y 1960. Como hizo en el primer empleo, Julio aprovechó su vinculación laboral para continuar estudiando y se matriculó en el SENA para estudiar auxiliar de contabilidad. El trabajo en el Laboratorio le permitió ganar mucha experiencia pues desarrolló además de la mensajería múltiples actividades: auxiliar de bodega, cartista y hasta facturación. Esto le permitió poner en práctica lo aprendido y profundizar sus conocimientos contables.

La llegada de un nuevo gerente al Laboratorio significó el despido de varios de sus empleados, entre ellos Julio. No pasó mucho tiempo desocupado, hasta que por un aviso clasificado, se dio cuenta que una empresa fabricante de sombreros estaba necesitando una persona con su perfil. Se presentó a la empresa, hizo el examen y fue contratado inmediatamente.

En la fábrica de sombreros Julio trabajó hasta 1966, época en que las directivas de la empresa, ubicadas en los Estados Unidos deciden cerrarla por las continuas huelgas que habían organizado sus obreros. Con el retiro de la empresa del país, se acaba el trabajo para Julio, quien queda de nuevo vacante. Después de casi un año sin empleo, el antiguo jefe del área de contabilidad lo recomienda para un puesto en una empresa procesadora de alimentos MAIZENA. Allí hace un examen que aunque no aprueba, le ayuda a ingresar a la que sería la empresa en la que trabajaría el resto de su vida, QUAKER una multinacional norteamericana dedicada a la producción y distribución de cereales.

Después de haber aprobado los exámenes de rigor con el gerente de la empresa, Julio debe realizar una segunda entrevista con el gerente de personal, quien a su vez delega a su asistente la realización. Casualmente la persona que tenía que realizarle la entrevista a Julio era un jugador de fútbol muy conocido en ese momento, que había jugado con un primo suyo, gracias

a dicha relación Julio obtuvo su puesto. “Yo llegué allá y lo saludo y me dice: ah vos sos primo de un jugador de futbol de aquí de Cali, muy conocido que jugó en el Boca Juniors, un muchacho que en vida le llamaban “alpargate”, “alpargate” Ramirez, entonces si claro yo lo conozco a él porque somos familiares, ¿qué grado de familiaridad tenés con él? No, yo soy primo de él. Ahh, vos sos primo de él y ese señor por la familiaridad que encontró con él, me dio el trabajo”.

“Yo llegué allá a QUAKER y la verdad es que te digo, conseguir un empleo en esa época, aunque había más que hoy, yo diría que no era fácil, había que buscarse la palanca, era muy usual que a ti entre más te conocieran personas, entre más tuvieras algo que mostrar, algo que hiciste, eso pesaba y la verdad que yo lo único que podía ofrecer era lo que había aprendido”.

Una vez en QUAKER el principal requisito que le coloca el gerente para seguir en la empresa es que termine su bachillerato, con ese propósito Julio se matricula en un colegio nocturno al norte de la ciudad. Al año de haberse vinculado en 1967, Julio se casa con Adíela una joven que trabaja como operaria en un laboratorio.

Por esa misma época, a inicios de los años 70, el hermano mayor de Julio migró para los Estados Unidos dando inicio a un proceso migratorio que termina por prácticamente trasladar a toda la familia a ese país. Como muchos colombianos de entonces, se fueron buscando nuevas oportunidades laborales y aprovechando que para viajar no se necesitaba inicialmente visa.

No obstante, Julio se queda en el país y continúa trabajando en QUAKER. “En el año setenta, cuenta Julio, las empresas americanas que se instalaron en la región del Valle del Cauca, empiezan a pedir unos niveles educacionales más altos a sus empleados: Ya no te recibían al bachiller, ya quieren que esté en la universidad”. Estas empresas financiaban el 75% del costo de la matrícula, el otro 25% lo colocaba el beneficiario. La contrapartida que había que darle a la empresa por la ayuda, era que al terminar los estudios el empleado debía continuar en la fábrica por lo menos el mismo período que la empresa le había pagado. Como respuesta a estos requisitos Julio entró a estudiar Contaduría en la Universidad de San Buenaventura en el año de 1973.

Julio hizo la carrera de Contaduría en 5 años y se graduó en 1978. Gracias a su formación profesional y a su antigüedad en la empresa Julio ascendió hasta ser nombrado Gerente Comercial, puesto que ocupó hasta 1995, donde debido a procesos de reorganización de la casa matriz, muchos cargos ejecutivos fueron suprimidos. “Las copulas que habían, la cantidad de gerentes, técnicos y gentes en los mandos altos y medios empiezan a acabarse en las empresas. Las empresas se empiezan a aplanar, a aplanar en tal forma, que ellos dicen hoy en día que el que es verdaderamente director de una empresa es el consumidor y no el gerente”. Como consecuencia del proceso de reorganización, Julio renunció, mediante un acuerdo económico que hizo con la empresa, a finales de ese mismo año.

Durante los casi 30 años que estuvo en la organización, Julio hizo una vida dentro de la empresa, compró su casa, crió a sus hijos, les dio estudio, aprovechando el apoyo que las organizaciones daban a los empleados para la educación de sus hijos, pero sobre todo hizo una carrera que le permitió ir ascendiendo hasta llegar a un puesto ejecutivo, de alta responsabilidad. Gracias a su vinculación a la organización pudo acceder a tecnología de punta y a estar permanentemente capacitado en los últimos temas relacionados con los procesos contables al interior de las organizaciones

Los logros que alcanzó en la empresa también le significaron sacrificios. “Yo no tenía tiempo para la familia, yo trabajaba todo el tiempo, que vos te dieras cuenta yo estaba metido en la empresa y había una lealtad mía hacia la empresa de muy alto calibre”. Siente que tuvo un alto grado de pertenencia en la empresa porque hizo carrera en la organización, llegó como auxiliar y terminó como director de un Departamento de la empresa.

Considera que el trabajo “dignifica al hombre, lo forma” y es ante todo una oportunidad de vivir, de aprender a vivir en la práctica las leyes de la vida, por eso se identifica con las personas emprendedoras, responsables, que no requieren supervisión para ejecutar sus tareas y se aparta de los perezosos y deshonestos, que abusan del nivel de confianza que se les ha otorgado.

Con el dinero que recibió de la empresa han podido mantenerse él y su esposa, incluso le ha permitido ayudarle a dos de sus hijas, una Ingeniera Industrial y una Publicista a quienes para compensar sus dificultades para engancharse laboralmente les ayudó a montar un negocio, del cual viven hoy.

Como muchos de su generación, Julio representa un tipo de profesional que cada vez existe menos en el mundo laboral colombiano, que hizo de su carrera profesional en una empresa su propia vida y al que le apostó su destino y el de su familia. “Mi carrera profesional significó mucho, fue una especie de mapa o cronograma en el cual el ser humano desarrolla su parte profesional y espiritual y da muchas satisfacciones cuando se ejerce correctamente”. Hoy ve con nostalgia como queda poco de ese estilo de organización, en que directivos y trabajadores compartían un mismo fin un mismo compromiso y como desaparecen ante el peso implacable de la competitividad las viejas empresas que no lograron adaptarse a la consigna que hoy, más que nunca orienta, como él dice, el modelo económico: “hacer más y más dinero”.

Los Profesionales en la Transición Económica

El contexto de transición que va de 1980 a 1990, se define por una ruptura con el crecimiento económico y un estancamiento de los procesos de desarrollo social que había caracterizado a las sociedades latinoamericanas durante las décadas precedentes. La tasa de pobreza pasó del 35% en 1980 al 41% en 1990, porcentaje que se ensancha aun más si se tiene en cuenta que a principio de 1970 esta tasa representaba sólo el 29% del total de la población (Olave, 2002:180). La razón principal de la crisis, fue el endeudamiento externo, el cual pasó de representar en 1970, 32.561 mil millones de dólares, 257.374 mil millones en 1980 y 475.374 mil millones en 1990 (Toussaint, 2003:5).

Colombia, como todos los países de la región, sufrió los efectos de la crisis económica, pero su impacto fue menor, pues logró mantener tasas de crecimiento relativo, un aumento importante de los ingresos y un incremento moderado del gasto social. En lo que respecta al crecimiento, Colombia pasó de tener entre 1970-1980 un PIB de 5.7 a 3.3 entre 1980-1989 (BID, 1995). La tasa global de participación pasó de representar el 52.9% en 1981 al 55.0% en 1986 y el 59.2% en 1991. Los ingresos por su parte, crecieron a nivel familiar, así entre 1980 y 1986 se pasó de 5.3 a 5.5 en el primer cuartil, de 13.1 a 14.1 en el segundo, de 22.3 a 23.9 en el tercero y de 59.3 a 56.5 con un leve descenso en el cuarto cuartil (OEI, 1993). En lo que tiene que ver

con el gasto social, éste pasó de representar en promedio entre 1980 y 1981 el 91.4 al 97.9 entre 1982 y 1989.

En lo que tiene que ver con la educación superior, para el caso particular del Valle del Cauca, zona geográfica en la que se encuentra la ciudad de Cali, en 1980 había 24.141 matriculados de los cuales 9.164 correspondían a Instituciones de Educación Superior públicas y 14.977 a instituciones privadas. En 1985, el número total de matriculados casi se duplica 42.337. De estos, 17.101 están matriculados en instituciones públicas y 25.236 en instituciones privadas. Finalmente para 1990 hay 48.812 matriculados que se distribuyen entre 17.760 matriculados en instituciones públicas y 31.052 en privadas (Fuente: DANE Boletines de estadística Nos. 284, 292, 312, 352).

Humberto

Humberto, 39 años, es administrador de empresas y está casado, tiene un hijo de 11 años. Después de casi 20 años de servicio en diversas empresas, en junio del 2008 le fue cancelado su contrato de trabajo en una organización del sector de alimentos. Consciente de las dificultades que le genera su edad para engancharse a una nueva empresa ha decidido convertirse en trabajador independiente formando su propio negocio: una distribuidora de helados. En el momento en que se hizo esta entrevista, él estaba buscando un local para el montaje de la distribuidora.

Hijo de un administrador de empresas que hizo carrera primero en el sector bancario, posteriormente se retiró para montar su empresa de bienes raíces, y de una ama de casa que dejó sus funciones en el hogar para dedicarse al comercio y la venta de mercancías. Humberto creció junto con sus dos hermanas, una de ellas economista y la otra ama de casa, en un hogar donde lo tuvo todo: vivienda, cuidados y una buena educación.

Sin mayores dificultades en el estudio apenas concluyó su bachillerato comenzó a trabajar con su papá en espera de ingresar a la universidad. Trabajó un año con su padre en la empresa de bienes raíces y en 1988 ingresó a la universidad a realizar estudios de administración de empresas. En el mismo año que inició sus estudios, empezó a trabajar en una empresa de seguros, a la cual accedió después de presentar su hoja de vida y durante los 4 años siguientes combinó sus estudios y sus actividades laborales, gracias al apoyo que le brindaba la empresa ajustando los horarios y ofreciéndole un incentivo por semestre ganado.

En 1992 entró a trabajar a la fábrica de café “La Bastilla” gracias a la recomendación de un amigo que había sido compañero de estudio del Gerente de esa época. “Llegué allá referenciado por un amigo que era compañero de estudio del gerente, entonces me entrevistaron también en esa oportunidad, me entrevistó el gerente, me entrevistó un jefe de él que venía de Medellín y ese mismo día decidieron que yo era el candidato y me vinculé con ellos a laborar”. En esta empresa se desempeñó como asistente administrativo hasta 1999, época en que la empresa se fusionó para hacer frente a la crisis económica suscitada por la llegada de nuevos competidores extranjeros con una importante organización del sector de alimentos de la ciudad de Medellín.

En 1993 se graduó como administrador de empresas en una universidad ubicada al sur de la ciudad. Sobre su formación universitaria comenta: “el tema de estudiar por la noche, eso me llevó como a madurar un poco más rápido, por la gente que estaba a mi alrededor y por el tema también de uno estar laborando tiene uno como un doble aprendizaje y un doble compromiso

con la empresa, con la universidad, entonces ese fue como el ambiente que uno encuentra”

En esta compañía trabajó hasta el 2004, año en que por cambios en la organización le fue cancelado su contrato. “Hubo una serie de cambios organizativos, hubo cambio de gerente, a raíz de eso, pues se pasó un año de cambios de casi todo el personal administrativo”. Dos meses después, ingresó como Gerente financiero a una pyme de producción de alimentos. Empresa en la que trabajó sólo 2 meses por las dificultades económicas que presentaba y por el mal manejo que hacían de sus recursos sus dueños.

“Eso fue un choque fuerte, porque viene uno de trabajar con una empresa que tiene los recursos, entonces uno, digamos que no está manejando uno la parte financiera de la tesorería, usted lo que necesitaba lo compraba y lo pedía y lo mandaban y acá llega uno a encontrarse pues con esta figura, de que a usted le llega la quincena, entonces tiene que pedir el sobre giro o ya tiene un sobre giro encima entonces tiene que cubrirlo para poder volver a abrir otro, empieza a estrellarse con eso, los operarios de pronto a subir a hablar con uno, a decir: vea que no se me ha pagado la quincena y no tengo para el bus de mañana.”

En el 2005 y durante 6 meses trabajó en una Clínica que vendía productos naturales. “Ahí fue una buena experiencia, teníamos ventas aquí en Cali y algo muy pequeño en lo que era Medellín y Bogotá, en varias ciudades y poblaciones alrededor, (...) sin embargo, en este tipo de empresas la experiencia es que son familiares, donde está el dueño y está trabajando la esposa del dueño, entonces la esposa era la persona que manejaba todo el tema de las finanzas, o sea la parte del recurso y era pues demasiado cerrada con cada puesto y no ayudaba mucho, pues para decir vamos a invertir en una mercaderista, en hacer unos volantes, en hacer una promoción, todo ese tipo de cosas las cuestionaba”.

De allí vio la oportunidad de presentarse a una importante empresa del sector de alimentos y después de varias entrevistas y pruebas empezó a trabajar en la sucursal de la ciudad de Cali en noviembre del 2005. En el 2008 la empresa fue comprada por una organización internacional: NESTLE, debido a esto muchos colaboradores, entre ellos Humberto fueron reemplazados por el personal de la nueva organización.

Aunque con temor por su futuro, pero confiado en la experiencia acumulada de tantos años de trabajo, Humberto sabe que le espera una tarea difícil y que debe invertir mucho de su tiempo y de su energía para poder posicionar su negocio. Valora mucho las relaciones interpersonales y las considera fundamentales para el desarrollo de cualquier actividad del ser humano, al respecto dice: “es súper importante poder relacionarte cordialmente con las demás personas y poder resolver las dificultades que se presentan en su momento a través del diálogo”. Se siente identificado con las personas respetuosas, honestas, responsables, puntuales, toma distancia de las personas irresponsables, incumplidas, sin compromiso, de aquellos que ven las relaciones como una oportunidad para obtener beneficios de las personas “sacarle provecho económicamente o aprovecharse de esa relación para alcanzar algo”.

Considera que trabajar “es una forma de aportar a la sociedad y una manera de obtener remuneración para sostener los gastos personales o de una familia” y encuentra que la formación profesional le ofreció herramientas no sólo para desempeñarse en los cargos que ha tenido, sino también para forjar su propia empresa.

La caída: declive y precariedad de los grupos profesionales

El contexto de crisis es el resultado de la implementación de las políticas neo-liberales en el país como resultado del agotamiento del modelo económico de sustitución de importaciones y del seguimiento a la letra del consenso de Washington. A pesar de lo que se esperaba, la década de los noventa no se tradujo en un mayor crecimiento económico pues aún en sus mejores momentos entre 1990 y 1997, el ritmo de crecimiento de la región apenas alcanzó un 3.70% por debajo del ritmo histórico entre 1945 y 1980 cuando creció 5.50% por año, ni tampoco supuso una disminución en la pobreza pues en el último lustro se han agregado a la población pobre de la región unos 20 millones de personas.

En el caso colombiano, el proceso globalizador ha generado, según Guevara (2003), cuatro cambios profundos en la estructura del empleo: privatización, terciarización, informalización y precarización enmarcada en las nuevas legislaciones laborales. Los datos del Plan de Reestructuración del Estado indican que para el 2003 se habían desvinculado del sector público 6227 trabajadores. Entidades como el Instituto de los Seguros Sociales - ISS y Telecomunicaciones de Colombia -TELECOM, contribuyeron con la mitad de los cargos suprimidos. La consecuencia lógica de este proceso fue que muchos de estos trabajadores se desplazaran a la empresa privada. La transferencia del empleo, sin embargo, no fue para empresas privadas de gran tamaño, las cuales disminuyeron su participación en el empleo a finales de 1998, pasando de representar para 1990 un 44.7% a 42.8% en 1998 (OIT, 1995, citado por Guevara, 2003).

La terciarización es evidente en el mercado laboral colombiano. El deterioro de la economía colombiana se refleja a través de la disminución del número de ocupados en el sector secundario, minas y construcción, y su consecuente paso hacia el sector de servicios. “El sector industrial perdió entre 1994 y 2000, 134.480 ocupados. El sector de la construcción redujo su participación en 13.7%. Sin embargo, los servicios, especialmente comercio y servicios personales tuvieron un notable incremento del 26.2% y 67.8% respectivamente (Guevara, 2003:108).

La limitada capacidad de la economía formal pública y privada para absorber trabajadores no deja otra opción a las personas que buscar por su propia cuenta su sustento, lo que informaliza el mercado laboral a partir de la economía del “rebusque”. Según la encuesta de micro-establecimientos en el cuarto trimestre del 2002 y la encuesta 1, 2, 3 para la medición del sector informal, se estima que hay 1.054.685 unidades informales. El 44 % de ellas están en el sector comercio, le sigue el sector de servicios con 37.3% y en último lugar la industria con el 13.8%.

El crecimiento de los empleos temporales, la subcontratación, el doble trabajo y el aumento de las cooperativas de trabajo asociado son una expresión de la precarización del trabajo como consecuencia del aumento de la competitividad en un ambiente laboral más flexible. Dicha flexibilización ha sido el resultado de una serie de medidas económicas y legales (Ley 50 de 1990, Ley 100, Ley 787 del 2002, Ley 788 del 2003), a partir de las cuales se implementaron reducciones en el tiempo de trabajo de los asa-

lariados con su correspondiente disminución salarial y la de las prestaciones sociales, lo que ha no ha generado mayor número de empleos asalariados como se esperaba y, al contrario, ha desmejorado la calidad del trabajo asalariado en el país.

En lo que tiene que ver con la educación superior, en Colombia, se estructura a partir de la Ley 30 de 1992 el Sistema de la Educación Superior como una forma de articular la educación a los cambios económicos derivados del proceso de globalización y de su inserción en el modelo neoliberal. Con la Ley 30 comienza un proceso de expansión sin precedentes en la historia de la educación superior en Colombia lo que se evidencia en la cifra de estudiantes matriculados. A mediados de los noventas hay un incremento de la cobertura que pasó del 9% al 16%. Para el año 2000 el número de matriculados en todos los tipos de instituciones de educación superior o terciaria era alrededor de 934.085 matriculados, lo cual corresponde a un crecimiento de 47 veces en 40 años. En el 2002, el número de matriculados se incrementó a 1.000.148 y en el 2005 sumaban 1.212.037 (Fuente: MEN-SNIES, 2007).

Aurora

Aurora es una joven economista de 30 años que trabaja con el Centro de Investigaciones de la Fiscalía desde hace 3 años. Su padre es empleado de una empresa constructora desde hace unos 5 años y su madre anteriormente comerciante, actualmente estudia peluquería con el propósito de abrir su propio negocio. Con una hermana menor, madre de un niño y de profesión administradora de empresas, Aurora comparte con sus padres y su hermana un pequeño apartamento al norte de la ciudad, en espera que le entreguen uno nuevo que compró en una unidad residencial al sur de Cali.

Ninguno de sus dos padres tuvo una formación profesional, ambos se casaron muy jóvenes apenas terminaron el bachillerato. Aunque su padre estuvo vinculado con una importante empresa constructora por casi 15 años, con la crisis que vivió dicho sector a finales de los noventas, la empresa quebró dejando sin trabajo a muchos empleados entre ellos el padre de Aurora.

“Mi papá terminó el bachillerato y desde ese momento empezó a trabajar en una empresa constructora toda su vida trabajó allí, casi como por 15 años y allí fue ascendiendo, empezó como mensajero y fue ascendiendo hasta que llegó a ser administrador en obra en una empresa muy grande pero después de un tiempo quebró, entró en liquidación y mi papá nunca tuvo la oportunidad de...o nunca la aprovechó... de estudiar algo”.

En 1994 se graduó y se presentó a la universidad a seguir la carrera de economía en una institución de carácter privado. En 1997, mientras realizaba sus estudios superiores, dos acontecimientos desestabilizaron la familia: el despido del padre y la agresión que sufrió la mamá después de un robo a un negocio que montaron para paliar la situación económica después del despido del papá”.

En 1999 terminó sus estudios en uno de los peores momentos de la crisis económica. Como muchos profesionales en ese momento, Aurora tuvo dificultades para engancharse laboralmente y estuvo realizando algunos pequeños trabajos vendiendo celulares hasta que gracias a un asesor del Banco de la Mujer se dio cuenta que había una plaza pendiente para un cargo con un perfil similar al suyo. Contratada por un lapso de 10 meses, Aurora se desempeñó como Analista de crédito.

Haciendo las visitas que le correspondían en sus funciones trabajando con el Banco de la Mujer, se encontró con un antiguo docente de formación abogado, que la invita a trabajar con él en su propia empresa de asesoría y vincularse a la política apoyando a un joven diputado que por esos días estaba haciendo campaña para lanzarse al Senado.

Concluido los comicios electorales, el político le ofreció un puesto para trabajar en la ciudad de Bogotá con la lotería del Departamento. “El político, me ofreció trabajar para otra empresa donde iba a ganar más del doble de lo que me estaba ganando allí y también con las promesas de que iba a ser Senador y todo eso, entonces renuncié de allí, después como de 6 meses y me fui a trabajar a Bogotá con el ofrecimiento que me había hecho el político. En Bogotá... a ojos cerrados acepté, mirando pues como oportunidades y que un mejor salario, un mejor nivel, todo eso”. Con la oferta del político renunció al puesto que tenía en la empresa de asesorías del abogado y se fue a administrar una empresa filial de la Beneficencia del Valle a la capital.

Aunque fue una experiencia interesante que significó un importante aumento salarial así como la oportunidad de desempeñar un cargo de dirección, sólo estuvo 5 meses pues no soportó el impacto emocional de haber dejado a su familia y a su novio con quien convivió por 4 meses en Bogotá.

Después de renunciar Aurora se devolvió para Cali, donde el mismo político le consiguió un contrato corto de 3 meses en la misma empresa. Concluido el contrato, en compañía de su hermana y aprovechando las influencias de su amigo político con quien empezó a tener una relación de tipo sentimental, montaron un negocio de venta de suministros médicos a instituciones del Estado. La empresa distribuidora marchó bien por un tiempo hasta que por las dinámicas de la política empezaron a atrasarse en los pagos. De común acuerdo entre los socios decidieron liquidar el negocio.

La pérdida del empleo de Aurora y de su hermana, que para ese momento estaba embarazada obligó a la familia a buscar nuevas fuentes de ingresos, por eso montaron un pequeño mercado que era administrado por turnos por los cuatro miembros de la familia. “Allí en ese negocio estuvimos cerca de unos 2 o 3 años, pues mi hermana quedó en embarazo y era muy monótono, mi papá estaba sin trabajo también, entonces trabajábamos los 3. Mi hermana, mi papá y yo, nos turnábamos, era bastante pesado, muy pesado el trabajo hasta largas horas de la noche.”

La iniciación de obras públicas en el sector en que estaba ubicado el mini mercado obligó a su cierre definitivo, lo que llevó a Aurora a buscar de nuevo a su amigo político para que le ayudara a conseguir algún empleo. Después de 4 meses la llamaron para informarle que había pasado su hoja de vida en la Fiscalía y que debía presentar pruebas. Un mes después en junio del 2005 fue nombrada en la institución en la que trabaja hoy como Agente del cuerpo técnico.

Aunque se considera una persona de pocas relaciones, valora mucho a las personas educadas, respetuosas, amables, que se desempeñan con esmero y dedicación en su trabajo, toma distancia de las personas que hablan demasiado, intrigantes, irresponsables, que utilizan su tiempo laboral para cosas personales y no lo dedican al cumplimiento de sus funciones. Aurora ha sabido aprovechar su amistad con el político para el logro de sus intereses profesionales. Bajo su ala protectora ha logrado conseguir empleos en un momento de crisis económica y de reestructuración de las instituciones del Estado.

Permanencias y discontinuidades

Las transformaciones económicas y sociales que caracterizaron el desarrollo de la sociedad colombiana desde mediados del siglo XX han contribuido a delimitar los contornos a través de los cuales los diferentes grupos sociales definen las representaciones del mundo que los circundan y sus estrategias para enfrentar sus dificultades.

Sin embargo, las relaciones entre los cambios que se llevan a cabo en la sociedad, las representaciones que los grupos sociales construyen y las prácticas que realizan no suponen rupturas radicales producidas por una causalidad lineal, sino más bien cambios y continuidades que se ajustan de acuerdo a las condiciones que enfrentan los individuos y a sus modos particulares de gestionar sus dificultades. Esto hace que sea posible que coexistan cambios y permanencias en un mismo individuo, formas distintas de abordar sus dificultades como también profundas diferencias entre sus actuaciones y sus creencias.

En el caso particular de los grupos profesionales, no obstante estar inscritos en contextos sociales y generacionales diferentes, los retratos analizados evidenciaron, referentes comunes y modos distintos de gestionar las dificultades de acuerdo a las características y posibilidades de los individuos. En cinco escenarios es posible encontrar la dinámica de sus cambios y permanencias: las trayectorias ocupacionales, la formación, la percepción de la formación y del trabajo, los valores, las relaciones y las condiciones de protección.

Trayectorias ocupacionales

Los tres presentan trayectorias ocupacionales distintas, así mientras Julio presenta una trayectoria ascendente que va de abajo hacia arriba hasta culminar con un cargo directivo como gerente, Humberto una vez vinculado a la empresa comercializadora de café comienza una trayectoria sostenida, que se caracteriza porque hasta su último cargo en una empresa antes de empezar su vida laboral de modo independiente siempre va a ocupar cargos directivos. Finalmente, Aurora se caracteriza por una trayectoria que combina momentos de ascenso y descenso laboral vinculados a situaciones de desempleo y desvinculación laboral.

Formación

En lo que respecta a sus vidas educativas, Julio y Humberto iniciaron y terminaron sus estudios vinculados a una empresa. Aurora sólo inició su vida laboral después de graduarse como profesional. De los tres, sólo Julio siguió cursos complementarios, mientras concluía sus estudios de bachillerato en mecanografía y comercio.

Las percepciones sobre la vida profesional de los tres informantes se caracterizan por hacer hincapié sobre la relevante función que tiene la formación profesional en el desarrollo personal (Julio y Aurora) y en la preparación para la vida laboral (Humberto).

Sus trayectorias son una muestra de los cambios que ha tenido la educación sobre el mercado laboral de los profesionales. El aumento indiscriminado y poco planifica-

do de la educación superior⁷ en Colombia a partir de 1960, generó un incremento de la oferta de los profesionales en relación con la demanda de los sectores ocupacionales, lo que se llevó a que se generarán, para 1976, tasas de desempleo de profesionales que oscilaban entre el 6 y el 9%. En la década de los ochentas, el porcentaje de desempleo de los ocupados con formación superior se sostuvo, aunque con tendencia a la baja, pues pasó de 5.3% en 1981 a 7.7% en 1986, para reducirse en 1991, a razón de un 6.6%. Para luego incrementarse, a finales de la década de los noventas, con las tasas más altas de los últimos 30 años. En 1997, la tasa de desempleo se incrementó al 13.4% y en el 2005 al 31.0%. (Fuente: Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social, No 6). Como resulta obvio las bajas tasas de desempleo que caracterizan el período en que se vinculó a la vida laboral la primera generación de profesionales garantizó un contexto de pleno empleo de los profesionales en el mercado de trabajo. Situación similar a la que vivieron los profesionales de la segunda generación que ingresaron al mercado de trabajo a finales de los ochentas y principios de los noventas, quienes, si bien ingresaron en un contexto de transición del modelo económico, mantuvieron altas tasas de ocupación. Situación diferente han tenido que enfrentar los profesionales de la última generación, quienes, en su mayoría, se vincularon a la vida laboral en el período de más alta crisis económica en el país, los años finales a la década de los noventas.

Percepción sobre el trabajo

En lo que respecta a su percepción sobre el trabajo, Julio enfatiza en la importancia de trabajo como realización personal y forma de conocimiento, Aurora y Humberto señalan el trabajo como un importante aporte al desarrollo de la sociedad y un mecanismo de supervivencia personal y familiar.

Todos los informantes tienen una valoración positiva del trabajo, en la que se combinan aspectos relacionados con la realización personal y el uso más instrumental de la actividad laboral, ligada a la satisfacción de necesidades personales y familiares.

Valores

Los tres definen fronteras simbólicas morales ligadas al trabajo como: la responsabilidad, la honestidad y el cumplimiento de las actividades laborales. Vale la pena recalcar que ninguno de los informantes señala el uso de las estrategias relacionales como una práctica condenable moralmente. Al contrario, el no hacer referencia a dichas prácticas revela su legitimidad y cotidianidad en el mundo del trabajo de los profesionales.

7 Para 1960, el número de matriculados era aproximadamente de 20.000 estudiantes y a partir de entonces las cifras empezaron a duplicarse cada año, de tal manera que para 1975 el número de matriculados alcanzó 176.000 (Fuente Banco Mundial, 2002). En 1964 existían 11 universidades privadas y 14 públicas; en 1969 eran 17 privadas y 35 públicas. Para 1991 existían en Colombia 73 universidades, mientras que para el 2005 hay 75 universidades, de las cuales hay 44 privadas y 31 oficiales y 90 instituciones universitarias repartidas en : 68 privadas y 22 oficiales (Fuente : MEN.SNIES, 2007)

Relaciones

El principal uso estratégico que los informantes hacen de las relaciones es el de constituir la forma de un impulso inicial para vincularse laboralmente y, en algunos casos, mantener el empleo. Las relaciones funcionan a través de un intermediario que asume la representación del candidato al puesto ante las directivas de la organización o el comité de selección. La forma más usual de este tipo de intermediación es la recomendación, en la cual un individuo amparado en su prestigio, posición social o relaciones, representa los intereses de otro frente a un tercero, con el fin de obtener para su representado algún tipo de beneficio.

Humberto, Julio y Aurora lograron engancharse laboralmente gracias a que contaron con intermediarios que los recomendaron en algún momento de su vida laboral. Todos perseguían el mismo objetivo estratégico: conseguir un trabajo mejor y más remunerado y contaron como recursos tácticos con sus vínculos familiares, personales y políticos para lograr ser recomendados.

Cuadro No. 1: Estrategias relacionales

Dimensiones/ informantes	Julio	Humberto	Aurora
Recursos tácticos	Relaciones familiares	Relaciones de amistad	Pertenencia a un grupo político
Objetivos estratégicos	Mejores condiciones laborales	Mejores condiciones laborales	Mejores condiciones laborales
Tipo de relaciones	Vínculos familiares	Vínculos personales	Vínculos políticos y personales

Fuente: Elaboración propia.

Condiciones de protección

De los tres, Julio va a ser el más protegido, Humberto, aunque gozó gran parte de su vida de la protección que le otorgó su vinculación laboral, a mediados del 2008 es terminado su contrato y hoy se prepara a enfrentar una nueva etapa de su vida laboral como independiente. Finalmente, Aurora es la más vulnerable, porque está a expensas de las decisiones y la posición que alcance, en cada contienda electoral, su jefe político. Aunque no es posible demostrar con la información suministrada por los informantes, que existe una relación directa entre las relaciones establecidas por los informantes y las condiciones de protección, si es posible señalar la función que tienen las relaciones para suministrar una cierta protección garantizando el acceso al competitivo mundo laboral y en algunos casos su sostenimiento.

Conclusiones

Como lo muestran los retratos estudiados, la vida profesional va estar influenciada por las transformaciones económicas, especialmente por los cambios operados en el mercado de trabajo en las empresas privadas. En dichas organizaciones, es posible identificar a través de la descripción de las trayectorias ocupacionales la evolución de las condiciones laborales de los grupos profesionales en dos grandes períodos. Un primer período, que inicia en la década de los cincuenta y que va hasta mediados de la década de los noventa, se va a caracterizar por una relativa estabilidad laboral, que se va a traducir en contratos a término indefinido, el desarrollo de una carrera profesional, salarios superiores con respecto a los grupos ocupacionales menos calificados, etc. y un segundo período, que va desde mediados⁸ de los noventa en adelante, que es posible definir al contrario del anterior, por la inestabilidad laboral, la disminución de los salarios y el desempleo de larga duración de los grupos profesionales.

Los cambios y las permanencias que caracterizan a las tres generaciones estudiadas es posible identificarlos en el Cuadro No. 2, el cual muestra una síntesis de estas transformaciones a la luz de las siguientes categorías: Condiciones de protección, trayectorias ocupacionales, función de la formación superior, función de las relaciones y valores.

Cuadro No. 2: *Historias profesionales de tres generaciones*

Generaciones/ Dimensiones de la historia profesional	Condiciones de protección	Trayectoria ocupacional	Educación Superior	Uso Estratégico de las Relaciones	Valores
Primera generación	Protegidos	Ascendente y continua	Refuerzo de la trayectoria	Enganche laboral	Fronteras Morales
Segunda generación	Protegidos /vulnerables	Ascendente, continua e interrumpida	Refuerzo y sostenimiento	Enganche y sostenimiento	Fronteras Morales
Tercera generación	Vulnerables	Descendente	Refuerzo y sostenimiento	Enganche y sostenimiento laboral,	Fronteras Morales

Fuente: elaboración propia.

El cuadro muestra cómo los cambios en las condiciones de protección (que se expresan en una mayor o menor oferta laboral, estabilidad e inestabilidad y salarios en aumento o disminución) están relacionados con la dirección de la trayectoria (ascendente/ descendente, continua/ interrumpida), el valor y la función de la educación superior (Refuerzo y/o sostenimiento), así como con el uso que los individuos hacen de sus relaciones (enganche y sostenimiento). Independientemente de las generaciones, las tres definen fronteras simbólicas morales.

8 Estos períodos no son precisos y generalizables para todas las organizaciones, pues algunas empresas empezaron su proceso de reestructuración antes.

Tres aspectos son importantes a resaltar entre las categorías propuestas: el paso de los grupos profesionales de protegidos a vulnerables, la desvalorización de la educación superior y el uso de las relaciones., en un mercado como el profesional supuestamente basado en criterios meritocráticos.

En lo que respecta a la vulnerabilidad que hoy caracteriza a los grupos profesionales, ésta es el resultado no sólo de las transformaciones generadas en materia normativa y laboral por el nuevo modelo de liberalización de las exportaciones, sino por el desarrollo de una cultura organizacional que hace recaer sobre el individuo el éxito o el fracaso de su vida profesional y por ende la capacidad de protegerse contra los riesgos que los circundan.

La desvalorización de la educación, por su parte, es la consecuencia lógica del incremento de la educación superior en los últimos cuarenta años en la sociedad colombiana, pero también, como lo plantea Farné y Vergara (2008), es producto de la baja calidad de algunos programas de formación superior. Ambos procesos han incidido en el incremento del desempleo de los profesionales y de la disminución de sus salarios frente a los sectores ocupacionales menos calificados.

Finalmente en lo que respecta a las relaciones, el estudio arrojó tres datos importantes: La existencia de un vínculo entre las relaciones y el mercado de trabajo, sus variaciones y permanencias de acuerdo a las condiciones económicas según los contextos y la inserción en dinámicas relacionales como un mecanismo de protección fundamentalmente para las nuevas generaciones de profesionales.

La historia laboral de las tres generaciones de profesionales permitió evidenciar cómo, en los tres contextos los profesionales, utilizaron sus relaciones principalmente para engancharse laboralmente y establecer un mecanismo de protección. Esta información ratifica el uso que le dan los informantes a las relaciones como principal fuente para la inserción laboral (Forsé, 2006), pero también explicita una condición al parecer estructural del mercado de trabajo colombiano, y es la función que cumplen las recomendaciones, los contactos y en general las redes sociales como factores influyentes en los procesos de contratación laboral.

Autores como Pécaut (2003), Requena (1990) y Da Matta (1987) nos dan claves para entender este fenómeno. Los dos primeros explican la importancia de las relaciones como una falta del sistema político y económico. Dicha falta se expresa según Pécaut “sobre todo y de manera más simple, en el hecho de que la autoridad del Estado, la aceptación de las reglas institucionales, la adhesión compartida a una misma simbólica de la unidad nacional se encuentran sometidas a numerosas eventualidades o brillan por su ausencia” (Pécaut, 2003:97). De esta manera, el vacío dejado por una incipiente y precaria ciudadanía política es llenado por un “conjunto de transacciones formales o implícitas, legales o ilegales” derivadas de los partidos tradicionales y la mediación de las clientelas partidistas, que hacen referencia a la existencia de unas reglas de juego que no se derivan de las normas jurídicas sino “de las interacciones entre actores que disponen de recursos de poder heterogéneos, legales o ilegales” (Pécaut, 2003:101). De esta forma “la democracia liberal, tal como se formula en muchos textos constitucionales, no siempre logra producir el ad-

venimiento del individuo ciudadano sino que se establece sobre la base de sistemas de control de la población” (Pécaut, 2003:98).

Requena, por su parte, sostiene que a falta de una oferta laboral formal que responda a los requerimientos de la demanda, los individuos utilizan sus redes relacionales, como una estructura informal, para compensar la carencia de oportunidades que ofrece el mercado y de esta forma equilibrar las necesidades de los grupos ocupacionales. Para Da Matta, desde un punto de vista distinto al de Pécaut y de Requena, la irrupción de las relaciones en el mercado de trabajo no es el resultado de una falta de estructuras formales, sino que son el producto de la coexistencia de modelos normativos que han caracterizado el devenir histórico de las sociedades latinoamericanas: uno moderno, centrado en el funcionamiento del Estado y el mercado; y uno tradicional estrechamente ligado a las relaciones y los poderes personales. Así las cosas, el individuo se desenvuelve en una diversidad de marcos normativos que utiliza dependiendo de cada situación o contexto. A pesar de sus diferencias, los tres coinciden en reconocer como los grupos sociales construyen a través de sus relaciones formas de autorregulación (Reynaud, 1988)⁹ alternativas a los mecanismos de enganche y promoción laboral formalmente constituidos.

Referencias bibliográficas

- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1995). Informe Anual.
- BOURDIEU, Pierre (2000). Poder, Derecho y Clases Sociales. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- _____ (1980). “Le capital social, notes provisoires”, en Actes de la recherche en Sciences Sociales, No 31. Paris: CSE-EHESS.
- COLEMAN, James S. (1988). “Social Capital in the Creation of Human Capital”, en American Journal of Sociology, Vol 94.
- CROZIER, Michel Y FRIEDBERG, Erhard (1977). L’acteur et le système, Paris, éditions de Seuil.
- DANE Boletines de estadística Nos. 284,292, 312, 352
- ENCUESTA NACIONAL DE HOGARES, 1981, 1986, 1991
- 50 AÑOS DE ESTADÍSTICA EDUCATIVA
- DEGENNE, Alain Y FORSE, Michel (1988). “Vers une sociabilité négociée”, en La Nouvel société française, trente années de mutation. Paris: Armand Colin.
- DA MATTA, Roberto (1987). State and Society in Brazil. Continuity and Change. Boulder Westview Press.

9 Jean Daniel Reynaud estableció dos tipos distintos de regulación: una regulación de tipo autónomo que es el resultado de la manera como los individuos construyen sus propias reglas para enfrentar diferentes tipos de situaciones y una regulación de control que es la contrario impuesta a los individuos a través de un conjunto de normas que deben seguir y obedecer. Mientras la primera funciona con una lógica horizontal la segunda se desenvuelve en una dinámica de tipo vertical.

- FARNÉ, Stefano Y VERGARA, Carlos (2008). “¿Los profesionales colombianos en el siglo XXI más estudian, más ganan?”, en Cuadernos de Trabajo No 10, pp. 1-18, Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- GUEVARA, Diego A. (2006). “Globalización y mercado de trabajo en Colombia: algunas consideraciones en el marco de la flexibilización laboral”, en Reflexión Política No 10. Bucaramanga: UNAB.
- GRAFFIGNA, María L. (2005). “Trayectorias laborales y estrategias ocupacionales en contextos de pobreza: una tipología a partir de los casos”, en www.unse.edu.ar/trabajosociedad. (Recuperado en: 03 de noviembre de 2010)
- GRANNOVETER, Mark (1973). “La fuerza de los vínculos débiles”, en *American Journal of Sociology*, Vol 78, No 6 (1360-1380) Johns Hopkins University.
- ISORNI, María E. (2002). “Los profesionales universitarios en el mercado de trabajo”, en www.unse.edu.ar/trabajosociedad. (Recuperado en: 13 de septiembre de 2010)
- KLIKSBERG, Bernardo Y TOMASSINI, Luciano (2001). *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. Buenos Aires: F.C.E.
- MARTÍNEZ, Daniel (2008). “A propósito de la inclusión social y el empleo en América Latina: la clase media frente a la crisis económica”, en revista *Socialismo y Participación* No 104, Lima, pp. 21-37.
- MARTUCCELLI, Danilo (2001). *Domination Ordinaires, explorations de la condition modernes*. Paris: Éditions Balland.
- MEN-SNIES (2007). *Estadísticas sobre Educación Superior*, Bogotá.
- OEI (1993). “Educación, trabajo y empleo”, en *Revista Iberoamericana de Educación*, No 2, <http://www.rieoei.org/oeivirt/rie02a01.htm>. (Recuperado en: 24 de marzo de 2005)
- OREJUELA, Johnny (2007). *Trayectorias laborales y relacionales de profesionales insertos en mercados globales a través de empresas multinacionales con presencia en la ciudad de Cali*, Informe tesis de Maestría en Sociología, Cali, Universidad del Valle.
- PALACIOS, Marco (1995). *Entre la legitimidad y la violencia, Colombia 1875-1994*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- PANAIA, Marta (2001). “Trayectorias profesionales y demandas empresariales de ingenieros en Argentina”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* 13 (7).
- PÉCAUT, Daniel (2003). *Violencia y política, ensayos sobre el conflicto colombiano*, Medellín: editores Hombre Nuevo-Universidad del Valle.
- REQUENA, Félix (1990). *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*. Centro de investigaciones sociológicas, Madrid: Siglo XXI.
- REYNAUD, Jean (1988). “La régulation dans les organisations: régulation de contrôle et régulation autonome”, en *Revue Française de Sociologie*, Paris, Vol 29.
- TOUSSAINT, Eric (2003). *La crisis de la deuda externa en América Latina siglos XIX y XX*. Seminario Internacional CADTM-CNCD, Bruselas
- WELLER, Jürgen (1998). “Los mercados laborales en América Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes”, en *Serie Reformas Económicas*, Argentina: CEPAL.

Relaciones laborales y “gestión de recursos humanos” en filiales de empresas multinacionales en Argentina

Labor relations and “management of human resources” in subsidiaries of multinational companies in Argentina.

Relações trabalhistas e “gestão de recursos humanos” em filiais de empresas multinacionais na Argentina

MARCELO DELFINI

*Investigador CONICET – Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento.
mdelfini@conicet.gov.ar*

Recibido: 17.01.11
Aprobado: 15.03.11

Resumen:

Las Empresas Multinacionales han tendido a trasladar a sus filiales prácticas de “gestión de recursos humanos” desarrolladas en el país de origen dando como resultado relaciones laborales convergentes a nivel mundial y que modificaron las relaciones laborales tradicionales de los países de instalación. El objetivo de este artículo es indagar en qué medida se desarrollan procesos de convergencia entre las sucursales de empresas multinacionales en Argentina en las prácticas de “gestión de recursos humanos” y su impacto en las relaciones laborales. El presente análisis se llevó adelante por medio de entrevistas semi estructuradas a gerentes y empleados de recursos humanos de seis firmas multinacionales. Los resultados del presente artículo muestran la convergencia en las estrategias de “gestión de recursos humanos”, aunque con diferencias en la implementación.

Palabras Clave: Convergencia; Individualización; Relaciones Colectivas; Gestión de la Fuerza de Trabajo; Prácticas de Gestión de Recursos Humanos.

Abstract:

The Multinational Companies have tended to move to their subsidiaries practices of ‘ human resources management “developed in the native land, resulting in labor relations converging globally and convergent relations worldwide and that modified the labor traditional relations of the countries of installation. The aim of this paper is to investigate to what extent the convergence processes are developed between subsi-

diaries of multinational companies in Argentina in the practices of “human resource management” and its impact on labor relations. This analysis was carried out through semi-structured interviews with managers and human resources employees of six multinational firms. The results of this paper show the convergence in the strategies of human resource management “, although with differences in implementation.

Key words: Convergence; Individualization; Collective Relations; Management of the Force of Work; Practices of Human Resource Management.

Resumo:

As Empresas Multinacionais têm localizado nas suas filiais, práticas de “gestão de recursos humanos” desenvolvidas no país de origem, gerando relações trabalhistas convergentes no nível mundial e ao mesmo tempo, modificando as relações tradicionais dos países de instalação. O objetivo deste artigo é indagar em que medida produzem-se processos de convergência entre a “gestão de recursos humanos” das filiais em Argentina e as relações trabalhistas. Essa análise fez-se a partir de entrevistas semiestructuradas com gerentes e empregados de recursos humanos de seis firmas multinacionais. Os resultados mostram a convergência nas estratégias da “gestão de recursos humanos”, porém com diferenças na implementação.

Palavras-chave: Convergência; Individualização; Relações Coletivas; Gestão da Força de Trabalho; Práticas de Gestão de Recursos Humanos

Introducción

En los últimos treinta años y en el marco de la globalización, las empresas multinacionales (EMN) se han transformado en actores predominantes de la economía mundial. Según lo manifiesta numerosa bibliografía, este predominio económico condujo a que se convirtiesen en agentes clave para el desarrollo de nuevas prácticas vinculadas con las relaciones laborales (Antenas Collderram, 2008; Pulignano, 2006; Edwards, et. al, 2007; Edwards, et. al. 1999; Muller, et. al. 2001; Vernon y Ress, 2001; Edwards, et. al. 2005; Gunnigle, et. al. 2007). De esta manera, las EMN incorporarían prácticas desarrolladas en el país de origen a sus sucursales, dando como resultado en el país de instalación relaciones laborales convergentes con los modelos desarrollados en otros países.

Estas prácticas, tendientes a homogeneizar y flexibilizar las relaciones laborales, han sido nombradas como “gestión de recursos humanos” y tienen como eje transformar las relaciones colectivas de trabajo en relaciones individuales entre los asalariados y los empleadores. Estas formulaciones suponen un vuelco en las relaciones laborales tradicionales así como también en las formas de gestión de la fuerza de trabajo (Calderón y López Calle, 2010; Castillo y López Calle, 2005; García Calavia, 2001; Alós Moner, 2008, Hyman, 2001).

El objetivo de este artículo es indagar en qué medida se desarrollan procesos de convergencia en las prácticas referidas como “gestión de recursos humanos” y el impacto que tienen sobre las relaciones laborales en las filiales de EMN instaladas en

Argentina. De esta forma se busca dar cuenta de la introducción de las prácticas de "gestión de recursos humanos", de sus efectos y de las relaciones laborales establecidas en las firmas.

Los enfoques sobre las relaciones laborales en las EMN tendieron a concentrarse en dos direcciones. La primera lo hizo sobre el país de origen de la EMN y los efectos que éste tiene sobre las subsidiarias. (Quintanilla, et. al. 2008; Clark y Almond, 2006; Almond, et. al. 2005; Quintanilla y Ferner, 2003). En tanto, la segunda se concentró en las subsidiarias y la forma en que los sistemas institucionales y los factores políticos y culturales mediatizan los efectos de la casa matriz. En este sentido, estas perspectivas enfatizaron los aspectos vinculados con los sistemas de adaptación de las EMN a los escenarios nacionales (Edwards, et. al 2007; Ferner y Tempel, 2006; Pulignano, 2006; Saka, 2002).

A su vez, estos estudios pueden dividirse en dos grandes grupos, según su temática: por un lado, aquellos vinculados con la gestión de recursos humanos cercana a la literatura sobre *Management* y referidos a temas como la promoción y búsqueda de eficiencia, la capacitación para mejorar el desempeño, diversas modalidades de organización del trabajo y el compromiso con los objetivos corporativos (Pudelko y Harzing, 2007; Ferner, 1997; Ferner et al; 2004; Goodherham et. al. 1998). Por otro lado, se han desarrollado estudios cuyo eje son las relaciones laborales, observando el impacto de la presencia de las EMN sobre los sistemas nacionales de relaciones de trabajo, la estructura de la negociación colectiva, la presencia de la representación sindical en las empresas y los mecanismos de identificación de los trabajadores con sus representantes, (Lévesque y Murray, 2002; Edwards, et al, 2005; Kahancová, 2007; Katz, 2005; Gunnigle, et al, 2005; Hyman, 2001).

De esta forma, mientras la primera corriente se refiere a la forma de gestión de la fuerza de trabajo, la segunda hace hincapié en las relaciones entre empleadores y sindicatos, sin que se integren en un marco único que posibilite ver la introducción de nuevas prácticas de gerenciamiento como estrategias orientadas a modificar las relaciones laborales en los espacios de trabajo.

La perspectiva adoptada en este trabajo, concibe las relaciones laborales en su forma ampliada, entendiendo las prácticas de gestión de recursos humanos como un aspecto que conforma las relaciones laborales en el nivel de la empresa y cuyo objetivo es individualizar la relación capital-trabajo. Así entendidas, las relaciones laborales se refieren tanto a las estrategias empresarias para gestionar la fuerza de trabajo, la relación entre los empleadores y trabajadores y entre los actores intervinientes, como también a los mecanismos que regulan el conjunto de esas articulaciones (Bilbao, 1999; Hyman, 1981; Hyman, 2001; Delfini, 2010; Drolas, et al, 2005 y Palomino y Senén González, 1998).

El análisis que se realiza en este artículo parte de las siguientes preguntas: ¿En qué medida el país de origen de la EMN explica las prácticas de relaciones laborales de las filiales? ¿Existen procesos de adaptación a los contextos locales? ¿Qué elementos intervienen? ¿Qué impacto tiene la gestión de recursos humanos sobre los trabajadores

y las relaciones laborales en las firmas? ¿Existen procesos de convergencia de prácticas de acuerdo con el país de origen?

El presente trabajo se llevará adelante mediante una metodología cualitativa de abordaje, que comprende entrevistas realizadas a gerentes y empleados del área de recursos humanos de las firmas analizadas. Dado que el país de origen de las EMN es un elemento central al momento de explicar la construcción de estrategias de relaciones laborales, se analizarán firmas del sector automotriz cuya casa matriz se encuentra en EE.UU y Japón, lo cual permitirá desarrollar una comparación por país de origen. La elección del sector obedece a la importancia que tiene la industria automotriz en Argentina, cuyas terminales son todas extranjeras y además por ser el eje paradigmático a nivel mundial del desarrollo de un conjunto de prácticas de empleo¹.

En la primera parte del presente artículo se dará cuenta de los diferentes enfoques en torno a las relaciones laborales en EMN. En la segunda parte se tratarán los marcos analíticos desde donde se abordaron los estudios y la perspectiva teórica adoptada en este artículo. Posteriormente se presentarán los resultados de las indagaciones realizadas sobre seis EMN radicadas en Argentina y, finalmente, se expondrán algunas conclusiones de este estudio.

1. Los estudios sobre relaciones laborales en Empresas Multinacionales

En el marco del actual proceso de globalización, las EMN aparecen como uno de los actores predominantes a partir del poder económico que detentan, convirtiéndose en portadores de prácticas, valores y tecnología e influyendo en el desarrollo de los Estados Nacionales. El poder económico de estas firmas puede verse expresado en el hecho de que 79.000 EMN controlan a 790.000 filiales alrededor del mundo, cuyo valor agregado representa el 11% del producto mundial (UNCTAD; 2008).

Si bien el fenómeno de las EMN acompañó las diferentes etapas del capitalismo, en la actualidad, lo que aparece como novedoso es la forma de funcionamiento y organización que han adquirido. Así, mientras que hasta mediados de la década del 70 las EMN instalaban sus filiales aprovechando las ventajas competitivas y con el fin de abastecer los mercados internos, con el proceso de mundialización, el rol de las filiales en el marco de la EMN se modificó, organizando la producción y el comercio a una escala mundial mediante la operación más eficiente posible de sus redes de empresas relacionadas (subsidiarias y empresas aliadas estratégica o tácticamente). Estas nuevas tendencias se suman a las motivaciones tradicionales y determinan, a su vez, nuevas dinámicas e impactos en las economías receptoras.

El desarrollo de estas transformaciones supone un conjunto de cambios vinculados con las prácticas de relaciones laborales. Al respecto, el abordaje sobre la gestión

1 En el marco de la producción manufacturera argentina, la trama, el sector automotriz en su conjunto (Terminales, autopartistas y concesionarias de venta), mantiene una importante participación en la producción, las exportaciones y el empleo, representando el 6% del valor agregado bruto manufacturero, el 10% de sus exportaciones y el 6% de su empleo

de la fuerza de trabajo y las relaciones laborales en las EMN parece desarrollarse como un proceso de difícil aprehensión en la medida en que las dimensiones para su análisis son múltiples. Para Pulignano (2006), los enfoques sobre la gestión de la fuerza de trabajo y las relaciones laborales en las multinacionales se concentran en dos ejes. En primer lugar, sobre el país de origen de la EMN y los efectos que esto tiene sobre las subsidiarias. Estos estudios dan cuenta de los elementos institucionales del país de origen, la cultura y las formas de *gobernanza* corporativa como condicionantes de la gestión de la compañía. Sin embargo, a partir de diversos estudios que muestran las diferencias entre EMN pertenecientes a un mismo país, se puede establecer que esas particularidades tendrán efectos también sobre las relaciones entre firmas pertenecientes a una misma EMN (Pulignano, 2006 y Bélanger, et al, 2003).

En segundo lugar, están los estudios que analizan las subsidiarias y las formas en que los sistemas institucionales, políticos y culturales mediatizan los efectos de la casa matriz. En este sentido, estos enfoques hacen énfasis en los aspectos vinculados con los sistemas de adaptación de las EMN a los escenarios nacionales y el nivel de autonomía que detentan las filiales.

Por su parte, Edwards et. al. (1999) han dado cuenta de la existencia de cuatro elementos centrales de carácter estructural que comparten los estudios sobre las prácticas de empleo en el marco de las multinacionales. Los elementos a los que se refieren los autores son establecidos tomando en cuenta la estructura organizacional de la EMN y el contexto de su inscripción. El primero de ellos se asocia con el país de origen y la dinámica que adquieren estas prácticas en las subsidiarias, estableciendo la existencia de características específicas vinculadas con el país al que pertenece la EMN.

El segundo se vincula con el nivel de integración internacional de la producción, y, según sostienen los autores, mayor será la incidencia de la casa matriz sobre la subsidiaria cuanto mayor sea esa integración. Esto último restringe la autonomía de las filiales para el desarrollo de distintas formas de gestión de la fuerza de trabajo. Complementariamente, la estandarización de las actividades se presenta como una forma de observación de este proceso. Así, cuanto mayor sea la estandarización a nivel mundial, tanto más tenderán a estandarizarse las funciones de recursos humanos (Edwards et. al, 2007).

El tercero de los elementos es la estructura de la competencia de la firma a nivel internacional. Estos estudios observan que la incidencia de la matriz sobre las subsidiarias será mayor en los casos en que se desarrolle una competencia a nivel mundial y menor cuando esa competencia se desarrolle a nivel local.

Por último, la forma de ingreso a los mercados locales condicionará los métodos de las firmas. De esta manera, la compra o fusión de una empresa local por parte de la EMN permitirá que ésta se organice sobre estructuras preexistentes, las cuales condicionarán o retrasarán la incorporación de nuevas prácticas de gestión. Contrariamente, la incorporación de la EMN a partir de una inversión de tipo *greenfield* posibilitará la imposición de sus métodos en los marcos institucionales que regulan las actividades que se desarrollan (Edwards et. al., 1999).

Dentro de las líneas mencionadas, uno de los debates académicos centrales en torno a las EMN remite a la importancia de los procesos de homogeneización de su operatoria, como consecuencia de la profundización de la globalización. En el ámbito de las relaciones laborales, estas discusiones han resultado en la controversia sobre la convergencia/divergencia de la gestión de la fuerza de trabajo y de los sistemas de relaciones laborales a nivel transnacional.

Los estudios producidos en este marco pretenden indagar sobre dos cuestiones centrales, la primera es analizar el grado de homogeneización o heterogeneización en la aplicación de prácticas de empleo y relaciones laborales en toda la EMN y la segunda es observar el impacto que tienen esas prácticas sobre los sistemas nacionales de relaciones laborales y determinar en qué medida eso conduce a un proceso de convergencia o si, por el contrario, se desarrollan procesos de divergencia.

La corriente de la convergencia sostiene que la internacionalización de la producción conlleva a que se produzca una homogeneización entre los sistemas de relaciones laborales y de gestión de la fuerza de trabajo, según la cual las EMN tienden a extrapolar su funcionamiento hacia las filiales, impactando en las políticas de empleo de los países donde se instalan. La corriente de la divergencia establece que las prácticas de gestión de la fuerza de trabajo propias de las EMN se inscriben en marcos específicos de instalación, lo cual implica que se encuentran condicionadas y restringidas por los sistemas de relaciones laborales de cada uno de los países donde se instalan las firmas. Esta corriente de ideas impediría considerar la existencia de modelos dominantes y comunes asociados a cada EMN, y afirmaría más bien la existencia de múltiples modelos que responden a la adaptación de cada filial al contexto en el que se instala.

Tradicionalmente, las investigaciones comparadas de relaciones laborales/industriales toman como referencia la teoría de la convergencia. Según la premisa principal de esta última, existe una tendencia global de la tecnología y del mercado asociada con la industrialización que impulsa los sistemas nacionales de relaciones laborales hacia la uniformidad o “convergencia”, desembocando en un modelo común (Senén González, 2005 y 2006). En los últimos años, la globalización puso nuevamente en debate la idea de una convergencia hacia un mismo modelo, más allá de las especificidades de los sistemas nacionales (Womack et. al, 1990).

Si bien la distinción entre convergencia/divergencia supone una definición analítica que los casos empíricos pueden matizar, hay autores que hacen mayor hincapié en uno u otro polo de esa distinción. Así, en Ferner y Edwards (1995) y en Ferner y Quintanilla (2002) se destacan los procesos de convergencia, enfatizando el papel que desempeñan el país de origen de la EMN y los canales de control diseñados desde la matriz. En este sentido, se argumenta que las subsidiarias son afectadas por “canales de influencia” -tales como las líneas jerárquicas de control, los planes de negocios, las políticas generales, el control cultural dado por el sistema de valores difundido y compartido por la organización, y por lo general plasmado en la “misión” corporativa-. Este proceso de convergencia puede incidir sobre las políticas de empleo y las relaciones laborales propias de los lugares en los que se instalan las subsidiarias.

Otros enfoques establecen que existe una diversidad de modelos en torno a las relaciones laborales, no sólo entre diferentes países sino también dentro de un mismo país e incluso en un mismo sector o empresa, no pudiéndose observar tendencias específicas y poniendo de manifiesto la divergencia existente en las relaciones laborales (Ferner y Hyman 1998).

Vernon y Rees (2001) ponen también en cuestión la idea de la convergencia de las relaciones laborales en contextos de globalización a partir de la injerencia de las EMN. Así, cuestionan los dos elementos que consideran centrales en los análisis sobre la globalización de las relaciones laborales y los procesos de convergencia: i) la erosión de las políticas e instituciones nacionales provocada por la internacionalización de la economía y del empleo, y ii) la poca influencia que tienen los sistemas nacionales sobre las EMN.

En el marco de esta perspectiva, algunos estudios que se basan en enfoques institucionalistas sostienen la existencia de diferencias entre los sistemas de relaciones laborales con los cuales las EMN conviven. Así, lejos de establecerse una lógica de homogeneidad en las prácticas laborales, se da una fuerte divergencia a partir de los sistemas nacionales de relaciones laborales (Hall y Soskise, 2001; Ferner y Quintanilla, 2002 y Guillén, 2001). No obstante, estas situaciones pueden ser definidas por una lógica de "diferenciación forzada", según la cual las divergencias no se dan por una mayor autonomía de la filial para imponer prácticas de relaciones laborales, sino que reflejan la influencia del país de instalación, sus instituciones y su cultura, impidiendo que la filial se comporte del mismo modo que la casa matriz (Saka, 2002; Gunnigle et. al., 2007; Lamare et. al, 2009; Kahacová, 2007).

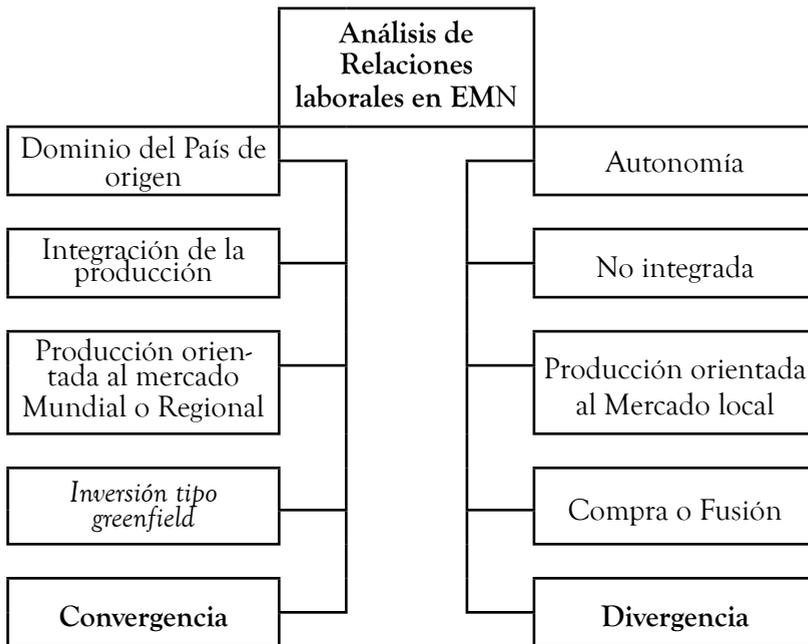
Dentro de una posición que busca integrar las ideas de convergencia y divergencia, se puede ubicar el estudio realizado por Katz y Darbshire (2000), quienes reconocen la existencia de tendencias comunes -denominadas "convergencia"- y de cambio en las relaciones laborales -descentralización e individualización de la negociación, aumento de la comunicación directa entre empleados y gerentes-. Estas tendencias dan origen a cuatro modelos de gestión de la fuerza de trabajo en los diferentes países analizados: a) un modelo de empleo de bajo salario; b) un modelo basado en la gestión de recursos humanos; c) un modelo de orientación japonesa, y d) un modelo de grupos articulados.

Más allá de esta taxonomía, los autores mencionados confirman la existencia de una sustancial variación entre países en cuanto al significado, la modalidad de implementación y las consecuencias de esas prácticas de gestión. De esta manera, el marco institucional de cada país sigue teniendo un rol clave para explicar los comportamientos de las firmas multinacionales en los diferentes países.

Haciendo un balance sobre los aspectos tenidos en cuenta en los análisis sobre las EMN, puede observarse que éstos se integran en dos grandes campos y que quedan definidos a partir de las formas de abordaje (Figura No. 1). Así, pueden constituirse dos modelos, tomando en consideración los diferentes elementos que componen los estudios sobre las EMN. Al respecto, el primer modelo puede construirse con aquellos estudios que buscan captar el grado de influencia de la matriz sobre la subsidiaria,

poniendo el acento en las lógicas de relaciones laborales del país de origen y el contexto de su desenvolvimiento, intentando establecer la convergencia hacia prácticas de gestión de la fuerza de trabajo vinculadas con el origen de la EMN. Además del dominio del país de origen, otros aspectos pueden conducir a la convergencia como, la integración de la empresa, la orientación hacia el mercado mundial de la producción y la inversión tipo *greenfield*. En este sentido, en la medida en que se conjuguen estos diferentes elementos puede darse un proceso de mayor convergencia de las prácticas de empleo y las relaciones laborales. Al contrario, el segundo modelo se conforma a partir de la autonomía de las filiales, que puede ser alcanzada a partir de una menor integración, de una producción orientada localmente y por medio de una inserción por compra o fusión. La articulación de estas variables conduciría a la aparición de divergencias en prácticas de gestión de la fuerza de trabajo y relaciones laborales entre la filial y su matriz. No obstante, existen situaciones intermedias que pueden desarrollarse a partir de la articulación establecida entre los componentes de cada uno de los modelos y también como efecto de las instituciones locales, la cultura del país de instalación y los actores intervinientes en las relaciones laborales.

Figura No. 1: *Análisis de las relaciones laborales en Empresas Multinacionales*



Fuente: Elaboración propia.

La integración que se puede manifestar en torno al desarrollo productivo a nivel mundial o regional tiende a tener efectos sobre las prácticas de relaciones laborales.

De esta manera, la decisión de la matriz no está sólo relacionada con la producción de cada filial, sino también con las prácticas que serán aplicadas para el desarrollo de esa producción, en pos de la homogeneización.

2. La gestión de recursos humanos como prácticas individualizantes de las relaciones laborales

Los estudios que se han desarrollado sobre la gestión de la fuerza de trabajo y relaciones laborales en EMN a partir de las dimensiones señaladas anteriormente, dejan entrever la ausencia de un marco teórico único, dando más bien cuenta de una proliferación de abordajes. No obstante, es posible agrupar esos abordajes de acuerdo con dos grandes ejes temáticos: por un lado, la gestión de recursos humanos próxima a la literatura sobre *management*, y por otro, las relaciones industriales/laborales.

Los estudios con una orientación específica en recursos humanos buscan dar cuenta de diversos modelos de gestión de recursos humanos que involucran temas como la promoción y búsqueda de eficiencia, la capacitación para mejorar el desempeño, diversas modalidades de organización del trabajo (asignación individual de tareas o bien trabajo en equipo) y el compromiso (identificación, fidelización) con los objetivos corporativos. Al respecto, Goodherham et. al. (1998) distinguen dos grandes sistemas de gestión: el "instrumental" (*calculative*) y el "colaborativo". Las prácticas exclusivamente "instrumentales" están orientadas a alcanzar la eficiencia a nivel individual por medio de la utilización de incentivos como los sistemas de premios. Por el contrario, los sistemas "colaborativos" promueven la participación y el compromiso de los empleados con los objetivos organizacionales y privilegian distintas instancias de comunicación directa con los empleados.

Estos análisis, a su vez tienden a observar la confluencia de prácticas de recursos humanos a través de las EMN y su extensión en diferentes subsidiarias de las firmas (Rosenzweig y Nohria, 1994), como así también los efectos del país de origen sobre las filiales (Ferner, 1997; Ferner, et al. 2001; Ferner et al; 2004; Tempel, 2001 y Pudelko y Harzing, 2007).

En el caso de las relaciones laborales/industriales, la problemática del poder, el conflicto y el colectivismo resultan pilares del análisis, que presta atención a la estructura de la negociación colectiva, la presencia de la representación sindical en las empresas y los mecanismos de identificación de los trabajadores con sus representantes, entre otros aspectos. Estos estudios, tienden a observar las diferencias existentes en torno a las prácticas de relaciones laborales en los espacios de trabajo, los cambios operados y la influencia del país de origen de la EMN, como así también los mecanismos de adaptación. En este sentido, analizan las relaciones entre los actores intervinientes (sindicatos y empresarios) y su influencia en la adaptación de las prácticas utilizadas en las casas matrices a nivel local (Kahacová, 2007). Otros han puesto el eje en la representación gremial en los espacios de trabajo, marcando las diferencias y similitudes entre el país de origen y la forma en que se procesa esa relación en el país

receptor (Gunnigle, et al. 2005). En este marco también, se llevaron adelante estudios que observaron la confluencia de esas prácticas en torno a la configuración de nuevos sistemas de relaciones laborales y en qué medida impactaban sobre los sistemas nacionales (Hyman, 2001; Edwards et. al 2005).

Otras perspectivas que analizan las relaciones laborales, busca unificar el campo de estudio incorporando dentro de éstas la gestión de recursos humanos en las firmas, entendida como forma de gestión de la fuerza de trabajo, es decir como prácticas y estrategias empresarias para la reconfiguración de la relación capital-trabajo. Desde esta perspectiva, Bilbao (1999) sostiene que las relaciones laborales no se limitan al momento del «uso» de la fuerza de trabajo en el espacio de la producción, sino que comprenden varios aspectos entre los que se destacan los mecanismos de entrada y salida del puesto de trabajo, los sistemas de retribución e incentivos, los mecanismos de asignación de tareas, las formas en las que se regula la movilidad interna, las modalidades de la organización del tiempo de trabajo, los programas de formación, el reconocimiento de calificaciones y, eventualmente, los mecanismos de desarrollo de la carrera laboral (Bilbao, 1999). De esta forma, las relaciones laborales son concebidas de manera amplia, en la medida en que comprenden las formas de gestión de la fuerza de trabajo y de organización del trabajo entre las empresas y en el interior de cada una de ellas, las regulaciones que permiten procesarlas, el nexo que vincula a los trabajadores y empleadores y el desarrollo de la relación entre los actores intervinientes. Así comprendida, la relación laboral incorpora a la gestión de la fuerza de trabajo como elemento central que permite dar cuenta de las características que asume la relación laboral en los espacios de trabajo.

Por otra parte, esta concepción de las relaciones laborales, toma en consideración los diferentes niveles en los que se inscriben. Por una parte, se encuentran las relaciones entabladas en el espacio de la empresa, las estrategias desplegadas en esa instancia y la dinámica adquirida por esas relaciones en el plano del proceso productivo. En este nivel “micro” se desarrollan las relaciones entre los empleadores o directores, los trabajadores y los representantes gremiales. A su vez, en este nivel, las relaciones laborales se refieren a la forma de gestión de la fuerza de trabajo, a la organización del proceso productivo y a la relación entre los empleadores y los representantes de los trabajadores. Este primer nivel es constitutivo y, a la vez, es el ámbito donde las prácticas de los demás niveles procesan su eficacia.

El segundo nivel “meso” se encuentra vinculado con el ámbito de las actividades productivas y hace referencia a actores como sindicatos sectoriales, cámaras empresarias y sus relaciones. En esta instancia se genera una especie de coordinación entre la multiplicidad de unidades productivas que integran cada actividad. Por otra parte, es el nexo entre los niveles micro y macro relacionales, lo que hace que este nivel, más allá de traducir e integrar diferentes elementos, tenga su propia dinámica de funcionamiento. Por último, el nivel “macro” se integra en las relaciones laborales a partir de las configuraciones socio-económicas que se desenvuelven en cada periodo histórico y que condicionan la forma de desarrollo de las relaciones en los otros niveles, pero

además integra, a través del Estado, a la diversidad de intereses que lo componen. En este nivel, las confederaciones de trabajadores, las entidades empresarias y el gobierno se constituyen en agentes claves que traducen la dinámica de las relaciones de los otros niveles. (Senén González y Palomino, 2006 y Delfini, 2010). Pero, aunque distinguibles analíticamente, estos niveles se auto condicionan y cada uno tendrá efectos sobre los otros.

Estos niveles con sus componentes específicos se inscriben en el marco de un sistema de relaciones laborales, entendido como un conjunto de leyes, normas e instituciones, que condicionan o posibilitan el desarrollo de las relaciones laborales. Pero, a su vez, los elementos y las relaciones de cada uno de los niveles pueden afectar o modificar ese sistema. En este sentido, el sistema es un elemento estructurante de la relación capital-trabajo y a la vez es estructurado por esta relación, ya que pueden observarse cambios en él, que originan en los diferentes niveles.

Tomando como referencia esta concepción de las relaciones laborales, hay que considerar la crisis de la relación salarial fordista, que a mediados de la década del '70 abrió paso a nuevas formas de relaciones entre trabajadores y empresarios, las cuales se desarrollaron en el marco de las políticas neoliberales vinculadas al proceso de mundialización. Al respecto, si en el régimen fordista se buscaba obtener el consenso de los trabajadores por medio de las negociaciones y acuerdos con los sindicatos sobre los aspectos de la gestión de la fuerza de trabajo, a medida que el tejido normativo, formal e informal, se densifica, desde la óptica empresarial empieza a extenderse el convencimiento de que ese tejido limita en exceso los márgenes de decisión (Alós Moner, 2008).

De esta manera, las empresas emprendieron un camino tendiente a individualizar las relaciones laborales, a desvincular al trabajador de la representación gremial para debilitar a los sindicatos y a romper las solidaridades generadas en los espacios de trabajo. Las estrategias puestas en juego por las empresas para llevar adelante un proceso de individualización de las relaciones laborales comenzaron con la división de las empresas en múltiples unidades productivas, un proceso de terciarización que condujo a heterogeneizar los colectivos laborales. Así, la fragmentación empresarial devino en fragmentación de las estructuras objetivas que sostenían la representación sindical. Este proceso se unió a la división de los trabajadores, a partir de distintas formas contractuales, entre un núcleo estable y una periferia precaria que segmentó más el contenido colectivo de las relaciones laborales (Calderón y López Calle, 2010; Castillo, 2005; Delfini, 2010; Delfini y Roitter, 2005). A éstas prácticas, se incorporaron nuevas formas de gestión de la fuerza de trabajo que caen bajo la denominación de "gestión de recursos humanos" y que buscan generar una subjetividad del trabajador tendiente a estructurar solidaridades cuyo marco de referencia sea la empresa y que sean llevadas adelante en ese espacio.

De esta manera, la gestión de la fuerza de trabajo anclada en la "gestión de recursos humanos" se encuentra vinculada con las estrategias empresarias orientadas a desestructurar las vinculaciones entre los trabajadores y sus representantes gremiales en el

espacio de trabajo y, por medio de ellas, se busca dar un vuelco a las relaciones laborales tradicionales. Frente al componente colectivo y de clase asociado a la negociación colectiva, la “gestión de recursos humanos” enfatiza la relación individualizada; frente a la formalización del convenio colectivo y su detallada regulación de condiciones de empleo, la gestión de recursos humanos plantea su gestión informal, individualizada y variable; frente a la estabilidad en el empleo y los mercados internos de trabajo, la gestión de recursos humanos pregona una relación contractual contingente; en definitiva, se persigue que los derechos laborales en la empresa sean sustituidos por la concesión o la decisión empresarial (Alós Moner, 2008). Se abre así un conjunto de dispositivos tendientes a configurar una relación entre empleador y trabajador sin mediaciones.

Lo que está en el fondo de todo este andamiaje es la búsqueda del abandono de viejas solidaridades tejidas en el marco del espacio de trabajo; es en suma una batalla por la identidad de los trabajadores, por ganar sus mentes. En palabras de Linhart, “el proyecto patronal es simple, se trata de poner en práctica todos los medios disponibles para minimizar las fuentes de descontento o, al menos minimizar su expresión. Se busca hacer emerger en la firma relaciones sociales que rompan las lógicas contestatarias y promuevan otras. El objetivo es sustituir relaciones conflictivas, antagónicas, por relaciones sociales más cooperativas, más armoniosas entre la jerarquía, la dirección y los asalariados subalternos” (Linhart, 2002: 58)

En este mismo sentido, Cecilia Montero (1997) sostiene que la gestión de recursos humanos no se basa en la coacción ni requiere de un sistema formal de control y normas, sino que se trata de respetar la subjetividad del agente y, al mismo tiempo, movilizarla en beneficio de la producción.

3. La gestión de recursos humanos en filiales de EMN instaladas en Argentina

Si bien la presencia de capitales extranjeros en la economía Argentina no es novedosa, a partir de la década del 90 se asiste a un proceso de creciente extranjerización de la economía. Al respecto, durante esta década, el ingreso de capitales extranjeros impactó sobremanera en la estructura productiva, modificándola sustancialmente. En este sentido, Argentina se ha convertido en una de las economías más transnacionalizadas del mundo, tanto por el grado de control de los activos productivos como por la participación en los flujos principales que exhiben las EMN (Kulfas, Porta y Ramos, 2002). Según datos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) del INDEC el número de empresas con participación de capitales extranjeros entre las 500 firmas más grandes del país se incrementó de 219 en 1993 a 338 en 2005, mientras que su participación en el valor agregado de este conjunto de empresas pasó de 62% en 1993 a 86% en 2005, participación que resultó relativamente estable para el período 2002-2005.

Hasta la década del 90, el funcionamiento del sistema de relaciones laborales en Argentina, se encontraba anclado en la actividad y la negociación entre sindicatos y

empresarios con mediación del Estado se desarrollaba en este nivel, conformando un modelo "tradicional" de relaciones laborales (Novick, 2001; Delfini, 2010). En este sentido, la gestión de la fuerza de trabajo se encontraba ligada a este sistema y adquiriría una lógica colectiva en la medida en que su desarrollo se encontraba mediado por la intervención sindical. De esta manera, se constituyó una forma de gestión que incorporaba la acción sindical en la empresa como un elemento clave para su ejecución.

En Argentina, bajo la oleada neoliberal, la década del '90 supuso un cambio importante en este modelo de relaciones laborales, una transformación en la cual el eje central de la negociación comenzó a ser la empresa y, con la que, a su vez, se buscaba edificar una nueva gestión de la fuerza de trabajo que rompiera con la lógica de funcionamiento colectivo, característica del modelo "tradicional". De esta manera, se llevó adelante un proceso de descentralización de la negociación colectiva, que pasó a desarrollarse en el nivel de la firma². Este pasaje a su vez implicó un cambio en las formas de gestión de la fuerza de trabajo, donde comenzaron a proliferar en mayor o menor medida mecanismos de individualización que caen bajo la lógica de la "gestión de los recursos humanos". En este sentido, algunos trabajos han dado cuenta de estas transformaciones en las firmas, estudiándolas como formas de control en los espacios de trabajo (Drolas et al, 2005; Delfini, 2010) o bien por contraste con las lógicas "tradicionales" de las relaciones laborales (Senén González, 2006; Tomada, 2000).

En este marco, se presentan una serie de elementos que posibilitan establecer las formas en que las EMN gestionan la fuerza de trabajo y de qué manera se llevan adelante las relaciones laborales en ese nivel. Para ello, se tomaron empresas pertenecientes al sector automotriz cuyo país de origen es Japón y Estados Unidos. Entre las de origen japonés se encuentra una EMN fabricante de neumáticos y proveedora de diferentes terminales automotrices (J1), una empresa de armado de circuitos eléctricos (J2) y una terminal automotriz (J3). La empresa J1 ingresó a la Argentina a principios de la década del '90, momento en que esta firma compró a nivel mundial otra empresa de neumáticos, mientras que J2 y J3 lo hicieron a mediados de la misma década, en el marco de una política económica neoliberal realizando nuevas inversiones. Por su parte, entre las firmas estadounidenses se encuentran una productora de asientos y butacas (E1), una productora de limpiaparabrisas (E2) y una terminal automotriz (E3). Mientras que las dos primeras están radicadas en Argentina desde mediados de la década del '90, la última tiene presencia en el país desde antes.

2 La descentralización llevada adelante no supuso un cambio en la estructura de la negociación, ni la creación de sindicatos de empresa, sino un incremento en las firmas de CCT en el nivel de la firma, que eran negociados por el sindicato, poseedor del monopolio de la representación en la actividad con la empresa. En este sentido, cabe mencionar que bajo el sistema de relaciones laborales argentino, se le otorga este monopolio de la representación, por medio de la personería gremial, al sindicato con mayor número de afiliados, lo que le permite negociar los CCT. Además, este mismo sistema permite la presencia sindical en las empresas, lo que posibilita un mayor control del cumplimiento de las normas.

Cuadro No. 1: EMN, Origen del capital, actividad, ingreso al mercado local, empleo y Política de RR HH.

Empresa	Origen del capital	Actividad	Forma de ingreso al Mercado Local	Empleo	Presencia sindical	Política de RR HH hacia las filiales
J1	Japón	Fabricante de neumáticos	Compra de la empresa	1300	SUTNA	Política Regional
J2	Japón	Elaboración de cableados para autos	Nueva creación	600	SMATA	Política Regional
J3	Japón	Producción de autos y camionetas	Nueva creación	3000	SMATA	Política Integral de control
E1	Estados Unidos	Fabricación de asientos y butacas	Nueva creación	480	AOT	Política Integral de control
E2	Estados Unidos	Fabricación de Limpiaparabrisas	Nueva creación	170	SMATA	Política Regional
E3	Estados Unidos	Producción de autos y camionetas	Vieja Instalación	3150	SMATA	Política Integral de control

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas de personal de Recursos humanos de las empresas entrevistadas.

Las terminales automotrices son las firmas de mayor tamaño, seguidas por la empresa fabricante de neumáticos. El hecho de ser grandes empresas, posibilita por el sistema de relaciones laborales la presencia sindical en el establecimiento, que depende de la producción que realiza cada firma³. En este sentido, dentro las empresas estudiadas sobresale la intervención del Sindicato de Mecánicos y afines del Transporte Automotor (SMATA) cuya presencia se observa tanto en las dos terminales como en dos de las autopartistas, mientras que en las otras intervienen el Sindicato Único de Trabajadores del Neumático Argentino (SUTNA) y la Asociación Obrera Textil (AOT).

En términos de política de recursos humanos, las empresas entrevistadas se encuentran controladas por la casa matriz o por otra filial que tienen una fuerte injerencia, lo que resulta en poca autonomía para la toma de decisiones a nivel local. Así se puede destacar que, entre las tres filiales de Estados Unidos, dos tienen un fuerte control desde la casa matriz. Asimismo se observa que en esta misma dirección van

3 Según lo dispuesto por la normativa, las empresas con más de 10 empleados pueden tener representación gremial en la empresa.

las firmas terminales, independientemente del país de origen. En tanto, entre las autopartistas japonesas se desarrolla un control regional de las estrategias referidas a la gestión de la fuerza de trabajo, lo que les otorga cierta autonomía a las filiales locales; esto implica que el control parte de la filial regional que concentra las decisiones en esa instancia, pero la toma de decisiones en lo que hace a la política de gestión laboral es de algún modo autónoma.

Las empresas japonesas han intentado transplantar sus prácticas de gestión en los diferentes países donde realizaron inversiones (Da Costa, 2001; Coriat, 1997; Coriat, 2000; Boyer, 1987). A la proliferación de las prácticas niponas, se fueron acoplando una serie de estrategias para la gestión de la fuerza de trabajo de las firmas estadounidenses con una fuerte impronta anti sindical (Gunnigle, et al, 2007; Boyer, 1987). En esta dirección, García Calavia sostiene que la cultura de la empresa americana se ha exportado a otras regiones y con ello se abrieron las puertas a una serie de neologismos como «dirección de recursos humanos», «gestión de calidad total», «implicación del empleado », dando como resultado un lenguaje empresarial que inunda los discursos entretreídos en distintos ámbitos sociales y que redefine a los trabajadores como empleados, ya sean individuos o equipos, y no como colectivos organizados con intereses distintos de los de la empresa (García Calavia, 2001).

Con el ingreso de las EMN, la proliferación de la gestión de recursos humanos en las firmas comenzó a ocupar un lugar cada vez más predominante⁴. Dentro de las prácticas vinculadas con la gestión de recursos humanos pueden reconocerse algunas como los mecanismos de participación por medio de equipos de calidad o mejora continua, las evaluaciones de desempeño, los pagos variables y la comunicación hacia los empleados, elementos tendientes a generar una individualización de las relaciones laborales y un vínculo directo entre los trabajadores y la empresa, sin mediación de los sindicatos.

Para observar la situación de las EMN entrevistadas en relación con la estrategia de gestión de la fuerza de trabajo, se analizaron las instancias de participación, el desarrollo de evaluaciones periódicas a los operarios, la existencia de pagos variables, la comunicación y la posibilidad de negociar aspectos centrales del proceso de trabajo.

4 En un estudio sobre filiales de EMN en Argentina, realizado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Argentina, muestra que las estrategias de recursos humanos sobresalen en aquellas firmas que se instalaron en Argentina entre 1991 y 2001, momento en que se produjo un fuerte ingreso de capitales extranjeros.

Cuadro No. 2: Prácticas de gestión de recursos humanos en EMN

Empresa	Participación en Equipos de calidad	Evaluación de desempeño	Pagos variables	Información a los empleados	Negociación con la representación gremial sobre aspectos y contenido del trabajo
J1	Hay pero con muy baja participación	Tiene consecuencias sobre los ingresos y cambios de categoría de los operarios	Por objetivos alcanzados, productividad, calidad y presentismo	Se brinda información a los trabajadores sobre distintos aspectos	No Negocia
J2	Hay pero con muy baja participación	Sólo tiene efectos sobre el ingreso de los operarios	Sólo por cumplimiento de objetivos y presentismo	No se brinda información	No Negocia
J3	Se realizan con elevada participación y tienen consecuencias sobre la evaluación	Tiene efectos sobre los cambios de categorías	Por productividad y por presentismo	Se brinda información a los trabajadores sobre distintos aspectos	Negocia con representantes gremiales
E1	Baja participación- Existencia por requerimientos de la matriz	Tiene efectos sobre los cambios de categorías	Sólo por presentismo	Se brinda información sólo sobre aspectos vinculados con la realización de tareas	No Negocia
E2	No hay	No tienen evaluación	No se realizan	Se brinda información a los trabajadores sobre distintos aspectos	No Negocia
E3	Existen y con elevado nivel de participación	Tiene efectos sobre los cambios de categorías	No se realizan	Se brinda información a los trabajadores sobre distintos aspectos	No Negocia

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas de personal de Recursos humanos de las empresas entrevistadas.

Las prácticas participativas son un mecanismo vinculado con la gestión de los recursos humanos que tiende a generar las condiciones necesarias para que los asalariados se involucren. En este caso, el objetivo último es generar una mayor implicancia con la empresa que tenga efectos sobre los sindicatos, restringiendo la relación entre los asalariados y la organización sindical.

Los principales aspectos en relación con la participación incluyen el grado de obligatoriedad de las prácticas, los dispositivos que son empleados para llevarlas adelante, su contenido y su alcance. En particular, en este caso, para evaluar la participación de los trabajadores se tendrán en cuenta fundamentalmente los dispositivos utilizados. El concepto de "dispositivos" se refiere a los canales dispuestos por las firmas para objetivar la palabra de los asalariados. En este sentido, las prácticas habituales de participación pueden ir desde instancias informales hasta otras más conocidas, por ejemplo, las sugerencias, los Círculos de Calidad o los sistemas *Kaizen*, reuniones formalmente programadas entre los superiores jerárquicos y los trabajadores para efectivizar la participación o reuniones informativas. Dentro de este conjunto de dispositivos, pueden observarse diferentes formas de puesta en práctica en cada firma.

La forma que adopta la participación de los asalariados como mecanismo de gestión de recursos humanos muestra fuertes especificidades a nivel firma, dado que se inserta en los sistemas organizados por éstas y queda acotado a sus requerimientos específicos. En general, estos sistemas toman la forma de equipos de resolución de problemas, círculos de calidad o *Kaizen*, y se presentan bajo una lógica de trabajo colectivo. Pueden imponerse desde una perspectiva instrumental, en la medida en que el compromiso en las prácticas participativas constituye un elemento de la evaluación y, por lo tanto, puede impactar sobre los ingresos salariales. De esta manera, la elevada participación en la empresa J3 puede explicarse por las consecuencias que tiene sobre la evaluación de desempeño, que lleva a cambios de categorías e implica al mismo tiempo una mejora en los ingresos. Además se observan, en este mismo sentido, divergencias importantes que van desde la ausencia de prácticas de participación (E2) hasta las que se desarrollan para cumplimentar con los requerimientos de la matriz (E1). Observadas de esta manera, estas prácticas parecen predominantes en las firmas terminales (J3 y E1) con diferentes características. En tanto que, entre las firmas japonesas, se desarrollan estas prácticas pero con una muy baja participación de los trabajadores. De esta forma, se puede inferir que, en el caso de las lógicas participativas enmarcadas dentro de los círculos de calidad, la participación de los trabajadores en esas instancias se desarrolla bajo un marco instrumental (la participación conduce a cambios de categorías o un incremento en el salario) o bien la existencia de los círculos responde a requerimientos de otra índole y su participación es muy acotada, como señala una ex empleada de recursos humanos de la empresa E1:

En cuanto a los círculos de calidad, se creaban proyectos para mejorar ciertas cosas lo que implicaba un premio para los trabajadores que podía ser un viaje a Brasil, se les decía a los operarios pero no intervenía nadie. Esto era una exigencia corporativa, era una pantalla, la gente no intervenía.

La presentación a los empleados de proyectos debía hacerse para cumplir con las exigencias, después si participaba alguien o no, no importaba mucho (ex Empleada de RR HH. E1).

En contraposición con las lógicas subrayadas anteriormente aparece la alta participación en la empresa J3, pero desarrollada de manera instrumental, en tanto que la no participación implica una mala evaluación y la permanencia en la categoría.

(...) se sigue a rajatabla los círculos Kaisen para mejora continua. Anualmente se hace una presentación interna de los mejores trabajos y el mejor va a competir a Japón con las otras plantas de todo el mundo. Por eso se busca que participen la mayor cantidad de gente posible. Hay empleos como por ahí son los que me pueden impactar a mí, no son los mejores pero, desde posturas ergonómicas, digamos, creación de herramientas para mejorar la postura ergonómica desde el montaje hasta un proyecto que posibilitó ahorrar algo así como 200000 dólares anuales (GRRHH de J3).

En el marco de la gestión de recursos humanos, la evaluación de desempeño ha sido un elemento central en muchas firmas, especialmente para definir los cambios en las categorías profesionales. Eso ha implicado una transformación importante con respecto al modelo “tradicional” de relaciones laborales ya que, previamente, este pasaje de categoría se sustentaba en la experiencia, asimilada a la antigüedad en la empresa. La evaluación de desempeño supone, en muchos casos, mejoras en los ingresos de los asalariados, ya sea a partir del mencionado cambio de categoría o del premio monetario que puede implicar una buena evaluación. Tanto la evaluación de desempeño como las formas de remuneración variable que están sujetas a los criterios de las firmas se procesan como mecanismos de individualización (Palomino, 2009), en la medida en que generan las condiciones necesarias para sustentar la heterogeneización salarial, ligando estos procesos al compromiso asumido por el trabajador con las determinaciones de las empresas.

En este sentido, se observa que sólo una de las firmas entrevistadas no realiza evaluaciones a los asalariados (E2), lo que puede ser visto como un factor de convergencia en el desarrollo de estas prácticas. Así, en el conjunto de las firmas analizadas se comprueba el desarrollo de estas evaluaciones y sus efectos sobre los cambios de categoría, lo cual supone un fuerte proceso de heterogeneización y de disciplinamiento, ya que un cambio de categoría otorga un incremento en el salario. De esta manera, se ha pasado de un modelo de gestión donde los cambios categoriales estaban basados en la experiencia adquirida a través de la antigüedad en la firma, a cambios de categoría que se logran a partir de las evaluaciones, que suponen un conjunto de aspectos de disciplinamiento que van más allá del trabajo realizado y el tiempo trabajado en la firma.

En las evaluaciones se consideran diversas variables, cada una con una ponderación correspondiente. Se considera, la responsabilidad en el trabajo, conducta disciplinaria, interés, iniciativa, puntualidad y asistencia, adaptabilidad al medio, precisión en las tareas, aprendizaje y resolución de problemas (RR HH J2).

En relación con los pagos variables, que como fue señalado pueden vincularse con la evaluación de desempeño, éstos intervienen claramente como forma de individualización en la medida en que están relacionados con el compromiso de los trabajadores para alcanzar objetivos dispuestos por las firmas. Sin embargo, como puede observarse, hay una clara diferencia entre las firmas niponas y las estadounidenses, mientras las primeras tienen pagos variables en torno a los objetivos puestos por las empresas, en las segundas éstos están asociados al presentismo (E1) o bien no se realizan (E2 y E3).

Las comunicaciones hacia los empleados constituyen un elemento importante en las firmas, aunque éstas pueden tener diferentes objetivos y brindar información de diferente índole. Para los empleados y sus representantes pueden convertirse en una herramienta central a la hora de negociar incrementos salariales; para la empresa, en cambio, se puede convertir en un elemento clave para generar las condiciones que permitan desarrollar un proceso de identificación entre los intereses de los trabajadores y los de la empresa. Así, Da Costa (2001) señala por ejemplo, que entre las empresas japonesas instaladas en Francia prevalecen prácticas de gestión que involucran la comunicación interna y que se inscriben dentro de una estrategia de motivación de los trabajadores para lograr la colaboración activa de éstos en la producción (Da Costa, 2001). Al mismo tiempo, estas prácticas establecen un flujo de información directa entre empleados y asalariados, apartando las instancias colectivas de comunicación y negociación. En este sentido, en las empresas bajo análisis se observa un comportamiento bastante homogéneo en la medida en que en todas se efectúa una comunicación referida a diversos aspectos de la organización (inversiones, estado financiero, cambios organizacionales y tecnológicos), a excepción de una de las firmas japonesas (J2), la cual no suministra información a los trabajadores.

Un punto que parece importante resaltar es la presencia sindical y los aspectos que pueden negociarse en esta instancia. La incorporación de esta variable referida a la negociación sobre contenido y organización del trabajo posibilita ver el alcance de las prácticas de recursos humanos, en tanto factor clave de la empresa. Pero, como queda evidenciado, en lo que a organización del trabajo se refiere no existe negociación, (excepción hecha de J3) quedando en la empresa las decisiones que la afectan.

Entre las firmas analizadas se pudo establecer la presencia de prácticas de gestión de recursos humanos que tienden a cierta convergencia, aunque se pone en evidencia, la divergencia en su forma aplicación.

4. Conclusión

Las transformaciones desarrolladas en las relaciones laborales a partir de la expansión de las EMN muestran un proceso en el que las políticas vinculadas con la gestión de recursos humanos parecen dominantes entre las firmas analizadas. No obstante y más allá de la convergencia en las prácticas que se llevan adelante en las distintas firmas extranjeras con capital de distinto origen, se pueden subrayar algunos elementos de carácter heterogéneo. Éstos se presentan en la concreción del propósito de incorporar

un conjunto de prácticas tendientes a desestructurar los colectivos laborales, aunque estas prácticas se enfrenten con las estrategias sindicales para desarrollarlo.

De esta manera, en el marco del sistema de relaciones laborales argentino, la incorporación de estos cambios puede vincularse a la estrategia de algunos sindicatos que adaptaron sus lógicas a la gestión individual de las relaciones laborales. Así, la negociación colectiva celebrada entre las firmas con SMATA ha incorporado numerosos aspectos vinculados con la “gestión de recursos humanos”⁵.

De esta forma, la conformación de prácticas participativas por medio de la conformación de círculos de calidad como estrategia de gestión de recursos humanos parece encontrar su límites en la participación de los trabajadores, en la medida en que la disposición de estas prácticas no convoca a un elevado número de trabajadores y, en el caso de algunas de las firmas, la elevada participación se produce a partir de la presencia de una lógica instrumental, en tanto y en cuanto la participación tiene efectos sobre la mejora en los ingresos, a través de los cambios de categorías. En otras firmas, el diseño de estas estrategias obedece a una exigencia impuesta desde la casa matriz y también como variable que permite incorporar normas de calidad a la empresa, requerida por los clientes. De esta manera, la convergencia en las prácticas podría leerse como falta de autonomía de las filiales con respecto a sus matrices.

En relación con el país de origen, parecen desplegarse con mayor predominio las prácticas en las firmas japonesas. Así se observa que las prácticas de gestión de recursos humanos se encuentran presentes en todas ellas, mientras que en una de las firmas norteamericanas está ausente la Participación y evaluación y, en otra, las prácticas participativas parecen desarrollarse de manera muy acotada, debido a la baja o nula participación de los trabajadores.

Específicamente en torno a la evaluación de desempeño, ésta se lleva a cabo en todas las firmas japonesas entrevistadas y en dos de las norteamericanas y ella parece tener un doble propósito. Por un lado, heterogeneizar los colectivos laborales individualizando las trayectorias a partir de los resultados de las evaluaciones y, por otro, éstas sirven como mecanismos disciplinadores, ya que es por medio del cumplimiento de diferentes normas que puede obtenerse una buena evaluación.

De esta manera, las prácticas de gestión de recursos humanos han tenido, en algunos casos, impacto sobre las subjetividades de los trabajadores en la medida en que lograron generar miradas diferentes en torno al trabajo y su realización entre los mismos trabajadores. Estos elementos se unen a un conjunto de estrategias individualizantes de las relaciones laborales, cuyo fin es desestructurar los procesos colectivos de trabajo que fortalecían el accionar sindical. El conjunto de estas prácticas se corona con esta afirmación, que al mismo tiempo sirve de cierre para el presente trabajo:

5 Los Convenios colectivos de trabajo celebrados entre SMATA y diferentes empresas del sector han introducido cláusulas, como trabajo en equipo, evaluaciones, pagos variables, etc., que permiten que se trata de una imposición por parte de las empresas de estos criterios y de la adaptación del sindicato a éstas prácticas. Por el contrario, el SUTNA no ha realizado estas concesiones, a pesar de que estas prácticas se desarrollen dentro de las firmas.

A veces los delegados te traían un CV para ver si podíamos hacer entrar a alguien, inmediatamente el gerente te decía, cuidado de meter a este que vamos a tener más delegados. No podías poner a un pibe con antecedentes sindicales (Ex empleada de RR HH, E2).

Referencias bibliográficas

- ALMOND, Paul; EDWARDS, Tony; COLLING, Trevor; FERNER, Anthony; GUNNIGLE, Patrick; MÜLLER-CAMEN, Michel; QUINTANILLA, Javier; WÄTCHER, Hartmut (2005). "Unravelling Home and Host Country Effects: An Investigation of the HR Policies of an American Multinational in Four European Countries", in: *Industrial Relations* 44, (2), pp. 276-306.
- ALÓS MONER, Ramón (2008). "Segmentación de los mercados de trabajo y relaciones laborales. El sindicalismo ante la acción colectiva", en: *Cuadernos de relaciones laborales*, 26, (1), pp. 123-148.
- ANTENAS Collderram, JOSEP M. (2008). "Los sindicatos ante la globalización. ¿Hacia que nuevas formas de solidaridad internacional?", en: *Cuadernos de relaciones laborales*, 26 (1), pp. 35-55.
- BÉLANGER, Jaques; GILES, Anthony; GRENIER, Jean (2003). "Patterns of corporate influence in the host country: a study of ABB in Canada", en: *International Journal of Human Resource Management*, 14 (3), pp. 469-85.
- BILBAO, Andrés (1999). "La globalización y las relaciones laborales", en: *Cuadernos de relaciones laborales*, 15, (1), pp. 123-137.
- BOYER, Robert (1987). *La flexibilidad laboral en Europa*, Madrid, Ministerio de trabajo y seguridad social.
- CASTILLO, Juan J.; LÓPEZ CALLE, Pablo (2005). "Mujeres al final de la cadena. El entorno productivo de VW Navarra: Una cadena de montaje en el territorio", en: Castillo, Juan. J. (2005) *El trabajo recobrado*, Miño y Dávila.
- _____ (2010). "Transformaciones del trabajo e individualización de las relaciones laborales", en: *Sociología del trabajo*, (62), pp. 2-26.
- CLARK, Ian; ALMOND, Paul (2006). "Overview of the US Business System", in: Almond Paul and Ferner, Anthony (eds.) *American Multinationals in Europe*, New York, Oxford University Press.
- CORIAT, Benjamin (1997). *Los desafíos de la competitividad*. Buenos Aires, Asociación Trabajo y Sociedad.
- _____ (2000). *Pensar al Revés*. México, Siglo XXI.
- DA COSTA, Isabel (2001). "Globalización y relaciones laborales: comparación entre Francia y España", en: *Cuadernos de relaciones laborales*, 19, (1), pp. 95-122.
- DELFINI, Marcelo; ROITTER, Sonia (2007): "Las relaciones laborales en una trama automotriz argentina", en: *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 25, (1), pp. 195-221.

- DELFINI, Marcelo (2010). "Prácticas y estrategias empresarias para la reproducción de la dominación en los espacios de trabajo. Formas de control obrero en el sector automotriz", en: *Revista Trabajo y Sociedad*, (13), pp. 1-13.
- DROLAS, Ana; MONTES CATÓ, Juan; PICCHETTI, Valentina (2005). "Las relaciones de poder en los espacios de trabajo", en: Fernández, Arturo. (comp.) *Estado y relaciones laborales*. Buenos Aires, Prometeo.
- EDWARDS, Tony; RESS, Chris; COLLIER, Xavier (1999). "Structure, Politics and the Diffusion of Employment Practices in Multinationals", in: *European Journal Industrial relations*, 5, (3), pp. 286-306.
- EDWARDS, Paul; EDWARDS, Tony; FERNER, Anthony; MARGINSON, Paul; TREGASKIS, Olga. (2007). "Employment Practices of MNCs in Organisational Context: A Large-Scale Survey", in: <http://www.colef.mx/jorgecarrillo/multinacionales/>
- EDWARDS, Tony; ALMOND, Paul; CLARK Ian; COLLING, Trevor and FERNER, Anthony (2005) "Reverse Diffusion in US Multinationals: Barriers from the American Business System" in: *Journal of management Studies*, (42), pp. 1261-1286
- FERNER, Anthony; ALMOND, Paul; COLLING, Trevor; EDWARDS, Tony (2005). "Policies on Union Representation in US Multinationals in the UK: Between Micro-Politics and Macro-Institutions" in: *British Journal of Industrial Relations*, 43, (4), pp. 703-28.
- FERNER, Anthony; QUINTANILLA, Javier (2002). "Between Globalization and Capitalist Variety: Multinationals and the International Diffusion of Employment Relations", in: *European Journal Industrial relations*, 8, (3), pp. 243-250.
- FERNER, Anthony; HYMAN, Richard (1998), *Changing Industrial Relations in Europe*. Oxford, Blackwell.
- FERNER, Anthony; EDWARDS, Paul (1995). "Power and the diffusion of organisational change within multinational enterprises", in: *European Journal of Industrial Relations*. Vol. 1, pp. 229-58.
- FERNER, Anthony; ALMOND, Paul; CLARK, Ian; COLLING, Trevor; EDWARDS, Tony (2004). "Dynamics of Central Control and Subsidiary Autonomy in the Management of Human Resources: Case-Study Evidence from US MNCs in the UK", in: *Organization Studies*; 25 (3), pp. 363-391.
- FERNER, Anthony (1997). "Country of origin effects and HRM in multinational companies" in: *Human Resource Management Journal*, 7 (1), pp. 19-37.
- FERNER, Anthony; TEMPEL, Anne (2006). 'Multinationals and National Business Systems: A "Power and Institutions" Perspective', in: P. Almond and A. Ferner (eds.) *American Multinationals in Europe*, pp. 10-33. New York, Oxford University Press.
- GARCÍA CALAVIA, Miguel (2001). "El sindicalismo tras la reestructuración productiva", en: *Papers*, (65), Barcelona.
- GOODERHAM, Paul, NORDHAUG, Odd; RINGDAL, Kirsten (1998). "When in Rome do they do as the Romans? HRM practices of US subsidiaries in Europe" in: *Management International Review*, 38 (Special Issue 2), pp. 47-64.

- GUILLÉN, Mauro (2001). 'Is Globalization Civilizing, Destructive or Feeble?: A Critique of Five Key Debates in the Social Science Literature', in: *Annual Review of Sociology*, (27), pp. 235-260.
- GUNNIGLE, Patrick; COLLINGS, David; MORLEY, Michel (2005). "Exploring the Dynamics of Industrial Relations in US Multinationals. Evidence from the Republic of Ireland", in: *Industrial Relations Journal*, 36, (3), pp. 241-256.
- GUNNIGLE, Patrick; LAVELLE, Jonathan; MCDONNELL, Anthony (2007), "Industrial relations in MNC: double-breasting and trade union avoidance in Ireland", Working Paper, Department of Personnel and Employment Relations, Ireland, Kemmy Business School, University of Limerick, National Technological Park.
- HALL, Peter; SOSKICE David (2001). *Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage*. New York, Oxford University Press.
- HYMAN, Richard (2001). *Understanding European Trade Unionism*. London, Sage.
- KAHANCOVÁ, Marta (2007). "One Company, Four factories: Coordinating employment flexibility practices with local trade unions", in: *European Journal of Industrial Relations*, 13, (1), pp. 67-88.
- KATZ, Harry (2005). "The Causes and Consequences of Increased within-Country Variance in Employment Practices", in: *British Journal of Industrial Relations* 43 (4), pp. 577-583.
- KATZ, Harry; DARBISHIRE, Owen (2000). *Converging Divergences*, ILR/Cornell University Press.
- KULFAS, Matías; PORTA, Fernando y RAMOS, Andrés (2002). "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina", en: *Serie Estudios y Perspectivas*. Buenos Aires N° 10, CEPAL.
- LAHERA SÁNCHEZ, Arturo (2004). "La participación de los trabajadores en la calidad total: Nuevos dispositivos disciplinarios de la organización del trabajo", en: *Revista Española de investigaciones sociológicas*, (106), pp. 63-102.
- LAMARE, J. Rian; GUNNIGLE, Patrick; MARGINSON, Paul; MURRAY, Gregor (2009). "Multinationals' union avoidance practices at new sites: Transatlantic variations". Ponencia presentada en *MNCs Symposium, IIRA World Congress, Sydney*.
- LEVESQUE, Christian; MURRAY, Gregor (2002). "Local versus Global: Activating Local Union Power in the Global Economy" in: *Labor Studies Journal*, 27 (3), pp. 39-65.
- LINHART, Daniele (2002). "Los asalariados y la mundialización", *Sociología del Trabajo, nueva época*, (45), pp. 53-68.
- MARKUS Pudelko; HARZING, Anne-Wil (2007). "Country-of-origin, localization, or dominance effect? An empirical investigation of HRM practices in foreign subsidiaries", in: *Human Resource Management*, 46, (4), pp. 535-559.
- MARTINEZ LUCIO, Miguel, SIMPSON, David (1993). "La dimensión social de las nuevas prácticas de gestión y su relevancia para la 'crisis' de las relaciones laborales", en: *Sociología del Trabajo, nueva época*, (18), pp. 47-71.

- MONTERO, Cecilia (1997). *La revolución empresarial chilena*, Santiago de Chile, CIEPLAN/Dolmen.
- MULLER-CAMEN, Michael; ALMOND, Phil; GUNNIGLE, Patrick; QUINTANILLA, Javier, TEMPEL, Anne (2001). "Between home and host country: Multinationals and employment relations in Europe", in: *Industrial Relations Journal*, 32, (5), pp. 435-448.
- NOVICK, Marta (2001). "Nuevas reglas de juego en la Argentina, competitividad y actores sindicales", en: *Los sindicatos frente a los procesos de transición política*. De la Garza Toledo, Enrique. (Comp.) Buenos Aires, Colección Grupos de Trabajo de CLACSO, CLACSO, pp. 25-46.
- PALOMINO, Héctor, SENÉN GONZÁLEZ, Cecilia (1998). "Emergencias de subsistemas de relaciones laborales en las empresas: sus impactos socio-culturales", en: *Relaciones Laborales y Seguridad Social*, 1, (1), pp. 18-33.
- PALOMINO, Héctor (2009). "El retorno de las relaciones laborales", en: *Le monde diplomatique*. Buenos Aires, *El dipló*, Noviembre (125), pp.3-5,
- PULIGNANO, Valeria (2006). "The Diffusion of Employment Practices of US-Based Multinationals in Europe. A Case Study Comparison of British and Italian-Based Subsidiaries", in: *British Journal of Industrial Relations*, 44, (3), pp.497-518.
- QUINTANILLA, Javier; SUSAETA, Lourdes; SÁNCHEZ-MANGAS, Rocío (2008). "Americaness within US MNCs in Spain? The Diffusion of Employment Practices in Multinationals", in: *Journal of Industrial Relations*, 50, (5), pp. 680-696.
- QUINTANILLA, Javier; FERNER, Anthony (2003). "Multinationals and Human Resource Management: Between Global Convergence and National Identity", in: *International Journal of Human Resource Management* 14, (3), pp. 363-368.
- ROSENZWEIG, Phil. M.; NOHRIA, Nitin (1994). "Influences on human resource management practices in multinational corporations", in: *Journal of International Business Studies*, 25 (2), 229-251.
- SAKA, Aise (2002). "Institutional Limits to the Internalization of Work Systems: A Comparative Study of Three Japanese Multinational Companies in the UK" in: *European Journal of Industrial Relations*, 8, (3), pp. 251-275.
- SENÉN GONZÁLEZ, Cecilia (2005). "Reflexiones e implicancias teóricas sobre los cambios recientes de las relaciones laborales en Argentina". Buenos Aires, ponencia presentada en 7º Congreso ASET.
- SENÉN GONZÁLEZ, Cecilia (2006). "Teoría y práctica de las relaciones industriales. Reflexiones sobre los cambios recientes de las relaciones laborales en Argentina", en: *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 11, (18), pp. 171-198.
- SENÉN GONZÁLEZ, Cecilia; PALOMINO, Héctor (2006), "Desenho legal e desempenho real: Argentina", en: Bensusán, Graciela (coord.), *Instituições Trabalhistas na América Latina: desenho legal e desempenho real*. Río de Janeiro, Brasil, Revan.
- TEMPEL, Anne (2001). *The Cross-National Transfer of Human Resource Management Practices in German and British Multinational Companies*. Mering, Hampp.

- TOMADA, Carlos (1999). "Inversión extranjera y privatizaciones: ¿Otras relaciones laborales?", en: Fernández, Arturo y Bisio, Raúl, *Política y relaciones laborales en la transición democrática Argentina*, Buenos Aires, Lumen-Humanitas, pp. 181-198.
- UNCTAD (2008). *World Investment Report 2008 - Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, Nueva York, Naciones Unidas.
- VERNON, Guy y REES, Chris (2001). "Capital transnacional ¿el fin de los acuerdos sociales nacionales? La evolución reciente en Suecia", en: *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 19, (1), pp. 149-179
- WOMACK, James, JONES, Daniel, ROOS, Daniel (1990). *The Machine that changed the world*, New York, Rawson, Mc. Millan.

Mujeres y militancia: la división sexual del trabajo en una organización sociopolítica argentina

Women and activism: the sexual division of labor an argentinian social and political organization

Mulheres e militância: a divisão sexual do trabalho numa organização sócio-política argentina

MARCELO SILVIO BARRERA

Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe (IEALC-UBA), Docente de la Facultad de Derecho (UBA)
marcebarrera@hotmail.com

Recibido: 28.01.11
Aprobado: 15.03.11

Resumen:

El presente trabajo tiene como objetivo principal indagar, desde una perspectiva de género, en la forma en que se asume la división sexual del trabajo militante en el interior de la organización sociopolítica argentina denominada Federación de Trabajadores por la Tierra, la Vivienda y el Hábitat (FTV). En tal sentido, se analiza la distribución por género de las funciones, roles y responsabilidades militantes en el marco de la compleja estructura organizativa de la FTV. Para dar cuenta del objetivo propuesto hemos realizado numerosas observaciones participantes y no participantes en las diversas estructuras organizativas de la organización y, paralelamente, efectuamos numerosas entrevistas a los(as) actuantes.

Palabras clave: Movimientos Sociales, Protesta Social, Roles de Género, División Sexual del Trabajo Militante.

Abstract:

The principal purpose of this article is to investigate, from a gender perspective, as it assumes the sexual division of labor activist within the socio-political organization called Worker's Federation for Land, Home and Habitat. In this regard, we analyze the gender distribution of roles and responsibilities of activists within FTV's organizational structure. To account for the intended purpose made numerous observations in the different organizational structures of the organization and, in parallel, we conducted numerous interviews with the actors.

Key words: Social Movements, Social Protest, Gender Roles, Sexual Division on Labor Activist.

Resumo:

O presente artigo tem como objetivo indagar, desde uma perspectiva de gênero, a forma como se assume a divisão sexual do trabalho militante no interior da organização sócio-política argentina, denominada Federación de Trabajadores por la Tierra, la Vivienda y El Hábitat (FTV). Nesse sentido, se analisa a distribuição, por gênero, das funções, papeis e responsabilidades militantes no marco da estrutura complexa da organização. Para tal fim, realizamos numerosas observações participantes e não-participantes, nas diversas estruturas organizativas e, ao mesmo tempo, fizemos varias entrevistas aos (às) participantes.

Palavras-chave: Movimentos Sociais, Protesta Social, Papeis de Gênero, Divisão Sexual do Trabalho Militante.

Introducción

Este artículo centra su análisis en los diversos roles y papeles militantes que asumen las mujeres argentinas pertenecientes a las clases populares que participan en la organización sociopolítica denominada Federación de trabajadores por la Tierra, la Vivienda y el Hábitat (en adelante, FTV). Constituida como corolario de un largo proceso de marcada impronta territorial que tiene sus inicios a comienzos de los años ochenta, la FTV ocupa hoy un lugar central en el vasto y heterogéneo campo de organizaciones y colectivos militantes de la Argentina. A la par que la actividad territorial continúa siendo central en su estructuración interna como organización, tanto su presencia organizativa de alcance nacional, como su capacidad de movilización e instalación de demandas en el espacio público, la han vuelto un actor legítimo y legitimado en la escena política argentina.

Habitualmente en el campo de los estudios sobre protesta social y acción colectiva, los partidos políticos, así como también, los movimientos y organizaciones sociales son estudiados como si fueran neutros en términos de género. Esa frecuente indiferencia, o mejor diremos *gender-blindness*¹, frente a las relaciones sociales de género no hace más que contribuir a su reproducción (Fillieule, et. al., 2007). Nuestro trabajo, apartándose de la forma de ceguera señalada, coloca su mirada en las relaciones sociales de género establecidas entre los y las militantes en el marco de la FTV, haciendo hincapié fundamentalmente en lo que respecta a la “división sexual del trabajo militante” (Falquet, 2007) que se configura en la organización.

Es en *pos* de lograr mayor claridad expositiva e introducir al lector de manera más dinámica con la historia argentina reciente en términos generales y, con la génesis histórica de la FTV, en particular, que hemos decidido estructurar el presente trabajo

1 La expresión *gender-blindness* es de origen norteamericano, literalmente su significado es ceguera de género.

del siguiente modo: primeramente, se exponen tanto nuestra problemática de investigación (en la que se efectúa una breve sinopsis socio-histórica de la Argentina de las últimas décadas), como las preguntas que la originaron y la metodología y técnicas utilizadas; a continuación se desarrolla una genealogía histórica de la organización y, luego sí, se aborda la distribución por sexo de los cargos y roles militantes en el marco de la estructura organizativa de la FTV. Finalmente, expondremos las más importantes reflexiones y conclusiones que se desprenden de la investigación que hemos realizado.

Construcción de la problemática

Desde mediados de la década del setenta se produjeron cambios estructurales en la sociedad argentina. En tal sentido, las políticas neoliberales fueron la línea de continuidad entre la última dictadura militar (1976-1983) y los primeros gobiernos democráticos que le siguieron. Si bien en el sexenio en que se extendió la presidencia de Raúl Ricardo Alfonsín (1983-1989) se asumieron ciertas políticas que se inscriben en la dirección de continuidad antes señalada, la celeridad, vastedad y profundidad han sido notas características y distintivas del programa neoliberal² administrado por el gobierno encabezado por Carlos Saúl Menem (1989-1999). La aplicación de las políticas neoliberales desembocó, ya bajo el gobierno de La Alianza³ (1999-2001), en la profunda crisis económica, social, política e institucional de diciembre de 2001, que obligó a renunciar al entonces presidente Fernando De la Rúa⁴.

Más de dos décadas de continuidad en las políticas neoliberales generaron una situación de las clases subalternas que podemos caracterizar del siguiente modo: primero, por la disgregación y desalarización de la clase obrera a partir del proceso de desindustrialización y la “simplificación” de las nuevas estrategias productivas, proceso signado por la caída del empleo industrial y del trabajo asalariado, y caracterizado por la crisis de la cultura obrera y su identidad social; segundo, y ligado a lo anterior, la fragmentación y empobrecimiento de las clases populares a partir de los masivos y elevados niveles de desocupación, subocupación, precarización e informalización laboral que se registran en las últimas décadas⁵. Priman relaciones laborales en el marco de la economía informal, percibiendo bajos salarios y sin protección social alguna (Merklen, 2009). La transformación regresiva en el mundo laboral produjo en

2 Programa que ha tenido entre sus principales ejes un vasto esquema de privatizaciones de empresas públicas de propiedad estatal, la apertura de la economía, la reducción del gasto público, la “reforma” y reconfiguración del Estado y la flexibilización de las protecciones y relaciones laborales.

3 La Alianza por el Trabajo, la Justicia y la Educación (La Alianza) nació de la convergencia entre la Unión Cívica Radical (UCR) y el Frente País Solidario (FREPASO).

4 Luego de 10 días de incertidumbre e inestabilidad institucional en que se sucedieron por horas o días nada menos que tres presidentes, el 2 de enero de 2002 asumió, luego de ser elegido por una asamblea legislativa, como presidente interino de la Nación, Eduardo Duhalde (2002-2003). En el año 2003, será elegido mediante elecciones populares Néstor Kirchner (2003-2007), mientras que en el año 2007 lo hizo Cristina Fernández de Kirchner. Ciertas medidas de los últimos dos gobiernos (la reestatización del correo en el primero, reestatización de los fondos de pensiones en el segundo, entre otras) permiten pensar que los mismos no se inscriben en una línea de continuidad con sus antecesores en lo que respecta a la aplicación de políticas neoliberales.

5 No será sino hasta el año 2004 en adelante que esos indicadores comiencen a mejorar sustancialmente.

las clases populares, no sólo un drástico deterioro en sus condiciones y niveles de vida, sino también una masiva desestructuración de sus marcos de sentido.

Tales transformaciones impactaron sobre la conflictividad social. Así cabe ser destacado que el panorama actual de la misma se distingue por la ausencia de un conflicto central y permanente (como representación), antes expresado en la oposición entre capital y trabajo. Las viejas identidades sociales, como las del movimiento sindical, permanentes y macizas, se han visto deterioradas, y conviven con otras identidades más fluidas y precarias. En este sentido, es posible afirmar que “ya no existe un centro que organice la sociedad y permita explicarla” (Ogando, 2001:76). El escenario actual de la protesta social en la Argentina se halla ahora dotado de un carácter más específico y disgregado en una multiplicidad de actores y antagonismos que se muestran con escasa relación unos con otros. Prima una progresiva fragmentación, entendida como una complejización y multiplicación de las identidades sociopolíticas y de las demandas sectoriales involucradas en la misma (Schuster y Pereyra, 2001).

En este contexto de crisis de las identidades tradicionales (crisis de los partidos políticos y estructuras de representación sindical, etc.) y fragmentación del conflicto, surgen a nivel local desde mediados de la década del noventa (inmerso en un conjunto heterogéneo y polifacético conformado junto con otros actores, actoras; movimientos sociales y políticos), las organizaciones de trabajadores desocupados, también denominados como organizaciones piqueteras⁶, que utilizando formatos de protesta no exentos de originalidad encarnan formas no tradicionales de expresión del descontento social y plantean tanto reivindicaciones materiales como novedosas políticas de reconocimiento e integración, junto a otro conjunto de demandas a partir de las cuales se enfrentan a la implementación y a los efectos sociales de las políticas de corte neoliberal. A partir de mediados de la década del noventa (más precisamente en el año 1996) emergen, se difunden y se instalan rápidamente —aunque coexistiendo con las formatos tradicionales de protesta—, en todo el territorio argentino, primero en el interior del país y luego en la Capital Federal y el conurbano bonaerense, con gran dinamismo y visibilidad pública los cortes o piquetes de rutas, puentes y avenidas como una de las formas utilizadas por los sectores sociales más empobrecidos de las clases populares de la sociedad para demandar soluciones a sus extremas necesidades y condiciones de vida a los poderes públicos.

Estos actores novedosos y particulares (nos referimos a las organizaciones de trabajadores desocupados) contienen un carácter transversal, es decir, no es un rasgo clausista el que los define y determina, aunque es clara su concepción popular, sino más bien, el hecho de englobar a grupos y sectores que son atravesados por experiencias tales como la marginación, desocupación, subocupación, opresión, y la dominación, prácticas y procesos en los que la dimensión de clase opera como una de sus determinaciones fundamentales pero no como la única existente. Uno de los grupos que

6 Piqueteras es un neologismo que proviene de la acción misma de quienes protagonizaron una nueva forma de protesta: el piquete. El mismo designa la acción de cortar la ruta con sus propios cuerpos más la ayuda de algunos elementos (como la quema de neumáticos, la colocación de piedras, etc.).

engloba está conformado por mujeres de clases populares que sufren objetivamente una doble opresión: de clase y de género. En efecto, una nota distintiva de las organizaciones piqueteras es la notable y masiva participación de las mujeres. Participación que se inscribe en el campo de la lucha social y política, que ha sido tradicionalmente hegemonizado por los hombres. Esa aparente tensión ha impulsado los principales interrogantes de la investigación que dio origen al artículo: ¿Cómo se configura la división sexual del trabajo militante al interior de la organización? ¿Qué roles asumen las mujeres y los hombres al interior de la organización?

Consideramos que la FTV constituye un caso potencialmente enriquecedor para abordar los lazos complejos que se entretienen entre militancia y género, dado que es una organización que no sólo se caracteriza por contener una masiva presencia femenina entre sus militantes, sino también por haber construido y desarrollado una extensa presencia en el territorio (los barrios populares), por poseer un “espacio” específico de debate y discusión de las diversas problemáticas de género (la Secretaría de Equidad de Género e Igualdad de Oportunidades), por protagonizar una larga trayectoria de “resistencia”, protesta y “lucha” contra las políticas neoliberales y por ser una organización central en el campo militante argentino.

Método

A fin de indagar y comprender los papeles y roles militantes que protagonizan las mujeres hemos realizado en el seno de la FTV un extenso trabajo de campo. Si bien ésta última es una organización de carácter nacional, la enorme mayoría de su dirigencia y sus bases viven en el Gran Buenos Aires⁷ (en adelante, GBA). Es por ello que decidimos escoger un distrito⁸ del GBA, en tanto que territorio pertinente para realizar gran parte de nuestro trabajo de campo. Elegimos el distrito de Berazategui no sólo en virtud de su ubicación geográfica, sino también dado que su dirigente más destacado forma parte de la mesa nacional del movimiento. A partir de que una entrevista a una mujer nos abrió el acceso al campo, entre los meses de enero y septiembre de 2009, hemos asistido semanalmente a un local territorial de la FTV instalado en el barrio “3 de junio” en la localidad de Plátanos, en el partido de Berazategui. En el mismo realizamos entrevistas en profundidad a sus distintos miembros, presenciamos —y en determinadas ocasiones participamos— numerosas asambleas, y observamos emprendimientos productivos (producción de pan, pizzas, etc.) realizados por miembros de la organización. En este local territorial también observamos actividades de ayuda social, como sus respectivos comedores populares y merenderos.

Paralelamente a efectuar nuestro trabajo de campo en los locales territoriales también

7 El Gran Buenos Aires (GBA) se encuentra conformado por la Ciudad de Buenos Aires más veinticuatro partidos de la provincia de Buenos Aires (entre los que se encuentran los partidos de La Matanza y Berazategui), al respecto puede verse el documento: ¿Qué es el Gran Buenos Aires?, Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Buenos Aires, 2003.

8 El distrito o partido es la forma que adopta la división territorial y administrativa de la provincia de Buenos Aires (y en el resto del país). Cada distrito tiene su propia municipalidad y se encuentra dividido en diversas localidades.

estuvimos presentes en tanto que investigadores en las instancias colectivas “suprabarriales” de toma de decisiones de la organización, es decir, el plenario distrital⁹ (específicamente el plenario distrital de La Matanza¹⁰), y el plenario provincial (el propio de la provincia de Buenos Aires). En el marco de los mismos, realizamos tanto observaciones de su composición y dinámica participativa, así como también, efectuamos entrevistas a algunos/as de sus participantes. Ello nos permitió acceder a los dirigentes de otros distritos que no se encontraban representados en nuestro trabajo de campo en el territorio. De tal modo que en el plenario distrital tuvimos acceso a dirigentes de otras localidades de La Matanza, mientras que en el plenario provincial, encontramos dirigentes de otros distritos provinciales¹¹. De tal forma que a lo largo de la investigación se realizaron un total de 22 entrevistas (dieciséis a mujeres y seis a hombres) en profundidad a militantes de base, coordinadoras/es y dirigentes de la organización (ver anexo).

Breve genealogía socio-histórica de la FTV

La FTV se constituye formalmente como tal (adquiriendo personería jurídica) el 18 de julio del año 1998, día en que en la Capital Federal, en el marco de la Central de Trabajadores Argentinos¹², pero con la presencia de un conjunto destacado de delegados y representantes de organizaciones nacionales e internacionales, se efectúa el primer Congreso Nacional de Trabajadores por la Tierra, La Vivienda y el Hábitat. La FTV se forma con el objetivo de aglutinar y representar a un conjunto amplio de actores y organizaciones preexistentes (que en muchos casos ya formaban parte de la CTA) que tienen en común una marcada impronta identitaria colectiva territorial, de tal modo que desde un comienzo la Federación persigue “la unidad de todos los que estamos cruzados por el mismo tema: que es la tierra”¹³ (CTA, 1998:6). Entre los que se hallan, el movimiento de ocupantes e inquilinos, diversas organizaciones campesinas, movimientos aborígenes, etc.

9 Desarrollaremos este aspecto más adelante.

10 Cabe ser destacado que La Matanza es en el único distrito del país en que se realiza un plenario distrital. Ello es así en función de la complejidad organizativa que supone la enorme trama organizativa (locales territoriales barriales, comedores populares, merenderos, jardines maternos, cooperativas de trabajo, etc.) que la organización nuclea y articula en ese distrito.

11 Pese a que no tuvimos acceso a la mesa o plenario nacional (para aquellos que no son dirigentes nacionales, la presencia es sólo por invitación) hemos podido, en el marco de otras instancias más informales, realizar entrevistas con dirigentes nacionales —oriundos de la provincia de Buenos Aires pero también representantes de otras provincias— de la organización.

12 La Central de Trabajadores Argentinos (CTA) es una central sindical fundada en 1992 que admite la afiliación individual y directa (y el voto directo) tanto de trabajadores autónomos y cuentapropistas, como también de los trabajadores subempleados o desempleados carentes de representación sindical. Asimismo, desde sus comienzos, otra de sus notas distintivas ha sido la articulación con otros diversos sectores sociales a partir de la apertura de su estructura a otras organizaciones sociales. En tal sentido, en el año 1999 se formalizó un modelo organizativo por federaciones, a partir del cual en el marco de la CTA se han conformado distintas federaciones por ramas de actividad, como la industria, la comunicación, como también federaciones con base en organizaciones territoriales y sociales, como es el caso de la FTV.

13 Palabras extraídas del discurso pronunciado por Luis D’Elia en representación de la Cooperativa Unidad, Solidaridad y Organización (U.S.O.) de la Matanza (en tanto integrante de la Red de Barrios) en el marco del Primer Congreso Nacional de Trabajadores por la Tierra, La Vivienda y el Hábitat de la CTA.

En torno a la relación entre la central sindical y la FTV se destaca el hecho de que desde sus comienzos esta última ha tenido altos grados de autonomía (en lo relativo a las definiciones y posicionamientos políticos, en la decisión de participar o no en marchas convocadas incluso por la CTA, en lo que refiere a la relación con el Estado, etc.) frente a la primera.

Si bien la FTV como tal surge hacia fines de los años noventa, su constitución como organización social urbana que se asume “de origen territorial” y que reclama para sí una identidad fundada “al calor de las luchas reivindicativas en el territorio, focalizada en el acceso a la tierra, los servicios básicos, la vivienda digna y el hábitat” (FTV, s.f.: 1) tiene sus orígenes en las tomas de tierras efectuadas en La Matanza en la década de 1980, las que dieron lugar a los primeros asentamientos en el Gran Buenos Aires¹⁴.

La conformación de los asentamientos —los que a la postre se constituirían en el bastión de lo que hoy es la FTV— en el Partido de La Matanza, en el Gran Buenos Aires, fue el resultado de la ocupación de terrenos estatales y privados (en un comienzo efectuada por 200 familias aunque luego esa cifra no dejaría de aumentar) ubicados en las localidades de Ciudad Evita, Gregorio de Laferrere e Isidro Casanova.

La destrucción de su hábitat, que sufrieron en el año 1985 los vecinos del barrio La Reserva —en Gregorio Laferrere— a partir del anegamiento producido por las grandes inundaciones que se sucedieron en ese año del arroyo que lo atravesaba (Arroyo Mario), se constituyó en el escenario de un proceso de organización “desde abajo” en el que convergieron junto con los vecinos afectados militantes tanto de las Comunidades Eclesiales de Base (CEB) como del Servicio de Paz y Justicia (SERPAJ). El 6 de enero de 1986, luego de algunos meses de planificación y preparación se produce por parte de 200 familias (asistidas por las organizaciones ya señaladas), la toma de tierras fiscales en lo que hoy es el barrio “El Tambo”. Así lo relata una de sus protagonistas:

“El Tambo se creó en el año 1986 en la Matanza [...] Se organizó la toma con vecinos que estaban sufriendo inundaciones frecuentes. Cada vez que había grandes lluvias se inundaban, entonces empezamos a organizarnos, matrimonios jóvenes, como nosotros que recién nos habíamos casado y no teníamos vivienda [...]. Más mucha otra gente que cuando vio la organización de la toma se sumaron desde distintas partes del conurbano, era un aluvión de personas... inclusive de distintos distritos, veían en la televisión y, bueno, se venían” (Guadalupe¹⁵, 49 años).

El “éxito” de los tomadores en “El Tambo” (desde ese momento y hasta nuestros días centro político-organizativo de lo que luego sería la FTV) produjo un efecto multiplicador de esperanzas y expectativas por el cual se acercaron de forma apremiante miles de “necesitados”, lo que impulsó nuevas tomas de tierras y la creación de otros asentamientos. De forma tal que luego de El Tambo (que es hoy el más pequeño) le

14 Para un análisis exhaustivo del proceso de tomas de tierras y configuración de asentamientos en La Matanza recomendamos la lectura de los estudios realizados por Merklen (1990).

15 Este como todos los nombres de los/as entrevistados/as se han ficcionado a fin de preservar la confidencialidad de los mismos/as.

seguirían cronológicamente el asentamiento “22 de enero” ubicado en Ciudad Evita, y el propio denominado “17 de marzo” situado en la localidad de Isidro Casanova.

A partir de la toma de tierras que dio lugar a la conformación del asentamiento, y luego el barrio, El Tambo, se constituye en su seno como espacio comunitario y de trabajo la Cooperativa Unión, Solidaridad y Organización (U.S.O.). A partir los años 1992-1993, con la Cooperativa U.S.O. como centro político-organizativo, se inicia un proceso de conformación de redes barriales y comunitarias integradas por diversos grupos y organizaciones de base como cooperativas de trabajo y con otros fines, jardines maternales, comedores populares, guarderías infantiles, entre otras, que en muchos casos fueron creadas *ipso facto* y en otros ya eran parte de “El Tambo” o pertenecían a los barrios aledaños.

Fue la necesidad de encontrar soluciones colectivas frente a los problemas cotidianos (como la ausencia de asfalto y de alumbrado público pero también frente a las carencias más “inmediatas” como la necesidad de alimentos) la que impulsó la colaboración y coordinación de actividades entre los distintos grupos pertenecientes a los diversos barrios circundantes a “El Tambo”, conformando y fortaleciendo así la Red de Barrios.

Desde sus inicios, la “Red” no ha dejado de expandirse¹⁶ territorialmente, incorporando tanto nuevos grupos como nuevos barrios. Asimismo, desde el comienzo de la segunda mitad de la década del noventa, el entramado de organizaciones de base que la constituía fue ampliándose a partir de “articular” y “cohesionar” con otros actores y actoras sociales que también se veían afectados por los efectos sociales de las políticas neoliberales -aumento inédito de desempleo y con el de los niveles de pobreza e indigencia- aunque no forzosamente “compartieran el mismo territorio”.

En el año 1997 la “Red”, bajo el liderazgo de Luis D’Elia¹⁷, se moviliza a la Carpa Blanca¹⁸ instalada recientemente ese mismo año por los docentes frente al Congreso de la Nación para, a un mismo tiempo, demandar ayuda alimentaria y solidarizarse con los docentes “en lucha”. En ese contexto, se establecen las primeras conversaciones informales con el entonces titular de la CTA, Víctor De Gennaro¹⁹. Unos meses después, más precisamente en julio, un conjunto de dirigentes nucleados en la “Red” deciden “ocupar” la iglesia Sagrado Corazón de Jesús ubicada en la localidad de San Justo en el partido de La Matanza, la cual representaba un espacio conocido para muchos de ellos/as dado que, como ya lo hemos señalado, en numerosos casos habían sido parte de las Comunidades Eclesiales de Base (CEBs), promovidas desde ese

16 En su investigación, Dolores Calvo sostiene a partir de los testimonios que pudo recolectar que la “Red” “comenzó agrupando, en 1993, 4 barrios vecinos a El Tambo; en el año 1995, ya sumaban 23 barrios, en 1996 entre 30 y 35, y a mediados de 2003 aproximadamente 100” (Calvo, 2006: 53).

17 Presidente de la FTV.

18 La Carpa Blanca fue instalada el 2 de abril de 2007 frente al Congreso de la Nación por los docentes nucleados en la Confederación de Trabajadores de la Educación (CTERA), entidad gremial de segundo grado perteneciente a la CTA, para reclamar una ley de Financiamiento Educativo. La protesta finalizó hacia fines del año 1999 cuando los docentes “levantaron” la Carpa luego de que el senado aprobara una ley de presupuesto que incorporó un fondo educativo especial para los años 2000 y 2001.

19 Actualmente Víctor De Gennaro es Secretario de Relaciones Institucionales de la CTA.

templo. La “toma” se realiza con el objeto de otorgarle visibilidad social a su situación de desocupación y carencia material, “denunciar la ausencia del Estado” y “reclamar todo lo que hace a la parte reivindicativa del sector”²⁰:

“Seguimos caminando en el año 1997 en los barrios hablando a viva voz, a viva boca, que lo que nosotros necesitábamos que era ¡¡trabajo!!, también medicamentos y otras cosas. La gente, los chicos, el pueblo se moría por causas evitables (...). Bueno, así fue que llegamos a la iglesia que está entre las calles San Justo y Morón, que se llama Sagrado Corazón de Jesús, una iglesia donde comulgan más de 7.500 parroquianos los fines de semana, y la tomamos pacíficamente por veinticuatro días, bajo el gobierno de Duhalde y su esposa “Chiche” que estaba como Secretaria del área de Desarrollo Social. Allí pudimos denunciar la ausencia del Estado y reclamar todo lo que hace a la parte reivindicativa de nuestro sector, lo cual se consiguió en parte, lo que nos dio fuerza” (Martín, 60 años).

La acción contenciosa que representa la toma de la parroquia constituye un acontecimiento central en la historia de la Red -y en la conformación de organizaciones de trabajadores desocupados en el Gran Buenos Aires- dado que no sólo por primera vez se distribuyen planes sociales en el conurbano bonaerense (Cross, 2006) sino también porque el éxito parcial de la misma posibilitó en los hombres y mujeres de la FTV la posibilidad de experimentar una victoria y permitió ir vislumbrando una forma de obtener recursos (tales como los “planes sociales”) para fortalecerse y “apuntalar” la organización de sus bases de apoyo en los barrios al margen de las estructuras y redes clientelares barriales del Partido Justicialista.

La instalación pública de las demandas frente al Estado – en ese caso a nivel provincial – mediante acciones contenciosas comenzaba a devenir en el conurbano bonaerense una forma de interpelar exitosamente a los Poderes Públicos. Pero también es un momento histórico crucial, porque como lo ilustra el último testimonio comienza a producirse una “redefinición de las demandas” (Calvo, 2006) exigidas por parte de las organizaciones territoriales –en particular la “Red”–, de allí en más, coincidiendo con un momento en que las dos cifras en los registros de desempleo abierto y subempleo se vuelven un dato estructural e incluso los registros de ambas variables comienzan a tomar proporciones inéditas, el eje central de sus demandas y actividades ya no será la lucha por la tierra y la vivienda (lo cual no significa que se abandone como tópico reivindicativo y de construcción política) sino que girará fundamentalmente en torno a la problemática del desempleo. Pese a que la FTV no surge como una organización de trabajadores desocupados, la “toma” de la parroquia es el momento en que las organizaciones territoriales agrupadas en la Red, que apenas un año más tarde configurarían la FTV, comienzan a asentar sus bases de apoyo y representación en los trabajadores desocupados o precarizados, y a forjar como organización una impronta colectiva piquetera, la cual adquiere gran visibilidad pública a partir de que es foco de la mirada de los medios masivos de comunicación.

20 Los términos en *itálicas* remiten a expresiones de los actores y actoras.

El año 1998 es, como ya lo hemos señalado, el año en que se conforma la FTV como tal. Pero también será el momento en que se configura el sector de los trabajadores desocupados de la Corriente Clasista y Combativa²¹ (CCC), organización junto con la cual la FTV constituirá una fuerte relación política (una alianza) conformando en el marco de la protesta protagonizada por las organizaciones de los trabajadores desocupados el denominado “eje matancero”. Junto a esta protagonizará a lo largo de ese año y los siguientes innumerables y diversas de acciones colectivas contenciosas.

La FTV tendrá su “bautismo” (Masseti, 2009:73) como organización piquetera bajo el gobierno de La Alianza (1999-2001). En junio del año 2000, más exactamente el día 29, en el que adopta en su repertorio de confrontación el corte o interrupción de rutas o calles, al cortar la ruta nacional n° 3 en el Partido de La Matanza a la altura de la localidad de Isidro Casanova.

La dinámica de alta conflictividad entre el gobierno nacional y la FTV en el período²² en que gobernó La Alianza (1999-2001) tiene un momento particularmente intensivo en el marco de un nuevo corte de la ruta n° 3 pero que a diferencia del anterior se extendió cinco días, desde el 31 de octubre al 4 de noviembre de 2000.

Finalmente, luego de los vaivenes y tensiones propias de toda negociación, el piquete triunfa y se firma un Acta Acuerdo entre la FTV (junto a la CCC) y el Gobierno Nacional a partir de la cual este último (mediante la firma de la entonces ministra de Trabajo, Patricia Bullrich) se compromete a realizar un fuerte incremento en la cantidad de planes de empleo²³ (alrededor de 9.000 planes sociales), así como también asume el compromiso de enviar una suma relevante de alimentos a la zona, entre otras demandas de las organizaciones.

En el año 2001 se registran innumerables acciones colectivas de protesta por parte de la FTV, fundamentalmente en La Matanza, su centro político y contencioso más dinámico. En ese año, entre los días 7 y 23 de mayo, se produjo el corte de ruta más prolongado en ese Partido de la provincia de Buenos Aires, que fue realizado debido al no cumplimiento por parte del gobierno nacional de lo firmado en el Acta Acuerdo en el año 2000. Nuevamente, será luego de extensas negociaciones -de allí la prolongación de la acción contenciosa- entre el binomio FTV-CCC y los altos funcionarios nacionales (aunque mediada por altos funcionarios políticos municipales y provinciales) que se firma un nuevo Acta

21 La Corriente Clasista y Combativa (CCC) nace en el año 1994. En el año 1996, la misma se propone la organización del movimiento obrero en sus tres “vertientes”: los trabajadores ocupados, los jubilados y pensionados y los trabajadores desocupados. Pero no será sino hasta el año 1998 en que nazca el sector ligado a los sectores desocupados, cuyo centro político se halla en La Matanza, sitio en el que además vive su máximo dirigente, Juan Carlos Alderete. Luego de un breve período en que la CCC converge con la FTV en lo relativo a las lecturas, posiciones políticas y expectativas divergentes frente al gobierno de Néstor Kirchner (2003-2007), el progresivo distanciamiento crítico frente a las políticas del gobierno será el motivo central del distanciamiento sucedido en el año 2004 entre la CCC y la FTV.

22 Para un análisis en profundidad de la relación entre la FTV y el gobierno nacional en ese período puede consultarse Calvo (2006).

23 Como lo subrayan tanto Svampa y Pereyra (2003) como Calvo (2006), en ese período (1999-2001) se suceden cambios en la intervención estatal en materia de política social. Específicamente en el manejo de los programas y planes de empleo se destaca entre otros aspectos el traspaso de la gestión y negociación de los mismos de la órbita municipal o provincial a la nacional.

Acuerdo, esta vez incorporando demandas menos “elevadas”.

La extensión temporal del piquete, y la centralidad política que adquirió la FTV a partir de la disputa en el contexto de aquel, no sólo permite pensar que el piquete en el marco de la FTV ya se encontraba consolidado como acción colectiva contenciosa de instalación pública de las demandas y de obtención de recursos, sino que asimismo “la contienda dio un definitivo impulso al proceso de posicionamiento afirmativo de la auto-organización como actor político nacional en la escena pública” (Calvo, 2006:131). Proceso que irá a la par de su crecimiento cuantitativo en tanto organización de proyección nacional. En efecto, como lo hemos visto desde el año 2000, la FTV, utilizando como repertorio de confrontación al corte de ruta o “piquete”, vuelca todos sus recursos organizativos (capacidad de movilización, energías de sus militantes, etc.) a demandar públicamente trabajo y a conseguir subsidios de desempleo (“planes sociales”) para sus participantes. Hacia finales del año 2001 administraba²⁴, al menos, 20.000 planes del Plan Trabajar II, III, más otros 10.000 provinciales (diario Clarín, citado en: Massetti, 2009:73). A partir de la obtención de estos recursos es que “por sí misma” la organización pudo comenzar a extenderse y desbordar territorialmente los límites del territorio matancero.

En ese contexto de crecimiento, los recursos obtenidos a partir de “la conquista” de los planes sociales sirvieron no sólo como elementos “atractivos” de actores y actoras individuales y de pequeños núcleos y organizaciones barriales preconstituidas (como sociedades de fomento, u otras experiencias asociativas) sino que también fueron utilizados como elementos activadores y dinamizadores de viejas y nuevas tramas organizativas (los denominados locales barriales) fundadas sobre bases sociales conformadas por redes barriales protagonizadas por mujeres. En efecto, las mujeres de las clases populares no sólo devinieron administradoras cotidianas de los efectos de la crisis producto de las políticas neoliberales —los hombres en su mayor parte desocupados se encontraban dominados por sentimientos y situaciones de angustia, depresión y aislamiento—, sino que, recurriendo a los vínculos sociales de afecto, confianza o parentesco acumulados en las redes barriales, se asociaron y comenzaron a ensayar respuestas colectivas (construir un comedor popular, formar una cooperativa de trabajo, etc.); asimismo se incorporaron masivamente, tanto individualmente como en pequeños grupos, a organizaciones piqueteras, entre las que la FTV no fue una excepción. La misma fue visualizada por estas mujeres como un espacio a partir del cual obtener recursos para los suyos, poder expresar sus demandas y “*pelear por las necesidades del barrio*”, de suerte de producirse una verdadera afinidad electiva entre éstas y la organización. De ese modo, la FTV creció a escala local activando redes barriales feme-

24 Aquí cabe realizar una aclaración acerca de los alcances del término administración. Los diversos programas de empleo existentes han otorgado y otorgan subsidios monetarios o “prestaciones”, los que se cobran de manera personal y directa por su beneficiario. Un conjunto de organizaciones, entre las que se incluye la FTV, han “conquistado” la concesión por parte del Estado de determinada cantidad de planes sociales (varía según cada organización); es esa suma de planes sociales -que si tenemos en cuenta a todas las organizaciones representa alrededor del diez por ciento del total de planes sociales existentes- sobre los que la FTV tiene soberanía para decidir a quien otorgárselo (siempre que cumpla con los requisitos formales estipulados). La FTV garantiza frente al Estado la realización de la contraprestación por parte del beneficiado y asume la presentación administrativa de los formularios de cada uno de los beneficiarios.

ninas preexistentes que se encontraban relativamente estructuradas, redes que se vieron consolidadas y politizadas a partir de los recursos materiales y simbólicos (planes sociales, alimentos, cursos de capacitación) que aportó la organización, así como también por la apertura de un espacio común (la sede o local territorial) que se constituyó en un centro de encuentro de los integrantes de las redes y de consiguiente fortalecimiento de las mismas.

Si bien, por supuesto, el derrotero socio-histórico de la FTV continúa hasta nuestros días, decidimos detener el desarrollo y análisis del mismo en este punto, por dos razones, en primer lugar, dado que las limitaciones formales de todo artículo no nos permiten extendernos más a costa de correr el riesgo de no poder avanzar en otros aspectos centrales y, en segundo lugar, ya que ya hemos podido no sólo ilustrar la génesis de la FTV sino también dar cuenta —de modo sucinto— de la presencia masiva y extendida de las mujeres en las tramas sociales que conforman la base de la organización. En lo que sigue indagaremos, desde una perspectiva de género, en las características que permean la estructura organizativa de la organización, los interrogantes que intentaremos responder en el próximo apartado son: ¿se refleja la masividad de las mujeres en la base de la organización en las estructuras de toma de decisiones de la misma? ¿qué forma asume la división sexual del trabajo militante?

Estructura organizativa y toma de decisiones en la FTV: ¿hacia una nueva división sexual del trabajo militante?

La FTV es una organización sociopolítica de alcance nacional (tiene presencia en más de veinte de las veinticuatro provincias que conforman el Estado argentino y en aproximadamente 500 municipios). Lo vasto de su dimensión territorial y la pluralidad de actuantes colectivos diversos que amalgama permiten vislumbrar lo complejo de la estructuración de su organización.

La estructura organizativa de la FTV se configura a partir de cuatro ámbitos estructurales²⁵ relativamente diferenciados, cada uno de los cuales tiene distintas “instancias” de funcionamiento: barrial, distrital, provincial y nacional. Los ámbitos estructurales se encuentran interconectados a partir de la “polivalencia” y “multi-posicionamiento militante”²⁶ intraorganizacional de sus miembros y de la coordinación de actividades compartidas.

25 En lo relativo a identificar cuatro ámbitos estructurales en la organización con sus respectivas “instancias” de funcionamiento nos referenciamos en el trabajo de Cecilia Cross (2006).

26 La categoría “multi-posicionamiento” militante ha sido acuñada por la politóloga francesa Hélène Combes, para dar cuenta de un tipo específico de militante que se caracteriza por desarrollar su militancia en el marco de diversas estructuras políticas: partidos políticos, movimientos sociales, movimientos guerrilleros, etc. Así es definido el “multi-posicionamiento” por la autora en el caso de los dirigentes multi-posicionados pertenecientes al Partido de la Revolución Democrática de México: “Actores que ocupan posiciones de dirección en el seno de una y a veces muchas otras organizaciones contestatarias (movimientos sociales, organizaciones sociales, etc.) y que, paralelamente, tienen una carrera política en el seno del PRD” (Combes, 2004:9, la traducción es nuestra). En nuestro trabajo, lo utilizamos para referirnos a un tipo de militancia que tiene como rasgo fundamental el asumir roles en distintos espacios e instancias organizativas en el marco de un mismo movimiento, de allí que preferimos denominarla como multi-posicionamiento militante intraorganizacional. Con respecto a la categoría de polivalencia militante la acuñamos para dar cuenta de un tipo de militancia que —más allá de que pueda desenvolverse en distintos espacios— lo que la vuelve singular es el hecho de protagonizar paralelamente múltiples y diversas tareas y prácticas en el marco de una misma organización.

Al primero de ellos lo podemos denominar “espacios de dirección”. En estos se discuten y determinan las definiciones y estrategias políticas de la organización, se efectúa un balance de lo positivo o negativo de lo realizado en el último tiempo (lo que, por ejemplo, puede incluir el análisis de la imagen que tiene la sociedad de la FTV) así como también, se debate en torno a la coyuntura socio-política, denominada en la organización como “momento político”. En ese marco, el “órgano” máximo de conducción y de toma de decisiones es el plenario nacional (denominado también “mesa” nacional), el cual, dadas las dificultades operativas para su conformación y su carácter estratégico y no “coyunturalista”, se reúne aproximadamente una vez al mes. Se debe remarcar que la organización define al plenario nacional como la instancia de conducción política. La “mesa” se encuentra conformada por los principales dirigentes de cada provincia (previamente votados en el Congreso Nacional de la FTV), y los presidentes de las distintas Secretarías. Por supuesto, también participa Luis D’Elía en calidad de presidente de la FTV y, fundamentalmente, como actor reconocido y valorado unánimemente por los miembros de la organización como “máximo dirigente y referente político”. El fuerte contenido carismático que asume su liderazgo, que le permite tener la potencialidad de orientar y dirigir las instancias colectivas de toma de decisiones, contribuye de manera decisiva a la cohesión de la organización y a la confianza de los y las militantes en el rumbo político que éste asume.

Sostenemos que el plenario o “mesa” nacional es el órgano superior de dirección –aún por encima del Congreso Nacional– dado que en éste es donde se prefigura y predetermina la elección de las y los candidatos para presidir las secretarías, así como la definición y estrategia política que será debatida en el Congreso. Como lo relata Mónica:

“En los Congresos Nacionales de la FTV se votan las propuestas. Siempre hay antes una mesa nacional que evalúa las propuestas de los compañeros que han ido asumiendo mayores responsabilidades en las distintas provincias, y después se lleva una propuesta al Congreso Nacional”
(Mónica, 58 años).

Tanto a escala provincial como distrital la asamblea también se constituye en el órgano privilegiado de toma de decisiones. En el caso de las “mesas” provinciales, conformadas por los dirigentes provinciales, reciben “la línea que baja de la mesa nacional”, a partir de lo comunicado por el dirigente provincial (que representa a la provincia) que participó en la mesa nacional. “Bajar la línea” no niega que se debata en torno al contenido que ésta asume y se adapte a las particularidades de cada realidad provincial (además de que se debatan otros temas y que se tomen decisiones concernientes a las problemáticas de la organización y de sus miembros en esa provincia). En las asambleas provinciales no sólo se reciben las decisiones acordadas en la mesa nacional sino que, incluso, se procesan las demandas que portan los referentes distritales. Esto mismo también sucede en el caso de las “mesas” distritales.

Por lo tanto los plenarios se constituyen en espacios de encuentro y enlace de distintos niveles de toma de decisiones jerárquicamente configurados, en los que se debate entre dirigentes provinciales y distritales (en el caso de las “mesas” provinciales) y entre los dirigentes distritales y los referentes barriales (en el caso de las “mesas” distritales). Estos últimos son elegidos en el marco de las asambleas barriales que tienen lugar en las organizaciones de base territorial (volveremos sobre éstas más adelante).

De tal forma, los referentes barriales, que tienen como rasgo sobresaliente vivir en el mismo barrio (y por lo tanto compartir con los demás miembros tanto el hábitat²⁷ como también las mismas o similares necesidades) en donde está emplazado el local barrial de la FTV en el que participan, se constituyen en los delegados y portavoces de las demandas de los participantes de base frente a las instancias de toma de decisiones de la FTV, así como también en transmisores de las decisiones asumidas en estos espacios de dirección a las bases territoriales. Cabe ser remarcado que muchas veces la lógica organizativa que hemos descrito se ve alterada, dado que de facto el referente de un barrio puede ser a un mismo tiempo dirigente nacional (y por lo tanto ser parte de la “mesa” nacional).

De tal modo, el proceso de toma de decisiones asume simultáneamente un carácter colegiado, deliberativo, delegativo, pero también representativo. Los dispositivos de participación e interpelación política (el Congreso Nacional, los plenarios nacionales, provinciales, distritales y las asambleas barriales) que constituyen el proceso, le confieren sentido de pertenencia a sus miembros. En este sentido, la asistencia a los plenarios o asambleas es percibida por los actores y actoras como un indicador del grado de compromiso e identidad colectiva que los miembros asumen en su vínculo con la organización. Esto también ocurre en el caso de las marchas y otras acciones colectivas de protesta desplegadas en el espacio público, en instancias en las que se encuentra en juego el sentido que adquiere la visibilización que se genera en torno a la organización: poner el cuerpo (que siempre es arriesgarlo), se valora en tanto testimonio identitario y grado de involucramiento.

Un segundo ámbito organizativo lo constituyen las Secretarías Nacionales²⁸. Sus miembros son elegidos por voto directo en el Congreso Nacional, el cual legitima sus mandatos que se extienden por dos años. Quienes forman parte de ellas participan tanto en los diversos órganos de dirección (plenario nacional, plenario provincial, etc.) así como también en los distintos espacios y actividades específicas de la Secretaría (como por ejemplo, la Secretaría de Equidad de Género e Igualdad de Oportunidades, etc.) para la que fueron electos. El vínculo entre esta instancia organizativa y las organizaciones de base territorial se construye a partir de dos prácticas complementarias: por un lado, de la mano del esfuerzo individual de los militantes, quienes a partir

27 Utilizó el término hábitat en un sentido amplio, para referirme al conjunto de elementos sociales y ambientales que hacen a la reproducción de la vida cotidiana.

28 Las Secretarías Nacionales de la FTV son: Tierra, Vivienda y Hábitat, Género, Juventud, Derechos Humanos, Cultura, Políticas Sociales, Formación y Capacitación, Acción Política y Relaciones Institucionales, Asuntos Legales y Técnicos, Medio Ambiente, Asuntos Internacionales y Migraciones, Organización y Movilización, Promoción y Producción Comunitaria, Salud, Previsión Social, Prensa y Difusión, Personas con Impedimentos, Turismo y Deportes, y Finanzas. Volveremos sobre ellas más adelante.

de sus prácticas de multiposicionamiento intraorganizacional —que se desarrollan por militantes que se desempeñan en múltiples instancias organizativas de la FTV— operan como correas de transmisión de saberes e información entre ambas instancias, trasladando a las bases las “novedades” y actividades de las Secretarías pero también (aunque en notable menor medida) transmitiendo las demandas específicas de las bases a estas últimas, y de ese modo otorgándole cohesión y unicidad a la organización. Por el otro, con la coordinación y realización, por parte de las Secretarías, de actividades colectivas en las que forman parte los participantes de las organizaciones de base de impronta territorial²⁹. Cabe destacar que, de acuerdo con su estrategia política, la FTV destina recursos organizativos (esfuerzos individuales y colectivos, contactos formales, etc.) para que cada una de las Secretarías Nacionales posea articulaciones (“*gestión directa*” —según lo ha definido un entrevistado—) con los espacios institucionales del Estado (Ministerios, Secretarías y Direcciones) afines al eje político-social de cada una de ellas. Asimismo, muchas de las Secretarías Nacionales han conformado sus “replicas” a nivel provincial. Es decir, han configurado Secretarías Provinciales en las que se debaten y abordan las mismas temáticas y problemáticas.

Un tercer ámbito organizativo está conformado por lo que podemos denominar “área operativa”, la cual se encuentra conformada por los cuadros administrativos de la organización, quienes son los encargados de una multiplicidad de tareas escasamente visibles aunque centrales para la reproducción de la organización como tal. Nos referimos a actividades tales como la carga y presentación institucional de los planes sociales ante el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS), el desarrollo de los preparativos y la coordinación de las asambleas nacionales, la atención a las personas que se acercan para solicitar ayuda (la cual tiene por objeto paliar un abanico amplio de necesidades, asociadas fundamentalmente, a la solicitud de alimentos, medicamentos y planes sociales), el diseño y ejecución de la compleja logística que implica la distribución de los alimentos obtenidos en el marco de los planes sociales provinciales y/o nacionales, entre otros.

Pese a que a escala provincial o nacional hay personas dentro de la FTV que sólo desempeñan tareas administrativas (que en su mayoría poseen determinada capacidad técnica que las vuelve idóneas para tal rol), cabe resaltar que en el plano distrital y barrial un considerable número de esas tareas las realizan militantes que adoptan múltiples roles, desempeñándose simultáneamente —además de cómo cuadros administrativos— como dirigentes en el nivel distrital (y en ocasiones provincial e incluso nacional), y asumiendo responsabilidades en el marco de una o más Secretarías. Este tipo de “polivalencia” y multiposicionamiento militante intraorganizacional permite dar cuenta de cierta escasez tanto de cuadros técnicos o administrativos como políticos dentro de la organización.

29 Una práctica habitual de las mujeres que conforman la Secretaría de Equidad de Género e Igualdad de Oportunidades es la de dar charlas acerca de diferentes tópicos (violencia de género, uso de métodos anticonceptivos, etc.). Para ello, en muchas ocasiones una o dos integrantes se trasladan a una organización de base para realizar la charla y luego debatir con los participantes.

Por último, las que podemos denominar organizaciones de base de impronta territorial, que constituyen la propia base social sobre la que se asienta la organización. Ésta se compone de un conjunto heterogéneo de organizaciones de carácter territorial, como cooperativas de trabajo, asociaciones comunitarias, locales barriales conformados por trabajadores/as desocupados/as o precarizados/as (sector, este último, que por su magnitud es relevante en la organización), etc. Estas diversas experiencias organizativas gozan de un alto grado de autonomía para conformar sus propias formas de organización interna, no así para determinar la estrategia política que asumirán y por la que lucharán, la cual se define en el órgano de dirección de la FTV. En ese marco, no todas las organizaciones de base de impronta territorial adoptan una dinámica asamblearia para la toma de decisiones y la gestión de los recursos existentes. En determinados casos³⁰ se privilegia un tipo de liderazgo definido que obtura y niega de cuajo la posibilidad de una democratización colectivista de las decisiones; en otros se perfilan liderazgos que, si bien promueven la participación de los miembros del espacio en la definición de los usos de los recursos, no adoptan esa posición en lo que refiere a decisiones que implican asignación de responsabilidades.

En el marco del “modelo” organizativo conformado a partir de los diversos ámbitos estructurales ya mencionados pueden distinguirse aquellos (el área operativa, las organizaciones de base de impronta territorial y en menor medida las Secretarías Nacionales) en donde operan primordialmente una serie de tipos de roles y tareas que se vinculan con los aspectos más inmediatos (lo social o lo reivindicativo en el lenguaje de los actores y actoras). Entre estos se encuentran, por un lado, la reproducción social de los miembros —junto a sus familias— y, por otro lado, la consolidación de la organización como tal. Por otra parte, se encuentran aquellos ámbitos estructurales (espacios de dirección) en donde se debate en torno a aspectos mediatos o de largo plazo (lo político en la voz de los actores y actoras), en los cuales priman fundamentalmente los roles y tareas que hacen a la definición de la orientación y estrategia política que adopta la organización, así como a los vínculos que éste establece con el sistema político.

En lo que respecta a las Secretarías Nacionales, dada sus características, algunas se encuentran más cercanas a los ámbitos estructurales que remiten a la resolución de las necesidades materiales y culturales más urgentes (la Secretaría de Políticas Sociales, por ejemplo) mientras que otras se avocan a las acciones y los debates estrictamente políticos (como por ejemplo, la Secretaría de Acción Política y Relaciones Institucionales).

A partir de nuestras observaciones podemos sostener como primer acercamiento que: en el marco de los ámbitos estructurales “sociales” son fundamentalmente las

30 Las trayectorias y prácticas políticas de multiposicionamiento inter-organizacional (tal como lo piensa Combes) de ciertos dirigentes y/o referentes de la FTV permiten comprender por qué las distintas organizaciones de base territorial se encuentran atravesadas por determinadas especificidades, pasibles de adaptar cada una de ellas distintas lógicas políticas (asamblea vs fuerte liderazgo, entre otras posibles divergencias). Las formas de comprender la política, los repertorios de acción colectiva ya protagonizados y conocidos, así como también las experiencias de militancia en otras organizaciones (partidos políticos, movimientos sociales, etc.) que el dirigente o referente haya ido acumulando a lo largo de su trayectoria política —saberes y formas de saber-hacer que constituyen su “capital militante” (Matonti y Poupeau, 2004, la traducción es nuestra)— invisten la dinámica político-organizativa que adopte la organización de base en la que este se encuentre actualmente.

mujeres las que asumen diariamente las tareas. Ello es visible en las organizaciones de impronta territorial, en donde cuantitativamente la participación femenina es notablemente superior a la masculina, la que suele ser verdaderamente marginal (lo cual no significa que esa sea su posición y su capacidad de decisión en la organización). En lo que refiere a las Secretarías Nacionales es notable cómo se percibe a partir de un análisis de los/as integrantes de cada una de ellas el hecho de que aquellas que por sus temáticas y problemáticas abordadas se encuentran más estrechamente vinculadas a “lo político” —Organización y Movilización, por ejemplo— están conformadas casi en unanimidad por hombres, mientras que las Secretarías que tienen por objeto dimensiones del mundo social consideradas usualmente como femeninas —como en el caso de la Secretaría de Salud o de Políticas Sociales— lo están fundamentalmente por mujeres. En el caso del área operativa, si bien las mujeres priman cuantitativamente por sobre los hombres, las asimetrías son sensiblemente menores que lo que ocurre en las organizaciones territoriales.

La distribución por género de participación se invierte en los ámbitos estructurales —fundamentalmente la mesa nacional— en donde se toman las decisiones colectivamente estructurantes, y se debate y decide en torno al proyecto político de la organización y las acciones políticas a seguir (los cuales son los espacios en donde se “condensa” el poder que circula en la organización). En el plenario nacional, contrariamente a lo que sucede en los ámbitos estructurales de “cuño social”, son los hombres los que constituyen la mayoría, mientras que las mujeres se encuentran en notable minoría.

Cuadro No. 1: *Participación por sexo en los distintos ámbitos estructurales.*

	Hombres	Mujeres
Organizaciones territoriales de base	-	+
Área operativa	-	+
Secretarías Nacionales	+	-
Plenario Nacional	+	-

Fuente: Elaboración propia.

Al indagar en los roles y prácticas desarrollados por los sujetos en el marco de la organización se percibe que hay una distribución generizada de los papeles y funciones. En el marco de las organizaciones territoriales las mujeres suelen adoptar predominantemente los roles relativos a lo inmediato, a la reproducción de la vida, como la gestión territorial de la ayuda social, la atención en los comedores, la organización de los merenderos, la conformación de los jardines infantiles, la realización de manualidades, tareas de apoyo escolar, el cuidado y crianza de los menores del barrio, etc. Papeles y prácticas que evidentemente hacen sistema con el rol tradicional de la maternidad, con rasgos de la personalidad que se consideran típicamente femeninos, como la afectividad y el altruismo. Esto no excluye que paralelamente, sean esas mismas mu-

jerer las que en muchos casos asuman el liderazgo en uno o más locales comunitarios y que a partir del reconocimiento de sus capacidades por parte de la organización sean parte del plenario distrital o provincial.

La participación y los roles desempeñados por los hombres en las organizaciones de base territorial suelen poseer también una impronta tradicional. A diferencia de las mujeres es excepcional que ellos asuman funciones y tareas ligadas a los asuntos y relaciones interpersonales y a lo reproductivo. Por el contrario, los hombres se centran, fundamentalmente, en dos funciones: en ciertos casos, asumen el papel “clásico” de liderazgo y conducción de la organización barrial, mientras que en otros participan asumiendo prácticas consideradas tradicional y socialmente como masculinas, vinculadas al uso de la fuerza o destreza física para la resolución de problemas práctico-intelectuales (como por ejemplo, “poner unos caños” o “arreglar una sillita del jardín de infantes”). Los testimonios coinciden en señalar la escasa participación de los hombres en las tareas comunitarias, donde predominan lazos de cooperación e interdependencia, predominantes en las organizaciones territoriales de desocupados/as y/o precarizados/as:

“Los hombres no participan tanto, por ahí si tienen que cortar el pasto sí aparecen, pero si no, no. Para hacer la comida o cuando van a servir algo a los chicos, no quieren saber nada. Mirá que nosotras los queremos integrar, hicimos un grupo nuevo de jóvenes y tampoco quieren, no hay caso. Hicimos un taller de panadería. Lo dio una chica y tampoco vinieron, no les gusta participar. Ellos te dicen ‘Nosotros vamos a las marchas con los bombos’” (Paula, 43 años).

En lo que refiere a los papeles de hombres y mujeres en el marco del ámbito estructural que hemos denominado “área operativa”, cabe resaltar que, si bien ambos sexos se desempeñan como secretarías/os de los dirigentes más importantes de la organización, escuchan y resuelven (o en su defecto derivan a la persona encargada) las demandas por alimentos, ropas o medicamentos de “*las personas que se acercan*”³¹, cargan en las computadoras los planes sociales, así como son artífices de la coordinación y los preparativos que requiere todo plenario provincial o nacional, son primordialmente las mujeres las que realizan ciertas tareas tradicionales como las de servir el café o la comida.

El “subámbito” en donde los roles responden más claramente a patrones clásicos o tradicionales es el que refiere a la logística de distribución de los alimentos y otros bienes de primera necesidad de origen estatal (municipal, provincial o nacional), en ese marco son los hombres quienes se ocupan de la descarga, el ordenamiento, el acopiamiento³², la “custodia” y el posterior traslado y repartición de los mismos entre las distintas organizaciones territoriales.

En lo que respecta a la distribución por sexo de los/as integrantes de las distintas Secretarías Nacionales, sostenemos que puede ser pensada como una cristalización de

31 Esta es una tarea mayormente asumida por las mujeres, son ellas quienes suelen protagonizar la tarea de escuchar y otorgar —alimentos, medicamentos, etcétera— dos elementos centrales del trabajo social que efectúan.

32 Los productos, o como se denomina en la organización, “la mercadería” se concentra en un depósito o galpón central desde el cual luego se reparte entre las organizaciones territoriales.

las representaciones de género dominantes —en la que las voces de los/as dirigentes tienen una influencia decisiva— que circulan en el interior de la FTV. Así, lo primero que debe señalarse es que la distribución de cargos entre los hombres y las mujeres no es equitativa dado que los primeros ocupan mayor cantidad de cargos que las segundas. No obstante lo cual, ellas poseen un número muy alto de funciones, ya sea en tanto secretarías, subsecretarías y/o miembros, lo que ilustra que las representaciones sobre las capacidades y características consideradas distintivas de la “personalidad femenina” van “más allá” de lo que lo hacen las representaciones tradicionales (las que reducen la capacidad de las mujeres al ejercicio de actividades y responsabilidades en el seno de la unidad doméstica). Las mujeres son percibidas como personas con autonomía, capaces para ejercer liderazgos y asumir las responsabilidades más relevantes frente a un colectivo de trabajo. Así lo deja entrever Jorge:

“Yo creo que las mujeres están capacitadas para hacer todas las tareas. Sin duda hay mujeres que son muy buenas referentes, que tienen un muy buen grupo de personas, que lo dirige muy bien, por ejemplo, Rita. Ella es una gran líder, y tiene un muy buen grupo de gente, que lo lleva muy bien” (Jorge, 52 años).

Sin embargo, la división sexual del trabajo militante entre hombres=política/mujeres=social (dominante en la FTV) a nuestro entender expresa el hecho de que aún persisten ciertos “clivajes” propios de las representaciones tradicionales. En tal sentido, que las mujeres sean las que asumen mayormente responsabilidades en las Secretarías de Personas con Impedimentos, Salud o Políticas Sociales (como en otras), se debe —entre otras razones— a que todavía se las piensa (por parte de los varones) y se piensan como las portadoras de ciertas características o “capitales” específicos (como la afectividad, la calidez, el altruismo, la expresividad, la cooperación) que les permiten hacerse responsables más correcta y legítimamente de los asuntos y relaciones interpersonales. Así lo expresa un militante de la FTV:

“Las mujeres saben tratar mejor a las personas y cuidar a los chicos, son más afectuosas, debe ser el instinto maternal. Cuando llega alguien a pedir alguna cosa, un remedio o algo, las mujeres siempre lo atienden bien, lo entienden mejor. O en los comedores, ahí las mujeres cumplen una gran función” (Gonzalo, 38 años).

Como lo sostiene Lucía:

“Yo he llevado varios chiquitos a casa hasta que su situación de violencia se tranquilizara [en sus respectivos hogares] en contra de lo que piensa mi esposo, porque él a pesar de estar en esto como yo tiene otra manera de pensar. Por ahí la mujer tiene otra mirada (...). Yo no iba a dejar que un chico siga viviendo eso, y él me decía: “Se tiene que hacer cargo la justicia, el Estado” (...). Él piensa distinto, yo tengo una mirada como más social, más afectiva. A mi me encanta lo social, las mujeres tenemos otra mirada, yo creo que estamos un poco más capacitadas para esas cosas” (Lucía, 34 años).

El dato de que los hombres sean los que “hacen política” (son los que ocupan los cargos en las Secretarías de Acción Políticas y Relaciones Institucionales, Asuntos Internacionales y Migraciones, entre otras) ilustra el hecho de que en la organización se los considera como “naturalmente” preparados para tal actividad, dado que se los representa con características de su personalidad (tales como la autoestima, la confianza en sí mismo en el uso público de la palabra, etc.) centrales para el desarrollo de la actividad política.

Esta tensión entre representaciones tradicionales y no tradicionales de género se ve también ilustrada por los casos de las Secretarías de Género y de Finanzas. La primera se encuentra conformada íntegramente por mujeres, lo cual indica que la problemática de género es percibida de forma sesgada y tradicional en la organización. Es vista como una “cuestión de mujeres”, ejercida por mujeres e implementada para mujeres (representación que se ve sacralizada por el hecho de que en las actividades que organiza la Secretaría asisten de modo muy escaso y esporádico los hombres). Contrariamente el hecho de que la Secretaría de Finanzas sea co-dirigida por una mujer, expresa una representación acerca de ellas que las sitúa en un plano de igualdad con los hombres frente a la administración del dinero, una actividad tradicionalmente monopolizada por estos últimos que ha sido (y es) central en la reproducción social de las jerarquías y cuotas de poder entre los sexos.

De tal forma, representaciones tradicionales de género conviven con representaciones no tradicionales, lo que permite comprender por qué las mujeres en la organización ocupan determinados papeles y roles de género en detrimento de otros.

Cuadro No. 2: Distribución por sexo de los/as integrantes de las distintas
Secretarías Nacionales de la FTV

Denominación	Secretario/a	Subsecretario/a	Miembro	
			Hombre	Mujer
De Tierra, Vivienda y Hábitat	Hombre	Hombre	2	2
De Género	Mujer	Mujer	0	3
De Juventud	Mujer	Hombre	S/D	S/D
De Derechos Humanos	Hombre	S/D	0	1
De Cultura	Mujer	Hombre	S/D	S/D
De Políticas Sociales	Mujer	Hombre	0	1
De Formación y Capacitación	Hombre	Hombre	2	2
De Acción Política y Relaciones Institucionales	Hombre	Hombre	6	2
De Asuntos Legales y Técnicos	S/D	Mujer	S/D	S/D
De Medio Ambiente	Hombre	Hombre	1	0
De Asuntos Internacionales y Migraciones	Hombre	Hombre	1	0
De Organización y Movilización	Hombre	Hombre	S/D	S/D
De Promoción y Producción Comunitaria	Mujer	Hombre	0	1
De Salud	S/D	Mujer	1	3
De Previsión Social	Mujer	S/D	1	S/D
De Prensa y Difusión	Hombre	Hombre	1	1
De Personas con Impedimentos	Mujer	S/D	1	0
De Turismo y Deportes	Hombre	Hombre	S/D	S/D
De Finanzas	Hombre	Mujer	S/D	S/D

Fuente: Elaboración propia.

En lo que respecta a los espacios de dirección, expresan una matriz de distribución por sexo desigual de las posiciones y cuotas de poder, que queda ilustrada a partir de observar la asimétrica participación de hombres y mujeres en los distintos niveles de toma de decisiones de la organización.

Cuadro No. 3: *Distribución por sexo en los espacios de toma de decisiones*³³

Sexo	Hombres	%	Mujeres	%	Total
Asamblea barrial ¹	3	6,5	43	93,5	46
Plenario distrital (La Matanza) ²	50	41,7	70	58,3	120
Plenario provincial (Buenos Aires) ³	52	52	48	48	100
Plenario nacional ⁴	35	70	15	30	50

¹ Observación de la asamblea barrial realizada en el local de Berazategui el día 13/01/2009.

² Observación del plenario distrital realizado el día 21/08/2009.

³ Observación del plenario de provincia realizado el 28/01/2009.

⁴ Elaborado conforme a lo manifestado por diversos/as entrevistados/as.

Fuente : Elaboración propia

Se desprende de los datos contenidos en el cuadro No. 3 que la cantidad de mujeres que se encuentran participando en la base de la organización es notablemente superior a la de los hombres, no así en la cima de la estructura organizativa, hegemónizada por los últimos. El cuadro permite observar que a medida que se asciende en la pirámide organizativa de la organización la distribución por cuotas de sexo de los participantes en los espacios de toma de decisiones se masculiniza, invirtiendo la composición por sexo de las bases. Las mujeres son protagonistas indiscutibles en las tramas organizativas territoriales de base de la organización (me refiero a los locales territoriales y sus asambleas), sin embargo, ese protagonismo no se ve reflejado en los espacios de dirección. Esto ilustra un tipo de “desigualdad real sustantiva” (Osborne, 2005:167) en las cuotas de acceso y distribución por sexo de poder y recursos. Citando a Badinter, en la actualidad “los hombres luchan a brazo partido por conservar su coto de caza: los ámbitos de poder” (Badinter, 2003:11).

Conclusiones finales

A partir de lo expuesto es factible inferir que en el marco del “modelo” organizativo de la FTV se configura una matriz genérica de división sexual del trabajo y distribución de tareas militantes conformada a partir de la configuración no institucionalizada de dos espacios relativamente diferenciados, el espacio constituido por los ámbitos estructurales ligados a los aspectos organizativos, administrativos e inmediatos o “urgentes” protagonizado principalmente por mujeres, y el espacio formado por los ámbitos estructurales en los que se toman las decisiones y se decide la estrategia

33 Debemos señalar que las cifras pueden variar en el transcurso de una asamblea a otra, sin embargo, hemos decidido utilizarlas de acuerdo a la convicción de que las mismas tienen por objeto dar cuenta de una tendencia. En tal sentido, a lo largo de nuestras observaciones hemos podido constatar que más allá de que varían en lo que refiere a los números absolutos, la tendencia en lo relativo a la participación de hombres y mujeres es constante.

política, constituido fundamentalmente por hombres. Son primordialmente las mujeres quienes asumen el trabajo manual (de cuidado de los otros al estar al frente de los comedores populares, de las tareas de apoyo escolar, etc.), mientras que quienes realizan el trabajo intelectual son en su mayoría hombres. Este “modelo” organizativo, si bien, incorpora (desigualmente) a las mujeres a los dos espacios, finalmente tiende a cristalizar y reproducir las relaciones y diferencias jerarquizadas socialmente constituidas entre los sexos, dado que mayoritariamente son los hombres quienes deciden, hacen política y trazan el horizonte y la hoja de ruta que debe asumir la organización, mientras que las mujeres suelen ser relegadas a protagonizar la dimensión “social” de la política, son quienes escuchan y resuelven en el territorio los problemas y necesidades más inmediatas, organizan los comedores y merenderos populares, articulan con su presencia las redes barriales de ayuda social, etc.

Por último quisiéramos destacar que la ocupación en la estructura organizativa de roles, papeles y responsabilidades “típicamente” femeninos por las mujeres en la organización opera para ellas en su trayectoria militante como una suerte de techo de cristal³⁴ [glass ceiling], dado que protagonizarlas, como hemos visto, si bien ha demostrado ser en muchos casos la “puerta de entrada” a la política, no hay que olvidar que también es un condicionante y un impedimento para que estén en igualdad de condiciones con los hombres a la hora de asumir funciones “estrictamente” políticas. Incluso, como se desprende de nuestro trabajo de campo, cuando lo logran, deben realizar un esfuerzo superior que aquellos, ya que es común que el hecho de asumir este nuevo rol no se traduzca en el abandono o la redistribución de sus papeles y responsabilidades privadas y públicas (pre)existentes. Por lo tanto, la acumulación de funciones redundante en la extensión y complejización de la jornada diaria. Ello obliga a estas mujeres a poner en juego múltiples estrategias individuales y colectivas tendientes a conciliar y armonizar las diversas demandas, normas, reglas y lógicas que caracterizan a los múltiples espacios sociales (su hogar, la militancia territorial, reuniones políticas, etc.) en las que ellas ponen el cuerpo y asumen distintas responsabilidades. Pero, discúlpenos lector, no podemos extendernos más, el abordaje de las mismas, será, en todo caso, objeto de un próximo artículo.

Referencias bibliográficas:

- BADINTER, Elisabeth (2003). *Hombres/Mujeres. Cómo salir del camino equivocado*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- CALVO, Dolores (2006). *Exclusión y política. Estudio sociológico sobre la experiencia de la Federación de Trabajadores por la Tierra, la Vivienda y el Hábitat (1998-2002)*. Buenos Aires, Miño y Dávila Editores.

34 El concepto glass ceiling, que fue usado por primera vez en 1986 por dos periodistas del Wall Street Journal, fue acuñado para dar cuenta de la existencia de barreras socioculturales invisibles que impedían a las mujeres ascender, en el caso de las empresas de origen norteamericano, a los cargos más altos (Chamberlain, citado en Pautassi, 2000). Sobre el concepto de techo de cristal también puede consultarse Osborne (2005).

- COMBES, Hélène (2004). De la politique contestataire à la fabrique partisane. Le cas du Parti de la révolution démocratique au Mexique (1989-2000). Tesis de doctorado en Ciencia Política. Universidad Paris III. Paris, mimeo.
- CROSS, Cecilia (2006). Las estructuras de movilización y las oportunidades políticas en el estudio de los movimientos sociales. El caso de una organización piquetera. Tesis de maestría. Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, mimeo.
- FALQUET, Jules (2007). "División sexual del trabajo militante: reflexiones en base a la participación de las mujeres en el proceso revolucionario en El Salvador (1981-1992)", en: Femenías, María Luisa (comp.) Perfiles del feminismo Iberoamericano, volumen 3. Buenos Aires. Catálogos.
- FILLIEULE Olivier, MATHIEU, Lilian y ROUX, Patricia (2007). "Introduction", en: *Politix*, Vol. 2, N° 78, abril de 2007, pp. 6-19.
- MASSETTI, Astor (2009). La década piquetera (1995-2005). Acción colectiva y protesta social de los movimientos territoriales urbanos. Buenos Aires, Nueva Trilce.
- MERKLEN, Denis (1990). La terquedad de lo nuestro. Buenos Aires, Catálogos.
- _____ (2009). Quartiers populaires, quartiers politiques. Paris, La Dispute.
- SCHUSTER, Federico y PEREYRA, Sebastián (2001). "La protesta social en la Argentina democrática: balance y perspectivas de una forma de hacer política", en: Giarraca, N. (comp.). La protesta social en la Argentina. Transformaciones económicas y crisis social en el interior del país. Buenos Aires, Alianza.
- OSBORNE, Raquel (2005). "Desigualdad y relaciones de género en las organizaciones: diferencias numéricas, acción positiva y paridad", en: *Política y Sociedad*, Vol. 42, N° 2, Primer semestre de 2005, pp. 163-180.
- OGANDO, Ariel (2001). "Viejas y nuevas identidades sociales. Desocupados y cortes de ruta en el noroeste argentino", en: *Herramienta*, N° 15, otoño de 2001, pp. 72-86.
- PAUTASSI, Laura y RODRÍGUEZ ENRÍQUEZ, Corina (2004). Vulnerabilidad laboral, instituciones sociales y género en la Argentina. Buenos Aires, mimeo.
- Documentos oficiales
- ¿Qué es el Gran Buenos Aires?, Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Buenos Aires, 2003. Disponible en www.indec.gov.ar
- Documentos de la organización:
- Central de Trabajadores Argentinos (CTA):
- Congreso Nacional de Trabajadores por la Tierra, la Vivienda y el Hábitat. Buenos Aires, 18 de julio de 1998.
- Federación de Trabajadores por la Tierra, la Vivienda y el Hábitat (FTV):
- Presentación de la Federación de Tierra y Vivienda de la República Argentina. Buenos Aires, s/año. Disponible en www.ftv.org.ar

Anexo:

Mujeres (✓participantes de base coordinadoras/dirigentes)

1. Paula, 43 años, divorciada, 2 hijos, dirigente nacional.
2. Lucía, 34 años, casada, 4 hijos, dirigente nacional.
3. Emilia, 63 años, casada, 2 hijos, dirigente nacional.
4. Mónica, 58 años, divorciada, 2 hijos, dirigente nacional.
5. Guadalupe, 49 años, casada, 4 hijos, dirigente nacional.
6. Mercedes, 45 años, casada, 1 hijo, coordinadora barrial.
7. Gimena, 44 años, casada, 7 hijos, coordinadora barrial.
8. Alfonsina, 44 años, casada, 3 hijos, coordinadora barrial.
9. Carmen, 45 años, casada, 1 hija, coordinadora barrial.
10. Francisca, 51 años, separada, 8 hijos, coordinadora barrial.
11. Julia, 47 años, 3 hijos, participante de base.
12. Beatriz, 49 años, casada, 3 hijos, participante de base.
13. Johana, 43 años casada, 3 hijos, participante de base.
14. Marcela, 24 años, casada, 3 hijos, participante de base.
15. Mariela, 49 años, casada, 4 hijos, participante de base.
16. Eliana, 45 años, casada, 1 hijo, participante de base.

Hombres (participantes de base/coordinadores/dirigentes)

1. Marcelo, 44 años, casado, 3 hijos, dirigente nacional.
2. Martín, 60 años, casado, 2 hijos, dirigente nacional.
3. Mariano, 34 años, divorciado, 1 hijo, coordinador barrial.
4. Jorge, 52 años, casado, 1 hija, coordinador barrial.
5. Gonzalo, 38 años, divorciado, 3 hijos, coordinador barrial.
6. Aníbal, 22 años, separado de hecho, 1 hijo, participante de base.

La relación entre el Estado y la Iglesia Católica en la asistencia social colombiana: 1870 – 1960

The relation between State and Catholic Church in Colombian social assistance: 1870 – 1960

A relação entre o Estado e a Igreja Católica na assistência social Colombiana: 1870-1960

BEATRIZ CASTRO CARVAJAL

Profesora Titular del Departamento de Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad del Valle.
*beatriz.castro@correounivalle.edu.co*¹

Recibido: 08.07.10
Aprobado: 15.03.11

Resumen:

Este artículo precisa la relación entre el Estado y la Iglesia Católica en la asistencia social en Colombia como una relación contractual y muestra cómo esta relación legal se estableció entre 1870 y 1960, a partir del estudio de los programas institucionales emblemáticos de la *Junta General de Beneficencia de Cundinamarca* y la Congregación religiosa femenina de las *Hermanas de la Caridad Dominicas de la Presentación*.

Palabras clave: asistencia social, Iglesia Católica, Estado, Colombia.

Abstract:

This article clarifies the relation between state and Catholic Church at social assistance in Colombia as contractual relation and presents how this legal relation was established between 1870 - 1960, throughout a research of emblematic institutional program of the *Junta General de Beneficencia de Cundinamarca* and the religious women congregation Sister of Charity Dominicans of Presentation.

Key words: social assistance, Catholic Church, State, Colombia.

¹ La autora quiere agradecer a María Catalina Gómez, Silvia Montoya, Guillermo Vera y Camilo Zambrano.

Resumo:

Este artigo define a relação entre o Estado e a Igreja Católica na assistência social em Colômbia como uma relação contratual, surgida entre 1870 - 1960. Trata-se de uma pesquisa sobre o programa institucional emblemático da *Junta General de Beneficencia de Cundinamarca* e a congregação religiosa feminina Irmãs da Caridade Dominicanas da Apresentação.

Palavras-chave: Assistência Social, Igreja Católica, Estado, Colômbia.

Sabemos que el Estado moderno colombiano, a finales del siglo XIX y principios del XX, comenzó a diseñar y a poner en marcha políticas de asistencia social centradas en la ayuda institucional, adoptando la decisión de no participar en formas de ayuda domiciliaria, como otros Estados -Inglaterra y Estados Unidos- si lo habían hecho y lo hacían (Castro, 2007 y Adonica 1995). Aspecto característico resaltado por Lauchlin Currie, en el *Informe de la Misión a Colombia* auspiciado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo en 1950, para el caso colombiano: “El sistema de beneficencia, corresponde, generalmente, a lo que en los Estados Unidos se conoce como servicios de asistencia pública. La diferencia principal entre los dos, es que en Colombia, casi la totalidad del presupuesto se dedica al mantenimiento y funcionamiento de varias instituciones, inclusive hospitales generales; mientras que en los Estados Unidos, una parte substancial del presupuesto se suministra en forma de dinero y provisiones para la ayuda individual o familiar y para la protección de niños fuera de las instituciones” (*Bases de un Programa de Fomento para Colombia. Informe de una misión dirigida por Lauchlin Currie y auspiciada por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento en Colombia con el Gobierno de Colombia*, 1951: 231). La ayuda institucional en Colombia se concentró en la creación y fortalecimiento de instituciones de salud y protección para la atención de los más necesitados.

En la realización de las actividades de asistencia pública -particularmente en el manejo de ciertas instituciones como fueron hospitales, hospicios, asilos y orfanatos- las congregaciones religiosas católicas tuvieron un papel fundamental, como responsables de la administración y gestión de tales instituciones. Dentro de esas congregaciones religiosas, posiblemente la más importante fue la de las *Hermanas de la Caridad Dominicanas de la Presentación*, llegada a Bogotá en 1873 por solicitud de la *Junta General de Beneficencia de Cundinamarca*, con el fin de hacerse cargo del Hospital de San Juan de Dios y posteriormente de asilos, hospicios y orfanatos en diferentes partes del país (Martínez, 2001). Para el objetivo del artículo presentaremos primero de forma sintética los programas institucionales² de estos casos emblemáticos en la asistencia social colombiana, para luego precisar y presentar la relación establecida entre ambas instituciones.

2 “La idea de programa institucional no significa sólo que la socialización consista en inscribirse una cultura en un individuo; también designa una manera peculiar de llevar a cabo ese trabajo sobre los otros. Puede definirse el programa institucional como el proceso que transforma valores y principios en acción y subjetividad por el sesgo de un trabajo profesional específico y organizado” (Dubet, 2006: 32).

La *Congregación de las Hermanas de la Caridad Dominicanas de la Presentación* es una comunidad religiosa francesa creada por Marie Poussepin en 1696 en Sainville, aprobada en 1724, suspendida durante la Revolución Francesa y restablecida en la ciudad de Tours en 1809. La organización de esta *Congregación* corresponde a un nuevo modelo de las órdenes religiosas femeninas que se impuso en el siglo XIX en Francia después de la Revolución, en un momento de grandes cambios en las instituciones religiosas de ese país. No se trataba de monjas bajo la vieja y conocida forma de mujeres que hacían votos solemnes, entraban a la formación en el noviciado y vivían en los conventos de claustro regidos por un superior, en casi total aislamiento de la vida social. Las Hermanas en este nuevo período serán monjas que tomaban “votos simples”, se formaban en seminarios y vivían en casas dirigidas por una Hermana Superiora, sin ningún tipo de voto de clausura. Su organización, que dependió de una Madre Superiora con autorización directa de Roma y no del obispo local, les permitió cierta libertad de movimiento por fuera del lugar de fundación y las puso en condición de trabajar en diócesis diferentes a la de la casa matriz, lo que necesariamente facilitó el ingreso en las órdenes de mujeres de diferentes culturas y orígenes sociales diversos, que fueron sumándose al proyecto original, recibiendo la formación requerida, tanto en el plano espiritual como en las actividades de asistencia social que la *Congregación* realizaba (Langlois, 1984). Este modelo no era completamente nuevo en Francia, pues era el prototipo de la actividad de las *Hijas de la Caridad de San Vicente de Paúl* -creadas en 1633-, pero que sólo logró consolidarse después de la Revolución Francesa (Jones, 1989; Gibson, 1989; O’Brian, 1997).

En Francia fue una cantidad sorprendente de mujeres las que entraron a las congregaciones femeninas de este nuevo modelo. Entre 1808 y 1880, más de 130.000 mujeres se convirtieron en monjas. Antes de la Revolución, el 29% de las monjas provenía de la nobleza y un 33% de grupos medios urbanos; en el siglo XIX, el 46% era de los grupos medios contra el 19% de mujeres venidas de la aristocracia. El resto provenía de familias de pequeños campesinos, artesanos y asalariados. En su conjunto el fenómeno que describimos ha sido llamado la *feminización del clero francés*, lo que quiere decir que a finales del siglo XIX de cada cinco religiosos tres eran mujeres, lo que modificó la proporción que existía a comienzos de ese siglo (Giorgio, 1993).

Aunque la creciente feminización del clero francés fue un fenómeno más nacional que europeo, no dejó de afectar a otros países, aunque con ritmo e intensidad diferentes, dado que una de las innovaciones más significativas de estas nuevas congregaciones fue su rápida expansión por Europa -España, Inglaterra e Irlanda- y en los Estados Unidos,³ pero no menos en Canadá, Australia, India, África y Latinoamérica.

En el caso colombiano, las primeras seis Hermanas de la Caridad que llegaron a Bogotá formaban parte de las mujeres que habían ingresado a la *Congregación* ya bajo la vigencia del modelo que hemos descrito en el caso francés. Para la *Congregación* era su primera misión fuera del continente europeo, ya que hasta ese momento sólo te-

3 Según Bernadette McCauly (2005:23), se estima que en Estados Unidos la mayoría de las nuevas congregaciones femeninas religiosas católicas se fundaron entre 1830 y 1850 y que para 1850 había alrededor de 1.500 hermanas.

nían Hermanas en Irlanda, España e Italia, lo que hacía aún mayor el desafío. Aunque tal vez ésta decisión un poco riesgosa fue posible tomarla porque seguramente tenían la información sobre otras congregaciones femeninas francesas que ya habían empezado sus misiones en el continente americano.

La primera, y como caso excepcional, fue el de la *Congregación de las Ursulinas* en 1639 en Québec-Canadá, como misioneras, evangelizadoras de los indígenas (Davis, 1999). Posteriormente en el siglo XIX, bajo el nuevo modelo congregacionista y en el ámbito latinoamericano, la primera *Congregación* fue la del *Sagrado Corazón* en Chile en 1838, y luego, la de las *Hijas de la Caridad de San Vicente* en México en 1844. Entre 1850 y 1890 las congregaciones femeninas francesas que llegaron a América fueron entre 10 y 20 veces más numerosas que las misiones asiáticas y africanas, a donde también se extendía la acción de estas organizaciones religiosas (Serrano, 2000).

Según la poca información de la que disponemos sobre las Hermanas que viajaron a Colombia en 1873 y según noticias que aparecen en los diarios de viaje de las Hermanas que fueron a Chile en la primera mitad del siglo XIX, nada indica de que las religiosas tuvieran mayor conocimiento sobre su lugar de destino, pareciendo más bien que el destino del viaje era irrelevante, lo mismo que dificultades como la de no conocer el idioma. La misión, la obediencia, el servicio, la resignación, eran los valores que prevalecían al parecer. Lo que importaba era en pocas palabras, al parecer, era la entrega a Dios y su fe en él, y esa fe y esa entrega parecer ser el gran motor de la actividad realizada.

Si para la *Congregación de las Hermanas de la Caridad Dominicanas de la Presentación*, Bogotá significó la primera misión fuera del continente europeo y su sitio de referencia para la expansión paulatina en Colombia y en toda Latinoamérica, para la vida religiosa femenina colombiana significó una posibilidad distinta a la vida conventual. Como bien lo ha señalado la investigación de Constanza Toquica (2008) sobre el convento de Santa Clara de Bogotá, los conventos femeninos coloniales eran sólo urbanos y las misiones eran sólo destinadas a las congregaciones masculinas. Para Colombia fue entonces la primera comunidad religiosa femenina de este modelo que llegaba,⁴ pero además, era la primera después de varias reformas políticas que los gobiernos del naciente Estado republicano colombiano, particularmente los liberales, habían establecido, tratando de quitarle a la Iglesia Católica los privilegios adquiridos durante el período colonial y de separar con claridad el poder político del eclesiástico, en busca de un Estado secular.⁵ Reformas, que por lo tanto, enfrentaron a la Iglesia Católica con varios gobiernos, desde 1830 hasta 1880 (González, 1997; Martínez, 2001).

4 Posteriormente llegaron a Colombia las siguientes congregaciones religiosas femeninas: Religiosas Terciarias Dominicanas en 1881, Hijas de la Caridad de San Vicente en Paúl en 1882, Hermanas Bethlemitas en 1886, Hermanitas de los Pobres en 1899, Terciarias Capuchinas de la Sagrada Familia en 1905, Hijas de María Auxiliadora en 1906, Sociedad del Sagrado Corazón en 1907, Hermanitas de los Pobres de San Pedro Claver en 1908, Hijas de la Sabiduría en 1911, Hermanas de la Caridad del Buen Pastor en 1912, Siervas del Santísimo y de la Caridad en 1912, Misioneras de María Inmaculada y Santa Catalina de Siena en 1918, Carmelitas Descalzas Misioneras en 1926 y Misioneras Activas de Santa Teresa del Niño Jesús en 1932 (Castro: 2003).

5 Particularmente la Constitución de 1851 y la Ley de Desamortización de Manos Muertas de 1863.

Así, a principios de mayo de 1873 se embarcaron en el vapor *La Louisiana* en Francia las primeras seis Hermanas, pagando el gobierno francés el costo de los pasajes de la travesía por el Atlántico y llegado a Sabanilla a final de mismo mes. Las seis Hermanas se desplazaron enseguida a Bogotá, en un viaje que tomaba varias semanas y fueron recibidas en la capital por los máximos jerarcas de la Iglesia Católica, el Cónsul de Francia y las autoridades de la *Junta General de Beneficencia*. Dos días después, el Presidente liberal de la República, Manuel Murillo Toro, recibió a las seis Hermanas en el Palacio Presidencial y de esta manera se iniciaba la actividad de la primera *Congregación* francesa en Colombia en el siglo XIX.

Según noticias recogidas por la propia *Congregación* en un libro publicado en 1973, en el momento de la celebración del centenario de su llegada al país -*La Presentación. Provincia de Bogotá. 1873 – 1971*-, todas las monjas que llegaron eran enfermeras especializadas y cinco de las primeras seis Hermanas que llegaron permanecieron en el país hasta su muerte -las Hermanas Agustín Marie, Marie Françoise, Emerence, Gaeten, Saint Paul- y sólo una -Hermana Pauline- regresó a Francia después de haber permanecido nueve años al servicio del Hospital de San Juan de Dios en Bogotá. En diciembre del mismo año, llegaron las otras cuatro Hermanas -Melaine, Amselme, Evariste y Loïuse- por solicitud de la *Junta General de Beneficencia*, debido a las necesidades crecientes del Hospital, y apoyando la petición en los buenos resultados obtenidos.

Las Hermanas tenían formación calificada en el cuidado de los enfermos y en la administración hospitalaria. Puede decirse que eran las mujeres más profesionales de la época, en la medida en que desempeñaban un oficio, es decir, el dominio de una actividad relativamente calificada y especializada, que suponía elementos más o menos complejos de saber, y que además venía a suplir una actividad de atención que anteriormente las habían realizado principalmente órdenes religiosas masculinas.

El privilegio de ser la primera *Congregación* de este nuevo modelo en Colombia puede explicar en parte su gran acogida. A los pocos años de su llegada muchas mujeres del país se fueron sumando a este tipo de vida. La *Congregación* para recibir las postulantes a la *Congregación* primero creó la Casa Provincial en mayo de 1874 con un orden jerárquico de organización, que comprendía una Superiora, un Consejo de la *Congregación* y Capítulos. Posteriormente abrió la Casa para el Noviciado en 1875 cuando llegaron tres Hermanas francesas más para hacerse cargo de la formación de las nuevas Hermanas. Las primeras mujeres colombianas que ingresaron a la *Congregación* fueron de Bogotá de los sectores altos, que además hicieron diferentes donaciones a la comunidad religiosa. Las que más se recuerdan son unas de las primeras, Margarita Ferreira Gómez, con el nombre de María Josefa, que ingresó en 1877 y su hermana Emma, Hermana María Luisa en 1882.⁶ Sin embargo el panorama es más variado y complejo, según la información que se encuentran en los libros llamados *Registro de Profesión. Hoja de Vida* de la *Congregación* en la casa matriz de Bogotá. Entre 1889 y 1929 ingresaron 1.251 mujeres a formar parte de ella.

6 Ambas bisnietas de José Acevedo y Gómez, comerciante, político e ideólogo patriota, recordado por su oratoria en el Tribuno del Pueblo en 1810 (*La Presentación. Provincia de Bogotá. 1873 – 1973*).

Con el ingreso ascendente de las mujeres colombianas a la *Congregación*, la comunidad que era, en el principio, mayoritariamente francesa, se fue convirtiendo en muy corto tiempo una comunidad conformada principalmente por Hermanas colombianas. Sin embargo, habría que resaltar que el cargo de Superiora Provincial y gran parte del Consejo de la *Congregación* de Colombia estuvo bajo la responsabilidad de Hermanas francesas hasta 1961, cuando asumió la dirección la Hermana San Pedro, la primera Hermana colombiana; aunque desde 1952 un grupo de Hermanas colombianas había solicitado que la Superiora fuera de esta nacionalidad. No obstante, la orientación de la comunidad continuó y continúa siendo desde la Casa Principal de Tours. Según los registros llevados por la *Congregación* en los libros titulados *Estadísticas*, en 1895 en Colombia había 712 Hermanas: 63 francesas, 230 colombianas y 126 novicias y a finales de la década de los veinte las Hermanas llegaban a 2.560: 42 francesas, 1.212 colombianas y 52 novicias.

Según los libros llamados *Registro de Profesión. Hoja de Vida* de la *Congregación*, las mujeres que tomaron la decisión de ingresar a la *Congregación* entre 1889 y 1929 habían nacido la mayoría en el departamento de Antioquia, un 46.4%. De los otros dos departamentos que también hay un número significativos de mujeres que decidieron ingresar a la *Congregación* fueron de Cundinamarca, 15.8%, de Caldas, 10.7%, de Boyacá, 7.7% y Santander, 5.9%. Las mujeres que tomaron esa decisión son mujeres procedentes de las regiones en donde la *Congregación* fue haciendo presencia con sus diferentes labores, primero llegó a Bogotá y extendiendo por Cundinamarca y Boyacá, también en la Costa Atlántica, posteriormente a Antioquia, Caldas, Santander del Norte, Santander y los Llanos Orientales, particularmente en el Casanare y luego en Huila y Tolima. Menos presencia y más tardía tuvo en la región sur occidental del país, Valle del Cauca, Cauca y Nariño, en donde llegó la *Congregación de las Hijas de la Caridad de San Vicente* e hizo presencia en los hospitales, asilos y orfanatos. Ahora bien el número tan elevado de mujeres de Antioquia puede coincidir el crecimiento acelerado de la población que tuvo esta región en esa época, con la conformación de familias numerosas y con la idea siempre expuesta de una de las regiones más creyente y católica del país.

Para 1920 la *Congregación* tenía bajo su responsabilidad 55 instituciones de salud, con 8 más a finales de la década. Distribuidas el 40% en la región Cundiboyacense, el 30% en Antioquia y el antiguo Caldas, el 16% en los Santanderes, el 8% en Tolima y Huila, y el 6% en la Costa Atlántica (Gaitán, 1999: 179).

Por otro lado, la *Junta General de Beneficencia de Cundinamarca* fue creada en 1869 para hacerse cargo de los deberes de la asistencia social y de los establecimientos que fueran fundados en dicho departamento. En el momento de instauración los establecimientos que existían en Cundinamarca eran el Hospital San Juan de Dios, el Hospicio y el Asilo de Indigentes, todos en la ciudad de Bogotá (*Compilación de Leyes y Ordenanzas de la Beneficencia y Asistencia Social de Cundinamarca, 1869-1942*, 1942). La *Junta General de Beneficencia* fue la primera en fundarse en país y fue una institución regional, sin embargo, se vio como un modelo a seguir en las otras regiones del país

y de hecho otros departamentos crearon paulatinamente organismos de beneficencia similares, pero sin la continuidad y tamaño de la de Cundinamarca.⁷

La creación de la *Junta* se ubica en el contexto nacional en los cambios que se iniciarán de manera significativa en 1870 en la asistencia social, cuando se separó el sector de la educación de la beneficencia, a través de la *Junta de Instrucción Pública*, con la idea de que en la beneficencia quedara solamente lo relacionado con salud y protección. Esta separación se debió al empuje que los gobiernos liberales de la época le dieron sobre todo a la educación. Una de los primeros cambios en la beneficencia fue la creación de la *Junta Central de Higiene* por la Ley 30 de 1886, que se convirtió en la *Dirección Nacional de Higiene* en 1918 y que fue la antesala para la creación del *Ministerio de Salubridad Pública* en 1924. Creado el *Ministerio de Salubridad* se dividió en higiene y asistencia pública. La *División de Higiene* tenía la responsabilidad de velar por la infraestructura urbana –agua, alcantarillado y basuras– y control de los brotes epidémicos, formación de estadísticas en este campo y adelanto de campañas de vacunación. La *División de Asistencia Pública* tenía la responsabilidad de administrar hospitales, asilos y orfanatos, y velar por la protección de la infancia y las mejoras en vivienda de los grupos más desfavorecidos. Al lado de estas instancias se encontraban las juntas generales de beneficencia regionales, que apoyaban las actividades de asistencia social (Castro, 2007).

Las primeras funciones que le asignaron a la *Junta General de Beneficencia* desde su fundación continuaron y progresivamente nuevas funciones se le agregaron. De las primeras obligaciones que le determinaron fue responsabilidad de la administración de todas las propiedades relacionadas con los establecimientos de beneficencia, tenía que diseñar los reglamentos para el funcionamiento de los establecimientos, designar las personas responsables de su administración, supervisar y controlar las cuentas, encontrar suficientes ingresos para el desempeño normal y realizar una visita a los establecimientos una vez al mes. En 1900, en la codificación de las leyes de Cundinamarca, la *Junta* es mencionada en el tratado séptimo, donde se le asignan nuevamente en detalle sus obligaciones y responsabilidades que no habían cambiado desde su fundación y se le añadió otra obligación que fue la de visitar y supervisar todos los

7 Un modelo con algunas similitudes lo encontramos en el sistema de ayuda institucional francés, diverso y localizado, de gran parte del siglo XIX donde muchos médicos colombianos fueron a estudiar. Este sistema era complementado con la *Oficina de Beneficencia* creado en 1797, que organizaba los hospitales, los asilos y los orfanatos del país, cada institución era administrada por dignatarios locales. La *Oficina* recibía ingresos de auxilios del Estado, de la subvención anual votada por el concejo municipal de París, de los impuestos al entretenimiento, de peajes municipales, de donaciones privadas y de loterías. Logró acumular riqueza de las ayudas caritativas donadas en los siglos anteriores y mantuvo recursos independientes de las inversiones en propiedades urbanas y rurales. Era administrada por el prefecto de Siena y posteriormente por el Ministro del Interior. Pero la *Oficina* de París fue la más influyente de las *Oficinas* de los centros urbanos y fue la base para crear el sistema nacional de bienestar. Este sistema regional y localizado para finales del siglo XIX será centralizado con la creación del *Consejo Superior de Asistencia Pública* en 1888 para controlar todos los hospitales franceses y, en general, lo que comprendía la atención a los enfermos como eran las consultas médicas y los dispensarios. Esta medida centralizadora tuvo varios opositores, entre ellos los médicos y los encargados de la administración de los hospitales, lo que llevó a decretar una ley en 1892 de la práctica médica y otra 1893 sobre la atención universal y gratuita de las consultas médicas (Weindling: 1989).

establecimientos de beneficencia en Bogotá que recibieran ayuda pública (Restrepo Hernández, 1900:649). En este tratado se encuentran registradas también las juntas especiales, reforzando las pequeñas juntas creadas en 1888 donde había hospitales fuera de Bogotá, y que recibían alguna ayuda del departamento de Cundinamarca, pero cuyo funcionamiento hasta ese momento no había sido el esperado. Para 1894, en Cundinamarca, había doce hospitales ubicados en Ubaté, Zipaquirá, Pacho, Guatavita, Guasca, Sopo, Chocontá, La Mesa, Guaduas, Facatativá, Cáqueza y Fusagasugá (*Compilación de Leyes y Ordenanzas de la Beneficencia y Asistencia Social de Cundinamarca, 1869-1942, 1942*).

La *Junta General de Beneficencia de Cundinamarca* por su carácter regional siempre ha hecho parte de la *Gobernación de Cundinamarca* y es esa entidad la que ha nombrado a sus miembros y es a la *Asamblea de Cundinamarca* a quien ha tenido que hacer sus reportes anuales, aunque durante la llamada *República Liberal*, los gobiernos intentaron centralizar algunas de las instituciones de salud y protección. Durante el período estudiado la *Junta* defendió su autonomía porque le permitía el nombramiento de sus miembros sin presiones políticas y porque le proporcionaba independencia en el manejo de los recursos, si bien las disposiciones sobre los ingresos para la asistencia social fueron decisiones nacionales, como el impuesto de registro notarial o las loterías. Por otro lado, la *Junta* fue líder en el diseño de nuevas políticas a nivel nacional de asistencia social e incorporó las reformas para la tecnificación y profesionalización de las actividades que desarrollaba en salud y protección.

La relación contractual

Para iniciar el estudio de la relación entre el Estado y la Iglesia Católica a partir de estos dos casos significativos presentados tendríamos que subrayar que fue la recién creada *Junta General de Beneficencia de Cundinamarca* la que inició los contactos con la *Congregación* buscando una buena alternativa administrativa para el Hospital de San Juan de Dios de Bogotá que llevaba varios años con dificultades. La *Junta* nombró a Manuel Vélez Barrientos, Cónsul General de Colombia en Francia, como representante de la misma y le encomendó hacer las gestiones necesarias para que la *Congregación* designara a unas Hermanas para vinieran a hacerse cargo del Hospital de San Juan de Dios de Bogotá, que entró a formar parte de las instituciones que la *Junta* administraba. En julio de 1871, el Presidente de la República el General, Eustorgio Salgar, expidió el decreto que autorizaba la venida de las Hermanas a Colombia. En el mes de octubre del siguiente año, el Cónsul General, como delegado de la *Junta General de Beneficencia* en Francia, redactó y presentó el contrato respectivo a la Madre Du Calvaire, Superiora General de la *Congregación de las Hermanas de la Caridad*.

La *Congregación* por su parte realizó sus consultas al interior de la comunidad por ser una *Congregación* que pertenecía al modelo instaurado durante el siglo XIX, en donde la autoridad máxima era la Madre Superiora, lo que les otorgaba cierta autonomía dentro de la estructura jerárquica de la Iglesia Católica. La *Congregación* tomó

la decisión de enviar a las primeras hermanas a Colombia después de revisar una traducción en francés del contrato elaborado por la *Junta General de Beneficencia*. La *Congregación*, como también lo hemos señalado, ya tenía experiencia del manejo de hospitales en Francia y en algunos países europeos, como España e Italia, pero Colombia sería el primer país fuera del continente europeo, por lo que suponía una revisión detallada de las obligaciones y responsabilidades que tendrían que asumir y un debate amplio en la comunidad religiosa para tomar la decisión final. El contrato se firmó en Francia por las dos partes el 28 de mayo de 1873. Queremos subrayar por lo tanto que desde el inicio la relación entre las dos instituciones fue contractual, lo que suponía compromisos y exigencias para ambas, como también supervisión y vigilancia, no fue un acuerdo informal en que el Estado delegó las funciones de asistencia social a la Iglesia Católica.

La relación contractual constituye varias instancias formalmente establecidas que son las que queremos precisar. La primera instancia, que se exige formalmente en un contrato, es que las dos partes hayan llegado a un acuerdo en sus diferentes acápi-tes y posteriormente lo hayan firmado. Este primer contrato fue el modelo para los siguientes, aunque no hemos podido conocer la copia del contrato original, sino el que se firmó en enero de 1879, entre el Secretario de Guerra i Marina de la Unión, en nombre del gobierno, y la Superiora General de las Hermanas de la Caridad para encargarse de varios servicios del Hospital San Juan de Dios Bogotá, llamado Militar por un período corto. Este contrato permaneció sin modificación hasta 1915 y en promedio hubo siete hermanas en el establecimiento entre 1895 y 1915, según los Libros de la *Congregación*. El contrato estipulaba que las Hermanas estaban a cargo de la inspección y dirección interior del Hospital, particularmente en lo relativo al buen orden y moralidad. Tuvieron la vigilancia sobre los enfermos y demás sirvientes, y la Hermana Superiora contratada, recibía y despedía a los sirvientes cuando fuera necesario, aunque el número de sirvientes lo aprobaba el Ministro de Guerra. Las Hermanas tenían la responsabilidad de hacer las compras diarias del mercado recibiendo fondos por parte del inspector de los artículos, pero no se podían comprar los víveres al por mayor.

La administración del hospital se comprometió con las Hermanas a suministrar un alojamiento independiente, a darles los muebles y alimentos convenientes, el lavado y el alumbrado, a proveerles sábanas, fundas de almohadas, manteles, servilletas, toallas, limpiones, mangas y delantales de trabajo. A cada Hermana se la hacía un inventario del mobiliario que se le entregaba a la entrada y les pagaba \$200 pesos para los gastos de instalación y \$65 pesos mensuales. Si alguna Hermana se enfermaba era asistida a expensas del Hospital, si tenían alguna incapacidad podía permanecer en el hospital pero sin sueldo, y si se moría, el Hospital estaba a cargo de la inhumación del cadáver y de celebrar una misa cantada y dos misas rezadas. Las Hermanas enfermas o difuntas eran reemplazadas con el mismo sueldo mensual, pero sin los gastos de instalación. En el caso de alguna modificación del sueldo mensual, la Superiora local se entendía con el Secretario de Guerra.

En el caso que de que los enfermos aumentaran por diversas razones y se necesitaban más Hermanas, la Superiora local debía comunicarse con el Secretario de Guerra i Marina para acordar el aumento de las Hermanas y en el caso de los cambios de Hermanas, los costos del viaje tenían que ser sufragados por la parte que lo provocó. En el Hospital debía haber un Capellán que tenía la obligación de decirles la misa diaria a las 6:15 a.m. a las Hermanas y a los enfermos. El Capellán vivía y comía separado de las Hermanas y ellas no tenían la responsabilidad de su supervisión.

En marzo de 1883, la Superiora General de la *Congregación* firmó un contrato con el presidente de la *Junta General de Beneficencia de Cundinamarca* para hacerse cargo de los Asilos de Locos Hombres y Mujeres. Las Hermanas estaban encargadas de la inspección del Asilo y de la dirección interior, particularmente en lo relativo al buen orden y la moralidad, de la vigilancia de los asistentes y una de las Hermanas estaba encargada de la botica en cada uno de los establecimientos. La administración de los asilos daba a las Hermanas alojamiento como los muebles, alimentos convenientes, el lavado y el alumbrado, la ropa ordinaria que consistía en sábanas, fundas de almohadas, manteles, servilletas, toallas, limpiónes, mangas y delantales para el trabajo. Todo se les entregaba con inventario. La administración le pagaba a cada Hermana para la instalación 1.000 francos y mensualmente 50 francos para el sostenimiento. Si alguna Hermana se enfermaba era sustituida a expensas de la administración y en caso de muerte tenía a su cargo la inhumación y la celebración de una misa cantada y dos misas rezadas.

De forma casi igual era el acuerdo que la Superiora General firmó con el Presidente de la *Junta General de la Beneficencia* para hacerse cargo del Asilo San José en marzo de 1891. En este caso, además de la administración doméstica, las Hermanas estaban a cargo de la sección de niños que no tuvieran más de doce años y les enseñaban religión y primeras letras.

Para el caso específico del Hospital de San Juan de Dios de Bogotá, además de las responsabilidades habituales de la administración de la institución, había Hermanas enfermeras que cuidaban a los enfermos y otras estaban a cargo de los rayos X, del consultorio externo, del laboratorio, de la farmacia y de las salas de cirugía y de inyección.

En marzo de 1920 debido a la muerte de la Hermana Superiora que administraba el Hospital de Facatativá, la Reverenda Madre Superiora envía una nota a la *Junta General de Beneficencia* en que manifiesta la conveniencia de formular un nuevo contrato para modificar los anteriores acuerdos que las Hermanas tenían para prestar los servicios en los hospitales a su cargo. Se acordó enviar al Síndico de Facatativá un modelo de contrato con triple ejemplar para someterlo a aprobación de la Junta local y de la Superiora de las Hermanas. Además se dirigió una circular a los Síndicos de los hospitales de Zipaquirá, Girardot, La Mesa, Tocaima, Fusagasugá y Ubaté ordenándoles que celebraran nuevos contratos con las Hermanas según el modelo establecido (*Archivo JGBC*, acta 20 marzo 1920). El municipio de La Mesa envió comunicación diciendo que el contrato significaba demasiados compromisos sobre todo

el de alimentación y que pareciera que fuera un negocio de las Hermanas con el señor Síndico. Hubo necesidad de aclararle que la alimentación, que se mencionada era para los enfermos y que este nuevo acuerdo era un modelo establecido entre la *Junta* y la *Congregación* (Archivo JGBC, acta 30 marzo 1920). A este modelo de contrato la *Congregación* contesta haciendo dos observaciones: el sueldo mensual de las Hermanas y el nombramiento de los capellanes. La *Junta* en el mes de abril acordó aumentar el sueldo de las Hermanas a \$15 pesos mensuales y les aclaró que el nombramiento de los capellanes depende del Gobierno Eclesiástico (Archivo JGBC, acta 20 abril 1920). En agosto de 1931, la *Congregación* firma el convenio para administrar el Hospital de Pacho a partir del modelo que se había establecido en la década anterior (Archivo JGBC, acta 10 agosto 1931). Este modelo de contrato que se inicia con la *Junta General de Beneficencia de Cundinamarca* servía también como modelo para los que la *Congregación* estableció con instancias estatales en otras partes del país y para la contratación de otras comunidades religiosas por parte de entidades estatales.

Cuando en 1936 se firmó el acuerdo con las *Hijas de la Caridad de San Vicente*⁸ para la dirección del Asilo de Niñas, se puede constatar que es bastante similar al firmado hasta ahora con la *Congregación de la Hermanas de la Caridad Dominicanas de la Presentación*, sólo que se incorporaron los cambios acordes con la nueva legislación laboral del país que se habían iniciado desde la década 1920. Como era costumbre hasta ese momento en los contratos se fijaba el número de Hermanas necesario para hacerse cargo de la institución, se establecía que los empleados inferiores del servicio doméstico serían nombrados por la Superiora, se autorizaba a que el Síndico dispusiera de recursos para el desplazamiento de las Hermanas de Cali a la ciudad de Bogotá y se acordaba que cuando alguna Hermana se enfermase la *Junta* asumiría los gastos, pero se añadió que las Hermanas podían tener quince días de vacaciones y que tendrían que avisar con 90 días de anticipo su retiro, si fuese el caso (Archivo JGBC, acta 30 julio 1936).

A finales de la década de 1930, en los acuerdos se especificó las labores que las comunidades religiosas iban a desempeñar, ya no simplemente se pactaba la administración interna de la institución de forma genérica, sino que se contrataban para labores específicas. Por ejemplo, en noviembre de 1938, la *Junta* procedió a elegir y contratar a ecónomos para los diferentes establecimientos que tenían contratos con las comunidades religiosas y que dentro de sus obligaciones estaba el manejo administrativo. El resultado de la elección fue seis instituciones con ecónomas de congregaciones femeninas y dos con ecónomos de comunidades masculinas (Archivo JGBC, acta 28 de noviembre 1938). Siguiendo esta nueva orientación, a principios del 1939 cuando la Superiora de las *Hermanas de la Caridad* que administraba la Colonia de Mendigos solicitó dos Hermanas más para la institución, la *Junta* aprovechó para revisar los acuerdos existentes con la *Congregación* y exigió actualizarlos con estas especificaciones (Archivo JGBC, acta 20 febrero 1939). En abril de 1940, se aprobó la contratación de dos Hermanas para el Hospital de Chipaque, una como enfermera y otra como

8 Comunidad religiosa también francesa que llegó por primera vez a Colombia a administrar el Hospital de la ciudad de Cali en 1884.

ecónoma, permitiéndole al hospital hacer un ahorro que se destinó a la misma institución (*Archivo JGBC*, acta 15 abril 1940). Y en agosto se contrató a la Reverenda Hermana María San Rafael como administradora-enfermera del Hospital de Gachetá en reemplazo de la actual administradora-enfermera Julia de Cifuentes (*Archivo JGBC*, acta 14 agosto 1940).

Posteriormente, se diseñó un arreglo separado de los de la administración, para la alimentación de los asistidos específicamente. Este nuevo acuerdo tuvo una amplia discusión en la *Junta*. En marzo de 1939 apareció un memorando para el servicio de las comunidades religiosas para la alimentación de los asilados de la beneficencia, debido a problemas en la alimentación en el Hospital de San Juan de Dios, señalados por los doctores Bejarano y Huertas. Este memorando tenía varios objetivos, uno era lograr mayor control de esta actividad que se requería en todas las instituciones y que representaba uno de los gastos más altos. Otro era proponer la autorización para que cada Superior o Superiora pudiera hacer pactos de forma separada, dado que cada institución tenía necesidades diferentes y de esta forma era posible ahorrar en este rubro (*Archivo JGBC*, acta 20 y 30 marzo 1939).

En noviembre de 1939 se realizó un contrato entre la *Junta* y la *Congregación de las Hermanas de la Caridad* para que se encargaran por su cuenta de la alimentación del personal del Hospital de San Juan de Dios: capellán, médicos, empleados superiores, enfermeras, enfermos, sirvientes, obreros, trabajadores y vigilantes. La *Junta de Beneficencia* suministraba las estufas, vajillas, utensilios, menaje, el carbón y combustibles, así como la reparación o reposición de algunos elementos y también pagaba todo el personal de servicio de alimentación. Las Hermanas tenían el compromiso de presentar las cuentas y los datos estadísticos cada quince días. De igual forma se hicieron acuerdos para la alimentación con esta misma *Congregación* para el Asilo de Indigentes de Mujeres, el Hospicio de Sibaté y el Asilo de Locas, y con las otras comunidades religiosas, como el celebrado con las *Hijas de la Caridad de San Vicente* para la Escuela de Oficios Domésticos y la Colonia de Mendigos, y con los *Hermanos Hospitalarios de San Juan de Dios* para el Asilo de Locos (*Archivo JGBC*, acta 27 de noviembre 1939).

A finales del 1939 se realizó una reunión de la *Junta* con presencia del Gobernador de Cundinamarca por la confrontación que se presentó entre la *Junta General de Beneficencia* y el *Contralor de la Gobernación de Cundinamarca*, dado que el Contralor afirmaba que no se la había consultado oportunamente sobre los contratos realizados por la *Junta* con las comunidades religiosas sobre la alimentación. El abogado de la *Beneficencia* aclaró y ratificó que el Contralor conoció desde el inicio todo el proceso de los acuerdos y que expresó que no admitiría sino el procedimiento de licitación entre las comunidades religiosas, pero opinó que había lugar a tal licitación y que el *Ministerio de Trabajo, Higiene y Previsión Social* había expresado el mismo concepto, y aprobó la celebración de los contratos. Algunos miembros de la *Junta* manifestaron que el Contralor no ha hecho más que obstaculizar las labores de la *Junta* y que siempre está pensando de forma sospechosa de las actividades de la *Junta*. En seguida se leyó un comunicado del Contralor en que afirma que la *Junta* quitó de los contratos la

cláusula acerca de la fiscalización de los mismos, pero la *Junta* desmintió la afirmación y leyó la cláusula “el contratista queda sujeto a la fiscalización que para el cumplimiento de este contrato estableciere la Auditoría Fiscal de la Beneficencia” (*Archivo JGBC*, acta 27 diciembre 1939).

En la *Memoria de la Junta General a la Honorable Asamblea de 1940*, se expuso que en diciembre de 1939 la *Junta* celebró contratos de alimentación con las comunidades religiosas que regentaban los establecimientos y hacen un buen balance para el año. Se resaltó que por fuera de la disminución de los costos, la cantidad y calidad de la alimentación para los asilados y los empleados había mejorado (*Memoria de la Junta General a la Honorable Asamblea de 1940: 1941*).

En abril de 1941 se presentó un modelo de póliza para los contratos que fuesen a establecerse con las comunidades religiosas, modelo que también va estar de acuerdo con los cambios de la legislación laboral colombiana al incluir el nuevo concepto del seguro en los acuerdos. La póliza tenía que ver específicamente para la administración interna de los establecimientos en el cual la *Junta* tenía la responsabilidad de los pagos de los miembros de las comunidades religiosas, el suministro de comida, vestuario y los enseres necesarios, el pago de un capellán y los gastos correspondientes al culto y los gastos de enfermedad y muerte de los religiosos contratados. Los contratos serían sólo de un año, con posibilidad de renovación o cancelación y la *Junta de Beneficencia* tenía la responsabilidad de la vigilancia e inspección de los establecimientos. Los contratos debían ser aprobados por la *Junta* y por el *Ministerio de Trabajo, Higiene y Previsión Social*. Bajo este modelo se actualizaron nuevamente los acuerdos con las congregaciones femeninas de las *Hermanas de la Caridad de la Presentación* y de las *Hijas de la Caridad de San Vicente* y con la comunidad masculina de los *Hermanos Hospitalarios de San Juan de Dios* para la administración interna de los establecimientos del Hospital de San Juan de Dios, el Asilo de Locos y de Locas, el Asilo de Indigentes de Mujeres, el Hospicio de Sibaté, el Asilo de San José de Niños Desamparados, la Colonia de Mendigos y la Escuela de Oficios Domésticos. Adicionalmente, se presentó un modelo de contrato para la enseñanza en los talleres del Asilo de San José (*Archivo JGBC*, acta 2 abril y 7 mayo 1941).

Cuando el 19 de septiembre de 1942 en la reunión de la *Junta* se discutió el aporte de seguridad social de los empleados de la Beneficencia a la Caja de Previsión Social, se aclara que las comunidades religiosas son contratistas y no empleados de la *Junta General de Beneficencia* (*Archivo JGBC*, acta 19 septiembre 1942). Esta precisión nos sirve para resaltar que la relación entre la *Junta* y las congregaciones religiosas en la asistencia social desde un inicio fue contractual y continuó siéndolo, con los cambios necesarios de actualización legales. El modelo que estableció el Estado fue de contratación, mayoritariamente con congregaciones religiosas, para la administración de los establecimientos y de esta manera no asumir directamente la realización de las actividades que implicaban la asistencia social.

Hecho que además seguiremos constatando en los siguientes acuerdos. Por ejemplo el 14 de septiembre de 1943 se realizó el contrato con las *Hermanas de la Caridad*

para la administración interna del nuevo Centro Hospitalario de Chipaque, según los reglamentos aprobados por la *Junta* (*Archivo JGBC*, acta 14 septiembre 1943). Las responsabilidades eran vigilar las comidas de los niños y todo lo relacionado con el aseo, el orden y la economía de la casa; llevar inventarios de todos los muebles y enseres; llevar una relación detallada y comprobada de todos los gastos distintos aquellos de la alimentación; conseguir el servicio doméstico; organizar todo lo referente a la ropa de cama; propender por la educación de los niños y de las amas de cría y no permitir que se empleen métodos violentos en las procesos educativos. Para las Hermanas encargadas de la botica y la enfermería era responsabilidad despachar las fórmulas prescritas por los médicos y mantener en orden la botica, cuidar de los niños hospitalizados y ayudar al médico jefe llevar las estadísticas (*Archivo JGBC*, acta 25 abril 1945).

El 16 de noviembre de 1960, el síndico de la *Junta General de Beneficencia* presentó las cláusulas adicionales, relativas a los reajustes de las pensiones alimenticias, en los contratos vigentes con las comunidades religiosas -*Hijas de la Caridad de San Vicente* y *Hermanas de la Caridad de la Presentación*- que administraban los diferentes establecimientos (*Archivo JGBC*, acta 16 noviembre 1960). En enero de 1963 se aprobó en la *Junta* el aumento de los salarios de los honorarios de las Hermanas de las distintas congregaciones religiosas que prestaban sus servicios a los siguientes establecimientos: Colonia Alberto Nieto Cano en Pacho, Campaña contra la mendicidad, Internado Infantil Femenino en Chía, Ancianato de Mujeres en Sibaté, Escuela de Orientación Femenina, Hospital Neuro-Psiquiátrico en Bogotá, Colonia de Mendigos en Sibaté, Colonia de Vacaciones de Santiago, Hospicio de Sibaté, Asilo de Indigentes de Mujeres (*Archivo JGBC*, acta 23 enero 1963).

Dentro de las obligaciones establecidas entre las dos instituciones podemos precisar las siguientes. La *Junta General de Beneficencia* tenía que controlar y vigilar el desempeño de la *Congregación* religiosa y tenía la obligación de “rendir cuentas” anualmente a la *Asamblea del Departamento de Cundinamarca*. La forma de controlar y vigilar fue a través del nombramiento de un Síndico en cada establecimiento que tenía esta función específica de forma permanente, y periódicamente, la *Junta* hacía visitas formales a los establecimientos. Durante este período en la mayoría de las visitas, el desempeño de la *Congregación de las Hermanas de la Caridad* fue reportado de forma positiva y generalmente se utilizaron calificativos elogiosos a sus labores. En noviembre de 1919 el señor Rafael A. de Castro informó de las visitas que practicó a los hospitales de Girardot y Tocaima. El primero, administrado por las *Hermanas de la Caridad*, afirmó que “está bien establecido” y que el segundo, administrado por una sirvienta, se encontraba “en sumo desaseo” (*Archivo JGBC*, acta 24 noviembre 1919). Al siguiente año se realizó un contrato con las Hermanas para la administración del Hospital de Tocaima. En abril de 1920, el señor Pombo informó de las visitas al Asilo de Indigentes de Mujeres y el Asilo de Preservación para Niñas, reportó que se encontraban bien administrados y señaló que la cocina del Asilo de Indigentes necesita una mejora a la mayor brevedad posible. Y el señor doctor Juan David Herrera informó de su visita al Hospicio, contó que se había reunido con la Hermana Superiora y que había encon-

trado total disposición de la Hermana para llevar a cabo todas las indicaciones que se les hicieran. Se acordó sacar a los niños a pasear al aire libre dos veces por semana, proseguir con la colocación de las niñas grandes y que se estaban buscando medidas para reducir la mortalidad de los niños (*Archivo JGBC*, acta 6 abril 1920). En marzo de 1936 el señor Rueda Vargas realizó una visita al Hospicio Campestre e informa que el médico y director concurre con puntualidad y entusiasmo, que adelantan la tarea de hacer las respectivas tarjetas de filiación de los niños, que se diseñó un nuevo régimen alimenticio para los niños y que recomendaron la no permanencia de más de dos años de los niños en la región de oriente (*Archivo JGBC*, acta 28 febrero 1936). En octubre de 1937, se realizó una visita al Hospicio y se señaló que la forma de registro de entrada de los niños no se llevaba de forma adecuada, pero que los dormitorios y las demás dependencias las encontraron en buenas condiciones, aseo y orden (*Archivo JGBC*, acta 9 noviembre 1937). En noviembre de 1938 el Gobernador de Cundinamarca y el Secretario de Asistencia Social realizaron una visita a los diversos establecimientos de Sibaté e informaron que en general les había dejado una impresión favorable, especialmente lo que se refería a las actividades de las *Hermanas de la Caridad* (*Archivo JGBC*, acta 21 noviembre 1938). En enero de 1939, las Hermanas recibieron una visita en la Casa de los Niños ubicada en ese momento en el edificio denominado como el Aserrió para avisarles que se tenía que desocupar el edificio porque la *Beneficencia* tenía que entregarlo al gobierno nacional para que lo ocupara el Reformatorio de Niñas. Las Hermanas entendieron que la *Junta* iba a prescindir de sus servicios, pero el Secretario de Asistencia Social les aclaró que la *Junta* no había pensado en prescindir de sus servicios, y añadió además, que ellas habían prestado eficazmente sus servicios en la protección infantil (*Archivo JGBC*, acta 30 enero 1939). En 1942 se reconoció que los niños que se habían llevado al Hospicio de Sibaté atendidos por las Hermanas de la Caridad cambiaron sus semblantes y aumentaron de peso, y que además la enseñanza a los niños había cambiado buscando que éstos pudieran desarrollar mejor sus capacidades (*Archivo JGBC*, acta 13 octubre 1942).

Igualmente en los informes anuales de la *Junta General de Beneficencia* a la *Asamblea de Cundinamarca*, que incluían además los informes de los Síndicos de cada institución que tenía a su cargo, en uno de los acápite se detallaban los servicios de las Hermanas. Prácticamente en todos los informes de los diferentes establecimientos se resaltó siempre con palabra laudatorias la realización de sus servicios: dedicación, abnegación y eficacia, desde el inicio en que la *Congregación* estableció los primeros contratos con la *Junta*. Pero además, cada vez que las Hermanas llegaban a administrar una institución se subrayaba en los informes los cambios sustanciales que se habían logrado en poco tiempo, el primer caso fue el Hospital de San Juan de Dios, pero se pueden mencionar otros, como el Hospital de La Mesa y Ubaté en 1915. Y por muchos años las Hermanas fueron expresamente solicitadas por las instituciones y su llegada era esperada con gran expectativa, como se puede constatar en el Informe de 1916 del Hospital de Mchetá a la *Junta*, y como por ejemplo, el Hospital de Gachetá y San Juan de Rioseco en 1933, reclamaban

a la *Junta* por no dar los suficiente recursos para trasladar a las Hermanas para la administración de los establecimientos.

Fuera de los informes habitualmente exigidos que acabamos de mencionar, las Hermanas también reportaban irregularidades en los manejos de algún establecimiento. En 1936 la Hermana Superiora del Hospital de Tocaima envió un telegrama a principios del año a la *Junta General de Beneficencia* solicitando de manera urgente la presencia de un visitador fiscal en el hospital. Posteriormente se informa que el síndico, el señor Afanador, hacía largo tiempo no presentaban cuentas y que además parece que había estafado a la Hermana. Se resuelve suspender al Síndico y reemplazarlo por el señor Raúl Charry con un pago de \$30 mensuales (*Archivo JGBC*, acta 21 y 26 febrero 1936). Por lo que la presencia de las Hermanas fuera bastante estimada.

La *Junta* también realizaba solicitudes a las Hermanas y generalmente eran atendidas buscando llegar a acuerdos y soluciones. Estas solicitudes fueron de diferente índole, muchas veces para exigirles responsabilidad en otras labores distintas o para aumento del número de Hermanas en las instituciones. Por ejemplo, a finales del año 1929 después de un estudio liderado por el doctor Barberi se les pidió que desocuparan un pabellón que había estado ocupado por ellas en el Hospital de San Juan de Dios para destinarlo a la clínica de órganos de los sentidos (*Archivo JGBC*, acta 18 noviembre 1929). Al año siguiente el director del Hospital informó que había hablado de la mejora de la alimentación que daban a los enfermos con la Hermana Superiora del hospital y habían acordado montar otra cocina y mejorar las instalaciones para que la comida no llegara fría y que la *Congregación* había convenido en variar la alimentación, pero advirtiendo que esto significaría un mayor gasto. La *Junta* autorizó estudiar al Síndico del hospital el aumento en los gastos. En 1931 el doctor Andrés Bermúdez, rector de la Facultad de Farmacia de Bogotá, propuso establecer en el Hospital de San Juan de Dios el despacho de farmacia, en una pieza contigua a la botica y comunicada con ella por un tornio, para ayudar la distribución de las formulas del hospital por los estudiantes avanzados en la práctica y dirigidos por un farmacéuta competente. Y añadió que esta solución había dado excelentes resultados en el Hospital de San José por la ayuda eficaz de las Hermanas en el despacho de los remedios para los enfermos (*Archivo JGBC*, acta 16 febrero 1931).

Otra recurrente fue la solicitud del aumento del número de Hermanas en las instituciones. En 1931, el doctor Gómez de Brigard informó que había hablado con las Hermanas de la Caridad del Hospital, por hallarse enferma la Superiora, quienes informaron que ellas no se oponían a que se las pasaran al nuevo pabellón de tuberculosis de ambos sexos, pero haciendo una división en él, aunque manifestaron de todas formas deseaban hablar con algún miembro de la *Junta* sobre el asunto y recomendaron tratarlo con el doctor Barberi (*Archivo JGBC*, acta 8 junio 1931). En la siguiente reunión, el doctor Barberi informó que la Hermana Superiora no tenía ninguna observación al respecto, pero que el traslado sólo se podría hacer el 15 del mes siguiente y que eran necesarias más Hermanas para atender las necesidades del nuevo pabellón. La *Junta* aprobó el aumento de dos Hermanas (*Archivo JGBC*, acta 15

junio 1931). En junio de 1951, los directivos les solicitaron a las Hermanas una nueva para la Sala de Cirugía del Hospital de San Juan de Dios, con el fin de mantener el orden en los servicios que se encontraban descuidado por las enfermeras y las trabajadoras (*Archivo JGBC*, acta 7 junio 1951). Y en 1952, ante la solicitud de una Hermana más para el Instituto Materno e Infantil, el director, doctor Acosta, les manifestó que él considera más urgente tres Hermanas para las salas de cirugía, lavandería y ropería (*Archivo JGBC*, acta 27 marzo 1952).

Por su lado, la *Congregación* tenía responsabilidades que cumplir en las diferentes instituciones que tenía a su cargo fuera del buen desempeño. La *Congregación* tenía que hacer reportes para el ente público, uno de los reportes consistía en llevar el registro del número de las personas atendidas, por ejemplo encontramos estos registros para el caso del Hospital de San Juan de Dios en el que se puede corroborar el movimiento del mismo año por año. Los registros eran consistentes, podemos constatar el aumento en el número de hospitalizados entre 1931 y 1948, se pasó de 12.128 a 17.879 y en el número de consultas de 53.264 en 1931 a 80.300 en 1951, como se puede constatar en los libros llamados de *Estadística* en el *Archivo de la Congregación*. Para el caso del Hospicio, estos registros fueron aún más minuciosos porque había que hacer una ficha de entrada de cada niño, esta ficha se fue mejorando según las preocupaciones que se tenía sobre el abandono de los niños y sobre el problema de la mendicidad. Además, las Hermanas tenían que llevar registros de las compras y gastos de los diferentes establecimientos. En parte podemos decir que las estadísticas que la *Junta* logró elaborar en 1940 son a partir precisamente de los diferentes registros que la *Congregación* llevaba de forma ordenada y rigurosa.

Las solicitudes por parte de las Hermanas no eran muy frecuentes y fueron generalmente aceptadas por la *Junta General de Beneficencia*. La mayoría de las solicitudes trataban asuntos afines al aumento de sueldo anualmente o incrementos en los presupuestos de las instituciones. Pocas veces se hicieron peticiones de mejoras en los sueldos en otros momentos diferentes al inicio de cada año, por ejemplo, en marzo de 1920 se aprobó modificar la cláusula tercera para fijar en \$15 pesos el sueldo mensual a las cuatro hermanas que prestan servicios en el Hospital (*Archivo JGBC*, acta 30 marzo 1920). Y en 1952, la *Junta* aprobó el aumento del sueldo solicitado por las Hermanas, que según en los años anteriores no se les había dado (*Archivo JGBC*, acta 1 abril 1952).

En abril de 1940, la Reverenda Hermana San Martín solicitó a la *Junta* revisar el presupuesto asignado para la alimentación del Hospital de San Juan de Dios en el contrato establecido porque era insuficiente. La *Junta* aprobó revisarlo y propuso un plan conjunto porque varias instituciones tenían las mismas dificultades (*Archivo JGBC*, acta 15 abril 1940).

En abril de 1963, a pesar del aumento de honorarios establecidos en enero, las comunidades religiosas, especialmente las *Hermanas de la Caridad de la Presentación* que prestaban servicios en el Hospital de San Juan de Dios, en el Hospicio de Sibaté, en la Colonia de Santiago, en el Hospital Neuro-Psiquiátrico de Bogotá y el Asilo de

Indigentes de Mujeres solicitaron un reajuste en las asignaciones, que representaba aproximadamente \$605.000 en los gastos de la *Junta*. Se advirtió que los *Hospitalarios de San Juan de Dios* también harían la misma solicitud, por lo que se llegó a un acuerdo con las comunidades religiosas en un pago más moderado de lo que estas habían solicitado (*Archivo JGBC*, acta 3 abril 1963).

Podemos resaltar varios aspectos de la relación de la *Junta General de Beneficencia* con la *Congregación de las Hermanas de la Caridad*. El primero es que la relación contractual que se estableció desde el momento en que la *Junta* buscó a la *Congregación* para el manejo del Hospital de San Juan de Dios de Bogotá sirvió de patrón para las demás contrataciones entre el Estado y las comunidades religiosas para el manejo de las instituciones, lo que es aún más importante nos permite afirmar que el Estado estableció un modelo de contratación desde el siglo XIX para la asistencia social.

Los contratos se fueron actualizando según los cambios en la legislación laboral colombiana y se fueron precisando según las transformaciones y crecimiento de las instituciones que exigían especialización en las diferentes actividades realizadas. Los acuerdos legales tenían obligaciones y responsabilidades claramente establecidas para las dos partes, que en términos generales siempre se cumplieron. Para el caso de la *Congregación*, los deberes según los informes eran cumplidos con eficacia, lo que significó para la *Junta* casi siempre un buen manejo económico de las instituciones. Las solicitudes presentadas por ambas partes eran discutidas y siempre acordadas según la mutua conveniencia, dentro de los parámetros acordados reglamentariamente. Lo que nos permite ratificar que la relación entre el Estado colombiano y la Iglesia Católica fue una relación formal, aún más establecida dentro de un orden legal, en la asistencia social; evidencia que replantearía las conclusiones de muchos estudios de la historiografía colombiana que plantea que el Estado delegó a la Iglesia Católica la asistencia social, que en parte están planteadas a partir de las indagaciones hechas, hasta ahora, sobre todo y sólo acerca de la participación de las órdenes religiosas en la educación en Colombia en el siglo XIX y principios del XX (Melo, 1978; González, 1997).

Como podemos constatar el modelo de contratación entre el ente estatal y las congregaciones religiosas, sobre todo las femeninas, para la administración de las instituciones de asistencia social, fue un modelo extendido en el país y tuvo una duración considerable de tiempo, siempre estableciendo unos parámetros para las actividades que se estipulaban en las disposiciones y ejerciendo control y supervisión de las obligaciones y las responsabilidades acordadas. En un primer período que comprende desde 1870 hasta la década de 1930, cuando los establecimientos no tenían tantas personas asistidas y se habían introducido los desarrollos científicos, el contrato con las comunidades religiosas fue genérico, para la administración, que en realidad comprendía múltiples labores. En el segundo período que iría desde 1930 a finales de la década de 1960, cuando las instituciones aumentan su atención, pero también se van introduciendo los cambios científicos, los contratos con las órdenes religiosas, se van a ir especificando, contratos sólo para la dirección interna de las instituciones y para la alimentación de los enfermos y asilados y el personal de las mismas

y se crea el cargo de dirección científica, generalmente bajo la responsabilidad de un médico. Es importante resaltar que el Estado durante este período no asume las responsabilidades directas de las instituciones de salud ni de protección, el modelo fue la contratación, similar a las contrataciones actuales para los programas sociales. En esa época, la razón por la que buscó comunidades religiosas para establecer los contratos, se debió a que éstas eran las que más conocían el oficio de administrar instituciones y cuidar a los enfermos y los desvalidos, no a un alineamiento ideológico, pues incluso durante los gobiernos liberales se recomendó más de una vez buscar alguna comunidad religiosa para hacerse cargo de las instituciones de asistencia social, oficio que habían adquirido, en parte, administrando sus propias comunidades. Esta forma de contratación por parte del Estado implicaba sin duda un modelo de asistencia social. Modelo que viene de Europa, principalmente de Francia, que se adaptó al caso colombiano, en donde se pretendía que las instituciones fueran administradas de la forma más transparente y organizada posible, pero también de la manera más económica y sin lugar a dudas las congregaciones religiosas cumplían con estos requisitos a cabalidad en esa época.

Referencias bibliográficas

FUENTES PRIMARIAS:

Archivos:

Archivo de la Congregación de las Hermanas de la Caridad de la Presentación Dominicanas sin catalogación. Libros llamados de *Estadísticas y Registro de Profesión*. *Hoja de Vida* de la Congregación y las *Carpetas* de las instituciones.

Archivo de la Junta General de Beneficencia de Cundinamarca sin catalogación. Actas desde 1870 a 1960.

Otros documentos:

Bases de un Programa de Fomento para Colombia. Informe de una misión dirigida por Lauchlin Currie y auspiciada por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento en Colombia con el Gobierno de Colombia. (1951). Bogotá, Banco de la República.

Compilación de Leyes y Ordenanzas de la Beneficencia y Asistencia Social de Cundinamarca, 1869-1942. (1942). Bogotá, Talleres de la Imprenta del Departamento.

La Presentación. Provincia de Bogotá. 1873 – 1973. (1973). Bogotá.

Memoria de la Junta General a la Honorable Asamblea de 1940. (1941). Bogotá, Editorial Minerva.

Restrepo Hernández, Julián (1900). *Codificación de Cundinamarca.* Bogotá, Talleres de la Imprenta del Departamento.

FUENTES SECUNDARIAS:

Libros:

CASTRO CARVAJAL, Beatriz. (2007). *Caridad y Beneficencia. El tratamiento de la pobreza en Colombia, 1870 – 1930.* Bogotá, Universidad Externado de Colombia.

- CASTRO, María Patricia (2003). *Las comunidades religiosas femeninas en Antioquia, 1876-1940*. Medellín, Universidad Nacional.
- DAVIS, Natalie Zemon (1999). *Mujeres de los márgenes, Tres vidas del siglo XVII*. Madrid, Ediciones Cátedra.
- DUBET, François (2006). *El declive de la institución. Profesión, sujetos e individuos en la modernidad*. Barcelona, Editorial Gedisa.
- GAITÁN, Hermana María Cecilia (1999). *La enfermería en Colombia. Orígenes de audacia y compromiso*. Tunja, Universidad Pedagógica y Tecnológica.
- GIBSON, Ralph (1989). *A Social History of French Catholicism. 1789 – 1914*. Londres, Routledge.
- GONZÁLEZ, Fernán (1997). *Poderes enfrentados. Iglesia y Estado en Colombia*. Bogotá, CINEP.
- JONES, Colin (1989). *The Charitable Imperative. Hospitals and Nursing in Ancien Régime and Revolutionary France*. Londres, Routledge.
- MARTÍNEZ, Frédéric (2001). *El nacionalismo cosmopolita. La referencia europea en la construcción nacional en Colombia, 1845-1900*. Bogotá, Banco de la República - Instituto Francés de Estudios Andinos.
- MCCAULY, Bernadette (2005). *¿Who shall take care of our sick? Roman Catholic Sisters and the Development of Catholic Hospital in New York*. Baltimore, The John Hopkins University Press.
- SERRANO, Sol (2000). *Virgenes Viajeras. Diarios de religiosas francesas en su ruta a Chile, 1837 – 1874*. Santiago, Ediciones Universidad Católica de Chile.
- TOQUICA, Constanza (2008). *A falta de oro: linaje, crédito y salvación. Una historia del Real Convento de Santa Clara de Santafé de Bogotá, siglos XVII y XVIII*. Bogotá, Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Nacional, Ministerio de Cultura e Instituto Colombiano de Antropología e Historia.

Capítulos de libro:

- GIORGIO, Michela de (1993). “El modelo católico” en G. Duby y M. Perrot (dirección). *Historia de las mujeres*, Madrid, Taurus, tomo 4, pp. 183 – 217.
- MELO, Jorge Orlando (1978). “La República Conservadora. 1880-1930” en *Colombia Hoy*, Bogotá, Siglo XXI, pp. 52 – 101.
- WEINDLING, Paul (1991). “The Modernization of Charity in Nineteenth-Century France and Germany” en J. Barry and C. Jones. *Medicine and Charity before the Welfare State*, Londres, Routledge, pp. 190-206.

Artículos en revistas:

- ADONICA Y., Lui (1995). “Political and Institutional Constraints of Reform: The Charity Reforms Failed Campaigns Against Public Outdoor Relief, New York, 1874-1898” en *Journal of Political History*, Vol. 7, No. 3, pp. 341-364.
- O'BRIAN, Susan (1997). “French Nuns in Nineteenth-Century England” en *Past and Present*, Vol. 154, pp. 143- 180.
- LANGLOIS, Claude (1984). “Le Catholicisme au féminin” en *Archives des sciences sociales des religions*, Vol. 57, No. 1, pp. 29 – 53.

Productividad multifactorial del sector manufacturero del Cauca 1993-2006

Multifactorial productivity of the Cauca's manufacturing sector 1993-2006.

Produtividade multifatorial no setor manufactureiro do Cauca 1993-2006

ANDRÉS MAURICIO GÓMEZ SÁNCHEZ.

*Docente asociado del Departamento de Economía, Universidad del Cauca.
amgomez@unicauca.edu.co.*

Recibido: 25.10.10
Aprobado: 15.03.11

Resumen:

Este estudio intenta medir y analizar la evolución de la productividad total de los factores (PTF) en el sector manufacturero caucano entre los años 1993 y 2006. La medición se realiza para un panel desbalanceado de firmas a través de tres metodologías econométricas alternativas: mínimos cuadrados ordinarios (MCO), efectos fijos (EF), y un modelo semiparamétrico propuesto por Levinsohn-Petrin (LP). Los resultados evidencian que existen sesgos en los parámetros bajo MCO y EF encontrándose rendimientos constantes a escala, pero de manera contraria bajo LP se encuentra, bajo parámetros consistentes, que la PTF sigue de cerca el ciclo económico caucano, en presencia de rendimientos crecientes.

Palabras clave: Productividad, Industria del Cauca, Modelos Semiparamétricos, Rendimientos a Escala, Ley Páez.

Abstract:

This study tries to measure and to analyze the evolution of the total productivity of the factors (TPF) in the Cauca's manufacturing sector between the year 1993 and 2006. The measurement developed carries out for an unbalanced panel of firms across three alternative econometric methodologies: ordinary least square (OLS), fixed effects (FE), and a semiparametric model proposed by Levinsohn-Petrin (LP). The results demonstrate that biases exist in the parameters under OLS and FE, finding constant returns to scale but under LP we found, under consistent parameters, that TPF follows closely the cauca's business cycle, in presence of increasing returns to scale.

Key words: Productivity, Cauca's Industrial Sector, Semiparametric Models, Increasing Returns to Scale, Paéz Law.

JEL Classification: C01, C14, D24, R10.

Resumo:

Esta pesquisa tenta medir e analisar a evolução da produtividade total dos fatores (PTF) no setor manufatureiro da região do Cauca no período 1993-2003. A medição realiza-se para um painel desbalanceado de firmas através de três metodologias econométricas alternativas: mínimos quadrados ordinários (MQO), efeitos fixos (EF), e um modelo semiparamétrico proposto por Levinsohn-Petrin (LP). Os resultados demonstram que existem vieses nos parâmetros mensurados por MCO e EF, se encontrando rendimentos constantes à escala. Porém, de maneira oposta a partir do LP, se evidencia –sob parâmetros consistentes– que a PTF segue de perto o ciclo econômico da região caucana, na presença de rendimentos crescentes.

Palavras-chave: Produtividade, Indústria do Cauca, Modelos Semiparamétricos, Rendimentos à Escala, Lei Páez.

Introducción

Bajo la dinámica de la globalización, un fenómeno que ha cobrado especial relevancia en los últimos años dentro de la economía ha sido el de la productividad. Definida generalmente como la diferencia entre la tasa de crecimiento de la producción y la tasa ponderada de incremento de los factores de producción (Productividad Total de Factores (PTF)), su explicación, medición y respectivo análisis, ha sido todo un debate no sólo al interior de la teoría económica sino de la econometría misma. En efecto, después de los aportes teóricos de Schumpeter (1942) y Solow (1956); y de los análisis empíricos de última generación en cabeza de Olley y Pakes (1996); Levinsohn y Petrin (2000), entre otros, la productividad sigue manteniéndose como un concepto que no genera consenso ni en su determinación teórica, ni mucho menos en la empírica. Pero si este es el panorama, ¿por qué es importante la medición y el análisis de la productividad para la economía? ¹

Porque para un país o región desempeña un papel decisivo como fuente de crecimiento a largo plazo, pues su positiva evolución generalmente implica una mayor eficiencia en los factores empleados en los procesos productivos, lo que a su vez se traduce en fuente de ventajas competitivas. De otro lado, las mejoras en la productividad permiten en el largo plazo ampliar nivel de ingreso *per cápita* de los habitantes, toda vez que éste depende de la eficiencia en el uso de los factores de producción, y de la acumulación de capital.

1 La definición de la productividad tiene varias aproximaciones, pero para este estudio se hará siempre referencia a ella desde la visión de la Productividad Total de Factores, por tanto productividad y PTF se trabajarán indistintamente.

En la última década en Colombia se han realizado de manera prolífica estudios sobre la productividad en sectores que se consideran líderes o que jalonan el nivel de actividad económica, tales como el sector manufacturero. A pesar de la gran cantidad de estudios, la mayoría se realiza para el contexto nacional y se deja de lado regiones que no tienen una alta participación en el concierto industrial colombiano.² Una de estas regiones es el Departamento del Cauca, el cual de acuerdo con estudios realizados con anterioridad,³ muestra que existe un cambio en la estructura productiva, pasando de ser una región netamente agrícola, a otra donde el sector industrial tiene un papel preponderante en la determinación de su PIB ya que su participación era del 11% hace 40 años y actualmente alcanza una participación cercana al 25%.⁴

De acuerdo a Meléndez y Seim (2003) la mayoría de los estudios realizados en Colombia en materia de productividad no son fiables debido a la inexacta elección de los modelos econométricos para medir la productividad. Después de la aparición del estudio pionero de Olley y Pakes (1996); se demostró que la utilización de modelos de series temporales bajo funciones de producción Cobb-Douglas, con métodos de estimación por MCO o por Efectos Fijos (EF), generan distorsiones en los parámetros que conducen a resultados poco fiables o contradictorios. En efecto, la literatura reciente, inspirada en el trabajo aplicado de Levinsohn y Petrin (2000), ha encontrado evidencia de que los factores de producción y los insumos tienden a estar correlacionados con la productividad, de tal forma que los estimadores obtenidos bajo MCO o EF, están sesgados.

La falencia de las mediciones previas, sumado a la escasa aplicación de éstos temas en el análisis económico en el Departamento del Cauca, a la creciente importancia que ha tomado el sector manufacturero en el nivel de actividad económica, y la influencia de la Ley Páez, son razones suficientes para orientar una investigación que permita develar la dinámica interna de la PTF en dicho sector.

Este trabajo consta de cuatro divisiones. La primera es una división de la literatura que se encuentra frente a este tema. La segunda es la presentación del modelo econométrico; una tercera parte se realizó con base a la discusión de los resultados de la investigación y por últimos unas sucintas conclusiones seguidas de algunos anexos.

I. Revisión de la literatura

A nivel nacional e internacional la medición de la productividad ha cobrado especial relevancia en las últimas dos décadas, debido a su importancia en el crecimiento económico de los países. Los enfoques teóricos y metodológicos para calcularla y

2 Entre los más recientes figuran los elaborados por Cárdenas (2006), Echavarría et. al. (2006), Eslava et. al. (2004), Rosales (2005), Fernández (2003) y Meléndez y Seim (2003).

3 Véase, Cámara de Comercio del Cauca-Corporación Cauca Progresiva. (2008). Análisis de Coyuntura Económica Cauca 2000-2007. Popayán.

4 Los únicos dos estudios realizados en el Cauca son las investigaciones adelantadas por Gómez (2004) y Paz (2009). El modelo propuesto en este estudio se diferencia del primero en que se emplea un modelo de datos panel desbalanceado y no se emplean estimaciones vía MCO con datos agregados de series de tiempo, con el segundo la diferencia es aún más amplia ya que se utilizan modelos formales y no datos descriptivos.

analizarla han cambiado radicalmente a partir de los estudios realizados por Olley y Pakes (1996) y Levinsohn y Petrin (2000). Antes de éstos, las técnicas utilizadas pasaban por alto los posibles problemas de endogeneidad que existen entre los factores de producción y la productividad, utilizándose métodos como MCO y EF que arrojaban resultados poco confiables. Por tal razón la investigación de estos autores y los que de ésta vertiente siguieron, se constituyen en los referentes inmediatos a seguir para la medición de la productividad.

El trabajo de Olley y Pakes al igual que el de Levinsohn y Petrin intentan en términos generales, capturar la dinámica de la productividad en diferentes sectores económicos. El primero lo realiza para la industria de las telecomunicaciones en Estados Unidos, ya que el cambio técnico y la desregulación estatal generaron una reestructuración en la producción al interior del sector a principios de los noventa, que afectó de manera directa la productividad. En el segundo caso la medición se realiza para el sector manufacturero chileno, ya que la fuerte liberalización de los mercados en este país también para la década de los noventa afectó la productividad. A pesar de que los pioneros en este campo son Olley y Pakes, se considera el modelo de Levinsohn y Petrin más completo en el sentido que generaliza el modelo de los primeros. Por tal motivo se seguirá el modelo de Levinsohn-Petrin, aclarando posteriormente donde se encuentran la diferencias con la modelación inicial.⁵

De manera específica el interés del estudio de Levinsohn y Petrin es medir la productividad a la luz de procesos *Learning by Doing* y de adopciones de mejores métodos productivos por parte de las empresas manufactureras chilenas. Los autores demuestran que bajo los métodos tradicionales (MCO) y (EF), la productividad tiende a estar relacionada con los factores productivos, lo que desemboca en un sesgo de simultaneidad (endogeneidad) porque al ser conocida la productividad únicamente por el productor y no por el investigador, se afecta la elección de contratación de factores. Para corregir el problema proponen un modelo semiparamétrico que incluye la demanda de materias primas como una variable proxy para la productividad no observable.

La medición se inicia con una función de producción Cobb-Douglas en logaritmos donde se incluye en las variables económicas tradicionales (producto, capital, y trabajo) una variable proxy de los shocks de la productividad (las materias primas). Puesto que no se conoce la forma funcional de la productividad pues no es observable por parte del investigador (pero si por el productor), los coeficientes de la función de producción no se pueden estimar por el método de MCO, y tampoco por EF.

Como alternativa sugieren una estimación en dos etapas usando métodos semiparamétricos. En términos generales, la primera etapa consiste en estimar los coeficientes de los insumos de trabajo calificado y no calificado, aislando a través de valores esperados, la influencia del capital y de las materias primas en dichos insumos. De esta forma se obtienen vía MCO los parámetros consistentes para la mano de obra. La segunda etapa radica en obtener el parámetro consistente para el capital, asumiendo

5 Otros referentes en los que se apoyan Levinsohn y Petrin fuera de Olley y Pakes (1996), son Jovanovic (1982), Hopenhayn y Rogerson (1993), Ericsson y Pakes (1995), y Tybout (1997).

que la forma funcional de la productividad no observable sigue un proceso markoviano de orden uno. Así, el parámetro del capital se estima bajo el Método Generalizado de Momentos (MGM). Finalmente la PTF se determina bajo MCO como un residual pues ya todos los parámetros son consistentes.⁶

En términos econométricos el estudio demuestra que los coeficientes de los insumos de trabajo calificado y no calificado están sesgados positivamente con la productividad bajo los métodos tradicionales, mientras que el capital resulta sesgado negativamente para la mayoría de sectores. Desde la economía se evidencia que las firmas después de la apertura, efectivamente incrementaron sus niveles de productividad lo que generó un proceso de cambio en las participaciones de las empresas en el mercado (*market shares*). A su vez, lo anterior condujo a una dinámica de consolidación y salida de firmas que reformó la estructura del mercado.

Los estudios que a nivel nacional dan cuenta del comportamiento de la productividad (PTF) en la última década, siguen la tradición de Levinsohn y Petrin. Entre éstos se destaca la investigación de Meléndez y Seim (2006) la cual indaga por la dinámica de la productividad del sector manufacturero colombiano y su relación con la política comercial para el periodo comprendido entre 1977 y 2001. En él se estima la productividad total de los factores a nivel de establecimiento para diez sectores manufactureros de la clasificación CIIU a 3 dígitos. Los resultados muestran que la desaceleración de la economía durante la segunda mitad de la década de 1990 afectó negativamente los incrementos en la productividad obtenidos con la apertura económica, a tal punto que en 1998 la productividad del sector manufacturero agregado se situó en niveles inferiores a los observados dos décadas atrás. La razón estriba en la caída de los niveles de productividad internos de los establecimientos, posiblemente debido a un lento desarrollo tecnológico. Finalmente se comprueba que en la época de afianzamiento de la apertura se presentan incrementos positivos en la productividad explicadas por la entrada de firmas más eficientes que las establecidas anteriormente.

II. Modelo econométrico

Para estimar la PTF a nivel industrial y luego a nivel de sectores, se partirá de un modelo econométrico que relaciona una función de producción Cobb-Douglas transformada en logaritmos, en donde se aplican técnicas de estimación estándar como la de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y de Efectos Fijos (EF) para obtener la productividad a la Solow, es decir, como un residuo. Posteriormente, se aplicará una variante del modelo desarrollado por Levinsohn y Petrin (2000), consistente en un modelo de panel bietápico que considera la productividad como una variable in-

6 En la modelación de Olley y Pakes la variable proxy es la inversión, mientras que Levinsohn y Petrin puede ser cualquier insumo intermedio tal como la electricidad o el combustible. La utilización de los insumos intermedios tiene tres ventajas. En primer lugar, no se requiere de la compleja comprobación construida por Olley y Pakes para determinar que la inversión sirve como proxy de la productividad, en segundo lugar los insumos intermedios responden suavemente a los shocks en productividad, mientras que la inversión es una variable muy desigual ya que incluye elevados costos de ajuste. Y finalmente las materias primas no asumen valores iguales a cero para ningún periodo como si puede llegar a presentarse con la inversión.

observable, para intentar develar consistencia en los parámetros estimados bajo este escenario.

La diferencia de la modelación entre estos autores y la de esta investigación se muestra en dos niveles: en primer lugar, la variable proxy para acercarse a la productividad inobservable será la energía y no la inversión, debido a que la utilización agregada de este insumo por parte de la industria es creciente en el tiempo para el período seleccionado, y en segundo lugar por ser un insumo no almacenable, su consumo sólo puede concebirse en un ámbito de creciente productividad. La idea es que si en primer lugar la firma observa una elevada productividad en el periodo t , es porque la productividad marginal de la energía es alta. Como respuesta, la firma sigue produciendo aún más hasta el punto donde la productividad marginal de la energía iguala de nuevo al precio de ésta. Mayores producciones, implican mayores demandas de insumos intermedios, lo que conduce a mayores niveles de productividad.

En segundo lugar, los factores incluidos en el modelo al igual que las formas de introducción de las variables observables y no observables, se distanciarán de las utilizadas por dichos autores bajo argumentos económicos apoyados en Lora (1994) y no en Harberger (1969), como es la tradición. En efecto, el cálculo de la PTF requiere de la obtención del capital para cada empresa pero los estudios previos, tanto nacionales como internacionales asumen que esta variable puede obtenerse ajustando el stock de capital por la capacidad utilizada, o por valor inicial según la metodología sugerida por Harberger (1969)⁷. Ésta presenta problemas frente a los supuestos que se deben plantear sobre las tasas de depreciación y crecimiento del capital. En otras palabras, los modelos aplicados a nivel nacional parten de medir la productividad como el residual a la Solow, pero sus modelos se basan en la construcción de variables (como el capital por ejemplo) que no reflejan su esencia, sino una conveniencia metodológica.

Por tal motivo y para estar más acordes con el modelo a la Solow, se adoptará la sugerencia de Eduardo Lora (1994).⁸ Esta metodología se diferencia básicamente de la elaborada por Harberger, en suponer que la relación capital-producto es constante en vez de suponer las tasas de depreciación y crecimiento del capital sin ningún sustento teórico o empírico. El supuesto de Lora, por tanto, conduce a que las tasas de crecimiento del capital y del producto tiendan a ser iguales en el largo plazo.

Para la estimación de la función de producción, se utilizarán los datos provenientes de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) bajo códigos CIIU Rev. 3 A.C a dos dígitos, realizada por el DANE a nivel de empresa-año, para el período muestral 1993-2006, la cual es implementada por el DANE.⁹ De esta forma se constituyó un

7 La Encuesta Anual Manufacturera (EAM) reporta el valor en libros de los activos fijos por categoría: terrenos, edificios y estructuras, maquinaria y equipo, equipo de transporte y equipo de oficina. Para cada categoría reporta las compras, las ventas, la producción, la depreciación y la revalorización, tanto para equipo nuevo como usado.

8 Lora basa su metodología en la propuesta del modelo de desarrollo a seguir para América Latina en la década de los setentas, realizada por el Banco Mundial a la luz de los postulados del modelo Harrod-Domar.

9 La periodicidad elegida obedece a que en el año 1992 la metodología de recolección de información cambió y aparte de esto, aún no ocurría el desastre natural en Páez. De otro lado, por no tener aun procesados los datos la EAM para 2007, se elige el año 2006.

panel desbalanceado de 900 establecimientos en 14 años. Finalmente, para eliminar el problema de la inflación, las series fueron deflactadas con el índice de precios al productor (IPP), tomando como base el año 1999.¹⁰

El modelo¹¹

El modelo parte de especificar una función de beneficios para cada firma en tiempo discreto. Para tal efecto, se considera que las firmas (*i*) producen un bien homogéneo y maximizan sus beneficios (π) en cada período (*t*) a través de una función de ganancias típica neoclásica, la cual depende a su vez de las variables de estado tradicionales (trabajo *L*, capital *K*, materias primas o demanda de bienes intermedios *MP*, y energía *ENE*) más una variable η_{it} que recoge la productividad que tan sólo es observada por la firma, pero no por el investigador. De esta forma, dicha función adopta la siguiente forma:

$$\pi_{it}(k_{it}, l_{it}, mp_{it}, ene_{it}, w_{it}) \cong \text{Max}[p_{it} Y_{it}(K_{it}(i), L_{it}, MP_{it}, ENE_{it}, \varepsilon_{it}) - C_{it}(L_{it}, K_{it}(i), MP_{it}, ENE_{it})] \quad (1)$$

Donde $C_{it}(\cdot)$ hace referencia a la función de costos de producción para cada firma en el período *t*. La función de producción se considera Cobb-Douglas. Por tanto:

$$Y_{it} = \beta_0 K_{it}^{\beta_k} L_{it}^{\beta_l} MP_{it}^{\beta_{mp}} ENE_{it}^{\beta_e} e^{\varepsilon_{it}} \quad (2)$$

Introduciendo logaritmos naturales, para cada firma se tiene que:

$$y_{it} = \alpha_0 + \beta_k k_{it} + \beta_l l_{it} + \beta_{mp} mp_{it} + \beta_e ene_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2.1)$$

Donde α_0 es el logaritmo natural de β_0 , y las variables en minúscula indican que están transformadas a logaritmos. De otro lado, la estructura de los errores es ε_{it} , es decir éstos a su vez se descomponen en w_{it} la cual es la productividad no observable de la firma en el período *t*, y en un término aleatorio de error con media cero. Por tanto:

$$y_{it} = \alpha_0 + \beta_k k_{it} + \beta_l l_{it} + \beta_{mp} mp_{it} + \beta_e ene_{it} + w_{it} + u_{it} \quad (3)$$

La diferencia entre w_{it} y u_{it} consiste en que la primera es una variable de estado y es observable por la firma, impactando en las decisiones de escogencia de los insumos, hecho que conduce al problema de simultaneidad en la estimación de la función de producción. La segunda son los errores estocásticos tradicionales inobservables. En efecto, siguiendo la ecuación (3), si la mano de obra contratada en *t* (o el capital, o la energía, o las materias primas) responde a la productividad observada w_{it} , entonces la elección de los factores estarán positivamente correlacionadas con la productividad. La estimación empírica tradicional de la ecuación (3) por MCO, pasa por alto esta correlación entre insumos y productividad no observable, conduciendo a que los estimadores de las elasticidades producto de cada factor estén sesgados “hacia arriba” o “hacia abajo”, es decir estén sobrevalorados o subvalorados. La estimación por Efectos Fijos (EF) tampoco se considera la más acertada, toda vez que supone que la producti-

10 Esta Metodología está basada en la realizada por Medina, Meléndez y Seim (2006).

11 Este modelo, como se dijo anteriormente, está basado en el realizado por Levinsohn y Petrin (2000).

vidad inobservable es invariable en el tiempo.

Para eliminar el problema de simultaneidad, se supone que en el problema de maximización de los beneficios económicos por parte de las firmas, éstas obtienen funciones de demanda para insumos intermedios, las cuales son funciones de la productividad no observada. Para este caso la variable proxy a utilizar será la demanda de energía, ya que como se mencionó anteriormente, la utilización ha sido creciente en el sector, y éste es un insumo no almacenable. Así:

$$ene_t = ene(w_t, k_t) \quad (4)$$

Suponiendo que la demanda por energía es una función monótona y estrictamente creciente en w_{it} , es posible invertir la ecuación (4) y expresar la productividad no observable en términos de las variables observables o de control de la firma:

$$w_{it} = f_t(ene_{it}, k_{it}) \quad (5)$$

Sustituyendo (4) en (2.1), y definiendo:

$$\delta_{it} = \alpha_0 + \beta_k k_{it} + f_t(ene_{it}, k_{it}),$$

Se tiene que:

$$y_{it} = \beta_l l_{it} + \beta_{mp} mp_{it} + \beta_e ene_{it} + \delta_{it}(ene_{it}, k_{it}) + u_{it} \quad (6)$$

Como no se conoce la forma funcional de δ_{it} , los coeficientes de la función de producción no se pueden estimar por el método de MCO. Como la ecuación (6) es lineal frente a la mano de obra y a las materias primas pero no lineal frente a la función δ_{it} , el modelo debe estimarse usando métodos semi-paramétricos. Por tanto, se propone un proceso de estimación en dos etapas a partir de un panel de firmas desbalanceado.

La primera etapa radica en estimar de manera consistente los parámetros del trabajo, y las materias primas en (6), es decir, de los factores diferentes a la proxy de la productividad. Para lograrlo se estiman los siguientes valores esperados:

$$E[Y_{it}|k_{it}, ene_{it}], E[l_{it}|k_{it}, ene_{it}], E[mp_{it}|k_{it}, ene_{it}]$$

Tomando los valores esperados de producto e insumos y sustrayéndolos en la ecuación (3), se tiene:

$$y_{it} - E[Y_{it}|k_{it}, ene_{it}] = \beta_l [l_{it} - E[l_{it}|k_{it}, ene_{it}]] + \beta_{mp} [mp_{it} - E[mp_{it}|k_{it}, ene_{it}]] + u_{it} \quad (6.1)$$

Estimando la ecuación (6.1) por MCO, se obtienen estimadores consistentes para el trabajo y las materias primas. Una vez obtenidos los parámetros consistentes de la mano de obra y las materias primas, se inicia la segunda etapa, con el objetivo de identificar los parámetros de la energía y el capital. Sustituyendo los valores de los parámetros hallados en (6.1), se tiene que:

$$y_{it} - \hat{\beta}_l l_{it} - \hat{\beta}_{mp} mp_{it} - \hat{\beta}_e ene_{it} - \hat{\beta}_k k_{it} - w_{it} = u_{it} \quad (7)$$

Se asume que w_{it} (la productividad no observable) sigue un proceso Markoviano de primer orden, es decir que presenta la siguiente estructura:

$$w_{it} = E[w_{it}|w_{it-1}] + \varphi_{it} \quad (7.1)$$

Donde φ_{it} es un error con media cero. Como w_{it} , entonces (7.1) también es igual a:

$$w_{it} = E[w_{it}|w_{it-1}] + \varphi_{it} = E[w_{it} + u_{it}|w_{it-1}] + \varphi_{it} \quad (7.2)$$

Así introduciendo (7.2) en (7) se obtiene:

$$y_{it} - \hat{\beta}_l l_{it} - \hat{\beta}_{mp} mp_{it} - \hat{\beta}_e ene_{it} - \hat{\beta}_k k_{it} - E[w_{it} + u_{it}|w_{it-1}] = \varphi_{it} + u_{it} \quad (8)$$

Ahora, las expectativas condicionales pueden aproximarse por:

$$w_{it} + u_{it} = y_{it} - \hat{\beta}_l l_{it} - \hat{\beta}_{mp} mp_{it} - \hat{\beta}_e ene_{it} - \hat{\beta}_k k_{it} \quad (8.1)$$

y

$$w_{it-1} = E[y_{it-1} - \hat{\beta}_l l_{it-1} - \hat{\beta}_{mp} mp_{it-1} | ene_{it-1}, k_{it-1}] - \hat{\beta}_e ene_{it-1} - \hat{\beta}_k k_{it-1} \quad (8.2)$$

Para finalizar, la ecuación (8) se estima a través del Método Generalizado de Momentos (MGM) para obtener los estimadores insesgados de φ_{it} y u_{it} , bajo las siguientes condiciones:

$$\begin{aligned} E[\varphi_{it} + u_{it} | k_{it}] &= 0 \\ E[\varphi_{it} + u_{it} | ene_{it-1}] &= 0 \end{aligned}$$

Es decir que φ_{it} es independiente del capital en t , y del consumo de energía del periodo anterior.¹² Una vez realizado todo lo anterior, el cálculo de la PTF en logaritmo para cada empresa en cada año se realiza a través de MCO como un residual, introduciendo los parámetros consistentes hallados en la primera y segunda etapa para el personal ocupado, materias primas, energía y capital. Por tanto:

$$\text{Log PTF}_{it} = y_{it} - \hat{\beta}_l l_{it} - \hat{\beta}_{mp} mp_{it} - \hat{\beta}_e ene_{it} - \hat{\beta}_k k_{it} \quad (9)$$

Finalmente, para estimar la PTF agregada de la industria y por subsectores, se realiza un promedio de la productividad estimada por firma, ponderado por el nivel de producto. Para poder comparar los resultados, se normalizan en ambos escenarios los cálculos anuales de la PTF.

12 Se utiliza el Método Generalizado de Momentos para que los parámetros tanto del capital como de la energía sean ahora consistentes, pues como se mencionó anteriormente no existe ortogonalidad entre los errores y los regresores del modelo, es decir, existe simultaneidad entre ellos. Si no existiese tal problema, los parámetros en mención podrían estimarse vía MCO, pero bajo mediciones de productividad, nunca es el caso.

Discusión de resultados¹³

El cuadro No.1 muestra en resumen los resultados obtenidos de las estimaciones del modelo por las tres metodologías propuestas para medir la productividad.¹⁴

Desde la econometría, los resultados muestran que los parámetros son estadísticamente significativos y los signos esperados (todos positivos) se cumplen, para los tres escenarios propuestos. Desde la economía, independientemente de la metodología utilizada se puede observar que bajo condiciones *ceteris paribus*, las elasticidades producto del trabajo, capital, energía y materias primas son bajas. Adicionalmente, por los métodos MCO y EF se evidencia la presencia de rendimientos constantes a escala, pero por LP existen rendimientos crecientes a escala.

Cuadro No. 1: Resultados de la Estimación por MCO, EF y LP ¹⁵

VARIABLE	MCO	EF	LP
LPO	0.335*	0.365*	0.347*
Desv. Std	0.056	0.052	0.056
LK	0.131**	0.063**	0.079*
Desv. Std	0.043	0.050	0.031
LENE	0.182*	0.389*	0.355*
Desv. Std	0.049	0.053	0.033
LMP	0.370*	0.231*	0.465*
Desv. Std	0.041	0.037	0.040
Rendimientos	1.018	1.049	1.246

Nota: ***/significativo al 10%, **/significativo al 5%, */significativo al 1%

Fuente: Cálculos propios con base en la EAM.

Vale la pena anotar que de manera atípica, dichos rendimientos parecen estar muy poco asociados a la inversión, pues la elasticidad producto del capital es baja frente a los otros factores en el escenario LP (0.079), y si se quiere en los escenarios de MCO y EF. La explicación para este fenómeno reside en el hecho de que las grandes inversiones en capital se realizaron de forma reciente para el período muestral elegido, mientras que para los demás factores no ocurrió así.

El resultado de dichos rendimientos a primera vista no es sorprendente toda vez que el período muestral de la investigación coincide con la aplicación de la Ley Páez. La explicación en primera instancia podría residir en el comercio internacional. A pesar de que se mencionó que el sector industrial ha mostrado un nexo no decisivo

13 De ahora en adelante la estimación de los modelos bajo Levinsohn y Petrin se denotarán como (LP).

14 Cada salida en el anexo No. 1 muestra el comportamiento generalizado de los errores a través de la prueba de raíces unitarias Levin, Lin y Chu. Los resultados de las pruebas muestran que para gran parte de los modelos estimados los errores siguen distribuciones normales, aunque debe recordarse que la condición única del modelo es que éstos presenten media cero.

15 LPO: logaritmo personal ocupado, LK: logaritmo del capital, LENE: logaritmo del consumo de energía, LMP: logaritmo de la materias primas.

pero si paulatino frente al mercado no sólo interno, sino externo, dos razones pesan a la hora de evaluar lo que seguramente ha inducido a ampliar la productividad y reducir los costos.

La primera es que de acuerdo a Sinisterra (2006:13) el macro sector de manufacturas ha ocupado el segundo lugar de importancia en las exportaciones del Departamento, alcanzando para el año 2006 un total de US\$ 67.37 millones, con una variación total entre el 2005 y el 2006 del 80.14%, es decir US\$ 29.97 millones más que lo exportado en el año 2005, lo que significa que a pesar de no haber sido el principal exportador, si fue el macro sector que presentó mayor dinamismo, en cuanto al incremento de su participación en las ventas realizadas al mercado mundial. En otras palabras, si bien la inserción al comercio internacional aun no ha sido definitiva, su acercamiento eventualmente podría constituirse en una fuente de rendimientos crecientes a escala para el sector.

Finalmente, los rendimientos a escala pueden estar siendo ocasionados por la misma razón de su aparición en la industria colombiana. Pues como lo señala Garay (2006), las industrias no sólo acentúan las innovaciones técnicas, sino organizativas propagando a otros sectores externalidades de información y conocimiento (efectos *spillover*). Amplían las modalidades de aprendizaje, en particular a través del aprendizaje por el uso, investigación y desarrollo e interacción. En esta dirección Ivanna González, directora de la Cámara de Comercio de Santander de Quilichao afirma que las expectativas en materia de empleo con la implementación de la Ley 218 se cumplieron, pues aunque las empresas instaladas en la región tienen tecnología de punta, han vinculado gente de la región que hoy está más capacitada para responder a las necesidades de la industria. Hasta el 2001, las empresas de Ley Páez tenían activos por 1.6 billones de pesos y registraron ventas ese año por 701 mil 907 millones de pesos.¹⁶

Teniendo en cuenta el comportamiento de las elasticidades producto y la PTF se podría decir que el resultado de rendimientos crecientes tiene un fuerte nexo también con la mano de obra contratada, ya que la elasticidad producto del personal ocupado bajo LP arroja un resultado de (0.34). Pero si en términos generales la productividad del factor trabajo es acorde a sus niveles de cualificación, entonces se podría decir, a la luz de los hallazgos de Alonso (2006) y Mora y Peralta (2008), que son los cargos organizacionales de alta gerencia y los operativos de planta, los que aportan más al comportamiento de la elasticidad producto del trabajo y por tanto a las modificaciones de la PTF, toda vez que estos cargos son los que exigen y registran mayores niveles de experiencia y educación superior. Pero en segunda instancia se podría decir también que como estos cargos provienen en su mayoría de Cali (90%), el comportamiento final de dicha elasticidad es responsabilidad directa de factores que no pertenecen a la región, y por tanto sus remuneraciones (salarios) no generan efectos multiplicadores en la zona. Dicho de otra forma, el impacto económico que genera la contratación de habitantes de la zona es mínimo, toda vez que sus niveles de cualificación son muy

16 Diario El Liberal, Diciembre 24 de 2003. Popayán.

bajos y por tanto su productividad también, por tanto la participación de la mano de obra local en la PTF es muy pobre.

Frente a la discusión del sesgo de los parámetros, se puede advertir de manera particular que comparando los escenarios tradicionales con la propuesta de Levinsohn-Petrin (LP); la metodología de Efectos Fijos (EF) muestra un sesgo hacia arriba (es sobrevalorada) frente a la estimación de la elasticidad producto del trabajo. Para la elasticidad producto del capital, MCO de nuevo evidencia un sesgo hacia arriba y ahora con EF. Para el caso de la energía, la elasticidad está sesgada hacia abajo (subvalorada) por MCO y hacia arriba con EF. Finalmente, la elasticidad producto de las materias primas tiene un comportamiento contrario al anterior, es decir, muestra está sobrevalorada por MCO y subvalorada con EF. En resumen, frente a los resultados encontrados bajo el escenario LP, los parámetros estimados por la metodología tradicional (MCO) sesgan las estimaciones de las elasticidades producto ya que los valores están sobredimensionados (a excepción de la energía), regla que se cumple en menor medida para el método de EF, ya que tanto las materias primas como el capital están subvalorados. Por tanto, la estimación de la PTF por los métodos MCO y EF mostraría productividades más altas para la mayoría de los factores de las que realmente éstos presentan.

Los resultados obtenidos anteriormente van en concordancia con lo expuesto por Meléndez y Seim (2006).¹⁷ Finalmente, para comprobar la utilización del consumo de energía eléctrica como una buena proxy de la productividad, se realizaron regresiones para los cinco sectores entre ésta y la energía (ene), controlando por capital (k), para cada establecimiento. Los resultados evidencian relaciones positivas para todos los sectores, excepto el de metales básicos, lo cual puede explicarse por la inserción del gas como fuente primaria de energía. En otras palabras, la energía se constituye para la mayoría de los casos, en una buena aproximación de la productividad no observable (w).

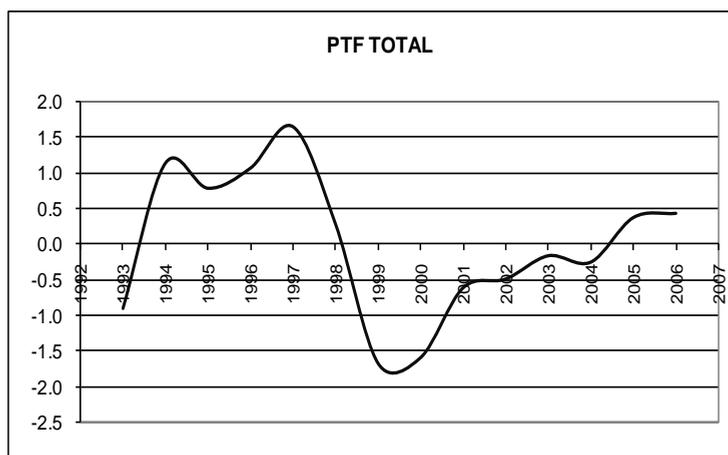
Con los parámetros estimados bajo LP, y de acuerdo a la ecuación (9), la Productividad Total de los Factores (PTF) para la industria manufacturera caucana mostró que antes de la aparición de la Ley Páez (1995); el sector industrial caucano mostraba una dinámica cíclica cambiante, pues se evidencia un incremento muy fuerte en la PTF entre los años 1993 y 1994 (19%), momento a partir del cual la caída no pudo ser frenada por la aparición de la Ley, a pesar de que en el año 1996 se observa algún repunte. Es decir que la presencia de un fenómeno coyuntural para ese entonces, mitigó cualquier beneficio que se asomaba con la implementación de la Ley.

Dicho comportamiento estuvo asociado básicamente a dos fenómenos: los coletazos de la crisis económica por la que atravesaba el Cauca en estos años, ya que el crecimiento económico promedio era alrededor del 0,11%, mientras que para Colombia oscilaba en cinco puntos porcentuales (Pabón, 2002:13); y de otro lado a la respuesta

17 A pesar de que el estudio de las autoras en mención es desagregado por subsectores, se encuentra que bajo MCO el parámetro es mayor que el de la estimación por LP en ocho de los diez sectores para el trabajo calificado; en nueve de diez sectores para el trabajo no calificado, en los diez sectores para el consumo de energía, y en seis de los diez sectores para el consumo de materias primas. Por el contrario, el coeficiente correspondiente al capital obtenido por MCO es menor que el obtenido por LP para cinco de los diez sectores bajo análisis.

de la economía frente a las políticas de apertura que generó grandes dificultades para la pequeña y mediana industria que en ese momento jalonaban el sector en el Cauca y que, como en la mayoría de las regiones del país, no tenía los niveles óptimos de competitividad y productividad para enfrentar el ingreso de bienes manufacturados en el exterior (Gómez, et al, 2006:51). En este lapso, la productividad cayó en 14 puntos porcentuales.

Gráfico No. 1: Comportamiento de la PTF (normalizada) bajo la metodología LP para la Industria del Cauca 1993-2006¹⁸



Nota: Para facilitar la comparación de los resultados, la PTF se encuentra normalizada.

Fuente: Cálculos propios con base en la EAM.

Para los años 1998 y 1999, el Cauca no fue ajeno a los efectos de la crisis económica nacional los cuales lesionaron el nivel de producción del sector industrial en el Departamento debido a la caída en la demanda agregada, la cual frenó el crecimiento que ya se venía presentando, aunque no se experimentaron tasas negativas de expansión en el valor agregado. En este periodo la PTF presentó la mayor caída (-19%). Ya para el año 2000, el sector se recupera rápidamente, y la PTF comienza de nuevo a tener algunos incrementos considerables (5%). De aquí en adelante se puede observar la influencia y consolidación de la Ley, pues eleva la productividad multifactorial del sector de forma considerable y sostenida como consecuencia de la instalación hasta ese entonces de 286 empresas que jalaron el crecimiento del sector (sobre todo las de gran tamaño pertenecientes al sector papelerero y alimentos), con inversiones que superaban los US\$800 millones de dólares, lo cual le permitió al Departamento tener algún grado de marginamiento o de recuperación más rápida, frente a la crisis

18 Debe tenerse en cuenta que al estar normalizadas las cifras del gráfico los valores por debajo de cero no significa que la productividad sea negativa, sólo dice que se encuentra a tres desviaciones estándar por debajo como máximo de la media que es igual a cero.

nacional. En promedio la PTF se elevó en 3%. En los años 2002 y 2004 la PTF cae ligeramente, para a continuación experimentar un fuerte crecimiento en el año 2005. A partir de aquí, que es el período donde finaliza la Ley, la PTF experimenta un crecimiento muy similar (1%).¹⁹

En resumen, se encontró que bajo la metodología (MCO) y (EF) existe un sesgo hacia arriba frente a la estimación de la elasticidad producto del trabajo y del capital. Para el caso de la energía, la elasticidad está sesgada hacia abajo por MCO y hacia arriba con EF. Finalmente, la elasticidad producto de las materias primas muestra un sesgo hacia arriba por MCO y hacia abajo con EF. Para el caso LP la PTF muestra los impactos de la Ley Páez y la apertura económica pues a inicios de los noventa se muestran elevadas productividades, luego una ostensible caída, y finalmente ya para el nuevo milenio una lenta pero sostenida recuperación.

A nivel particular, los cinco sectores de mayor peso en el valor agregado de la industria caucana (90%, aproximadamente) para el período muestral 1993-2006 son alimentos, papel, seguidos por caucho y plásticos, metales y finalmente el de maquinaria. Bajo las metodologías propuestas, y de nuevo comprobando, como se hizo anteriormente para el caso general, que la energía es una buena proxy para medir la productividad no observable en el caso LP, se estimó el comportamiento de la PTF.

19 Para capturar el impacto de la Ley Páez y la crisis económica en la productividad del sector manufacturero caucano, se construyó un modelo con datos agregados sectoriales para el período muestral (1993-2006), en donde la producción es función del comportamiento de la Ley Páez (variable proxy) y de la variable crisis económica (variable dicótoma), al igual que de un promedio móvil para corregir problemas de autocorrelación. Los resultados se recogen en el anexo 2.

Cuadro No. 2: Resultados de la estimación por MCO, EF y LP para los principales sectores de la Industria Manufacturera del Cauca. 1993-2006.²⁰

ALIMENTOS			
VARIABLE	MCO	EF(EMP)	LP
LPO	0.225*	0.023***	0.182***
Desv. Std	0.045	0.012	0.092
LK	0.256*	0.375*	0.557*
Desv. Std	0.071	0.028	0.200
LENE	0.454*	0.178***	0.695*
Desv. Std	0.089	0.102	0.151
LMP	0.079***	0.724*	0.296*
Desv. Std	0.099	0.081	0.085
Rendimientos	1.017	1.300	1.730

PAPEL			
VARIABLE	MCO	EF(EMP)	LP
LPO	0.287***	0.518*	0.406**
Desv. Std	0.167	0.184	0.151
LK	0.171***	0.352*	0.181*
Desv. Std	0.098	0.094	0.105
LENE	0.399*	0.273***	0.368*
Desv. Std	0.111	0.164	0.107
LMP	0.112***	0.432*	0.234***
Desv. Std	0.077	0.084	0.069
Rendimientos	0.968	1.543	1.248

CAUCHO Y PLÁSTICO			
VARIABLE	MCO	EF(EMP)	LP
LPO	0.197***	0.156**	0.168***
Desv. Std	0.112	0.075	0.089
LK	0.389**	0.336***	0.808*
Desv. Std	0.188	0.192	0.267
LENE	0.597**	0.301**	0.656**
Desv. Std	0.254	0.149	0.312
LMP	0.558*	0.347*	0.389*
Desv. Std	0.170	0.001	0.135
Rendimientos	1.740	1.141	2.022

METALES BÁSICOS			
VARIABLE	MCO	EF(EMP)	LP
LPO	0.184***	0.185***	0.177**
Desv. Std	0.102	0.102	0.098
LK	0.222*	0.010***	0.104*
Desv. Std	0.064	0.059	0.058
LENE	0.115**	0.131***	0.335*
Desv. Std	0.053	0.073	0.060
LMP	0.522*	0.542*	0.477*
Desv. Std	0.077	0.000	0.082
Rendimientos	1.042	0.957	0.989

MAQUINARIA			
VARIABLE	MCO	EF(EMP)	LP
LPO	0.589*	0.660*	0.585*
Desv. Std	0.094	0.137	0.095
LK	0.205*	0.021*	0.554**
Desv. Std	0.104	0.110	0.290
LENE	0.144*	0.261*	0.228**
Desv. Std	0.082	0.137	0.127
LMP	0.302*	0.279*	0.306*
Desv. Std	0.095	0.002	0.096
Rendimientos	1.240	1.221	1.673

Nota: ***/significativo al 10%, **/significativo al 5%, */significativo al 1%

Fuente: Cálculos propios con base en la EAM.

Como se puede observar los parámetros estimados para cada escenario muestran los signos correctos, aunque para algunos de ellos sobre todo bajo los métodos tradicionales (MCO y EF) son estadísticamente poco significativos. Económicamente hablando, bajo LP todos los sectores muestran rendimientos crecientes a escala a excepción de los metales básicos. El sector de Caucho y Plástico es el que presenta una mayor elasticidad (cercana a 2) seguido por el sector de Alimentos (1.7). Paradójicamente los metales básicos muestran rendimientos cercanos a ser constantes no sólo bajo LP, sino también frente a los métodos tradicionales. Una posible explicación para este fenómeno reside, como se mencionó anteriormente, en que la energía no es una buena proxy de la productividad no observable para este subsector.

Los sesgos en las estimaciones a nivel factorial de los alimentos muestran que la mayoría de los parámetros están sesgados hacia abajo frente a los arrojados por LP,

²⁰ Las salidas de los modelos estimados por subsectores es muy extensa, el lector podrá solicitarlas al autor a su dirección electrónica.

por tal razón se puede afirmar, de una forma casi que previsible, que no hay un consenso frente al tipo de rendimientos existentes, ya que bajo LP y EF se encuentran rendimientos crecientes a escala, mientras que bajo MCO existen rendimientos constantes. De forma contraria, en el sector papelerero la mayoría de los parámetros bajo EF están sesgados hacia arriba mientras que los de MCO hacia abajo, por tanto el sector evidencia rendimientos crecientes cuando se utiliza EF, pero MCO y más aun LP, muestran rendimientos crecientes y decrecientes, respectivamente.

En el sector de Caucho y Plástico, los parámetros de MCO están subvalorando los arrojados bajo EF y sobre todo los de LP, por tanto se muestran rendimientos crecientes a escala con estos métodos, mientras que MCO está un poco más cercano a los rendimientos constantes. Para los metales, las estimaciones bajo las tres metodologías no difieren considerablemente, de tal forma que se puede concluir que todas apuntan a la existencia de rendimientos constantes a escala en éste sector. Finalmente, en el sector maquinaria, LP evidencia una mayor fuerza de rendimientos crecientes a escala que las otras dos metodologías.

Como se observa, la PTF para el sector alimentos, es un buen reflejo de lo que sucede a nivel agregado, toda vez que existe un incremento de la productividad, hasta antes del año 1998, luego se observa una caída vertiginosa, y una recuperación que solo se logra dos años después. El sector de alimentos presenta la mayor producción bruta (39.81%) de todos los sectores que conforman la industria Departamental, adicionalmente su valor agregado y sus niveles de consumo intermedio son cercanos al 40%. Para el año 2006 el 28.15% del total de empresas industriales ya pertenecían a este sector, generando un total de empleos de 3.565, razones que indican la posibilidad de catalogar a los alimentos como uno de los sectores que impone la dinámica de la industria caucana, por lo menos, para el periodo bajo análisis.

Haciendo un pequeño ejercicio, se tomó los valores normalizados de la PTF agregada contemporánea (t) y la de éste sector en forma rezagada ($t-1$), para calcular su correlación simple. La estimación arrojó un valor de 0,87; lo cual indicaría que la PTF del sector alimentos es un indicador "adelantado" del comportamiento de la productividad del sector a nivel agregado, los cuales se relacionan de manera directa. Así, incrementos (decrementos) de la PTF del sector de alimentos en t , generarán incrementos (decrementos) de la PTF a nivel industrial en $t+1$, lo que consolida la hipótesis anterior.

En el caso del sector papelerero, la PTF muestra una gran caída en los años previos a la crisis del 99, y aunque su recuperación fue rápida para el 2000, a partir de aquí se evidencia un comportamiento cíclico que está relacionado con el tipo de cambio y la inestabilidad de la oferta de insumos. A pesar de su comportamiento cíclico, La PTF de manera tendencial ha crecido después de la crisis nacional. En efecto, la producción industrial de papel en el nuevo milenio, alcanzó una producción promedio valorada en \$1.074 millones, participando en el 37% de la producción bruta del sector industrial del Departamento, y en el 23% del total de los establecimientos.

En el sector de caucho y plástico se aprecia un alza moderada de la PTF después de la apertura económica, la cual se refuerza con los resultados preliminares de la Ley Páez hasta el año 1998, de nuevo como ya es casi una constante, la recesión económica lesionó de manera severa al sector, ya que a diferencia de otros, se sintieron sus efectos por tres años, y tan sólo hasta el año 2002 se mostró algún grado de recuperación. A nivel tendencial después de este año, la PTF ha crecido de forma bastante moderada.

En el caso del sector de metales básicos, uno de los sectores más protegidos hasta antes de la apertura, la dinámica de la PTF se comportó de acuerdo a los demás sectores hasta el momento analizados, ya que poco después de la aplicación de la Ley Páez, la PTF experimentó una expansión considerable, pero rápidamente fue absorbida por la caída en la demanda agregada. Como se puede observar en el siguiente gráfico, posterior al año 1997, la PTF de manera tendencial ha venido experimentando, a diferencia de otros sectores, un franco deterioro, lo cual puede estar explicado por la política arancelaria para este sector.²¹ En efecto, la reducción arancelaria ha sido cercana al 60% en promedio para el período muestral, lo cual ha expuesto periódicamente al sector a la competencia internacional, lesionando de manera directa la productividad multifactorial.²²

Finalmente, para el sector de maquinaria, la productividad multifactorial muestra un comportamiento cíclico particular, ya que cuando la PTF está creciendo en la mayoría de los sectores después de la Ley, en esta se presenta una caída en el año 1997. De otro lado, cuando surge la crisis, sus repercusiones se observan de manera tardía en el año 2002. Después de este período, la PTF ha crecido de forma significativa. En efecto, ya para el 2006, en este sector, se concentra el 7.56% de la producción bruta total, el 8.12% del consumo intermedio, y el 6.14% del valor agregado.

Conclusiones

La productividad del sector manufacturero caucano ha evidenciado cambios significativos en su tendencia a largo plazo, sobre todo en la última década, debido básicamente a la implementación de la Ley Páez. A inicios de la década de los noventa, gracias a la apertura económica, el comportamiento de la productividad no fue el mejor ya que ésta experimentó un crecimiento lento y en algunos momentos constante o negativo, debido básicamente a la exposición temprana de una industria naciente al mercado internacional. Comportamiento que fue totalmente contrario al presentado por la PTF a nivel nacional. Posteriormente, ad portas de la crisis del 99, la PTF mostró caídas vertiginosas que probablemente se asociaron a la insuficiencia de demanda agregada que afectó al sector y a la economía en general. Pero a partir de este punto, y de manera rápida, la situación cambió, pues las inversiones más fuertes en plantas, materias primas y tecnología se observaron después de la crisis. Ya para el año 2001, el

21 Recuerde que la apertura económica fue gradual y asimétrica para los diferentes sectores de la industria.

22 Debe tenerse en cuenta que la energía no fue una buena proxy para medir la productividad no observable en este subsector.

Cauca mejoró su posición en el país en las distintas variables de la industria manufacturera nacional, por ejemplo en producción bruta del 12 al 11, en valor agregado del 11 al 10, en número de establecimientos del puesto 17 al 11, en personal ocupado del puesto 13 al 11, y en el consumo de energía del 12 al 10.

La productividad de la industria manufacturera del Cauca, tanto a nivel agregado como por sectores, coincide ampliamente con el comportamiento cíclico de la economía del Departamento sobre todo en los años de la recesión económica (1998-1999) y posteriores. La correlación simple adelantada para la PTF y el comportamiento cíclico del valor agregado contemporáneo para la industria arrojó un resultado de (0.65), lo que ratifica el cumplimiento de la Ley, que era el de generar crecimiento económico, se cumplió. Este resultado también va en concordancia con el hallado por el estudio de Medina y Seim (2006), quienes muestran a nivel de conclusiones, que la PTF industrial en Colombia estuvo marcada por la apertura a inicios de los noventa, por la crisis a finales de esta misma década y su recuperación posterior.

Frente a los sesgos de los parámetros para las diversas metodologías de estimación aquí presentadas, se puede decir que a nivel agregado (industria), los métodos tradicionales MCO y EF tienden a sobreestimar y/o subvalorar las elasticidades producto de los factores (es decir, están sesgados hacia arriba o hacia abajo) frente a los obtenidos por medio de LP. Por tal motivo, cuando se intenta obtener los rendimientos a escala para el período muestral analizado, de manera sorpresiva los métodos MCO y EF llevan a la conclusión poco creíble de que el sector está sujeto a rendimientos constantes, mientras que el método LP evidencia la presencia de rendimientos crecientes, la cual es una conclusión que hace mayor justicia a la realidad de la industria caucana. De otro lado, a nivel sectorial como se esperaba, los sesgos cambian de sector en sector y por tanto los rendimientos a escala también. Los métodos tradicionales, en términos generales, tienden a subestimar los valores de las elasticidades, comparados con los obtenidos bajo LP.

Los sesgos estadísticos nublan el panorama económico del análisis y lesionan la política a aplicar, sobre todo cuando los diferenciales en sus cálculos a traviesan umbrales críticos como los determinados para la medición de los rendimientos a escala. Cuando los sesgos se encuentran alejados de dichos umbrales, desde el punto de vista de la economía (y no de la estadística), estos no revisten mayor gravedad, toda vez que el análisis normativo no cambia debido a que los parámetros solo cambian números decimales.

Referencias bibliográficas

- ALONSO, Julio Cesar (2006). 10 Años de la Ley Páez, Impacto Económico (Resumen Ejecutivo). Cali. Centro de Investigación en Economía y Finanzas (CIENFI). Universidad Icesi.
- BANCO DE LA RÉPUBLICA-DANE (2007-2008). Informe de coyuntura Económica Regional (ICER). Cauca. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/icer/2008/cauca_icer_I_sem_08.pdf. (Recuperado en: 12 de abril de 2010)

- CÁMARA DE COMERCIO DEL CAUCA-CORPORACIÓN CAUCA PROGRESA (2008). Análisis de coyuntura Económica Cauca 2000 - 2007.
- CÁRDENAS, Mauricio (2006). “¿Economic Growth in Colombia: A Reversal of Fortune?», en *Ensayos Sobre Política Económica*. Banco de la República. Vol. 25, No. 53, Julio de 2007, pp. 220-259.
- DANE (2009). Encuesta Anual Manufacturera del Departamento del Cauca (1993-2006).
- ECHAVARRÍA, Juan, ARBELÁEZ, Angélica, ROSALES, Fernanda (2006). “La Productividad y sus Determinantes: El Caso de la Industria Colombiana”, en *Desarrollo y Sociedad* No. 57, Febrero de 2006, pp. 1-49.
- ERICSON, R; PAKES, A. (1989). “An Alternative Theory of Firm and Industry Dynamics”, en *Discussion Paper* No. 445, Columbia University.
- ESLAVA, Marcela, HALTIWANGER, John, KUGLER, Adriana, KUGLER, Maurice (2004). “The Effect of Structural Reforms on Productivity and Profitability Enhancing Reallocation: Evidence from Colombia”, *NBER Working Paper* 10367. Marzo de 2004, pp. 1-49.
- FERNÁNDEZ, Ana (2003) “Trade Policy, Trade Volumes and Plant-Level Productivity in Colombian Manufacturing Industries”, en *The World Bank, Policy Research Paper Series*, v.3064, The World Bank, Julio de 2002, pp. 1-85.
- GARAY, Luis Jorge (2004). Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996. <http://www.lablaa.org/blaavirtual/economia/industriatina/indice.htm>. (Recuperado en: 23 de septiembre de 2010)
- GÓMEZ, Mauricio (2004). “Medición de la Productividad en la Industria Manufacturera del Cauca en el Periodo 1990-2000”, en *Revista Porik An*. Año 6, No. 9, Universidad del Cauca, Diciembre de 2004, pp. 195-217.
- GÓMEZ, Mauricio, MILLER, Alejandra, RIVERA, Isabel (2006). *Análisis y Predicción de la Economía del Cauca 1960-2005*. Popayán. Editorial Universidad del Cauca.
- HARBERGER, Arnold (1969). “La tasa de rendimiento del capital en Colombia”, en *Planeación y Desarrollo*. Vol. I, No. 3. Bogotá, Octubre de 1969. pp. 44-63.
- HOPENHAYN; y Rogerson (1990). “Labuor Turnover and Policy Evaluation in a Model of Industry Equilibrium”, mimeo, Graduate School of Business, Standford University.
- JOVANOVIICH, Boyan (1982), “Selection and Evolution of Industry”, en *Econometrica*, Vol 50, No. 3. Mayo de 1982, pp. 649-670.
- LEVINSOHN, James, PETRIN, Amil (2000). “¿When Industries Become More Productive, Do Firms? Investigating Productivity Dynamics», en *NBER Working Paper*, v.6893. Enero de 2000, pp. 1-49.
- LORA, Eduardo (1994). *Técnicas de Medición Económica*. Cuarta Edición. Bogotá. Tercer Mundo Editores.
- MEDINA, Pablo, MELENDEZ, Marcela y Seim, Katja (2003),”Productivity Dynamics of the Colombian Manufacturing Sector”, *Documento CEDE* 2003-23, Universidad de los Andes. Agosto de 2003, pp. 1-45.

- MELÉNDEZ, Marcela, SEIM, Katja (2006). “La Productividad del Sector Manufacturero Colombiano y el Impacto de la Política Comercial 1977-2001”, en *Desarrollo y Sociedad* No. 57. CEDE, Universidad de Los Andes, Segundo semestre de 2006, pp. 1-42.
- MORA, James, PERALTA, Julián (2008). El mercado laboral y la Ley Páez en el Cauca. Centro de Investigación en Economía y Finanzas (CIENFI). Cali. Universidad Icesi.
- OLLEY, Steven, PAKES, Ariel (1996). “The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry”, en *Econometrica*, v.64, Enero de 1992, pp.1263-1297.
- PABÓN, Hernán (2002). *Análisis del Impacto de la Ley Páez en el Departamento del Cauca y Formulación de Alternativas*. Popayán. Cámara de Comercio del Cauca.
- PAZ, Juan (2009). *Las estadísticas económicas en Colombia, el Cauca comparado. Evolución del sector industrial por periodos presidenciales 1960-2006*. Tomo III. Versión preliminar. Popayán. Editorial López. Ciberlibro.
- ROSALES, María Fernanda (2005). “La productividad y sus determinantes: el caso de la Industria Manufacturera Bogotana”. Tesis de Maestría en Economía. Bogotá. Universidad de Los Andes.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1942). “Proceso de destrucción creadora” en *Capitalismo, socialismo y democracia*. Editorial Orby. Vol 1. Tercera edición en español. pp. 118-124
- SINISTERRA, Mónica (2006). *Perfil del Comercio Exterior en el Cauca 2005-2006*. Popayán. Cámara de Comercio del Cauca.
- SOLOW, Robert (1956), “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, en *Quarterly Journal of Economics*, v.70, Octubre de 1956, pp.65-94.
- SYVERSON, Chad (2005) “Market Structure and Productivity”, *NBER Working Paper*, v.6893. Mayo de 2004, pp. 1-48.
- TYBOUT, James (2000). “Manufacturing firms in developing countries: ¿how well do they do, and why?”, en *Journal of Economic Literature*, 38(1):11-44.

Anexo No. 1. Salidas de los modelos para la industria

Dependent Variable: LVQ				
Method: Panel EGLS				
Date: 08/05/09 Time: 11:13				
Sample: 1993 2006				
Cross-sections included: 114				
Total panel (unbalanced) observations: 900				
Linear estimation after one-step weighting matrix				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.4411670	0.3697394	9.3070069	0.0000000
LPO	0.3347125	0.0564021	5.9344021	0.0000000
LK	0.1307387	0.0428413	3.0516983	0.0023427
LENE	0.1824858	0.0489436	3.7284958	0.0002047
LMP	0.3698650	0.0406704	9.0942095	0.0000000
Weighted Statistics				
R-squared	0.991140809	Mean dependent var	5.3937163	
Adjusted R-squared	0.991101215	S.D. dependent var	6.4013948	
S.E. of regression	0.603865175	Sum squared resid	326.3645688	
F-statistic	25032.50551	Durbin-Watson stat	1.6200195	
Prob(F-statistic)	0.0000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.7988513	Mean dependent var	14.00989811	
Sum squared resid	730.0829635	Durbin-Watson stat	0.797805991	

Dependent Variable: LVQ				
Method: Panel Least Squares				
Date: 08/05/09 Time: 10:03				
Sample: 1993 2006				
Cross-sections included: 114				
Total panel (unbalanced) observations: 900				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.607786186	0.85196875	4.234646128	0.0000256
LPO	0.36516080	0.05217075	6.999339115	0.0000000
LK	0.063449237	0.04963099	1.278419716	0.0201481
LENE	0.389396874	0.05289936	7.361088108	0.0000000
LMP	0.231216869	0.03735211	6.190195209	0.0000000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.898619906	Mean dependent var	14.00989811	
Adjusted R-squared	0.883451785	S.D. dependent var	2.009313352	
S.E. of regression	0.685962672	Akaike info criterion	2.205695132	
Sum squared resid	367.9660237	Schwarz criterion	2.835342446	
Log likelihood	-874.56281	F-statistic	59.24398163	
Durbin-Watson stat	1.512971426	Prob(F-statistic)	0.00000000	

Dependent Variable: LVQ				
Method: Panel GMM EGLS				
Date: 08/05/09 Time: 11:37				
Sample (adjusted): 1994 2006				
Cross-sections included: 104				
Total panel (unbalanced) observations: 775				
Identity instrument weighting matrix				
Instrument list: C LPO(-1) LENE(-1) LMP(-1) LK(-1) LK				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.00604960	0.22214112	13.5321621	0.0000000
LLPO	0.93381713	0.10293511	9.07190123	0.0000000
LLMP	1.07596192	0.07741103	13.8993367	0.0000000
LK	0.079202452	0.03120268	2.53832206	0.0113345
LENE	0.355982619	0.03308322	10.7602168	0.0000000
R-squared	0.829690439	Mean dependent var		14.1043186
Adjusted R-squared	0.828805714	S.D. dependent var		1.98543063
S.E. of regression	0.821484455	Sum squared resid		519.624267
Durbin-Watson stat	1.767076062	J-statistic		0.81286635
Instrument rank	6.00000000			

Panel unit root test: Summary				
Date: 08/05/09 Time: 14:45				
Sample: 1993 2006				
Exogenous variables: Individual effects				
User specified lags at: 0				
Newey-West bandwidth selection using Bartlett kernel				
Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-16.9811	0.0000	95	657
Breitung t-stat	-2.97063	0.0015	95	562
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-5.65205	0.0000000	95	657
ADF - Fisher Chi-square	326.884	0.0000000	95	657
PP - Fisher Chi-square	390.611	0.0000000	95	657
Null: No unit root (assumes common unit root process)				
Hadri Z-stat	11.1974	0.000000	101	771
** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.				

Fuente: Cálculos propios con base en la EAM.

Anexo No. 2: Productividad, Ley Páez Y Crisis Económica.

Dependent Variable: PROD				
Method: Least Squares				
Date: 12/10/09 Time: 10:48				
Sample: 1993 2006				
Included observations: 14				
Convergence achieved after 10 iterations				
Newey-West HAC Standard Errors & Covariance (lag truncation=2)				
Backcast: 1992				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.345565080	0.160941156	-2.147151722	0.057339298
LP	1.419504004	0.165381029	8.583233578	0.000006325
CRISIS	-1.367631009	0.261075991	-5.238440354	0.000379650
MA(1)	-0.997464322	0.077997234	-12.788457627	0.000000160
R-squared	0.8263537482	Mean dependent var		-0.007142857
Adjusted R-squared	0.7742598727	S.D. dependent var		1.001125740
S.E. of regression	0.4756560341	Akaike info criterion		1.586712795
Sum squared resid	2.2624866280	Schwarz criterion		1.769300603
Log likelihood	-7.1069895617	F-statistic		15.862781173
Durbin-Watson stat	1.6824640625	Prob(F-statistic)		0.000395216
Inverted MA Roots	1			

Significados de Justicia: Una reflexión a partir de un estudio con personas en situación de desplazamiento forzado por la violencia política

Meanings of Justice: A reflection from a study with persons in situation of forced displacement by the political violence

Significados de Justiça: Uma reflexão a partir de uma pesquisa com pessoas em situação de deslocamento forçado pela violência política

KELLY JOHANNA CARREÑO RANGEL

*Asesora de proyectos educativos y sociales de la Universidad de Ibagué y de la Fundación Social en Ibagué, Tolima.
kelly.careno@gmail.com*

MILTON FERNANDO TRUJILLO LOSADA

*Docente e investigador del área de Educación, Desarrollo y Comunidad de la Universidad del Valle
miltontrujillo@hotmail.com*

Recibido: 10.03.10
Aprobado: 15.03.11

Resumen:

El presente estudio cualitativo tiene como objetivo general comprender los significados de justicia construidos por personas en situación de desplazamiento forzado por la violencia política, vinculadas a procesos de intervención de la Fundación Menonita Para El Desarrollo comunitario -Mencoldes- durante los años 2002 y 2003 en la ciudad de Bogotá. El problema se construyó a partir de tres elementos fundamentales: desde el enfoque de la psicología cultural, privilegiando la interpretación del lenguaje con el reconocimiento del papel de las narrativas en la construcción de los significados de justicia; desde la historia de la filosofía mostrando el desarrollo del concepto de justicia, hasta llegar a concebirla en el marco de la reconstrucción, reparación y reconciliación (Lederach, 1998); y desde el abordaje sociohistórico de la violencia política y del desplazamiento forzado en Colombia.

Palabras clave: Desplazamiento Forzado (31380), Violencia Política (39440), Justicia (27260), Significados (30170).

Abstract:

The present qualitative study has as general goal understand the meanings of justice constructed by persons in situation of displacement forced by the political violence. The problem was constructed from three fundamental elements: from the approach of the cultural psychology, favouring the interpretation of the language with the recognition of the role of the narratives in the construction of the meanings of justice; from the history of the philosophy showing the development of the concept of justice, up to managing to conceive her in the frame of the reconstruction, repair and reconciliation (Lederach, 1998); and from the sociology and history of the political violence and of the displacement forced in Colombia.

Key words: Forced Displacement (31380), Political Violence (39440), Justice (27260), Meanings (30170).

Resumo:

O presente estudo qualitativo visa compreender os significados de justiça construídos por pessoas em situação de deslocamento forçado pela violência política, vinculadas a processos de intervenção da Fundação Menonita Para o Desenvolvimento Comunitário -Mencoldes-, durante os anos 2002 e 2003 na cidade de Bogotá. O problema construiu-se a partir de três elementos fundamentais: desde o enfoque da psicologia cultural, privilegiando a interpretação da linguagem frente ao reconhecimento do papel das narrativas na construção dos significados de justiça; desde a história da filosofia mostrando o desenvolvimento do conceito de justiça, até chegar a concebê-la no marco da reconstrução, reparação e reconciliação (Lederach, 1998); e desde a abordagem sócio-histórica da violência política e do deslocamento forçado em Colômbia.

Palavras-chaves: Deslocamento Forçado (31380), Violência Política (39440), Justiça (27260), Significados (30170).

Introducción

El presente documento recoge un trabajo que se inscribe dentro de la investigación cualitativa, que tiene como característica principal, la intencionalidad de acceder a la realidad social a partir de la percepción que tienen las personas de ésta. Es de esta manera, como los investigadores se acercan y comprenden la problemática que se pretende abordar desde el mismo individuo y sus formas de interpretar el mundo (Bonilla-Castro y Rodríguez, 1997). Según Taylor y Bogdan (1998) la investigación cualitativa permite que el investigador pueda experimentar la realidad tal y como los otros la experimentan, pues así se posibilita un acercamiento comprensivo de las problemáticas y personas que se estudian (Taylor y Bogdan, 1998).

Se entiende que esta forma de investigación parte del supuesto básico de que el mundo social está construido de significados y símbolos, haciendo de la intersubjetividad una pieza clave para acceder a los significados sociales; la realidad social así vista está hecha de significados compartidos, y lo que se busca es percibir escenarios y personas de manera holística, es decir no se reducen a variables particulares, sino que se contextualizan como históricos y en interacción con otros (Taylor y Bogdan, 1998).

Ahora bien, teniendo en cuenta las múltiples orientaciones desde las cuales se puede abordar la investigación cualitativa (Valles, 2000), se hace importante esclarecer que el problema de investigación aquí planteado se abordará desde la psicología cultural, en la cual se privilegian asuntos como “la naturaleza de la construcción del significado, su conformación cultural y el papel esencial que desempeña en la acción humana” alejándose, por el contrario, de las ciencias positivistas y sus enunciados de reduccionismo, predicción, control y explicación causal (Bruner, 1991:13). Como lo menciona Geertz (1989) “el análisis de la cultura ha de ser por tanto, no una ciencia experimental que busca leyes, sino una ciencia interpretativa en busca de significados” (Geertz, 1989:20).

Según Bruner (1991), la nueva revolución cognitiva de la que es partícipe esta orientación, se basa en un enfoque de tipo interpretativo del conocimiento, en el que aparece como interés central la construcción de los significados, en los que interfiere de manera primordial el papel constitutivo de la cultura humana (Geertz, 1989).

Así mismo, se hace importante hacer referencia a lo que Bruner (1991) ha denominado la “psicología popular” que se encuentra en la base de la psicología cultural y que aparece como un sistema por medio del cual “la gente organiza su experiencia, conocimiento y transacciones relativos al mundo social” y cuyo “principio de organización es narrativo” (Bruner, 1991:49).

Con el fin comprender cómo han construido los significados de justicia seis personas, hombres y mujeres, entre los 30 y 40 años de edad, en situación de desplazamiento por la violencia política, los investigadores utilizaron como metodología el análisis de narrativas.

Bruner (1991) afirma que las narrativas se encargan de organizar la experiencia humana, constan de una secuencia singular de sucesos en la que participan personas como actores, aunque en sí misma no posee significados. Según este autor, los significados vienen dados “por el lugar que ocupan en la configuración global de la totalidad de la secuencia: su trama o fábula” (Bruner, 1991:56). Para comprender las narrativas, entonces, se debe acceder a la trama que da sentido a la narración, y dicha trama a su vez, debe extraerse de la secuencia de sucesos presentes en la narración (Bruner, 1991). Sin embargo, las narraciones no se deben reducir a su estructura o trama, pues ellas también dan cuenta de las acciones e intencionalidades humanas, se encuentran entre la cultura y lo que constituye el mundo simbólico de una persona (sus creencias, deseos, etc.).

Ahora bien, cuando se reconoce que la tarea de esta investigación es indagar por los significados de justicia que poseen algunas personas, es imposible negar la impor-

tancia que tiene el lenguaje como medio de expresión de las significaciones culturales que se han dado de una experiencia vivida. Por eso, lo primero que se debe hacer es considerar la perspectiva de la psicología cultural al respecto. Según Bruner (1994), cuando las ciencias sociales se alejaron de su postura positivista se permitió el acercamiento a la perspectiva interpretativa del mundo, a través de la cual se reconoció que el lenguaje es la herramienta más poderosa para “construir realidades”; en este sentido debió entenderse la cultura como un “texto” que podía ser estudiado para entender su significado (Bruner, 1994). Así mismo, Geertz (1989), afirma que siendo el ser humano “un animal inserto en tramas de significación que él mismo ha tejido” hay que entender la cultura como ese entramado, cuyo análisis no puede ser considerado como “una ciencia experimental en busca de leyes, sino una ciencia interpretativa en busca de significaciones”; lo que nos permite entender que lo que busca son explicaciones o interpretaciones sociales, porque parte del hecho que la conducta humana debe ser vista como acción simbólica, es decir como acción que significa algo (Geertz, 1989:20).

Con estos presupuestos, sólo resta afirmar que si la cultura es entendida como una estructura de significación socialmente establecida, y el ser humano entendido como un animal que simboliza, el enfoque de la psicología cultural sería el de interpretar, “negociar y renegociar el significado” de las interpretaciones que, por medio del lenguaje, los seres humanos mismos le den al mundo y a la realidad.

En otras palabras, no es posible pensar en una psicología social, y menos en una cultural, aislada y alejada del estudio de cómo el lenguaje es el instrumento por excelencia empleado por los seres humanos para construir el mundo social y operar en él, pues cada vez que se enuncia algo se está haciendo referencia a algo del mundo, y se emite un sentido, es decir, se da un significado a través del lenguaje.

Por eso, es importante reconocer que a lo largo de la historia del pensamiento, el lenguaje ha despertado el interés de numerosos pensadores, presentándose reflexiones desde la antigüedad hasta el siglo XX, cuando aparecen las reflexiones más rigurosas. Estas reflexiones han pasado por diversos caminos, de modo que la conciencia lingüística o el reconocimiento del lenguaje como condición de posibilidad del pensamiento ha avanzado por diversas vías: una vía etimológica y metafísica donde se considera que hablar de una cosa es recrearla, configurarla; por esta razón, el lenguaje es expresión de lo que vivimos y pensamos. Otra vía está más ligada a la lingüística, pues estima que el pensamiento sólo tiene lugar en el lenguaje; y una tercera vía de análisis es la ofrecida por la lógica, en donde se busca un lenguaje estricto, capaz de expresar sin ambivalencias el saber humano (Vallmajó, 2002).

Este trabajo se inscribe en la primera vía mencionada, desde donde se entiende el lenguaje como un instrumento a través del cual los seres humanos crean, constituyen o estipulan un mundo social que pueden compartir. Esto a partir de la concepción filosófica que afirma que lo que permite que una proposición tenga sentido es su capacidad de representar y reproducir situaciones; respaldada por la concepción psicológica vygotskyana donde se plantea que el lenguaje es un medio para clasificar los

pensamientos de las personas sobre el mundo (Vygotsky, 1934). Y esto sólo puede ser porque las proposiciones comparten una estructura común con la realidad; es decir que la estructura de la realidad se identifica con la del lenguaje formal, que la realidad y el lenguaje tienen la misma forma, figura o estructura lógica. En palabras de Bruner, lo anterior significaría que “el lenguaje es el principal medio para construir el mundo social y para regularlo” (Bruner, 1984:196).

Se hace evidente una primera tarea de este trabajo, la de interpretación del lenguaje, pues ahora se defiende una pluralidad de propósitos en el uso de la lengua. Se debe, entonces, distinguir los conceptos que se están empleando para tratar el tema de la justicia, para luego entender las intencionalidades de las personas al momento de hablar de justicia. Para esto, los *Participantes* de este trabajo investigativo se seleccionaron de forma intencional, es decir, fueron escogidos teniendo en cuenta parámetros establecidos por los objetivos de este estudio. Así, se escogieron seis personas entre 30 y 40 años de edad, sin importar su género. El primer parámetro de selección estuvo dado por la situación de desplazamiento forzado a causa de la violencia política en Colombia, y el segundo, que fuesen residentes actuales de la ciudad de Bogotá. Dentro de este último requerimiento se dividió a la población en dos grupos, entre los cuales tres personas tenían menos de seis meses de haber migrado a la ciudad capital y las tres personas restantes más de seis meses en esta ciudad. Los participantes fueron personas vinculadas a la Fundación Menonita Para El Desarrollo comunitario -Mencoldes-, la cual es una institución no gubernamental que brinda diferentes programas de atención humanitaria y recuperación psicosocial. Dentro de estos programas de atención, la investigación contó específicamente con dos.

Cabe resaltar que los resultados obtenidos por medio de esta investigación no pretendieron buscar una representatividad estadística, sino dar cuenta de las experiencias y significados de justicia construidos por las personas que participaron de este estudio, por lo que los resultados no pueden ser generalizados a toda la población atendida por la fundación con la cual se trabajó, y mucho menos a la totalidad de la población desplazada por la violencia política en Colombia (Bonilla-Castro y Rodríguez, 1997).

Con respecto a los *Instrumentos* y *Técnicas* empleadas, en este trabajo académico se utilizaron alternativas cualitativas de narración dentro de las cuales se encuentra la entrevista cualitativa, y más específicamente la entrevista en profundidad, instrumento altamente privilegiado en la investigación de fenómenos sociales (Valles, 2000). Vale aclarar que la guía de entrevista no fue un protocolo estructurado que se utilizó de manera rígida, sino más bien una serie de preguntas que dieron una ayuda tanto al investigador como al entrevistado, así, se modificó dependiendo de las necesidades de las personas que son parte de esta investigación. En este sentido es relevante decir que la entrevista se adaptó al lenguaje de las personas entrevistadas, y fue validada por tres psicólogos, docentes de la Facultad De Psicología de La Pontificia Universidad Javeriana, expertos en el tema de la construcción de significados.

Con el fin de realizar la investigación se llevaron a cabo las siguientes *fases*:

En un primer momento se realizó un acercamiento con la Fundación, en el que se

acordó una serie de especificaciones y compromisos tanto de la fundación como de la investigación para llevarla a cabo de manera satisfactoria. Fue así como se logró un acercamiento con la población vinculada a la fundación, en la que se escogieron a las seis personas que cumplieran con los criterios anteriormente mencionados.

En la segunda fase se realizó una reunión con las personas seleccionadas, en la que se hizo explícito el contenido y los objetivos de la investigación, además de explicar las implicaciones que traía la participación en el estudio, así como la utilización que se haría con la información obtenida.

La participación en la investigación fue voluntaria y posteriormente se entregó el consentimiento informado a las seis personas que finalmente accedieron a compartir sus experiencias socioculturales, de desplazamiento forzado, violencia política y la significación que han construido sobre la justicia.

Posteriormente se realizó un cronograma de manera conjunta con la psicóloga de la institución y los participantes, lo que se hizo con el fin de establecer el horario, el lugar y la fecha en la que se realizarían las entrevistas.

En la tercera fase se realizó la recolección y categorización de la información por medio de las entrevistas en profundidad. Durante esta fase se hicieron las transcripciones de las entrevistas y el ordenamiento de los datos. Este último se realizó partiendo del establecimiento de categorías o tópicos generales que surgieron en la construcción de la fundamentación bibliográfica y por medio de las cuales se pretendió guiar la convocatoria de las narrativas hacia los objetivos propuestos.

Una vez finalizado este marco de referencia, se acudió a la construcción de subcategorías o tópicos específicos que emergieron en el proceso narrativo. Es de esta manera, como se llevó a cabo la construcción de las matrices, en la que se tuvo en cuenta tanto las categorías deductivas como inductivas o emergentes.

Paso seguido se organizó la información recogida por medio de las entrevistas en profundidad, con base en dos matrices, una de naturaleza intratextual y otra intertextual. Dentro de estas se entretejieron las narrativas, para luego ordenarlas de acuerdo a las categorías y subcategorías implicadas en cada una de las matrices correspondientes.

A partir del ordenamiento matricial (Geertz, 1989), se realizó el análisis de la información desde la perspectiva de la psicología cultural (Bruner, 1991), con el fin de describir y comprender los significados construidos sobre el desplazamiento forzado por la violencia política y la justicia, a partir de las narrativas y su contexto comunicativo, histórico y cultural.

Este es un fraccionamiento del universo del análisis en subconjuntos ordenados por temas, que luego se recompone inductivamente en categorías que reflejan una visión holística y totalizante de la construcción de los significados sobre justicia en personas en situación de desplazamiento forzado por la violencia política. Se debe decir entonces que las categorías emergieron de los datos luego del examen de las recurrencias presentes en ellos. Este tipo de categorización no tiene como fin reflejar la teoría sino el marco de referencia cultural de un grupo de personas, en este caso las

seis personas en situación de desplazamiento forzado por la violencia política (Bonilla-Castro y Rodríguez, 1997).

Por último, se realizó la discusión, que se basó en el diálogo entre la fundamentación bibliográfica, el análisis de los resultados y el aporte personal de los investigadores, como aparece a continuación.

Aportes para la discusión

La realización de este apartado estuvo orientada desde el análisis de la información producto de la organización y codificación de las narrativas de las seis personas en situación de desplazamiento forzado y del cuerpo teórico establecido por los investigadores.

Para abordar la pregunta problema acerca de cómo han construido las personas en situación de desplazamiento forzado significados sobre la justicia, aparecieron como básicos los conceptos aportados desde la psicología cultural, perspectiva desde la cual se abordan problemáticas que refieren su objeto de estudio a la construcción de significados (Bruner, 1991).

Según Geertz (1989) “el análisis consiste pues en desentrañar las estructuras de significación y en determinar su campo social y su alcance” es decir que la intención del análisis de la cultura se basa en una búsqueda de significaciones al considerar que toda conducta humana es una acción simbólica, por lo que interesa comprender su sentido y su valor (Geertz, 1989:24).

Ahora bien, hay que aclarar de antemano que abordar este tipo de estudios en donde el discurso de lo sociocultural (“de lo dicho”) es central para la interpretación, exige aclarar que las pretensiones explicativas no apuntan a una reducción de la complejidad sino a su inteligibilidad, por tanto es importante abordar este problema a partir del paradigma de la complejidad propuesto por Morin (2001), para alcanzar una comprensión más totalizante de las significaciones.

Es por ello que esta discusión se basa en dos núcleos centrales que surgieron de las narrativas de estas personas. Por una parte, emergen los significados de justicia que han construido los y las participantes en contextos de guerra, poder y dominación, los cuales se han visto altamente permeados por los repetidos actos de violencia, injusticia e impunidad; por otra, se encuentran los significados de justicia contruidos desde la perspectiva de un modelo de Estado ideal en medio del conflicto interno armado, en el que además se hace imprescindible abordar la transición desde la guerra hacia la paz.

Al iniciar una discusión sobre la construcción de los significados de justicia en el marco de la dominación y del poder, se hace relevante y necesario dar bases contextuales que aporten a una mejor comprensión de dicha construcción, se hace referencia entonces al desplazamiento forzado, la violencia política y el conflicto interno armado por el que atraviesa el país, así como la impunidad como un marco de referencia desde el cual se van entretejiendo concepciones y sentidos sobre lo que estas personas significan como justo.

La vida campesina y sus dinámicas socioculturales se muestran en principio como un contexto pacífico que se da sobre lo concreto en cuanto a las formas en las que estas personas interactuaban con su mundo. Según Castaño, Jaramillo y Summerfield (1998), un elemento muy importante dentro del marco de la violencia política moderna es la creación de estados de terror que logren penetrar en su totalidad el tejido y las relaciones sociales, así como la vida subjetiva y psíquica, todo con el fin de obtener y mantener un control social; este es el fin último y para llegar a tal se implementan los actos de violencia contra toda la población civil.

Es de esta manera como se evidencia que con la colonización de las tierras por parte de los grupos armados surge una serie de procesos que van permeando las estructuras de estas comunidades y que cambian sus dinámicas radicalmente. Así pues, como confirman los relatos de los y las participantes, son estos nuevos colonizadores los que van imponiendo parámetros muy claros de acción que pretenden establecer códigos de conductas que se extiendan a todas estas comunidades, limitan la interacción de los pobladores en todos los niveles, son ellos quienes deciden cómo se deben relacionar los pobladores con la tierra, su nivel de arraigo, si deben seguir viviendo en sus comunidades o si por el contrario deben desplazarse hacia otras poblaciones, deciden las formas de interrelación con los otros sociales, el establecimiento de vínculos, con quiénes pueden hablar y con quiénes no, en qué medida pueden interactuar con los otros, en qué contextos y hasta el momento más indicado para hacerlo. También redefinen las dinámicas económicas, la repartición de los bienes y el reordenamiento territorial, la participación de los actores armados en las ganancias de los campesinos y el papel que éstos deben tener en lo agrícola y en lo comercial, así como sus niveles de participación política y democrática.

Lo anterior cobra importancia para los grupos al margen de la ley, pues sus imperios se ejecutan desde lógicas particulares y específicas que se encuentran enmarcadas en el contexto del conflicto interno armado; es decir, bajo parámetros que buscan una ventaja estratégica con respecto a los oponentes, por medio del control de las poblaciones y de los territorios, la expansión del régimen y sus militantes, lo que supondría ejercer mayor presión sobre aquellas zonas geo-estratégicamente ubicadas.

En el contexto de la guerra y de los grupos armados ilegales como las FARC y las AUC es evidente que cada uno de estas facciones ejerce formas particulares de hacer justicia, sin embargo, también se puede decir que estas formas de ejercer justicia se entrecruzan, obedeciendo a modelos de justicias locales.

Según De Sousa y García (2001) se entiende que el pluralismo jurídico se podría clasificar de dos maneras: subnacional y supranacional; el pluralismo supranacional, incluye todas aquellas justicias que mezclan el Derecho Estatal con la multitud de derechos y justicias locales; entre las que se encuentran denominaciones de la justicia comunitaria, la justicia indígena, la justicia guerrillera, la justicia miliciana, la justicia de bandas y la justicia paramilitar entre otras. Estas denominaciones entretejen elementos de la justicia legal, distributiva y conmutativa. Es decir, estas justicias aunque no se encuentran bajo parámetros Estatales, sí se ejercen en algunas zonas particulares

del país, y se enmarcan dentro de la justicia conmutativa en el sentido de dar a cada quien lo que se merece, y más específicamente dentro de lo punitivo, esfera en la que se privilegia la sanción por el incumplimiento de las normas establecidas por ellos mismos.

De esta forma, para lograr sus finalidades, estos personajes van implantando regímenes que son altamente autoritarios y aterradoros, pues las formas utilizadas para asegurar que estas poblaciones se mantengan de acuerdo a los parámetros establecidos por la guerra son hechos de barbarie que se evidencian a través de múltiples expresiones de violencia, como las que se implementaron en las poblaciones de los y las participantes, las cuales consistieron en coaccionar a estas personas por medio de las amenazas, los asesinatos selectivos, la paga de vacunas, las desapariciones, entre otras, para instaurar procesos de insegurización que logran manejar las dinámicas sociales e implicar a la población civil en la lógica del conflicto. Entre estas formas de control se encuentra el desplazamiento forzado, en el que se obliga a la persona a renunciar a sus bienes, a sus relaciones psicosociales con el mundo y con los otros, a sus formas de ser y de habitar el mundo y a su misma humanidad, pues se les trata en algunas ocasiones como medios para alcanzar un fin o como obstáculos que deben ser eliminados para alcanzar el mismo.

Así se hace evidente una relación entre poder y dominación que cobra sentido en un profundo modelo autoritario, arbitrario y de exclusión sociopolítica en el que se maneja “la ley del más fuerte” por lo que el débil debe callar y obedecer, pues el silencio se convierte en la única manera de permanecer seguro.

Se observa que este sistema tiene como forma de afianzamiento las armas, lo cual se va construyendo en un referente no sólo de identidad para aquellos que las utilizan a su servicio, sino como un referente de poder y autoridad para aquellos que son sometidos, pues “*El que tiene el fusil, es el que ríe*”... “*el que tiene el poder se lleva al que no tiene que dar... y el poder se demuestra con el armamento*”.

Pero esta posición tiene raíces mucho más profundas que cobran mayor sentido en la medida en la que se vuelve sobre la historia sociopolítica de este país; la violencia política en Colombia es el resultado de múltiples factores, dentro de los cuales se hace visible la incapacidad del sistema político por incluir los nuevos intereses sociales que se van generando (Molano, 1988). Es de esta manera como “toda reivindicación social ha tenido que tomar objetivamente los caminos de la oposición política y utilizar la violencia como manera de hacerla” (Molano, 1988:25).

Lo anterior muestra que a la base de la guerra y la dominación política está latente un modelo de Estado caracterizado por el autoritarismo, la exclusión y la violencia estructural, que no obedece a la protección e inclusión de la totalidad de sus ciudadanos sino a la visión unilateral del mundo que se enfoca sobre intereses muy particulares que también se encuentran al servicio de una parte específica de la población.

Este modelo es similar al que se ve reflejado a la base del sistema sociopolítico y jurídico de los grupos al margen de la ley, en el que su rigidez permite incluir sólo a quienes legitiman su accionar y su forma de concebir el mundo, y deja al margen a

aquellos que se muestran como diferentes. Así, para las personas que se encuentran en medio del conflicto interno armado y quienes conviven con diferentes facciones de éste, lo que resulta claro es que la lógica del poder que manejan dichos grupos ilegales tiene que ver con la pérdida del valor de la vida, por lo que la resolución del conflicto se encuentra en la aniquilación del contrario o como dirían los participantes “*si uno no cumple lo cuelgan*”. Estas prácticas obedecen a la deshumanización de las personas, no se distingue entre persona-comportamiento, por lo que para erradicar comportamientos que resultan en contra del régimen se ataca a la persona.

Estos elementos aunque guardan relación con la *guerra sucia* (Martín-Baró, 1990) que funciona como estrategia militar abierta de acción armada en la que se ataca y elimina sistemáticamente a todos aquellos sectores de la población que constituyan un apoyo real o potencial de los contendores, tienen que ver en mayor medida con la dinámica de la *guerra psicológica* (Martín-Baró, 1990), en la que contrario a la guerra sucia no se busca “eliminar físicamente” al enemigo sino su “conquista psíquica” (Martín-Baró, 1990).

Como parte de la guerra psicológica, una de las estrategias a la que se le ha brindado prioridad por parte de estos grupos, según los teóricos, tiene que ver con la instauración de la impunidad para lograr el control psíquico de las comunidades. Y si bien, en este caso particular no se puede afirmar que desde los grupos ilegales la impunidad sea utilizada con dichos fines, sus resultados sí tienen que ver con el control psicológico de sus pobladores. Esto se hace posible en el diario convivir de estas comunidades con los actores armados, pues se redefine el *ser* de sus habitantes y, por ende, los fundamentos psicosociales que tradicionalmente han construido estas poblaciones también varían. Así, por ejemplo, al ser víctimas de constantes actos de injusticia y acciones arbitrarias, se observa en estas personas nuevas pautas de comportamientos que modelan su accionar, y en el que se encuentran parámetros específicos de lo que está y no está permitido. Todo esto es interiorizado por la comunidad en general, y aunque en algunos casos se den muestras de resistencia e intentos de algunas formas de organización comunitaria, estos son controlados por los grupos armados dejando en claro sus formas de ejercer su poderío, “*todo traga’o pa’ dentro, pues si alguien habla a estarse dispuesto a sus consecuencias*”, así se deja claro también, que ninguna acción de responsabilidad recaerá sobre dichos actos.

Así mismo el acto impune influye en las opciones sociales y políticas de éstas personas. La ley se rompe en la persona desplazada sin ninguna forma de compensación por los daños infringidos, pero queda el miedo y la sensación de persecución, en palabras de Correa y Orduz (1998:59): “no hablamos de paranoia en el sentido psicopatológico, hablamos de un estado social en el cual tememos que el otro realice un acto destructivo sin que haya posibilidad dentro del sujeto de asegurar o defenderse frente a esa acción”. Es de esta manera como no sólo se deja de hacer justicia frente a la falta que se cometió, sino que se suma a esto el hecho de que no se hará nada frente a las potenciales o reales posibilidades de daño sobre el mismo.

De esta manera, lo que se genera en la población al ser testigos de los injusticias sobre las personas que pretenden buscar un espacio en el cual se legitimen sus derechos fundamentales y se respete su decisión de no participar en el conflicto bélico, concuerda con lo que Martín-Baró (1990) ha denominado el *síndrome fatalista del latinoamericano* que hace referencia al conjunto de ideas, emociones y comportamientos que se combinan para conformar una actitud de vida que sostiene la fatalidad del destino de la persona al que no se puede escapar. La actitud fatalista tiene como resultado una población quieta, resignada a los avatares de la vida social y apática a generar activamente cambios en su vida. Es así como esta actitud de vida se manifiesta en conductas conformistas, de sumisión, pasividad, sostenidas por un sentimiento de impotencia para modificar la realidad, la cual aparece como inmutable y en donde cualquier esfuerzo para cambiarla es inútil. Este fatalismo no es otra cosa que la aceptación pasiva que las personas asumen frente al orden establecido e impuesto, haciendo que se genere una conciencia alienada de la realidad.

De esta forma, la persona renuncia a acceder a su derecho a la justicia, pues además de creer que nada puede hacer ante los hechos de injusticia que sobre ella se han cometido, reconoce también que para ella la vida tiene mayor valor, lo que logra desplazar a otros derechos que aunque básicos en términos de dignidad, pierden su valía en relación con la conservación de la vida.

En últimas, se transforma a la población, se instaura una forma de pensar, hablar y actuar en donde las relaciones dadas entre las personas se estructuran sobre la aceptación del régimen y sus prácticas de división y exclusión de los grupos sociales.

Estas formas de *pseudojusticia* en las que se hace evidente la tergiversación de la justicia se comienzan a generalizar hacia todas las esferas Psicosociales de las personas. En este sentido, se plantean como justas formas de autoprotección como el silencio, por medio del cual pretenden adaptarse a la situación violenta sin ser afectados directamente por ésta. En estos casos la significación sobre la justicia no es el resultado de lo ideal sino de lo circunstancial en donde a la conservación de la vida se le otorga un valor fundamental.

Sin embargo, aunque se reconoce que se asumen estas formas de pseudojusticia o justicias privadas sólo en el plano de lo circunstancial, es decir como una postura necesaria para conservar la vida, esto tiene unas implicaciones mucho más profundas en las que se observan claras afecciones psicosociales en estas personas. Las narraciones de los y las participantes muestran cómo los pobladores van legitimando el régimen y asumiéndolo como parte de su cotidianidad, transformando sus concepciones y haciendo que lo que en principio era contextual se expanda a la propia subjetividad.

“Es que si a mí me sacan la piedra, o si el vecino viene y me casca a mí, y si me dio tanta piedra que no soy capaz de cascarlo, pues voy y busco al grupo... que miren que ese es un mal vecino, entonces ellos van y buscan es a las autodefensas y les dicen que en mi vereda que hay un ladrón, que me robó esto y esto, lo llaman y le dicen: bueno, tiene 24 horas de que se vaya de aquí, si usted no se va en 24 horas lo matamos y no respondemos por su familia...” (Sujeto 2).

Esta ruptura en el tejido social comunitario modifica la configuración social de la población con respecto a la participación ciudadana, pues se incide en la conformación de formas de resistencia básicas como lo son la organización comunitaria, pues como se observaba con anterioridad, prima el pensamiento sumiso, pasivo y de conformismo. De esta manera la comunidad se aleja de la posibilidad de resistir a ser parte de la lógica del conflicto armado y en algunos casos asume la dinámica propia de éste. Así, el papel de “regulador social” que en principio sólo era asumido por los actores armados y que consiste en la vigilancia constante de los comportamientos de los pobladores, pasa a manos de los miembros de la comunidad; es entonces como cada poblador tiene la posibilidad de asumir las veces de vigilante y ser ente participe de un sistema normativo en el que priman intereses particulares, arbitrarios y excluyentes, en últimas cada persona se transforma en agente de la “justicia del más fuerte”.

En este sentido se desestructura el tejido social y se generan otros procesos psicosociales que desembocan en la conquista de la vida psíquica de los pobladores (Martín Baró, 1990), estableciendo así un nuevo orden social. Lo que sucede es que se pasa a legitimar la violencia como mecanismo de acción, y al institucionalizarla social y culturalmente entre diferentes grupos que se asumen como contrarios y antagonistas. Se termina entonces, connaturalizando el acto violento, pues es justificable una determinada acción frente a una determinada persona (Martín-Baró, 1975).

Bajo este panorama, surge la pregunta por cómo dentro de un Estado Social de Derecho, que se encuentra fundamentado en la democracia, el pluralismo, la libertad política, el derecho a la justicia y a la garantía del respeto de los derechos fundamentales en general, se pueden generar formas para-estatales en las que se gobiernan poblaciones de manera arbitraria, aterrorizante y anticonstitucional, en las que se vulneran comunidades enteras sin que el Estado haga presencia o, sin que se reestablezca realmente la situación humanitaria de sus ciudadanos, o por lo menos, se les garantice una inclusión más digna y adecuada a su nueva situación. Se convierte este escenario en el contexto ideal para que se sigan ejecutando actos de injusticia e impunidad, y en consecuencia que se implementen como estrategias de guerra con profundas implicaciones en las dinámicas psicosociales de las poblaciones.

De acuerdo con los relatos de los participantes, se puede observar como el papel del Estado en todo el proceso que atraviesa al desplazamiento forzado indica una responsabilidad directa sobre la situación humanitaria por la que atraviesan estas personas.

En este sentido, se evidencian tres ejes centrales que tienen que ver primero, con la ausencia del Estado sobre las zonas rurales, segundo, por la permisividad con grupos ilegales de autodefensas y tercero, por la precaria asistencia jurídica.

A partir de los testimonios de los participantes se puede observar que el accionar de los grupos armados se hace más fuerte, y su control y poder más evidente en aquellas zonas donde el poder institucional no es soberano, es decir, donde prevalece, según Uribe (2001:251) “la voluntad manifiesta de no someterse al orden Estatal y de resistirse a su dominio y control, manteniendo abierta la posibilidad de confrontarlo y combatirlo con las armas en mano”.

Se muestra entonces un claro dominio territorial donde el Estado debería garantizar la vigencia del orden constitucional y legal, evitando que grupos ilegales proporcionen nuevos órdenes internos caracterizados por la imposición del poder coercitivo.

En este sentido ya no se podría hablar de una soberanía real del Estado en todo su territorio, pues con el surgimiento de “protoestados” (González, 2003) se desliga totalmente al Estado y a los ciudadanos, dejando a estos últimos sin otra opción que la de insertarse y adaptarse a esta nueva organización sociopolítica.

Lo anterior deja claro una fuerte “dislocación de referentes institucionales” (Pécaut, 2001) que afianza el pensamiento de que los mecanismos de justicia Estatales son una mera abstracción y profundiza el escepticismo frente al Estado. Esta dislocación de referentes se acentúa cuando los participantes evidencian un respaldo Estatal al accionar de grupos armados como las AUC.

En otras palabras, la ausencia y debilidad del Estado se revela como un problema de gran importancia para la imposición de los regímenes armados ilegales. Para Oquist (1978:269) este debilitamiento se manifiesta “en la crisis e inoperancia de las instituciones establecida, la pérdida de la legitimidad del Estado, la apelación del mismo a prácticas terroristas que debilitaron aún más la estructuración social existente, la ausencia física del Estado en grandes regiones del país y las contradicciones dentro del aparato armado del mismo”.

Con todo, la precariedad de la presencia del Estado en un contexto de violencia generalizada permite una rápida expansión del accionar armado ilegal, pues al no instalar puestos de policía ni equipamiento público deja, en palabras de Pécaut (2001:33-34): “el campo libre al uso privado de la fuerza, así como a organizaciones que se erigen en instituciones sustitutivas”.

Sin embargo, la falta de autoridad Estatal en estas zonas no muestra toda la precariedad del Estado, es tan sólo un aspecto de su incapacidad en la garantía de las seguridades y derechos básicos de sus ciudadanos; a este respecto vale la pena anotar que existen zonas donde se desarrolla el conflicto interno armado en los que el Estado no puede reclamar el monopolio de la fuerza y donde la lucha de la insurgencia no enfrenta al Estado sino a grupos opositores que buscan el control del territorio. En este contexto los mecanismos Estatales se muestran, en algunas ocasiones, ineficaces para atender las injusticias de sus ciudadanos y en otras, vinculados a favor de un actor ilegal del conflicto.

Como consecuencia, en Colombia se generan constantes expulsiones de miles de ciudadanos, lo que no implica que se termine con los ciclos de injusticia e impunidad, sino que, por un lado, los mismos actos que se presentaron en el pasado se exacerban, y por otro, se presentan nuevas experiencias de injusticia e impunidad.

Estas nuevas experiencias tienen que ver con la revictimización de estas personas, pues si se sobre entiende que el desplazamiento en sí mismo supone que se vulneren diferentes derechos básicos, luego del desplazamiento se vulneran otros. Lo anterior tiene que ver con el Estado y su ineficiencia para garantizar el cumplimiento de la reglamentación interna que favorece a las personas en situación de desplazamiento,

según la cual, se asegura la restitución de los derechos trasgredidos estabilizando la situación humanitaria de estas personas.

“Y hemos ido a la red, y entre tres meses que vienen dándole la ayuda a uno... una urgencia que uno necesite”; “en la red sólo me dieron la hoja esa pa’ llenar, y la cita (dentro de tres meses) nosotros no somos de esta ciudad, y no tenemos nada (llanto). No hay ningún servicio de salud, yo fui a la red, en la red me dieron una hoja, para que la llenara”; “...ya no dan la ayuda... ha sido un trato muy malo... pues por ahí volví y me dieron una cita, como que tengo que llevar una carta de petición, que no se qué, pero entonces, ahorita con la ayuda del abogado de acá (Mencoldes) que me dijo que pues si no me daban la segunda ayuda le podría ‘entablecer’ una tutela” (Sujeto 1).

Al hablar de la atención humanitaria y psicosocial lo ideal sería pensar que el Estado como garante de los derechos fundamentales de estas personas; debería brindar una atención y un acompañamiento oportuno, eficaz y contextualizado para que se logre ajustar a las necesidades de cada una, en general, de cada situación de desplazamiento y emergencia humanitaria que viven muchas de éstas. Sin embargo, este deber del Estado no se cumple, no se logra empoderar a la persona para con su situación, pero en cambio sí se le lleva a que se mantenga en una situación de nueva victimización.

“... debería ser más eficaces con las personas que tenemos este problema si que sean más voluntarios, que de verdad no tienen voluntad para los desplazados”; “llega uno y les pide digamos un ejemplo: niña, por favor necesito una colchoneta no tengo en que dormir, la respuesta es ustedes piden cosas que no necesitan...” (Sujeto 1).

Así se pasa de la violencia política a otras formas de agresión, entre las cuales está la violencia institucional. Ésta se materializa en el trato irrespetuoso por parte de las organizaciones gubernamentales, que no sólo hacen una labor cuestionable en el establecimiento de las ayudas, sino que conciben a estas personas desde la óptica del etiquetaje, la exclusión y el “paternalismo mal asistido”.

Es de esta manera como se ve con claridad que no se acompaña a la persona para superar la situación de desplazamiento y lograr posicionarse como ciudadanos de derechos que se encuentran en una experiencia en tránsito, sino que en muchas ocasiones conllevan a la persona a validar el discurso del “desplazado”, manteniendo la significación de ellos mismos como personas dependientes y sin autonomía.

Frente a lo anterior, surge la pregunta por cómo un individuo se puede posicionar como sujeto de derecho, cuando a la base estructural del Estado lo que se evidencia es una negación constante de los derechos de sus ciudadanos, el ocultamiento de la verdad y la creación de políticas públicas que dejan ver que en esta sociedad cuentan con mayores privilegios los victimarios que las mismas víctimas.

“...en el gobierno tampoco (confío), el gobierno nunca ha puesto las garantías suficientes, no han hecho nada bien...”; “...como siempre ocurre..., entonces pues alguna cosas armaran ahí para salir todos bien libraos y ellos siempre han tenido negocios con el gobierno, así que estas pantallas en

la televisión, sólo son para demostrar quien sabe que porque eso, eso ya hace rato que están en esas”; “no hay ninguna investigación, no hay nada, sólo dejándolos hablar a ellos allá, chévere en el congreso, y ni los cogen, sabiendo que han hecho tantas cosas...” (Sujeto 3).

En este sentido se confirma lo expuesto por Correa y Orduz (1998) con respecto al desplazamiento, en donde se toma como un mecanismo de sobrevivencia que hace notable la renuncia a la lucha por los propios derechos, negando la posibilidad de un espacio que permita la resistencia, la afirmación de lo verdadero, la búsqueda de la justicia y la reestructuración del tejido social.

Todo esto tiene que ver con el papel que ha asumido el Estado frente a la garantía de los derechos judiciales. Para estas personas resulta claro que la justicia parece ser un privilegio que se encuentra en la esfera de lo privado, teniendo acceso real a éste, sólo una parte privilegiada de la población.

Con respecto a los significados en torno a la concepción de lo que es la impunidad aparece como elemento fundamental el no impartir castigos a las personas que han cometido un delito o crimen, afirmación que se encuentra muy ligada a la expuesta por Correa y Orduz (1998:57) en la que se muestra como la negación del “valor negativo de la falta”.

Desde la perspectiva de Martín-Baró (1990), la mentira institucionalizada está enfocada al ocultamiento sistemático de la realidad social. Lo que se busca es crear una versión oficial que ignora eventos importantes de la realidad, en la que quien intenta subvertir las mentiras establecidas pasa a ser estigmatizado de uno u otro modo. En palabras de Martín-Baró (1990) “se llega así a la paradoja de que quien se atreve a nombrar la realidad o a denunciar los atropellos se convierte por lo menos en reo de la justicia” (Martín-Baró, 1990).

Lo anterior se encuentra íntimamente relacionado con las experiencias de los y las participantes, quienes afirman que “la ley como se aplica hoy en día en Colombia es la ley del silencio y si uno habla, si uno delata al culpable a los 3 días o 4 días uno ya no está contando el cuento”.

Se pasa a cambiar la justicia por una pseudojusticia que se va institucionalizando al igual que la mentira, lo que se hace posible según Martín-Baró (1990) de la mano de la corrupción de los diferentes mecanismos institucionales.

Otro de los elementos importantes que surgen en las narrativas de estas personas con respecto a la justicia es su significación en el plano de lo divino.

Dentro de las sociedades democráticas uno de los pilares básicos se materializa en el Estado como garante y referente de la justicia imparcial. Sin embargo, para estas personas resulta claro que el Estado no logra representar una figura como garante de sus derechos, sino que por el contrario, se muestra parcializado y al servicio de una parte específica de la población. Así mismo, al ser vinculado por estas personas con grupos armados de derecha, se genera en ellas un sentido de desconfianza y de alta vulnerabilidad.

En estos casos se podría decir que la justicia divina aparece como referente ante la impotencia de la gente en el ámbito de lo terrenal. En estas circunstancias, la figura

de Dios como ser protector y garante de lo justo se convierte en una esperanza de que a pesar de todo lo sucedido, sus agresores serán responsabilizados.

Ahora bien, aunque estos significados pueden ser observados como mecanismos que construyen estas personas para lograr elaborar sus historias, cuando no se dan elementos reales para una elaboración más adecuada, como lo son la justicia y el resarcimiento, también pueden analizarse a partir de la impotencia que sufren estas personas al no poder hacer nada frente a las múltiples violaciones de sus derechos.

Lo anterior cobra mayor relevancia si se tienen en cuenta aspectos que se mencionaban arriba, entre los cuales se encuentra el sentido de impunidad que es construido por estas personas, la renuncia frente a la justicia por razones de seguridad, su interacción con sistemas altamente excluyentes, autoritaristas y arbitrarios y los diversos sentires de ira, dolor y venganza que emergen a partir de dichas situaciones, se podría decir que estas formas de justicia divina podrían en algún momento devenir en formas de justicia privada.

Ahora bien, como se puede observar a lo largo de este análisis comprensivo se han tenido en cuenta las experiencias culturales, sociales, políticas y económicas que han vivido los y las participantes, todo con el fin de poder dar cuenta de la construcción de significaciones en torno a problemáticas específicas ya mencionadas.

Asimismo, se hace relevante tener en cuenta el contexto, no sólo particular de cada uno los participantes en términos de sus dimensiones pasadas, sino el contexto sociohistórico presente que abarca esferas de acción más amplias y que afectan de uno u otro modo a toda la población víctima de la violencia social y política ejercida por los grupos al margen de la ley.

Dentro de esta investigación se ha entendido la justicia en el plano de “la búsqueda de los derechos individuales y colectivos, de la restauración social y la restitución, que está ligada a la paz, que destaca la necesidad de la interdependencia, el bienestar y la seguridad” (Lederach, 1998:58). Es por ello que “se debe tener en cuenta que la justicia debe cumplir las necesidades de la compensación, la información, la participación y el proceso de sanar a las víctimas; debe realmente responsabilizar a los ofensores y ofrecer posibilidades de restitución” (Zehr y Ineme, 2001). Así, esta nueva directriz de tomar la justicia y enfocarla en el daño, y de promover la participación de los involucrados y afectados en el proceso de ejercerla, debe convertirse en horizonte de esperanza al momento de abordar un proceso de restitución en marcos transicionales.

Es así como esta forma de justicia aborda el delito, no en sí mismo sino desde el daño ejercido sobre los afectados, por lo que va en contraposición a la manera tradicional en la que actúa el sistema legal colombiano, el cual al mantener un enfoque sobre las reglas, las leyes y la triada delito-pena-castigo, pierde de vista a las víctimas directas, haciendo de ellas una preocupación secundaria (Zehr y Ineme, 2001).

Tener en cuenta a las víctimas implica además un proceso de participación por parte de ellas. Este proceso sugiere que a las partes afectadas por el delito se les debe asignar roles específicos en dicho proceso, lo que requiere dar información que los involucre en la toma de decisiones sobre la justicia que se necesita en esta situación (Zehr, 2002).

Sin embargo, en la praxis el panorama no coincide con este ideal, sino que por el contrario se evidencia que las personas directamente afectadas no participan de este proceso, ni desde la óptica de la restitución, pues no se satisfacen sus derechos ni se estabiliza su situación humanitaria, y mucho menos en el ámbito de lo penal, pues no se les garantizan formas de aclarar los crímenes cometidos, ni se les posibilita participar de los parámetros que se establecerán en la judicialización de aquellos que decidan desvincularse de los grupos armados en el actual proceso de negociación.

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede decir que la justicia y su implementación en este contexto aparece como un elemento que involucra sólo a unos sectores muy particulares de la sociedad colombiana, quienes en últimas deciden el curso que debe seguir y el tratamiento jurídico que se les debe dar a los agresores, sin tener en cuenta que las decisiones que se tomen en este sentido van traer múltiples implicaciones sobre aquellos que se han visto afectados y en general en la configuración psicosocial de la sociedad.

Este tipo de negociaciones en el ámbito privado sólo agudiza en los y las participantes significaciones de desconfianza hacia el Estado y hacia los grupos al margen de la ley. Para ellos resulta evidente que entre estos sectores existen intereses particulares que se van a ver reflejados en los acuerdos que se lleguen a pactar: *“como siempre ocurre que el gobierno está con ellos, pues entonces alguna cosa se armará ahí para salir todos bien librados, así que estas pantallas en la televisión sólo son para demostrar quién sabe qué”*.

Pese a esto, en los relatos de los participantes se hace evidente que la verdad sigue siendo un elemento relevante, que para ellos no se puede desconocer cuando se hace referencia a la justicia.

En los casos particulares de los entrevistados, la verdad les significa un derecho transgredido que ha sido suplantado por la impunidad, lo que impide la reconstrucción de sus memorias y la elaboración de sus duelos, así como la dignificación de sus historias. Sin embargo, la reconstrucción de la verdad trae consigo el ideal sobre la ruptura de los ciclos de daño e impunidad, y en consecuencia, efectos en términos de romper con el miedo, el acallamiento y la invisibilidad en la que muchas veces se ven obligados a permanecer las personas víctimas de la violencia política.

En pocas palabras, las narraciones en torno a la memoria, la justicia y la paz, que se rescatan de los relatos de los y las participantes, deben surgir como elementos prioritarios en un proceso de resarcimiento de los daños para con las víctimas. Es decir, para estas personas hablar de paz debe incluir necesariamente la memoria de los daños cometidos para hacer justicia sobre éstos, por lo que la paz no puede partir de la impunidad, que es lo que se pretendería al proponer que se renuncie a la memoria y a la verdad. Esto permitiría pensar que si no existe claridad sobre los daños cometidos, no puede haber tranquilidad para las víctimas y por ende tampoco perdón.

Desde los planteamientos de Martín-Beristain (2000) la verdad es indispensable para la reconstrucción de las sociedades fracturadas por la violencia, pues es éste el primer paso para romper el silencio y por ende la impunidad. La verdad afirma la memoria y ayuda a reconstruir la historia. El hecho de que la memoria colectiva se

distorsione implica que no exista reconocimiento social de los hechos verdaderos, y que de esta manera no haya justicia restaurativa en las relaciones sociales.

La verdad y la reconstrucción de la memoria, además de tener un valor de reconocimiento social, cumple con un valor terapéutico por lo que juega un papel importante a nivel psicológico y sociocultural. Esto se hace posible pues por medio de la reconstrucción de las experiencias dolorosas se les permite a las personas y sus comunidades una forma de elaborar el trauma psicosocial.

Todo esto además, cumple un papel importante en la reconstrucción de la significación de lo que es la justicia, lo que tiene consecuencias en la resignación y aceptación de la realidad tal cual como se da. Posibilita en las personas la seguridad de que son responsables de su propio destino y de que por tal motivo depende de ellas mejorar su calidad de vida, lo que afirma a la persona como autónoma y no dependiente de aquellos sistemas de justicia instaurados por medio del miedo y el terror. La justicia y la reconciliación le devuelven a la persona el control de su propio destino.

Para autores como el mencionado anteriormente, la justicia es un elemento que no puede abordarse sin la verdad y la reconciliación. Para este autor las experiencias dolorosas no pueden quedar en el pasado si no existe primero una “elaboración” de éstas. Lo que implica en sus palabras “ir desalojando poco a poco el lastre del agravio y el resentimiento que nos mantiene apegados a un ayer interminable” (Martín-Beristain, 2000:13).

La reconciliación, según Lederach (1998), es un espacio social que promueve la expresión franca del pasado doloroso y la búsqueda de un futuro que sea independiente a éste. Así mismo la reconciliación, como espacio social, promueve además, el encuentro de elementos como la verdad y la misericordia para la expresión, la aceptación y cicatrización que suponen la voluntad de construir nuevas relaciones basadas en estos principios; y la justicia y la paz con el fin de la equidad, la restitución, la mejora en las relaciones, la armonía, la seguridad y el respeto por la dignidad humana.

Así, pues, se entiende que la justicia en el marco de la reconciliación tiene implicaciones profundas en la psique de la sociedad fracturada por la violencia, pues exige una tarea de reconstrucción de la subjetividad en la que también se reconstruyan las formas en que las personas se relacionan con los otros sociales, cambiando la cultura de la violencia por la cultura de la paz.

Muy ligado a los planteamientos anteriores aparecen las narrativas de los participantes, para quienes un proceso de justicia en el que se busque llegar a la verdad con miras a la reconciliación, tiene que ver no sólo con conocer quiénes han sido los agresores y cuáles fueron los hechos que realmente sucedieron, sino con impartir responsabilidades y establecer las formas en que los victimarios pagarán por los crímenes cometidos, así como tener la garantía de que los hechos de barbarie y terror que hasta ahora han vivido no se repetirán en un futuro.

“...que se sepa la verdad, a mí me gustaría que se hiciera justicia con la muerte de mi mamá porque nosotros sabemos quién la mató pero nada se pudo hacer, y lo mismo con mi hermana, eso

quedó así... eso sería lo mejor para nosotros, que paguen los que nos hicieron ese mal, o que digan los del gobierno cuando la embarran que fue un error..."; "yo sé que, por ejemplo, las muertes de mi tío o de mi primo, o de toda la familia, pues no los vamos a resucitar, pero eso fue muy duro para todos, y si ya nosotros podemos estar tranquilos de que eso no va a pasar otra vez, pues muy bueno, eso sería lo mejor que nos puede pasar, o como usted dice, que hacer justicia con las víctimas" (Sujeto 6).

En este sentido, la verdad no se debe quedar en afirmaciones que reconozcan el daño causado, sino que se deben movilizar hacia la consolidación de hechos reales y viables que permitan restaurar y resarcir los daños.

La justicia vista desde una perspectiva de reparación, no sólo le posibilita a las víctimas elaborar sus experiencias dolorosas e iniciar procesos de perdón y reconciliación, sino que además posibilitan que el agresor salde sus cuentas y responsabilidades (Martín-Beristain, 2000). Esta afirmación va muy ligada a lo que Zenr (2002) denomina *la responsabilidad genuina*, que consiste en generar procesos en los que los victimarios puedan también reconciliarse por medio de la aceptación consciente del daño causado, en el que además, como lo menciona Martín-Beristain (2000) se debe dar la posibilidad a éste de brindar su testimonio (bajo condiciones mínimas de seguridad), su perspectiva de los hechos y reconocer la dignidad de las víctimas.

Según este autor, se debe hacer partícipes a los agresores de actividades de reparación social de aquellas personas vulneradas que aún se encuentran con vida, además de someterlos a sanciones sociales. Esto no sólo ayuda a la recuperación psicosocial del agresor, sino que también es un aporte a la reconstrucción del tejido social de las sociedades fragmentadas por la violencia (Martín-Beristain, 2000).

En el caso de las personas y comunidades afectadas por la violencia, la justicia restaurativa debe cumplir con la reconstrucción de las relaciones, la convivencia y el respeto por la dignidad y los derechos humanos. Es de esta manera como la justicia posibilita un paso para la reconciliación, pues no sólo repara relaciones y espacios que existían antes de las afecciones, sino que posibilita la consolidación del tejido social permitiendo que espacios que anteriormente no existían se puedan abrir (Martín-Beristain, 2000).

Es de esta manera como el derecho a la justicia implica la reparación integral, no sólo en el que los responsables sean culpabilizados, sino en el que además exista un resarcimiento psicosocial que supone la responsabilidad del Estado en la toma de medidas como una forma mínima de restitución y aliviar los daños. En esas medidas se debe incluir el resarcimiento, la atención a las víctimas, la reparación moral, la restitución de la verdad y la memoria colectiva de las víctimas (Martín-Beristain, 2000; Proyecto REMHI, 2001).

Las medidas de resarcimiento han sido en los últimos años una demanda que ha ido en aumento por las víctimas de las violaciones de los derechos humanos. Según el proyecto REMHI (Reconstrucción de la Memoria Histórica), el Estado debe resarcir a las víctimas mediante medidas económicas, sociales y culturales que compensen en

parte las pérdidas y daños ocasionados. Además, se deben implementar nuevas leyes que garanticen criterios de equidad, participación social y respeto a la cultura. Así mismo, se le debe brindar a las personas víctimas de los crímenes de lesa humanidad, como forma de restitución, la atención humanitaria que incluye la salud, reparación psicosocial y jurídica (Martín-Beristain, 2000; Proyecto REMHI, 2001).

En el caso de los participantes, la reparación se debe abordar a dos niveles. Por una parte debe restituir lo que se ha perdido y por otra, debe generar posibilidades de inclusión a la sociedad colombiana, en términos tanto de aquellos que deciden regresar a sus lugares de asentamiento, como para quienes deciden permanecer en la ciudad.

Es de esta forma como se podría afirmar que los significados sobre el concepto de justicia se construyen sobre situaciones en las que se les han vulnerado sus derechos o en las que se les han negado formas más adecuadas de adaptarse al nuevo contexto; en este sentido, lo justo se realiza en la medida en que se logre rescatar la estabilidad que se tenía antes del desplazamiento; es decir, en la medida en la que puedan tener una vida más digna y pacífica. Es así como para la mayoría de estas personas esa vida digna se encuentra ligada al retorno a sus lugares de origen, pero asegurando el cumplimiento de los derechos fundamentales dentro del nuevo contexto que se da, por ejemplo, en el hecho de que las personas se puedan desplazar libremente por el territorio nacional sin ningún tipo de limitación o represalias. Así mismo, se evidencia la justicia ligada a la paz, lo que para ellos va en contraposición de lo que se podría denominar como formas de justicia privada, que en sus experiencias han sido implementadas por los grupos armados:

“Que volviera a ser como era antes... que nosotros pudiéramos vivir en el campo en paz, sin que nadie lo molestara a uno y sin que nadie hiciera justicia como ellos (los grupos armados) la hacen ahora... que pudiera uno andar libremente por donde quisiera, que antes andaba uno por todos los municipios y veredas y nadie le decía nada y si ya era muy tarde le decían quédese aquí y le ensillaban a uno el caballo, se lo soltaban al pasto, le daban a uno de comer, luego desayuno, tome su caballo y uno podía seguir como si nada, entonces era muy bonito, pero ahora no” (Sujeto 5).

Desde la perspectiva de los participantes, la posibilidad del perdón y el olvido en un contexto de negociación entre gobierno y grupos al margen de la ley, resulta una estrategia que no tiene sentido si se encuentra ligada a la impunidad y a la ausencia de la satisfacción de los derechos que les han sido vulnerados a las víctimas.

Con lo anterior se puede dar cuenta de que para llegar al perdón se deben garantizar formas en que se rompan con los ciclos de impunidad y se satisfagan los derechos que se les han vulnerado a estas personas.

Ahora bien, si se analiza todo el proceso de negociación desde los planteamientos anteriormente mencionados y desde las narraciones de los participantes, resulta paradójico pensar en un “perdón y olvido” sin más, pues cómo puede darse un cambio tan radical si la estructura establecida lo único que ha permitido es acumular el odio, la ira y la venganza; además, ¿cómo enfrentar los parámetros impuestos por el accionar

autoritarista de los grupos armados si sólo se ha enseñado que el más fuerte impone la ley, que se debe guardar silencio y dejar que lo impune y lo injusto reine?

En palabras de Villa (2004): “por ello cuando hablamos de paz... no podemos pensar que ésta consiste en dejar de disparar, en que simplemente se acabe la guerra; porque además de la guerra está la injusticia, está el odio y la ola de venganza que se ha desatado por la confrontación; está el daño, está el miedo y la desconfianza de unos para con otros, está la imposibilidad del encuentro y de construir nuevamente sociedad”.

Por tanto, se puede afirmar que privilegiar el perdón con olvido en esferas que obedecen a la pseudojusticia, dejando de lado la posibilidad del perdón en el marco de la reconciliación y la justicia, es mantener lo justo en el plano privado, es reafirmar la impunidad y negar la dignidad de la víctimas. Así pues, pareciera que desarrollar un proceso de negociación con estas características obedece más a acuerdos de carácter político que se rigen bajo intereses particulares y no a modificar las estructuras de guerra y violencia que se han generado y mantenido por años en este país y que se sustentan en los principios de este tipo de acuerdos.

Es claro entonces que esta lógica lo que va a posibilitar es el surgimiento de nuevas violencias, fenómeno que se conoce como el “espiral de la violencia” (Villa, 2004) en el que las razones y los horizontes de la guerra se pierden y queda sólo la degradación del conflicto con presencia de actos de barbarie y horror.

Según Springer (2003), el perdón y el olvido son las peores estrategias que se pueden implementar, y peor aún si se emplean en nombre de la paz. El perdón no responsabilizante y el olvido supone dejar atrás el pasado, no brindar a las víctimas un tratamiento que reconozca su pasado traumático, así como puede sentar precedentes de impunidad y en consecuencia incredulidad en el sistema jurídico. Se hace entonces importante el hecho de esclarecer las responsabilidades, los perpetradores, las víctimas, así como el reconocimiento público de la memoria colectiva. Sólo de esta manera se podría entrar a establecer posibles amnistías que aunque no totales, apunten a la recuperación psicosocial de los perpetradores y sus familias, así como a la restauración de los afectados.

En este sentido, se hace indispensable tener en cuenta las responsabilidades mínimas que debe asumir el Estado. Estas responsabilidades tienen que ver con la administración de la justicia de forma imparcial y proporcional, administrar la fuerza de manera no coercitiva sino justa, legítima y viable; la reinserción de los agresores de manera constructiva y en un contexto de atención psicosocial, la reconstrucción y reparación de las comunidades afectadas por la violencia, y la promoción de la reconciliación social.

Según Springer (2003), el Estado “no puede ni debe entrar a mediar en esferas privadas, en el fuero de lo íntimo, a promover el perdón de lo imperdonable, y en muchos casos de esta manera liberar de responsabilidad a quien no puede ni debe evadirla, dejando en las víctimas una doble carga: la de superar el dolor del pasado y la de renunciar a su derecho a la verdad y a la justicia, todo ello en nombre de la paz y del futuro”.

Así como la injusticia, la impunidad, el olvido y la distorsión de la verdad tienen serios efectos psicosociales para las personas que han sido afectadas por situaciones como el desplazamiento forzado por la violencia política, sus contrarios: la justicia, la verdad y la reconciliación, tienen también sus efectos psicosociales sobre estas personas. Con estos procesos, se dignifican a las víctimas, lo que implica el reconocimiento del daño ejercido y la seguridad de condiciones que reparen y prevengan nuevos daños. Implica también reconocer a las víctimas como sujetos de derecho, como personas ya no “desplazadas” sino como sujetos que vivenciaron situaciones difíciles y complejas, que en algún momento se vieron vulnerados, que ahora pasan a ser actores participantes de procesos en los que se les reivindique su identidad tanto personal como sociocultural.

Como lo menciona Fisas, (2001) “el reto que se nos presenta es el de llegar a reemplazar la violencia instrumental por el poder comunicativo mediante una propuesta intercultural. Se trata también de desarrollar los medios de acción no violentos que permitan comunicar y presionar eficazmente, sin tener que recurrir a la violencia como último recurso”.

Finalmente, se puede decir que a lo largo de este ejercicio investigativo, se observa que aunque en los últimos años se nota un creciente aumento en el interés por temas que guían su mirada hacia el trabajo psicosocial y humanitario en el contexto de la violencia y de la guerra colombiana, existe aún un desconocimiento sobre algunas esferas que involucran el ser social de las personas que se encuentran en medio del conflicto.

En este sentido, se evidencia una realidad teórica y práctica que desborda los límites investigativos, por lo que se muestra la importancia por seguir trabajando en temas como lo son la justicia, la verdad, la reconciliación y la reparación en contextos de guerra y de transición hacia la paz.

Ahora bien, para concluir este escrito, guardamos la esperanza de que este análisis sobre la situación actual del país y en particular sobre las historias de los participantes, no queden como letra muerta reposando en los estantes de una biblioteca, antes bien, deseamos que sea una semilla que genere posturas claras ante el acallamiento, la impunidad, el desplazamiento forzado, la violencia política y la injusticia a las que ha sido sometida gran parte de población colombiana.

Esperamos, sin más, que aquellos que hasta ahora están sin voz, víctimas de los horrores de la guerra, encuentren en los lectores de este escrito un actor más que procure el reestablecimiento de la paz, la verdad y la justicia.

Referencias bibliográficas

BONILLA-CASTRO, Elsy.; RODRÍGUEZ, Penélope (1997). *Más allá del dilema de los métodos*. Bogotá, Grupo Editorial Norma.

BRUNER, Jerome (1984). *Acción, pensamiento y lenguaje*. Madrid, Alianza.

- _____ (1991). *Actos de significado: más allá de la revolución cognitiva*. Madrid, España, Alianza.
- _____ (1994). *Realidad mental y mundos posibles: los actos de la imaginación que dan sentido a la experiencia*. Barcelona, Gedisa
- CASTAÑO, Berta L.; JARAMILLO, Luis E.; SUMMERFIELD, Derek (1998). *Violencia política y trabajo psicosocial*. Bogotá, Corporación AVRE.
- CORREA, Clemencia.; ORDUZ, Luis F. (enero-marzo 1998). “Efectos psicosociales en una guerra integral”, en *Revista derechos humanos, justicia y paz*. No 7.
- DE SOUSA, Boaventura; GARCÍA, Mauricio (2001). *El caleidoscopio de las justicias en Colombia. Análisis socio jurídico*. Tomo I y Tomo II, Bogotá: Colciencias, Instituto Colombiano de Antropología e Historia, Universidad de Coimbra CES- Universidad Nacional de Colombia, Siglo del Hombre Editores.
- FISAS, Vicenç (2001). *Cultura de paz y gestión de conflictos*. Barcelona, Icaria, S.A.
- GEERTZ, Clifford (1989). *La interpretación de las culturas*. Barcelona, Gedisa.
- GONZÁLEZ, Fernán (2003). *Violencia política en Colombia*. Bogotá, Cinep.
- LEDERACH, John P. (1998). “Construyendo la paz. reconciliación sostenible”, en *Sociedades divididas*. Bilbao: Red Gernika.
- MARTÍN-BARÓ, Ignacio (1975). “El valor psicológico de la represión política mediante la violencia”, en Martín-Baró, I. (1976) *Problemas de la Psicología Social, en Latinoamérica*. San Salvador, ECA editores.
- _____ (1990). *Psicología social de la guerra*. San Salvador, UCA Editores.
- MARTÍN-BERISTAIN, Carlos.; PÁEZ, Darío (2000). *Violencia, apoyo a las víctimas y reconstrucción social. Experiencias internacionales de desafío Vasco*. Caracas, Editorial Fundamento.
- MOLANO, Alfredo (1988). “Violencia y colonización”, en *Revista Foro*. No 6. Junio, 1988.
- MORIN, Edgar (2001). *Introducción al pensamiento complejo*. Barcelona, España, Ed. Gedisa.
- OQUIST, Paul (1978). *violencia, política y conflicto en Colombia*. Bogotá, Instituto de Estudios Colombianos, Biblioteca del Banco Popular.
- PÉCAUT, Daniel (2001). *Guerra contra la sociedad*. Bogotá: Planeta Colombiana.
- SPRINGER, Natalia (2003) “Apuntes sobre reinserción y reconciliación”. En *Revista Semana*. Edición 1106, del 11 de Julio de 2003.
- TAYLOR, Steven.; BOGDAN, Robert (1998). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación: La búsqueda de significados*. Barcelona, Paidós.
- URIBE, María Victoria (2001). “El modelo Chulavitas vs. Tipacoques en Colombia”, en *las guerras civiles desde 1830 y su proyección en el siglo XX. Memorias de la ii cátedra anual de historia “Ernesto Restrepo Tirado”*. Bogotá, Museo Nacional De Colombia.
- VALLMAJÓ, Llorenç (2002). *Historia de la filosofía*. Barcelona, Edebé,
- VALLES, Miguel (2000). *Técnicas cualitativas de investigación social: Reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid, Síntesis, S.A.

- VILLA, Juan D. (2004). Reconciliación desde la no violencia: perspectiva psicosocial. Programa por la Paz, Bogotá. Documento Inédito.
- VYGOTSKY, Lev (1934). *Pensamiento y lenguaje: teoría del desarrollo cultural de las funciones psíquicas*. Buenos Aires, La pleyade.
- ZEHR, Howard (2002). *Justicia restaurativa*. Barcelona, España, Gedisa.
- ZEHR, H.; INEME, Yek (2001) *Restaurando relaciones*. Una manera distinta de hacer justicia. Barcelona, Gedisa.

La teoría económica de los bienes ilegales: una revisión de la literatura

The economic theory of illegal goods: a review of the literature

A teoria econômica dos bens ilegais: uma revisão da literatura

LEONARDO RAFFO

Docente de la facultad Ciencias sociales y económicas, Universidad de Valle, Cali
leonardo.raffo@correunivalle.edu.co

Recibido: 13.12.10
Aprobado: 15.03.11

Resumen:

El artículo propone una revisión crítica de la literatura clave hasta la fecha en la construcción de la *teoría económica de los bienes ilegales*, haciendo énfasis en los trabajos sobre narcotráfico. Para ello se distinguen tres tipos de trabajos diferentes en el área. Como hipótesis metodológica se plantea que el estudio de las redes del narcotráfico es relevante, asimismo se plantea que nuevos modelos en la materia deberían incorporar la incidencia de dichas redes en los esquemas analíticos desarrollados hasta ahora.

Palabras Clave: Bienes Ilegales, Teoría Económica, Narcotráfico, Guerra contra las Drogas.

Abstract:

This paper makes a critical review of key up to date literature in the development of the *economic theory of illegal goods*, making emphasis in the works about drug trafficking. For that purpose, the paper describes three different kinds of works in the field. The paper states as methodological hypothesis, that the research on drug trafficking networks is relevant, and new models in the field should incorporate the effect of these networks in the analytical frameworks developed until now.

Key words: Illegal Goods, Economic Theory, Drug Trafficking, War on Drugs.

Jel classification: B29, C70, D74, B41.

Resumo:

Este artigo propõe uma revisão crítica da literatura central até a data da construção da *teoria econômica dos bens ilegais*, fazendo ênfase nos trabalhos sobre narcotráfico. Assim sendo, distinguem-se três tipos de literatura na área. Como hipótese metodológica

gica, afirma-se que é fundamental o estudo das redes do narcotráfico, e a necessidade de avançar em novos modelos, utilizando a teoria de redes sociais.

Palavras-chave: Bens Ilegais, Teoria Econômica, Narcotráfico, Guerra contra as Drogas.

1. Introducción

Uno de los atractivos de la literatura económica sobre mercados ilegales y, en particular sobre narcotráfico, es la riqueza y diversidad de los enfoques y modelos utilizados para comprender los procesos de mercado de este tipo de actividades ilegales. Además, se trata de una literatura en su mayor parte muy reciente en la que se aplican los nuevos avances teóricos y metodológicos de la disciplina. En este artículo se hace una reseña crítica de algunos de los trabajos más prominentes en la materia con el propósito de mostrar hacia dónde se ha avanzado y se puede avanzar en el futuro cercano en el estudio de esta temática. Materia de estudio que viene ganando importancia en la disciplina debido a la apremiante necesidad de entender el funcionamiento de los mercados de drogas ilícitas para afrontar apropiadamente el flagelo del narcotráfico. Todos estos trabajos progresan, tal vez sin proponérselo conscientemente, en el logro de un objetivo común: la construcción de una *teoría económica de los bienes ilegales* o de una *teoría básica de la represión*. La importancia del desarrollo de ésta teoría es, pues, doble: Por una parte, proporciona las bases analíticas y heurísticas para la comprensión de los procesos mercantiles de diferentes actividades económicas ilegales y, en consecuencia, señala las claves para el diseño de políticas económicas efectivas en la regulación o el control de esta clase de actividades. Por otra parte, en la medida en que se trata de un terreno fértil para la aplicación de nuevos avances teóricos y metodológicos de la disciplina, puede ser vital para el avance de la investigación aplicada en economía durante los próximos años.

Pueden distinguirse al menos tres conjuntos de trabajos diferentes en la materia. En primer lugar, análisis basados en la heurística de la microeconomía ortodoxa, que han planteado una de las preguntas centrales de la investigación, la cual ha sido denominada el *enigma fundamental*. En segundo lugar, modelos que analizan las interacciones en la producción y el tráfico de bienes ilegales. En tercer lugar, trabajos heterodoxos sobre la distribución de drogas, las pandillas y las redes de delincuencia y narcotráfico. Estos últimos algunas veces no tratan el tema del narcotráfico de manera directa, pero abordan temas que de una u otra forma se relacionan con éste.

En realidad, los mercados de estupefacientes son estructuras complejas en los que interactúan varios tipos de agentes incrustados en diversos tipos de redes sociales con el propósito de producir, traficar, vender o comprar drogas ilícitas. Esto es lo que deja claro la revisión del estado del arte en la materia. Por ello, se propone la siguiente hipótesis metodológica: *el estudio de las redes del narcotráfico es relevante, de manera que nuevos trabajos en la materia podrían avanzar en el estudio sistemático de las redes de narco-*

tráfico utilizando la teoría de redes sociales. Así mismo, nuevos modelos en el campo deberían incorporar la influencia de éstas redes en los esquemas analíticos desarrollados hasta ahora, que se basan en la microeconomía ortodoxa y en la teoría de juegos.

El artículo se ha organizado de la siguiente manera: En la segunda parte se exponen y se comentan algunos trabajos relevantes que se basan en la heurística de la microeconomía ortodoxa. En la tercera parte, se reseñan trabajos recientes en los que se incorpora el análisis de las interacciones del narcotráfico. En la cuarta parte, se comenta el aporte de algunos trabajos sobre la distribución de drogas y las redes de delincuencia, y se aclara por qué el estudio de las redes del narcotráfico es fundamental. Finalmente se plantean algunas conclusiones.

2. Los primeros modelos y el *enigma fundamental*

Los trabajos de Becker y Murphy (1988), Miron (2001, 2003a, 2003b), Ortiz (2002, 2003), y Becker, Murphy y Grossman (2004, 2006a, 2006b), constituyen unas primeras aproximaciones rigurosas a la modelación de los mercados de drogas ilícitas. Todos, a excepción del primero, explican los procesos económicos fundamentales en este tipo de mercados con base en la heurística de la teoría microeconómica ortodoxa; pero, mientras los trabajos de Miron (2001, 2003a, 2003b), Becker, Murphy y Grossman (2004, 2006a, 2006b) y Ortiz (2001) se basan en estructuras analíticas de equilibrio parcial, el segundo trabajo de Ortiz se fundamenta en una estructura de equilibrio general. Si bien Miron plantea una de las preguntas fundamentales de la investigación en la materia descubriendo el llamado *enigma fundamental*, son realmente Becker, Murphy y Grossman quienes en su trabajo del 2004 se proponen de manera consciente desarrollar una nueva teoría: *la teoría económica de los bienes ilegales* o *una teoría básica de la represión*. No obstante, todos los trabajos que se revisan a continuación permiten avanzar en la construcción de esta nueva teoría.

Tal vez el primer trabajo canónico en la materia es el de Becker y Murphy (1988). Becker y Murphy desarrollaron una *teoría de la adicción racional* para explicar los procesos de consumo que se caracterizan por ser adictivos¹. Para ello, desarrollaron un modelo dinámico con optimización intertemporal en donde el consumo pasado del bien adictivo incide en sus niveles de consumo presente. A pesar de que su modelo ha sido más bien poco utilizado en la construcción de los modelos más recientes de narcotráfico, probablemente debido a la complejidad que conlleva introducir estructuras dinámicas en modelos que desarrollan el lado de la producción y el tráfico de drogas, un modelo dinámico de narcotráfico completo debería incorporar procesos de adicción racional por el lado de la demanda.

1 Becker y Murphy no se refieren únicamente al consumo de alcohol o de drogas duras como la cocaína y la heroína, sino también a la demanda de otros bienes y actividades tan comunes como comer, el trabajo, la música, la televisión, el estilo de vida, el apego hacia otras personas, la religión y muchas otras actividades. Cabe anotar que estos autores se inspiraron en el trabajo pionero sobre adicción racional de Stigler y Becker (1977), así como en los desarrollos posteriores de Iannaccone (1984, 1986).

Doce años después, Jeffrey Miron propuso un análisis en el que se examinan los efectos de la prohibición de las drogas sobre sus precios en los mercados negros de la cocaína y la heroína. Para ello, desarrolló un modelo sencillo de equilibrio parcial en el que se compara el efecto de un impuesto en un contexto legal sobre los precios de la droga y su producción, con el impacto que tendrían el *costo marginal de operar en secreto* y la *penalidad marginal esperada de violar la prohibición* en un contexto ilegal. En éste análisis se muestra que los precios en el mercado negro probablemente exceden los precios equivalentes en un mercado legal. Aunque esta conclusión no estaría garantizada y puede constituir un efecto modesto en la práctica (Miron, 2001). Pero, el problema del análisis teórico es que obvia el lado de la demanda, que es esencial y debería ser tenido en cuenta en un modelo de los mercados de drogas ilegales.

El gran aporte de Miron es la pregunta de investigación que formula implícitamente al final de su artículo: “¿Por qué a lo largo de los últimos 25 años los precios reales de la cocaína ajustados por niveles de pureza han bajado dramáticamente, mientras buena parte de las medidas de control han aumentado y la producción y el consumo de drogas duras apenas ha crecido?” En sus propios términos:

Over the past twenty-five years, real, purity-adjusted prices of cocaine and heroin have fallen dramatically while most measures of enforcement have increased several-fold (Basov, Jacobson and Miron, 2000). Moreover, production and consumption of drugs have if anything increased over the same time period. This combination of facts is a fertile topic for future research (Miron, 2001:35).

Esta pregunta, ha señalado caminos de investigación presente y futura en la materia, en tanto esconde la existencia de un enigma, al cual Mejía y Posada llamaron “*enigma fundamental*” (Mejía y Posada, 2007). Su importancia radica en que, si bien –como se verá– la teoría predice que los precios de los estupefacientes suben como resultado de la aplicación de políticas de represión a la oferta, éstos en la realidad han caído en promedio durante las últimas décadas, a pesar del endurecimiento de las políticas de control implementadas durante éste período.

Mejía y Posada hacen un aporte empírico importante al estado del arte en la materia. Estos autores reconocen el enigma descubierto por Miron², y sugieren que su solución se encuentra en reconocer que la curva de oferta de las drogas se ha desplazado hacia la derecha por el aumento en la productividad. Este efecto, contrapuesto al de la represión a la oferta –que habría desplazado la curva en sentido contrario– sería el causante de que la curva de oferta se mantuviera relativamente estable durante el período 2000-2005:

Depite the large amount of resources spent on the war of drugs, a relatively stable demand together with the stability of cocaine supply describe above have kept quantities and prices of cocaine about constant in the last 5 years (Mejía y Posada, 2007:18).

2 Aunque paradójicamente no citan a Miron en su artículo.

Ellos ilustran el comportamiento de la curva de oferta de cocaína durante el período 1980-2000, mostrando un desplazamiento de ésta hacia la derecha, pero en este caso no aclaran explícitamente cuáles serían los factores causantes de este desplazamiento.

Ortiz (2001) propone un modelo de equilibrio parcial para analizar el efecto de aumentos en la probabilidad de interdicción sobre el precio de los estupefacientes y las ganancias efectivas y esperadas de los narcotraficantes. Las principales predicciones del modelo son las siguientes: En primer lugar, se prueba que la represión al narcotráfico induce un precio de equilibrio superior al que se fijaría sin represión (Ortiz, 2001). Este resultado es consistente con los hallazgos de Miron señalados atrás. En segundo lugar, se prueba que el efecto de cambios en la probabilidad de interdicción sobre la oferta de estupefacientes depende de la elasticidad del precio de demanda. Éste resultado es fundamental y coincide con los planteamientos posteriores de Becker et. ál. (2004, 2006a, 2006b), y de Mejía y Posada (2007).

En su artículo en materia del año 2003, Ortiz propone un modelo de equilibrio general con dos sectores para examinar el impacto que tendrían las políticas de control a la oferta sobre la asignación de recursos de la economía en su conjunto. Al igual que en el trabajo anterior, se incorporan explícitamente los riesgos de las actividades ilegales. Las predicciones fundamentales del análisis son las siguientes: por un lado, tanto para la economía cerrada como para el modelo con comercio internacional, se prueba que un aumento en la probabilidad de interdicción y destrucción de las drogas, z , conduce a un aumento de las actividades ilícitas y , en particular, a un incremento en la proporción de la mano de obra que se emplea en el sector productor de estupefacientes. Este resultado es crucial e implica que las políticas de represión a la oferta, no solamente son inútiles, sino contraproducentes; Se cumple la llamada “*propiedad de Hydra* de los mercados de drogas: *el sector de drogas se reproduce a sí mismo bajo ataque*” (Ortiz, 2003, 2009). Por otro lado, se prueba que la fracción de la mano de obra empleada en el narcotráfico aumenta cuando la economía se abre al resto del mundo, ya que el tamaño del mercado crece. Con comercio internacional se intensifica la especialización de los países productores en el narcotráfico, debido a la existencia de ventajas comparativas en la producción de estupefacientes. Finalmente, en la versión dinámica del modelo se prueba que una mayor represión tiene también un impacto negativo sobre la tasa de crecimiento de la economía tanto en el corto como en el largo plazo.

Por otra parte, en un artículo, que se ha convertido en la referencia fundamental en la literatura sobre los mercados de bienes ilegales, Becker, et. ál. (2004, 2006a, 2006b) comparan la eficacia de los impuestos en un contexto legal con el de los controles de cantidades en un contexto ilegal –lo que ellos denominan *enfoque de cantidades*, que corresponde a políticas de represión y castigo– para reducir el consumo de un determinado bien. Su objetivo es avanzar en la construcción de una *teoría económica de los bienes ilegales* o de una *teoría básica de la represión*. En ese sentido Becker, et. ál. descubren la importancia de construir una nueva teoría diferente a la teoría económica

tradicional para poder comprender el funcionamiento y la evolución de los mercados ilegales.

Al analizar comparativamente la posibilidad de gravar un bien legal con la de reprimir su oferta si fuera ilegal, Becker, et al. concluyen que un impuesto monetario puede ser más efectivo para reducir el consumo e inducir un precio más alto, aún contemplando la posibilidad de que algunos productores decidan vender en los mercados negros si el impuesto es muy alto; en tal caso sólo debería castigarse a estos últimos productores. “*De hecho, la cantidad “óptima” con impuesto monetario que maximiza el bienestar social tiende a ser menor que la cantidad óptima con una política que prohíbe la producción y castiga a los productores ilegales. Esto significa, en particular, que la guerra contra las drogas legalizándolas y gravando el consumo puede ser más efectiva que seguir prohibiendo el uso legal de drogas* (Becker, et. ál., 2004:19)”. El papel de la elasticidad del precio de demanda es crucial aquí. Comparando las valoraciones marginales sociales de los estupefacientes óptimos correspondientes al bienestar máximo bajo represión óptima y bajo impuestos monetarios óptimos, Becker, Murphy y Grossman prueban que si la elasticidad precio de demanda es menor que 1, las cantidades consumidas de estupefacientes son menores bajo una política de impuestos que bajo una política de represión. Estos resultados al igual que los argumentos de Ortiz, constituyen evidencia importante en contra de las políticas de represión a la oferta.

Así, los anteriores trabajos descubren el llamado *enigma fundamental* en el análisis de los mercados ilegales que consiste en tratar de comprender por qué el precio de los estupefacientes ha bajado en promedio durante los últimos años a pesar de la implementación de políticas de represión en los principales países productores de las drogas. Además, convergen en dos predicciones que son esenciales: 1) La elasticidad precio de demanda es uno de los factores clave para entender el funcionamiento de los mercados de bienes ilícitos y el efecto de las políticas aplicadas para combatirlos o regularlos. 2) Las políticas de represión a la oferta inducen *ceteris paribus* a incrementos en el precio de los estupefacientes y pueden llegar a ser contraproducentes cuando la demanda de estupefacientes es inelástica. Una política de impuestos en el contexto de una legalización a las drogas puede llegar a ser más efectiva, por cuanto las cantidades consumidas de las drogas pueden bajar en mayor medida que mediante las políticas de represión y castigo.

3. Nuevos desarrollos: las interacciones en la producción y el tráfico de bienes ilegales

Los trabajos que se discuten a continuación avanzan sustancialmente en la modelación de los mercados ilegales incorporando instrumentos de análisis diferentes a los de la microeconomía tradicional. En particular, los modelos de Grossman y Mejía (2005), Mejía y Restrepo (2008), Mejía (2008), Caicedo (2006), Chumacero (2008), Ortiz (2009), y Costa Storti y de Grauwe (2008, 2009a, 2009b) reconocen las complejas interacciones que se dan entre los agentes económicos que intervienen en el mer-

cado y en algunos casos incorporan explícitamente la utilización de la teoría de juegos para entender dichas interacciones. Con esto logran de una u otra forma avanzar en la solución de las principales preguntas en la materia y, por ende, en la construcción de la *teoría económica de los bienes ilegales*. Algunos de estos trabajos también proporcionan evidencia empírica valiosa para poner a prueba las principales hipótesis y predicciones de la teoría.

Un trabajo muy relevante en la materia es el de Grossman y Mejía (2005). Estos autores desarrollaron un modelo de equilibrio parcial con teoría de juegos en el que se analiza la guerra contra las drogas ilegales en dos frentes: en primer lugar, la lucha del Estado en el conflicto por la tierra arable con los narcotraficantes, como mecanismo para prevenir el cultivo de coca y amapola. En segundo lugar, los esfuerzos del Estado en las políticas de erradicación e interdicción de los estupefacientes. El gran aporte de este trabajo es la aplicación que se hace de la teoría de juegos y, en particular, de la *teoría económica de contiendas*, para modelar las interacciones existentes entre el Estado, los narcotraficantes y un *outsider interesado* –en este caso Estados Unidos– que coadyuva en la financiación de la lucha contra las drogas e interviene políticamente en esta. También se analizan los costos del *outsider interesado* en términos de los montos de subsidios que proporciona a las fuerzas armadas del Estado del país productor, aunque no se propone ningún algoritmo de optimización para este agente.

A partir de esta estructura analítica, Grossman y Mejía calibran una simulación para estimar los resultados de las políticas antidrogas aplicadas en Colombia con el Plan Colombia. Para ello, utilizan información disponible sobre el narcotráfico en Colombia y las políticas antidrogas. Ellos estiman que los subsidios que Estados Unidos ha proporcionado a las fuerzas armadas colombianas entre el año 2001 y el año 2003 han causado una baja en las exportaciones de drogas del 44% con respecto al nivel que se tenía antes del Plan Colombia. También consideran que una asignación más eficiente de los dos billones de pesos que Estados Unidos invirtió en el Plan Colombia en el año 2003, habría involucrado mayores subsidios “al conflicto de las fuerzas armadas colombianas con los productores de drogas por el control de la tierra arable” y menores subsidios a los esfuerzos de interdicción y erradicación. Su argumento se apoya en que el costo marginal de bajar las exportaciones de drogas subsidiando a las fuerzas armadas en los procesos de erradicación e interdicción, –según sus cálculos– parece ser en promedio casi 5 veces más alto que el costo marginal de reducir las exportaciones de cocaína subsidiando a las fuerzas armadas colombianas en su conflicto con los productores de drogas por la tierra arable (Mejía y Grossman, 2004).

Una debilidad del trabajo teórico de estos autores es que obvia el análisis e inclusión explícita de factores de producción como el trabajo y el capital y, en consecuencia de sus precios relativos, así como el análisis de los precios relativos de los recursos que utilizan los agentes en sus respectivas contiendas. Esta es una ausencia notable, pues los resultados de las contiendas al igual que la producción de drogas ilícitas dependen de las cantidades de recursos y factores de producción asignados a éstas, lo que a su vez depende también de los precios relativos de los factores y de los precios o costos de

los demás recursos utilizados en las contiendas; con agentes racionales debe cumplirse en el óptimo una relación de equivalencia entre el precio del factor y su productividad marginal. El problema es que Grossman y Mejía no plantean implícitamente ninguna función de producción de drogas.

En Mejía y Restrepo (2008) se supera en buena medida la limitación del modelo anterior. El objetivo central de este trabajo es hacer una evaluación del Plan Colombia. Partiendo de la estructura del modelo anterior, se obvia la integración vertical entre la producción y el tráfico de drogas, modelando por aparte el tráfico de drogas. Se desarrolla la parte productiva del modelo introduciendo una tecnología de producción de drogas para los productores y una tecnología de tráfico de drogas para los traficantes. Esto además implica que ahora la estructura del juego completo es más compleja: se introduce una contienda más entre los traficantes de drogas y el Estado. Por ello, se supone ahora que se trata de un juego secuencial, que –como es costumbre– se resuelve haciendo inducción hacia atrás.

En este trabajo a diferencia del anterior, se supone que el objetivo del Estado del país productor es minimizar los costos asociados con la producción ilegal, el tráfico y la guerra contra estas actividades y no los pagos esperados de la guerra. Por otra parte, se supone que el objetivo del *outsider interesado* es minimizar la cantidad de droga que llega al país consumidor. Estos supuestos son cruciales para las estimaciones que se derivan a partir de la calibración del modelo.

En general, las predicciones fundamentales del primer modelo teórico tienden a sostenerse. Con respecto a las implicaciones de política del modelo derivadas de los ejercicios de simulación se concluye que la guerra contra las drogas en los países productores es relativamente inefectiva: triplicar el presupuesto norteamericano asignado a la guerra contra las drogas en Colombia, haría bajar la oferta de cocaína que llega exitosamente a los países consumidores en un 19.5%, con un costo medio de bajar las exportaciones de cocaína de alrededor US 14.400 por kilogramo (Mejía y Restrepo, 2008:47).

Finalmente, se halla que mientras Estados Unidos preferiría concentrar todos los recursos de la guerra contra las drogas atacando la producción de drogas, los países productores preferirían hacerlo atacando el tráfico. Por lo que el Plan Colombia habría tenido una asignación aparentemente ineficiente de recursos para cada país por separado. Pero los autores no son concluyentes al respecto, ya que no establecen cuál sería la mejor política desde la perspectiva de un planificador social mundial benevolente, que en la práctica podría corresponder a la asignación de recursos óptima desde la perspectiva de un organismo multilateral, que tuviese en cuenta los efectos sobre terceros países y las externalidades producidas en la guerra contra las drogas, o que maximizara una función de bienestar social de los países involucrados. Este puede ser un tema interesante a desarrollar en próximos modelos en la investigación.

Mejía (2008) propone un modelo complementario a los anteriores en el que se incorpora el análisis de las consecuencias de las políticas de prevención al consumo y tratamiento de los adictos en los países consumidores. Esto permite estudiar cómo

interactúan las políticas antidrogas de prevención y tratamiento implementadas en los países consumidores con las políticas de represión a la oferta en los países productores. Con una estructura analítica similar a los de los 2 modelos anteriores –basada en la teoría de juegos– este autor llega a un resultado muy interesante que corrobora de nuevo la importancia de la elasticidad precio de demanda: la asignación de recursos entre las dos alternativas políticas depende de su valor; también depende de la efectividad de los dos tipos de políticas. En particular, se muestra que la asignación relativa de recursos para subsidiar la guerra contra las drogas en los países productores debería ser menor cuando la demanda de drogas ilegales es relativamente inelástica, cuando las políticas de prevención y tratamiento son relativamente más efectivas, y/o cuando las políticas de represión a la oferta son relativamente menos efectivas.

Por otro lado, cabe referirse a uno de los trabajos más completos que se han realizado sobre el mercado de la cocaína. Me refiero al trabajo de Caicedo (2006). Este autor desarrolla un modelo dinámico de expectativas racionales y presenta evidencia empírica para explicar por qué se ha presentado persistencia del área sembrada de cultivos ilícitos en Colombia entre 1986 y 2003.

El modelo plantea la hipótesis general de que “la persistencia del área sembrada de cultivos ilícitos es el resultado de la contraposición de la racionalidad de los productores y el gobierno respecto a las variables de su interés, y de ciertas características inherentes a la naturaleza agronómica de la planta y el cultivo que resultan de usual conocimiento de parte del productor” (Caicedo, 2006:10). Éste constituye una estructura de equilibrio parcial en la que se explica el comportamiento del área sembrada de cocaína a partir de las elecciones racionales de producción de los empresarios y las decisiones políticas del gobierno. Esto implica que el área sembrada de coca es la variable endógena y que se supone la existencia de integración vertical en el sector, pues el conjunto de los productores actúa como una cadena productiva integrada compuesta tanto por campesinos cultivadores como por la organización narcotraficante. Se deduce que la variable endógena depende positivamente de los precios de la cocaína del período anterior, del precio de la base de coca, del área sembrada para el período anterior, y de los gastos óptimos del gobierno en inversiones de desarrollo alternativo, pero de forma inversa de los gastos óptimos del gobierno en fumigación y del área sembrada de coca en Perú y Bolivia.

Aunque el modelo es sugestivo y plantea predicciones relevantes, debe advertirse que es débil en su desarrollo formal en los siguientes aspectos: a) En general las funciones de comportamiento no se definen de forma precisa en términos de sus propiedades matemáticas; de hecho, éstas no se diferencian entre sí, ya que todas las funciones se denotan con la letra *f*. b) La determinación del área sembrada de coca como función de los gastos del gobierno y del precio de la base de coca, se especifica *a priori* a través de una ecuación (la ecuación (13) de su modelo) y no como un resultado de la optimización del gobierno. 3) No es claro cómo combinando la ecuaciones (11) y (5) (de su modelo) se llega a la ecuación que cierra el modelo (la ecuación (17)). 4) Es cuestionable partir de que al área cosechada con coca es la variable endógena

obviando que, realmente, ésta constituye un insumo en el proceso de producción de clorhidrato de cocaína.

Las estimaciones realizadas dan evidencias a favor de las predicciones del modelo. Los resultados obtenidos ofrecen de nuevo evidencia en contra de las políticas de represión, pero, adicionalmente, señalan que gastar en inversiones de desarrollo alternativo puede constituir una mejor estrategia en la medida en que probablemente ha sido más eficaz durante el período examinado. Caicedo pone énfasis en que los cultivadores han desarrollado respuestas estratégicas ante las acciones que buscan erradicar los cultivos:

Los cultivadores han acumulado a lo largo del tiempo aprendizajes en materia de mecanismos de defensa, que les permite afrontar y disminuir el riesgo de la fumigación. Entre tales mecanismos, vale mencionar la resiembra, atomización, dispersión y desplazamiento de los cultivos a nuevas áreas (Caicedo, 2006:45-46).

La incidencia negativa del área sembrada de coca en Perú y Bolivia proporciona una base empírica a los procesos de relocalización geográfica de los cultivos. Este es un fenómeno de enorme relevancia en los procesos productivos de la cocaína y de los bienes ilegales en general.

En su trabajo de 2009, Ortiz extiende su modelo de equilibrio general para analizar las reacciones de los narcotraficantes ante las políticas de erradicación e interdicción aplicadas por el gobierno. En el contexto de su modelo, este autor prueba que el cambio tecnológico en las actividades ilegales en respuesta a las políticas de represión puede compensar el impacto de la represión dejando inalterados los resultados del mercado y evitando que los precios de las drogas suban por efecto de la represión. Con esto, éste autor proporciona nuevos argumentos a favor de la hipótesis propuesta por Mejía y Posada (2007) para explicar el llamado *enigma fundamental*: la razón por la que los precios de las drogas no han subido a pesar de las políticas de control a la oferta es el incremento en la productividad de dichas actividades. En la vía del argumento de Caicedo citado atrás, Ortiz advierte que una mayor productividad tanto en los cultivos como en el procesamiento de las drogas, así como el llamado *efecto globo (balloon effect)*³ son las razones por las que se presenta el paradójico resultado de que la represión no tiene ningún efecto sobre los precios de consumo final de las drogas (Ortiz, 2009).

Otro intento por avanzar en la modelación de los mercados de bienes ilegales es el trabajo de Chumacero (2008). Aunque su modelo no incorpora explícitamente las interacciones entre los diferentes actores del mercado, sí analiza la confluencia de las decisiones de los cultivadores de plantas ilícitas, de los productores de drogas ilícitas, de los traficantes, de los consumidores y del gobierno, en el contexto de un modelo de equilibrio general dinámico. En ese sentido es un modelo general con alto nivel de complejidad.

3 Este efecto se refiere a los procesos de relocalización geográfica de los cultivos como fruto de las políticas de represión en determinadas zonas: la presión en una parte es transmitida al resto del sistema.

A partir de su modelo teórico general, Chumacero se concentra en la especificación de un modelo teórico con funciones concretas para simular el comportamiento del mercado de cocaína. Calibrando el modelo de acuerdo a las hipótesis de partida y a la información empírica disponible, este autor analiza los efectos de políticas alternativas en la “guerra contra las drogas”. Los principales resultados obtenidos son los siguientes: 1) El incremento del riesgo en las actividades ilícitas, producido por un aumento en el gasto para combatirlos, incide negativamente en el bienestar de los cultivadores de coca, pero puede beneficiar a los productores, a los traficantes y a los consumidores de cocaína, en tanto que tiende a incrementar el precio relativo de la cocaína con respecto al del bien legal. En el caso de los consumidores esto hace que se demande en mayor medida el bien legal mejorando su bienestar. 2) Por otra parte, la imposición de penas más duras a las actividades ilegales afecta negativamente el bienestar de los cultivadores, pero positivamente el de los consumidores. “Sin embargo, penas más duras a los productores de drogas o a los traficantes los afecta positivamente” (Chumacero, 2008:19). La razón es obvia: estas penas elevan el precio relativo de los estupefacientes. 3) Por último, la legalización es buena para los cultivadores, aunque generalmente disgusta a los productores de drogas y a los traficantes, porque induce bajas considerables en el precio relativo del bien ilegal. También termina empeorando el bienestar de los consumidores en la medida en que estos aumentan significativamente su consumo de drogas. No obstante, si los recursos que de otra forma se asignarían en la lucha contra las drogas, fueran invertidos en los planes de prevención para el consumo –según Chumacero–, la legalización también sería buena para los consumidores.

El problema del trabajo de Chumacero es que por su alto nivel de complejidad es difícil hallar expresiones compactas para los niveles de equilibrio de las variables endógenas. Queda claro cuáles son los efectos más importantes de las políticas simuladas en el modelo pero no cómo éstas afectan cada una de las variables endógenas, lo que no permite avanzar mucho en la construcción de *la teoría*.

Recientemente Costa Storti y de Grauwe (2008, 2009a, 2009b) expusieron los resultados de una investigación en la que se precisan las interacciones existentes entre el mercado de exportaciones e importaciones de drogas ilícitas y el mercado al por menor en los países consumidores. En Costa Storti y de Grauwe (2008, 2009a) se expone un modelo de competencia monopolística a la Krugman (1979) con el que se explica la baja que se ha presentado durante los últimos 20 años en los precios al por menor de las drogas duras. También señalan los elementos claves en el estudio del mercado de exportaciones e importaciones de drogas. En Costa Storti y de Grauwe (2009b) se desarrolla un modelo sencillo de oferta y de demanda inspirado en el trabajo clásico de Reuter y Kleiman (1986) y en Becker, Grossman y Murphy (2004) para entender este último mercado y sus interacciones con el precio al por menor.

Este análisis proporciona nuevas pistas para la solución del llamado enigma fundamental: la globalización es un factor clave en la medida en que ha inducido bajas significativas en los márgenes de intermediación de los traficantes y los distribuidores

de drogas ilícitas. En particular, se argumenta que la globalización ha incidido de tres maneras diferentes en la baja de los márgenes de intermediación: En primer lugar, ha llevado a que las economías se abran en mayor medida transformando las estructuras de mercado, las cuales se han vuelto menos monopolísticas y más competitivas (Helpman y Krugman, 1985). En segundo lugar, ha propiciado incrementos en la eficiencia en el tráfico de estupefacientes, debido a la disminución en los costos de transporte, al uso de nuevas tecnologías de información y a la sofisticación de los mercados financieros. En tercer lugar, la globalización ha incrementado la disponibilidad de mano de obra no calificada y pobre. Esto ha llevado a una entrada masiva de más personas al narcotráfico y al expendio de drogas ilícitas, debido a la baja en el costo de oportunidad de dedicarse a actividades ilegales. Por tal razón la *prima de riesgo* en el negocio de los traficantes y distribuidores ha caído. Adicionalmente, este tercer efecto al inducir incrementos en el número de intermediarios, ha propiciado mayor competencia entre los distribuidores de alucinógenos, impulsando nuevos cambios en la estructura de mercado.

En síntesis, todos estos trabajos permiten avanzar en varias cuestiones fundamentales. 1) Las respuestas estratégicas de los narcotraficantes a las medidas de represión del gobierno son claves en el análisis y pueden cambiar radicalmente los efectos esperados de las políticas de represión a la oferta. 2) Los procesos de relocalización geográfica de los cultivos son muy importantes en el análisis de la producción y el tráfico de estupefacientes. Estos están relacionados con el llamado *efecto globo* y revelan que el narcotráfico es una actividad de carácter global, por lo que debería enfrentarse a través de programas globales. De esta forma 1) y 2) explican en buena medida por qué y cómo se cumple la llamada *propiedad de Hidra*. 3) La incidencia del conflicto armado en la apropiación, manejo y asignación de los recursos utilizados en la producción de estupefacientes es determinante en la evolución de las actividades ilegales bajo estudio. 4) La globalización es un factor clave en la solución del *enigma fundamental*.

4. Nuevos caminos metodológicos: hacia la modelación de las redes de narcotráfico

Aunque no existe ningún trabajo que haya estudiado sistemáticamente las redes de narcotráfico utilizando la teoría de redes sociales, sí se han desarrollado una serie de trabajos en temáticas correlacionadas. Por una parte, algunos trabajos han propuesto modelos para entender los procesos de distribución de las drogas en los lugares de consumo. Por otra parte, utilizando heurísticas diferentes, otros trabajos han abordado el estudio de las pandillas y de las redes de delincuencia y narcotráfico.

Trabajos Sobre la Distribución de Drogas Ilícitas

Jonathan Caulkins ha abordado ampliamente el tema de la distribución y el consumo de drogas ilícitas (Caulkins (1990, 1993, 1994, 1995, 1997), y Caulkins and Padman (1993), entre otros). En Caulkins (1997) se propone un modelo sencillo para

explicar las decisiones de ventas al por menor de los distribuidores de estupefacientes. El punto de partida es que los distribuidores eligen óptimamente el número de clientes a los que venden alucinógenos. Su decisión racional exige enfrentar la siguiente disyuntiva: como los precios de los estupefacientes tienden a crecer en cuanto menores sean los montos transados de drogas, los distribuidores tienen incentivos para ascender en la red de distribución y vender a un mayor número de clientes, con el objeto de aumentar sus ingresos; pero, al mismo tiempo, un incremento en el número de ventas conlleva a incrementos en los costos, incluyendo el riesgo de ser detenido por las autoridades. Se muestra que en equilibrio, el número óptimo de clientes depende inversamente de un parámetro de descuento de las cantidades –que muestra la tasa a la que crece el precio en función de la cantidad de estupefacientes que compran los distribuidores– y de la tasa de los costos por transacción y el precio que el distribuidor paga por las drogas a los traficantes. De esta forma, pueden hallarse expresiones endógenas para las ganancias de los distribuidores, el rendimiento sobre sus ventas, la fracción de sus ingresos brutos usados para adquirir drogas, y la tasa de rendimiento económico sobre la inversión realizada. El modelo puede extenderse para explicar el comportamiento de una red jerárquica completa de distribuidores, así como para hacer inferencias sobre el número total de distribuidores existentes y la influencia de la coerción ejercida por las autoridades sobre los precios.

La relevancia de modelos como éste radica en que como algunos de sus parámetros –en particular, el parámetro de descuento de las cantidades, y la fracción de los ingresos brutos de los distribuidores usados para adquirir drogas– pueden estimarse empíricamente, o determinarse por consideraciones teóricas adicionales (como la existencia de ganancias nulas en equilibrio), pueden utilizarse eficazmente para hallar estimaciones de las demás variables y así servir como herramientas útiles en el diseño de políticas de control efectivas.

Siguiendo en parte a Chiu, Mansley, y Morgan (1998), Poret (2007) propone un modelo teórico en el que se analiza una red de distribución de drogas ilícitas organizada verticalmente entre traficantes y distribuidores: los traficantes venden drogas al por mayor a los distribuidores, quienes por su parte las venden al por menor a los consumidores. El problema que enfrentan estos dos tipos de agentes consiste en resolver la misma disyuntiva que enfrentan los distribuidores en el modelo de Caulkins; vender droga a más clientes incrementa sus beneficios, pero a la vez aumenta el riesgo de arresto o el monto de la sanción impuesta. Sin embargo, en este caso el mercado de drogas se modela como un juego secuencial en tres etapas que involucra a los traficantes, a los distribuidores, y a los consumidores potenciales. En esta estructura se analizan los efectos de las políticas de coerción del gobierno. Se prueba que las políticas de endurecimiento de la ley pueden tener efectos inesperados por las reacciones estratégicas de los agentes, que llevan a que estos modifiquen el número de transacciones realizadas o la cantidad de droga negociada en el momento de cada transacción. Esto explica por qué en coyunturas en las que se intensifica la persecución de las autoridades a los traficantes o a los distribuidores, paradójicamente el consumo puede crecer y al

mismo tiempo los precios pueden bajar. Éste análisis permite precisar las razones por las que la guerra contra las drogas también ha fracasado en los países consumidores.

Trabajos Sobre Pandillas y Redes de Delincuencia y Narcotráfico

Los estudios empíricos y etnográficos de pandillas como los de Hagedorn (1988), Padilla (1992), y Levitt y Venkatech (2000) revelan aspectos claves de la estructura económica de éstas organizaciones. Los dos primeros sugieren que los pandilleros realizan actividades financieras en respuesta a su exclusión de los mercados laborales formales. Levitt y Venkatech (2000) hacen un análisis detallado sobre las actividades financieras de una pandilla, revelando que los salarios medios de sus miembros son sólo un poco más altos que los de las actividades legales. Entonces, según estos autores, los incentivos de los pandilleros para ascender en la jerarquía de la organización constituyen un factor esencial para entender su racionalidad económica en un contexto en el que sólo quienes están en las capas más altas de la jerarquía devengan salarios altos. De ahí que la utilización de modelos de incentivos en torneos como los de Lazear y Rosen (1981) y Rosen (1986) sea pertinente para explicar las actividades económicas de las pandillas, grupos ilegales de narcotraficantes y distribuidores de drogas.

De esta forma, estos estudios ponen énfasis en que la participación individual no sólo se explica por factores económicos, pues también es vital tener en cuenta aspectos socioculturales y políticos, que en buena medida pueden ser explicados por las redes sociales en las que se insertan los individuos. Zamudio (2009) avanza en ese sentido a partir de un estudio etnográfico sobre una familia marginada dedicada al comercio de drogas ilícitas al menudeo en algunas colonias de Iztapalapa (delegación de la ciudad de México). Éste autor sostiene que las relaciones delictivas se insertan en redes sociales previamente establecidas, especialmente cuando se fundan en relaciones de confianza, como las relaciones de parentesco. De esta forma el narcomenudeo se apoya en relaciones multiplexadas que permiten obstaculizar a quienes lo confrontan (Zamudio, 2009).

Por otra parte, Beltrán y Salcedo-Albarán (2007) explican cómo la presencia de “entornos generosos” para el crimen ha sido crucial en el desarrollo del narcotráfico en un país como Colombia. Entendiendo el concepto de “generosidad del entorno” como la abundancia o la escasez de recursos críticos en el entorno en que opera una organización (Pfeffer y Salancik, 1978; Dess y Beard, 1984), estos autores aducen que en Colombia el narcotráfico se ha favorecido por tres características ventajosas del entorno que se encuentran mutuamente conectadas y que están relacionadas con conflictos armados internos: 1) Mano de obra entrenada para usar la violencia. 2) Altos niveles de corrupción pública. Y, 3) ineficiencia en la administración de justicia. Este análisis también evidencia la manera cómo las actividades ilegales se apoyan en entramados de relaciones socioculturales y políticas favorables a ellas.

Los estudios historiográficos de Sáenz Rovner (2005, 2007, 2008) sobre la participación de los cubanos, los colombianos, los chilenos y los norteamericanos durante los

años treinta, cuarenta, cincuenta y sesenta en las redes de narcotráfico proporcionan información valiosa sobre la forma como operan las bandas dedicadas al tráfico y distribución de estupefacientes. Aparte de describir rutas de tráfico concretas e identificar bandas específicas que operaron décadas atrás con el objetivo de transportar cocaína, heroína y marihuana a grandes centros de consumo como Miami y Nueva York, sus estudios ponen al descubierto la importancia que han tenido las redes transnacionales constituidas por colombianos, cubanos y chilenos en el negocio: mientras durante los años cuarenta Cuba era un eslabón clave en la cadena de tráfico de las drogas para llevar el opio y la heroína desde el medio oriente (China en particular) hasta Miami, o marihuana y cocaína desde Sudamérica hasta esa misma ciudad, durante los años sesenta Chile, México y Colombia fueron ganando importancia como conexiones estratégicas para transportar las drogas desde los países productores (Colombia, Perú y Bolivia) hasta Argentina, Puerto Rico, Miami o Nueva York, en algunos casos con conexiones adicionales en Panamá, Cuba y hasta Francia. Esta información valiosísima apoya la hipótesis de Allen (2005) de que el narcotráfico es una industria transnacional que florece en un clima de mayor integración económica entre los países productores y los países consumidores en la medida en que permite aprovechar los avances comerciales y tecnológicos en las industrias lícitas, así como lazos económicos más intensos con Estados Unidos (Allen, 2005). Por eso es indispensable estudiar la tesis de Costa Storti y de Grauwe (referida anteriormente) sobre la incidencia de los procesos de globalización en las tendencias recientes de los mercados de estupefacientes.

Las investigaciones de Sáenz Rovner resaltan entonces el papel de los extranjeros e inmigrantes recientes en la articulación de las redes transnacionales de narcotráfico, lo cual –como afirma Thoumi (2005) en su reseña sobre *La conexión cubana* (Saénz Rovner, 2005)– “es esperado puesto que los grupos con débil lealtad a la sociedad en donde viven, tienen menos restricciones a participar en actividades ilegales y pueden contar con las conexiones internacionales necesarias para el narcotráfico (Thoumi, 2005:210).

Inspirados en el trabajo pionero sobre delincuencia de Becker (1968), Calvo-Armengol y Zenou (2004) proponen un primer modelo con teoría de redes sociales en el que se analizan las decisiones criminales. Se trata de una estructura teórica de juegos con dos etapas en el que las redes delincuenciales determinan en buena medida las decisiones individuales. En la primera etapa, los individuos deciden si trabajan legalmente o si se dedican a la criminalidad. En la segunda, eligen estratégicamente el nivel de esfuerzo empleado en el crimen. Entre los criminales existen relaciones de competencia por los recursos que afectan negativamente sus pagos, pero también existen relaciones de retroalimentación en la medida en que entre ellos se comparte conocimiento y experticia (*know how*) de sus oficios. Esto último depende de la estructura de la red de delincuencia. Así, se demuestra que pueden coexistir múltiples equilibrios con números diferentes de criminales activos y diversos niveles de esfuerzo en las actividades delictivas, que emergen únicamente de diferencias en la estructura de la red de delincuencia.

Todos estos trabajos, de una manera u otra, apuntan a señalar la importancia del estudio de los entornos socioculturales y políticos de los individuos inmersos en diversos tipos de grupos ilegales. El funcionamiento de las organizaciones ilegales no depende únicamente de las decisiones individuales de sus miembros, también depende de la estructura de sus relaciones mercantiles y de sus vínculos sociales, culturales y políticos. Es ésta estructura lo que regula los incentivos y las estrategias que tienen los agentes para ascender en la jerarquía de las organizaciones ilegales, así como sus estrategias operativas y sus acciones.

La Importancia de las Redes del Narcotráfico

A diferencia de otras actividades económicas legales, el narcotráfico no sólo requiere el desarrollo de una *tecnología de la producción y el tráfico de drogas* que permita la elaboración de las mercancías. También requiere el desarrollo y funcionamiento de una *tecnología para el conflicto y la corrupción*, a través de la cual se puedan configurar sistemas de defensa y de apropiación por la fuerza de los recursos necesarios para el negocio, burlar la coerción gubernamental a través de la corrupción y el soborno, así como movilizar los excedentes del negocio y relocalizar la producción o redirigir el tráfico de las drogas cuando sea necesario.

Un análisis más realista debería partir de que los mercados ilegales son complejos. Su funcionamiento se puede comprender mejor si se parte de que toda la cadena de producción de estupefacientes opera a través de una serie de transacciones mercantiles y sociales en dos tipos de redes sociales que se traslapan y se complementan entre sí: *las redes de producción, y tráfico de drogas*, por una parte, y *las redes de defensa y corrupción*, por otra. Así mismo, el consumo de drogas parte de una red fija de consumidores adictos, que garantiza unos niveles mínimos de consumo de los estupefacientes. *Las redes de producción, y tráfico de drogas* son la base estructural de *la tecnología de producción y tráfico de drogas*, mientras *las redes de defensa y corrupción* constituyen la base estructural de *la tecnología para el conflicto y la corrupción*.

¿Cómo son estas redes del primer tipo? Se trata de redes complejas y dinámicas con estructuras jerárquicas en las que la eliminación de nodos de cualquier jerarquía no es suficiente para desarticularlas. La irrupción de muchos carteles pequeños desde finales de los años noventa como resultado de la persecución, aniquilación o encarcelamiento de los grandes capos de los carteles de Medellín, de Cali, del norte del Valle y otros, ha llevado a que dichas redes estén cada vez más interconectadas entre sí, configurándose estructuras semejantes a las de las redes de *mundos pequeños* (Salazar, 2010). Las redes de mundos pequeños se caracterizan porque cualquier par de nodos (agentes vinculados al negocio ilícito) puede conectarse rápidamente entre sí a través de un número de contactos que oscila entre 5 y 7. Poseen dos características fundamentales: 1) Algunos nodos tienden a estar muy agrupados entre sí formando *clusters*. 2) Poseen longitudes de trayectorias mínimas entre nodos pequeñas. Esta combinación estructural aparentemente contradictoria es posible por el hecho de que los

clusters tienden a estar vinculados por personas que pertenecen al mismo tiempo a múltiples *clusters*.

Los narcotraficantes generalmente están conectados en diversas redes a la vez, lo que crea una gran movilidad en su estructura jerárquica, más ahora “cuando los ciclos de dominio de jefes de distinta importancia se han hecho cada vez más cortos, con procesos de aprendizaje que incluyen la negociación con Estados Unidos” (Salazar, 2010:1). Así un narcotraficante puede pertenecer a la vez a varias *redes de producción*, y *tráfico de drogas* y a varias *redes de defensa y corrupción*, de modo que existen procesos complementarios entre estos dos tipos de redes y entre diferentes redes de un mismo tipo. No obstante, también existe competencia entre las redes que pertenecen a un mismo tipo. En las redes del primer tipo existe competencia de tipo económico: Por un lado, los productores compiten en mercados conformados por numerosos cultivadores independientes de la coca, refinadores o comerciantes de la pasta de coca. Por otro lado, en el tráfico –refinación, transporte, distribución al por mayor y al por menor del producto, y lavado de activos– existe una competencia –casi siempre oligopólica (Cartay, 1994, Poret, 2003)– por obtener las mayores rentabilidades del negocio en la búsqueda de las redes que desembocan más eficientemente en los mercados con mayores niveles de demanda. En las redes del segundo tipo (de *defensa y corrupción*) la competencia se da por el dominio de rutas, puestos políticos o información de carácter estratégico a través de la fuerza bélica, la corrupción o el crimen organizado y selectivo.

Por lo anterior, es vital investigar de forma sistemática los distintos tipos de redes articuladas al narcotráfico utilizando la teoría de redes sociales. Además, uno de los grandes desafíos teóricos es desarrollar nuevos modelos que incorporen o tengan en cuenta la incidencia de dichas redes en los esquemas analíticos desarrollados hasta ahora. Esto permitiría avanzar en la construcción de la teoría propuesta por Becker, Murphy y Grossman: la *teoría económica de los bienes ilegales*.

5. Conclusiones

No son pocos los trabajos que desde la economía se han hecho sobre la delincuencia, el crimen y los bienes ilegales a partir del trabajo pionero de Gary Becker en 1968. Pero fue sólo a partir del trabajo de Miron (2001, 2003a, 2003b), y de la primera publicación del trabajo de Becker, Murphy y Grossman (2004) que comenzó a desarrollarse sistemáticamente la teoría que estos últimos autores bautizaron *la teoría económica de los bienes ilegales*. En este artículo se ha hecho una reseña crítica de algunos de los trabajos en el tema del narcotráfico y los bienes ilegales, que de una u otra forma y en algunos casos sin proponérselo conscientemente han avanzado en la construcción de esta teoría.

La distinción de tres 3 conjuntos de trabajos diferentes en la materia permite identificar las preguntas de investigación fundamentales, las directrices conceptuales de la teoría y sus predicciones centrales, así como las heurísticas que se han implementado

hasta ahora en la construcción de modelos y estudios empíricos sobre los bienes ilegales y el narcotráfico.

El primer conjunto de trabajos basados en la microeconomía ortodoxa constituyen la base de la teoría: descubren el llamado *enigma fundamental* y demuestran que la represión a la oferta de los bienes ilegales y, específicamente, de las drogas ilícitas es contraproducente en la medida en que induce incrementos de sus precios, y activa incentivos y mecanismos que permiten expandir las actividades ilegales. La llamada *propiedad de hidra* (Ortiz, 2003, 2009) es clave para entender éste fenómeno.

El segundo conjunto de trabajos analiza las interacciones estratégicas que existen entre los diferentes actores del narcotráfico: los productores de drogas, los traficantes, los distribuidores, los consumidores y los gobiernos que los persiguen. Para ello, estos trabajos utilizan la teoría de juegos o introducen esquemas analíticos que simulan las respuestas estratégicas de los distintos agentes ante las decisiones de política que reprimen las actividades ilegales. Se demuestra que las políticas de control a la oferta inducen procesos de relocalización de los cultivos y las actividades ilegales, así como mejoras técnicas en las diferentes etapas de producción y tráfico de las cadenas productivas de las actividades ilegales. Estas respuestas estratégicas de los narcotraficantes son fundamentales para entender lo que hay detrás de la *propiedad de Hidra* y el *efecto globo*.

El tercer conjunto de trabajos devela que los incentivos de los agentes inmersos en la ilegalidad también dependen de factores sociales, culturales y políticos de los entornos en los que ellos se desenvuelven. Los trabajos sobre las redes de distribución permiten detectar que esos determinantes son esenciales en los procesos de distribución y de venta de drogas; tanto así que el fracaso de las políticas antidrogas en los países consumidores, se explica en buena medida por las reacciones estratégicas y los incentivos de los distribuidores y los traficantes en sus redes delictivas.

Por lo tanto un estudio sistemático de las redes del narcotráfico, a través de la teoría de redes sociales, permitiría comprender más profundamente las interacciones estratégicas de los delincuentes que pueden llevar a que el efecto de las políticas de represión sea contraproducente. Porque tales reacciones están condicionadas por la estructura concreta de las redes sociales en que éstos están interconectados. Por tal razón se defiende la hipótesis del estudio sistemático de las redes del narcotráfico es relevante y que nuevos desarrollos de ésta teoría deberían girar en torno a la incorporación de la influencia de éstas *estructuras en red* en los esquemas analíticos –basados en las elecciones individuales– desarrollados hasta ahora. Éste puede ser el camino a seguir en la búsqueda de la verdad sobre los mercados ilegales.

Referencias bibliográficas

- ALLEN, Christian M. (2005). *An Industrial Geography of Cocaine*. New York, Routledge.
- BASOV, Souren; JACOBSON, Mireille; MIRON, Jeffrey (2000). "Do Prohibitions Raise Prices?"

- Time Series Evidence”. Manuscrito, Boston University.
- BECKER, Gary (1968). “Crime and Punishment”, en *Journal of Political Economy*, 76, pp. 169-217.
- BECKER, Gary; MURPHY, Kevin (1988). “A Theory of Rational Addiction”, en *Journal of Political Economy*, vol. 96, No 4, pp. 674-700.
- BECKER, Gary; MURPHY, Kevin; GROSSMAN, Michael (2004). “The Economic Theory of Illegal Goods: The Case of Drugs”, Cambridge, MA, *NBER Working Paper Series*, No 10976, diciembre de 2004, pp. 1-35.
- _____ ; _____ ; _____ (2006a). “El mercado de bienes ilegales: El caso de la droga”, en *Revista de Economía Institucional*, Vol. 8, No. 15, segundo semestre, pp. 17-42.
- _____ ; _____ ; _____ (2006). “The Market for Illegal Goods: The case of Drugs”, en *Journal of Political Economy*, Vol. 114, No. 1. pp. 38-60.
- BELTRÁN, Isaac; SALCEDO-ALBARÁN, Eduardo (2007). “Entornos generosos para el crimen: Análisis del narcotráfico en Colombia”, *Borrador de Método (Grupo Transdisciplinario de Investigación en Ciencias Sociales)*, No 49, agosto 15 de 2007, pp. 1-21.
- CAICEDO, Carlos J. (2006). “Expectativas Racionales y Persistencia de los Cultivos Ilícitos de Coca en Colombia 1986-2003”, CIDER, Bogotá, Universidad de los Andes.
- CALVÓ-ARMENGOL, Antoni; ZENOU, Yves (2004). “Social Networks and Crime Decisions: The Role of Social Structure in Facilitating Delinquent Behavior”, en *International Economic Review*, Vol. 45, No 3, agosto de 2004, pp. 939-958.
- CARTAY, Rafael (1994). “Control de la cocaína: ¿Represión o legalización?”, en *Revista de Economía*, N° 9, pp. 7-14.
- CAULKINS, Jonathan P. (1990). “The Distribution and Consumption of Illicit Drugs: Some Mathematical Models and their Policy implications”, disertación doctoral en Investigación de Operaciones, MIT, Cambridge MA.
- _____ (1993). “Is Crack Cheaper than (Powder) Cocaine?”, Working Paper 93-42, Pittsburgh, PA, Carnegie Mellon University, Heinz School of Public Policy and Management.
- _____ (1995). “Estimating Elasticities of Demand for Cocaine and heroin with DUF Data”, Working Paper 95-13, Pittsburgh, PA, Carnegie Mellon University, Heinz School.
- _____ (1994). “Developing Price Series for Cocaine”, MR-317-DPRC, Santa Monica, CA, *The RAND Corporation*.
- _____ (1997). “Modelling the Domestic Distribution Network for Illicit Drugs”, en *Management Science*, Vol. 43, No 10, pp.1364- 1371.
- _____ Y PADMAN, Rema (1993). “Quantity Discounts and Quality Premia for Illicit Drugs”, en *Journal of American statistical Association*, 88, pp. 748-757.
- COSTA STORTI, Claudia; DE GRAUWE, Paul. (2008). “Modelling the Cocaine and Heroin Markets in the Era of Globalization and Drug Reduction Policies”, en <http://www.econ.kuleuven.be/internationale.economie/Degrauwe/default.htm>
- _____ ; _____ (2009a). “The Cocaine and Heroin Markets in the Era of Globalization and Drug Reduction Policies”, en *International Journal of Drug Policy*, 20, pp.488-496.

- _____; _____ (2009b). "Globalization and the Price Decline of Illicit Drugs", en *International Journal of Drug Policy*, 20, pp.48-61.
- CHIU, Stephen; MANSLEY, Edward. C.; MORGAN, John (1998). "Choosing the Right Battlefield for the War on Drugs: An Irrelevance Result", en *Economic Letters*, 59.
- CHUMACERO, Romulo A. (2008). "Evo, Pablo, Tony, Diego and Sonny: General Equilibrium Analysis of the Market for Illegal Drugs", Policy Research Working Paper, No 4565, The World Bank.
- DESS, Gregory G.; BEARD, Donald W. (1984). "Dimensions of Organizational Task Environments", en *Administrative Science Quarterly*, 29, pp. 52-73.
- GROSSMAN, Herschel; MEJÍA, Daniel (2005). "The War Against Drug Producers", Cambridge, MA, NBER Working Paper Series, No 11141.
- HAGEDORN, John (1988). *People and Folks: Gangs, Crime and the Underclass in a Rustbelt City*. Chicago, Lake View Press.
- HELPMAN, Elhanan; KRUGMAN, Paul R. (1985). *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MIT Press.
- IANNACONE, Laurence R. (1984). "Consumption Capital and Habit Formation with an Application to Religious Participation", disertación doctoral, Universidad de Chicago.
- _____ (1986). "Addiction and Satiation", en *Economic Letters*, Vol. 21, No 1, pp. 95-99.
- KRUGMAN, Paul. R. (1979). "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", en: *Journal of International Economics*, 9 (4), noviembre de 1979, pp. 469-479.
- LAZEAR, Edward; ROSEN, Sherwin (1981). "Rank Order Tournaments as Optimum Labor Contracts", en *Journal of Political Economy*, 89, pp. 841-864.
- LEVITT, Steven D.; VENKATESH, Sudhir Alladi (2000). "An Economic Analysis of a Drug-Selling Gang's Finances", en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No 3, Agosto.
- MEJÍA, Daniel; POSADA, Carlos E. (2007). "Cocaine Production and Trafficking: What do we know?", Borradores de Economía, No 444, Banco de la República, Bogotá, Colombia y Policy Research Working Paper, No 4618. The World Bank.
- _____; RESTREPO, Pascual (2008). "The War on Illegal Drug Production and Trafficking: An Economic Evaluation of *Plan Colombia*", Documentos CEDE, 2008-19, Bogotá, CEDE, Universidad de los Andes.
- _____ (2008). "The War on Illegal Drugs in Producer and Consumer Countries: A Simple Analytical Framework", CESifo Working Paper No. 2459, noviembre, pp. 1-23.
- MIRON, Jeffrey (2001). "The Effect of Drug Prohibition on Drug Prices: Theory and Evidence", Department of Economics, Boston University y Bastiat Institute, agosto.
- _____ (2003). "The Effect of Drug Prohibition on Drug Prices: Evidence from Markets for Cocaine and Heroin, Cambridge, MA, NBER Working Paper Series, No 9689.
- _____ (2003). "The Effect of Drug Prohibition on Drug Prices: Evidence from Markets for Cocaine and Heroin", en *The Review of Economic Studies and Statistics*, MIT Press, vol. 85, N° 3 pp. 522-530, Junio.

- ORTIZ, Carlos H. (2002). "Luchando infructuosamente contra la hidra: Un modelo sencillo del narcotráfico", en *Cuadernos de Economía*, No. 37, Noviembre, Bogotá, Universidad Nacional.
- _____ (2003). "La Guerra contra las Drogas es Contraproducente: Un Análisis Económico de Equilibrio General", en *Revista Lecturas de Economía*, No. 58, junio, Medellín, Universidad de Antioquia, pp. 47-68.
- _____ (2009). "The War on Drugs is Counterproductive, Once Again", en *Revista Lecturas de Economía*, No. 71, junio, Medellín, Universidad de Antioquia, pp. 19-42.
- PADILLA, Felix (1992). *The Gang as an American Enterprise*. New Brunswick, Rutgers University Press.
- PFEFFER, Jeffrey; SALANCIK, Gerald. R. (1978). *The External Control of Organizations*. New York, Harper & Row.
- PORET, Sylvaine (2002). "Paradoxical Effects of Law Enforcement Policies: The Case of the Illicit Drug Market", en *International Review of Law and Economics*, 22, pp.465-493.
- REUTER, Peter; KLEIMAN, Mark A. R. (1986). "Risks and Prices: An Economic Analysis of Drug Enforcement", en *Crime and Justice*, 7, 289-340.
- ROSEN, Sherwin (1986). "Prizes and Incentives in Elimination Tournaments", en *The American Economic Review*, vol. 76, No 4, pp. 701-715.
- SÁENZ ROVNER, Eduardo (2005). *La conexión cubana. Narcotráfico, contrabando y juego en Cuba entre los años 20 y comienzos de la Revolución*. Bogotá, Centro de Estudios Sociales (CES), Universidad Nacional de Colombia.
- _____ (2007). "La participación de los cubanos, los colombianos y los chilenos en las redes del narcotráfico en Nueva York durante los años sesenta", en *Revista Innovar*, vol. 17, No 30, pp. 133-143.
- _____ (2008). "La redes de cubanos, norteamericanos y colombianos en el narcotráfico en Miami durante los años sesenta", en *Revista Innovar*, vol. 18, No 32, pp. 111-125.
- SALAZAR, Boris (2010). "Valor, redes y riesgo en el narcotráfico", artículo no publicado (versión preliminar), Universidad del Valle.
- STIGLER, George; BECKER, Gary (1977). "De Gustibus Non Est Disputandum", en *American Economic Review*, 67, marzo de 1977, pp. 76-90.
- THOUMI, Francisco (2005). "La conexión cubana" (Reseña), en *Revista Cuadernos de Economía*, Vol. XXIV, No 42, pp. 209-210.
- ZAMUDIO, Carlos A. (2009). "Los Perico: un ejemplo de cómo las familias se vinculan al negocio del comercio de drogas al menudeo", en *Revista Sociedad y Economía*, No 16, Enero-junio 2009, pp. 125-140.

CRÍTICA DE LIBROS



A propósito de “No hay silencio que no termine”, de Ingrid Betancourt¹

On “Even silence has an end” by Ingrid Betancourt

A propósito de “No há silêncio que não termine”, de Ingrid Betancourt

No hay silencio que no termine, es la narración de los seis años y medio (febrero de 2002 -julio de 2008) durante los cuales Ingrid Betancourt estuvo prisionera de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC). No sobra observar que este libro era esperado. La franco-colombiana se había convertido al mismo tiempo en la encarnación de la figura de los «secuestrados políticos», y en el símbolo de la intransigencia del Presidente Uribe frente a cualquier tipo de negociación con las FARC. Alrededor de su nombre se condensaban todas las pasiones y los meandros de la opinión pública frente a la cuestión de los secuestrados. ¿Por qué tanta preocupación de Francia por Ingrid Betancourt y tan poca por los secuestrados «ordinarios»? Tengamos en cuenta que el problema es de actualidad. La prensa francesa, como es apenas obvio, recuerda los nombres de los periodistas franceses secuestrados en Afganistán desde aproximadamente un año, pero no menciona casi nunca el de sus «tres acompañantes». El caso de Ingrid Betancourt ilustra, por lo demás, todos los intereses en juego en las negociaciones con las FARC. Negociar con este grupo, incluso por razones humanitarias, vía Chávez, podía conducir a reconocerles una legitimidad, a «hacerles el juego» y de esta manera a promover los secuestros que les permitían afianzar su predominio sobre ciertas regiones consideradas «desmilitarizadas». Igualmente, otros secuestrados liberados antes que ella como Clara Rojas, o al mismo tiempo como los militares norteamericanos, habían publicado sus propias memorias y habían construido un retrato a menudo muy poco complaciente de Ingrid Betancourt. Parecía poco probable que ella no reaccionara ante estos juicios y que insistiera en mantenerse en las consideraciones que presentó inmediatamente después de su liberación: «Algunas cosas deben permanecer en la selva... porque son bastante desagradables». Al presentar, en cerca de 700 páginas, lo que se puede llamar su calvario, no se contenta con describir en detalle los acontecimientos que le tocó vivir sino que, al hacerlo, ofrece su propia versión de los hechos relacionados con los temas que están en el centro de las polémicas, de las condiciones de su secuestro y de las relaciones con los compañeros de cautiverio, sobre todo los norteamericanos.

1 Reseña de la versión en francés: “Même le silence a une fin”, Paris, Editions Gallimard, 2010. Traducción de Alberto Valencia Gutiérrez, profesor Universidad del Valle, Cali, Colombia.

El relato de uno de sus intentos de evasión que aparece en las primeras páginas de su narración evoca, de manera muy precisa, la brutalidad y la arbitrariedad a la que se ven confrontados los casi 700 cautivos «políticos» de las FARC. Retenidos en condiciones que recuerdan los barcos negreros o las colonias penitenciarias del siglo XIX, no solamente están amenazados con caer abatidos si intentan la fuga, sino que corren el riesgo de ser ejecutados si existe la evidencia de que una operación de las Fuerzas Armadas puede liberarlos. ¿Cómo se monta una evasión, cómo se engaña a los guerrilleros encargados de la vigilancia? ¿Qué tipo de temores se deben enfrentar cuando se emprende la fuga de noche en una selva poblada de animales peligrosos, jaguares, caimanes, serpientes o tarántulas? ¿Cómo se construyen puntos de referencia para orientarse en la noche, cómo aventurarse en territorios desconocidos con la esperanza de encontrar la libertad? ¿Qué actitud se debe tener frente a las poblaciones civiles que viven en las zonas controladas por los guerrilleros? ¿Cómo son capturados de nuevo y luego castigados después de una evasión? Todos estos aspectos están muy bien contados y son sutilmente descritos: el pánico de la muerte, la huida, el sentimiento de libertad y de júbilo por haber burlado la vigilancia de los carceleros o el desespero al ser atrapado de nuevo y condenado a vivir con una cadena en el cuello como un animal. Otros aspectos son, por el contrario, sugeridos de manera púdica, como la violación colectiva a la cual ella se vio sometida después de una evasión.

Sin embargo, la continuación del libro decepciona, a pesar de la admiración que se puede experimentar por el coraje y la determinación de la antigua rehén frente a sus guardianes. Después de este primer capítulo viene un libro desigual que oscila entre reconstrucciones azarosas y contradichas por numerosos testimonios, palabrería inútil, complaciente y a menudo interminable; y algunas observaciones, que aparecen en medio de ese fárrago, muchas veces justas aunque apenas esbozadas, sobre el juego de roles entre prisioneros y guardianes o sobre la sociabilidad interna en las FARC.

Si bien la narración minuciosa de su captura en compañía de Clara Rojas es, sin lugar a dudas verdadera o plausible, la autora olvida algo fundamental: hecho de que no sólo las autoridades le negaron la protección a la que tenía derecho como candidata a la presidencia de la República, sino que ella misma escogió, de manera muy mediática, asumir los riesgos del desplazamiento a una zona controlada por la guerrilla, cosa que todo el mundo en la época juzgaba insensato. Ella se cuida muy bien de no recordar este contexto. Al dejarlo de lado, construye cuidadosamente, por el contrario, el personaje de un candidato en ruptura con el establecimiento político tradicional, que la deja perecer y que la abandona porque, como lo sugiere en el libro, ella tenía en sus manos la posibilidad de trastornar la situación política. La realidad es más compleja y menos luminosa. Betancourt no era de ninguna manera un *alter ego* femenino del antiguo alcalde de Bogotá, Antanas Mockus, el candidato verde de las últimas elecciones presidenciales, un hombre capaz de hablar en términos creíbles, gracias a que se apoya en una trayectoria personal ejemplar. Ella era una mujer joven, de buena familia, muy integrada a los medios políticos colombianos y franceses más tradicionales, que no rechazaba tampoco, como ocurre en estos círculos, los contactos

con los mundos ilegales del narcotráfico, de los paramilitares y, en algunos casos, de la guerrilla. Su originalidad política provenía sobre todo de su utilización metódica de todos los recursos mediáticos de la democracia de opinión; muy poco de su programa o de su capacidad para congregar partidarios de la renovación; y mucho menos de sus posibilidades de convertirse en una *outsider* capaz de imponerse sobre los demás candidatos.

En la narración de sus conflictos con Clara Rojas o con otros secuestrados recurre a un artificio retórico muy utilizado en el mundo de las gentes «bien educadas»: decir las cosas más viperinas en el lenguaje más refinado y con la máscara de una cierta compasión. El efecto queda garantizado. Él o la primera que la desmienta o que proteste con alguna vehemencia es tratado como un ser vulgar o como una arpía de malas maneras; la cuestión de la verdad de los hechos se escamotea de esta manera cuidadosamente. Observemos también los aspectos patéticamente superfluos e interminables de las evocaciones de su familia o de sus amigos. Cuando habla de sus padres (su padre murió durante el secuestro), de sus hijos, de su ex marido, del petulante de Villepín o de algunos de sus conocidos, su lenguaje suena falso. El relato de sus plegarias es igualmente convencional.

El libro se sostiene y no se abandona gracias a algunos excelentes observaciones sobre los juegos de colaboración y de competencia entre los prisioneros y a algunos comentarios, también igualmente precisos pero mucho menos numerosos, sobre sus secuestradores. En varios momentos describe de manera muy fina las condiciones particularmente brutales de la detención de los secuestrados, la arbitrariedad absoluta de los guerrilleros con respecto a ellos o la organización de un sistema de espionaje, aspectos que contribuyen a deteriorar o a debilitar los hábitos sociales de solidaridad entre personas que se encuentran en una competencia permanente por lograr algún tipo de consideración por parte de sus verdugos. La tendencia es al repliegue o a la apatía. Los lazos sociales más sólidos son los que existen entre dos o tres personas, bien sean amistosos o amorosos, se construyen día a día durante la detención pero, por este hecho precisamente son frágiles y reversibles; los que se apoyan en un vínculo anterior, como en el caso de los militares norteamericanos son, por el contrario, más duraderos. Al leer sus anotaciones sobre la sumisión absoluta de los guerrilleros al Secretariado (el organismo que dirige las FARC), sobre la fascinación que ejerce sobre algunos de ellos el siniestro «mono Jojoy», sobre los jóvenes reclutados, sobre el rol de la delación en todos los campos como modo de control dentro de la guerrilla, se pueden apreciar en toda su crudeza las costumbres totalitarias de esta organización. Sus observaciones sobre el machismo en vigor – las «rangueras», las guerrilleras que se promueven gracias al canapé, la imposibilidad de rechazar las propuestas de los jefes y los servicios sexuales- o sus descripciones de los guerrilleros rasos y de algunos dirigentes aportan mucho al conocimiento de los hábitos de la guerrilla.

Termino con un reproche y con una pregunta: ¿por qué nadie ha sido capaz de decir a Ingrid Betancourt, para favorecer sus intereses y los de futuros lectores, que su experiencia de cautividad en las FARC es mucho más importante que un mal escrito?

La reconstrucción a través de la narración no puede ser un acto de complacencia. ¿Por qué no se le ha propuesto hacer un libro de entrevistas en el cual, con la ayuda de un entrevistador, pueda contar y resaltar lo esencial sin mezclarlo con lo accesorio?

GILLES BATAILLON

Director

Ecole des hautes études en sciences sociales

Paris-Francia

Índice General

Sociedad y Economía No. 16-20

ÍNDICE DE ARTÍCULOS PUBLICADOS

Sociedad Y Economía No.16 (Junio 2009)

TEMA CENTRAL: Conflicto, Desplazamiento y Redes Sociales

- 166 ¿CÓMO SE FORMAN LOS MUNDOS PEQUEÑOS? INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO Y REDES SOCIALES, de *Leonardo Raffo López*, pp.13-34
- 167 ¿QUÉ TAN EFICIENTES SON LAS ORGANIZACIONES DE AYUDA A DESPLAZADOS?, *María del Pilar Castillo Valencia y Nathaly Cruz García*, pp.35-50
- 168 LA DISTRIBUCIÓN DEL TERRITORIO ANTIOQUEÑO ENTRE GRUPOS ARMADOS ILEGALES: UN MODELO DE ESTABILIDAD TERRITORIAL Y VALORACIÓN ESTRATÉGICA, de *Diana Marcela Jiménez Restrepo*, pp.51-65
- 169 COMUNICACIÓN INDIRECTA EN SITUACIONES DE SOBORNO Y AMENAZA, *Fernando Estrada Gallego*, pp.67-85
- 170 EL JUEGO DE LAS PIRÁMIDES, *Boris Salazar Trujillo y Ana María Franco Escobar*, pp.87-106
- 171 DECISIONES INDIVIDUALES EN PROCESOS DE DESPLAZAMIENTO: UN MODELO DE TEORÍA DE JUEGOS Y REDES SOCIALES, *Lina María Restrepo Plaza*, pp.107-122

Otros Temas

- 172 LOS PERICO: UN EJEMPLO DE CÓMO LAS FAMILIAS SE VINCULAN AL NEGOCIO DEL COMERCIO DE DROGAS AL MENUDEO, *Carlos Alberto Zamudio Angles*, pp.125-140
- 173 SOBRE EDUCACIÓN EN EL MERCADO LABORAL URBANO DE COLOMBIA PARA EL AÑO 2006, *Jorge Andrés Domínguez Moreno*, pp.141-160
- 174 UN BREVE ACERCAMIENTO A LAS POLÍTICAS DE ACCIÓN AFIRMATIVA: ORÍGENES, APLICACIÓN Y EXPERIENCIA PARA GRUPOS ÉTNICO-RACIALES EN COLOMBIA Y CALI, *Javier Andrés Castro Heredia, Fernando Urrea Giraldo y Carlos Augusto Viáfara López*, pp.161-172

- 175 EDUCACIÓN, DESIGUALDAD Y DEMOCRACIA, *Harvy Vivas Pacheco*, pp.173-188

Crítica de Libros

- 176 EL HOMBRE PLAGIADO POR EL HOMBRE, O EL DISCURRIR DE UN ANTROPÓLOGO CHINO, *Pedro Quintín Quilez*, pp.191-196
- 177 COMENTARIOS AL LIBRO INFORMALIDAD LABORAL EN COLOMBIA, 1988-200. EVOLUCIÓN, TEORÍAS Y MODELOS DE *José Ignacio Uribe y Carlos Humberto Ortiz, Fernando Urrea Giraldo*, pp.197-199

Sociedad Y Economía No.17 (Diciembre 2009)

TEMA CENTRAL: Migraciones Internacionales

- 178 COLOMBIANOS EN ESPAÑA: TRAYECTORIAS Y ESTRATEGIAS MIGRATORIAS, *Adriano Fernando Díaz Jiménez*, pp.11
- 179 INMIGRACIÓN COLOMBIANA EN ESPAÑA: UN ESTADO DEL ARTE, *Hernán Villarraga Orjuela*, pp.35
- 180 CUANDO LOS DERECHOS HUMANOS Y LAS POLÍTICAS MIGRATORIAS NO SON COMPATIBLES: UN PANORAMA DE LAS POLÍTICAS EUROPEAS CON UN ÉNFASIS EN LAS ITALIANAS, pp.51
- 181 FAMILIAS DE CALI CON MIGRANTES INTERNACIONALES: EL ANTES Y EL AHORA, *Amparo Micolta León, María Cénide Escobar Serrano*, pp.69
- 182 UN ANÁLISIS DE LA FUGA DE CEREBROS DESDE LA TEORÍA DE REDES SOCIALES, *Martha Lilia del Río Duque*, pp.89
- 183 CONQUISTANDO EL SUEÑO AMERICANO: TRAYECTORIAS LABORALES DE ÉXITO PROFESIONAL, *Eliana Andrea Zamora Betancur*, pp.115

Otros temas

- 184 ¿QUÉ OBJETIVOS MOTIVACIONALES BUSCAN SATISFACER LOS ARGENTINOS FUERA Y DENTRO DE SUS TRABAJOS?: ESTUDIO SOCIOLABORAL RESPECTO DE LOS VALORES ARGENTINOS, *María Andrea Genoud*, pp.143
- 185 BALANCES Y PERSPECTIVAS DE LOS ESTUDIOS DE VICTIMIZACIÓN EN COLOMBIA: DELINCUENCIA REAL, OCULTA Y DENUNCIADA, *David Quintero Ángel*, pp.159
- 186 ESPACIO, CONFLICTO Y PODER: LAS DIMENSIONES TERRITORIALES DE LA VIOLENCIA Y LA CONSTRUCCIÓN DEL ESTADO EN COLOMBIA., *Fernán Enrique González González*, pp.185

- 187 EL CONCEPTO DE HUMANIDAD EN LAS CIENCIAS SOCIALES,
Valeria Barbosa de Magalhães, pp.215
- 188 SOBRE LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA COMO UN CAMPO INTER-
DISCIPLINAR POR CONOCER, *Maritza Yaneth Reyes Pedreros, pp.229*

Crítica de libros

- 189 LA MIGRACIÓN Y LOS LATINOS EN ESTADOS UNIDOS, ROSA
EMILIA BERMÚDEZ RICO, *Itayetzzy Vélez Torres, pp.245*
- 190 INMIGRACIÓN, MULTICULTURALISMO Y EL ESTADO DE BIEN-
ESTAR, *Ana María Murillo Castaño, pp.253*

Sociedad Y Economía No.18 (Junio 2010)

TEMA CENTRAL: Etnicidad, raza, movilidad social y discriminación

- 191 RICARDO ROJAS: MESTIZAJE Y ALTERIDAD EN LA CONSTRUC-
CIÓN DE LA NACIONALIDAD ARGENTINA, *Graciela Liliana Ferrás,
pp.9*
- 192 APRENDER DE LA MEMORIA CULTURAL AFROCOLOMBIANA,
*Elba Mercedes Palacios Córdoba, Omaira Hurtado Martínez, Mélida Benítez Mar-
tínez, pp.37*
- 193 LAS TRANSFORMACIONES DEL SIGNIFICADO Y LA VIVENCIA
DE LA MATERNIDAD, EN MUJERES NEGRAS, INDÍGENAS Y MES-
TIZAS DEL SUROCCIDENTE COLOMBIANO, *Jeanny Lucero Posso Qui-
ceno, pp.59*
- 194 PATRONES SOCIODEMOGRÁFICOS DIFERENCIALES EN BOGO-
TÁ Y CALI, CON BASE EN EL CENSO 2005, Y LA PRESENCIA DE
CLASES MEDIAS NEGRAS EN LAS DOS CIUDADES, *Fernando Urrea
Giraldo, Waldor F. Botero Arias, pp.85*
- 195 CONDICIÓN ÉTNICO-RACIAL, GÉNERO Y MOVILIDAD SOCIAL
EN BOGOTÁ, CALI Y EL AGREGADO DE LAS TRECE ÁREAS ME-
TROPOLITANAS EN COLOMBIA: UN ANÁLISIS DESCRIPTIVO Y
ECONOMÉTRICO, *Carlos Augusto Viáfara López, Alexander Estacio Moreno,
Luisa María González Aguiar, pp.113*

Otros temas

- 196 JÓVENES ENTRE LA VIOLENCIA Y LA BÚSQUEDA DE LA PAZ,
Lina Solarte Castro, pp.139
- 197 CALI, “CAPITAL MUNDIAL”... DEL NARCOTRÁFICO: UNA IMA-
GEN URBANA QUE LLEGÓ DE AFUERA, *Camilo Adolfo Mayor, pp.157*

- 198 EL JUICIO POLÍTICO A ROJAS PINILLA EN EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA (1958-1959) Y LA CONSPIRACIÓN CONTRA EL FRENTE NACIONAL, *Alberto Valencia Gutiérrez*, pp.183
- 199 LA RELACIÓN POLÍTICA ENTRE EL ESTADO Y LOS GRUPOS ECONÓMICOS DEL SECTOR INDUSTRIAL, DURANTE EL PRIMER GOBIERNO DE CARLOS MENEM EN LA ARGENTINA (1989-1995), *Hernán Fair*, pp.211
- 200 UN SISTEMA DE PERMISOS NEGOCIABLES PARA EL CONTROL DE LA CONTAMINACIÓN DE EMPRESAS CON VERTIMIENTOS A LA RED DE ALCANTARILLADO, *Johanna Mildred Méndez Sayago, Jhon Alexander Méndez Sayago*, pp.241
- 201 INCERTIDUMBRE MACROECONÓMICA E INVERSIÓN REAL EN COLOMBIA, *Héctor Mauricio Posada Duque*, pp.269

Crítica de libros

- 202 IDENTIDAD, CULTURA Y POLÍTICA. PERSPECTIVAS CONCEPTUALES, MIRADAS EMPÍRICAS, *Luis Carlos Castillo Gómez*, pp.303
- 203 RESEÑA DEL LIBRO “HACIA LA RECONSTRUCCIÓN DEL PAÍS: DESARROLLO, POLÍTICA Y TERRITORIO, *Álvaro Guzmán Barney*, pp.317

Sociedad Y Economía No.19 (Diciembre 2010)

TEMA CENTRAL: Flujos migratorios latinoamericanos

- 204 LA MOVILIDAD OCUPACIONAL DE LAS MUJERES INMIGRANTES BRASILEÑAS EN ESPAÑA, *Sonia Parella Rubio, Leonardo Cavalcanti*, pp.11
- 205 MIGRANTES TRANSNACIONALES, POLÍTICAS MIGRATORIAS Y EL PAPEL DE LA SOCIEDAD CIVIL ORGANIZADA, *Luz Marina Díaz M*, pp.33
- 206 SALUD MENTAL Y EXILIO: LA RELACIÓN TERAPÉUTICA Y EL TRABAJO MORAL DE LA INTERVENCIÓN MÉDICA CON PERSONAS VÍCTIMAS DE VIOLENCIA ORGANIZADA, *Kàtia Lurbe i Puerto*, pp.49
- 207 LA MIGRACIÓN COLOMBIANA A FRANCIA: ¿EN BÚSQUEDA DEL PAÍS DE LOS DERECHOS HUMANOS?, *Anne Beatrice Gincel Collazos*, pp.77
- 208 CONDICIONES SOCIO-LABORALES DE TRABAJADORES COLOMBIANOS EN ESPAÑA: ENTRE LA SEGMENTACIÓN Y LA PRECARIEDAD, *María Rocio Bedoya Bedoya*, pp.91

- 209 LA CELEBRACIÓN DE UNA VIRGEN MIGRANTE, CONSTRUCCIONES IDENTITARIAS ENTRE BOLIVIANOS Y SANTAFESINOS EN UN SECTOR DE QUINTAS AL NORTE DE LA CIUDAD DE SANTA FÉ, ARGENTINA... *María Alicia Serafino*, pp.117
- 210 MIGRACIÓN CALIFICADA E INTEGRACIÓN EN LAS SOCIEDADES DE DESTINO, *Rosa Emilia Bermúdez Rico*, pp.135

Otros temas

- 211 DESIGUALDAD ÉTNICO-RACIAL EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN COLOMBIA: UN ANÁLISIS A PARTIR DE REGRESIÓN CUANTÍLICA, *Juan Byron Correa Fonnegra, Carlos Augusto Viáfara, Víctor Hugo Zuluaga González López*, pp.153
- 212 DETERMINANTES DE LA ESTRUCTURA ESPACIAL DEL EMPLEO EN CARTAGENA, *Marta Yáñez Contreras y Karina Acevedo González*, pp.179
- 213 NARRANDO EL DOLOR Y LUCHANDO CONTRA EL OLVIDO EN COLOMBIA. RECUPERACIÓN Y TRÁMITE INSTITUCIONAL DE LAS HERIDAS DE LA GUERRA, *Jefferson Jaramillo Martín*, pp.205
- 214 ¿QUÉ HA PASADO CON LA VULNERABILIDAD SOCIAL EN COLOMBIA? CONECTAR LIBERTADES INSTRUMENTALES Y FUNDAMENTALES, *Andrea Lampis*, pp.229
- 215 CONFIGURACIÓN SOCIAL DE LA HACIENDA COCONUCO, 1770-1850, *Catalina Ahumada Escobar*, pp.263
- 216 INSTITUCIONES, GOBERNANZA Y SUSTENTABILIDAD EN LA POLÍTICA COLOMBIANA DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL MUNICIPAL, *Fabio Alberto Arias Arbeláez y Gloria María Vargas*, pp.279
- 217 MOVILIZACIONES SOCIALES Y FORMAS DE LUCHA CAMPESINA DESARROLLADAS EN EL MUNICIPIO DE CAJIBÍO (CAUCA): 1990-2006, *Diego Andrés Lugo Vivavas*, pp.305

Crítica de libros

- 218 SEGURIDAD Y CONVIVENCIA EN MULTIFAMILIARES: UNA MIRADA AL ENCERRAMIENTO RESIDENCIAL, *Álvaro Guzmán Barney*, pp.335
- 219 REGALO Y DINERO EN LA UNIÓN CONYUGAL. UNA EXPLORACIÓN EN CALI, *Javier Pineda Duque*, pp.341

Sociedad Y Economía No.20 (Junio 2011)

- 220 GASTO PÚBLICO EN EDUCACIÓN: ¿EFECTO CROWDING-IN O EFECTO SEÑALIZACIÓN SOBRE LOS NIVELES EDUCATIVOS Y

- PERFILES SALARIALES DE LOS INDIVIDUOS? ANÁLISIS PARA COLOMBIA: AÑO 2008, *Óscar Fabián Riomaña*, pp.
- 221 UNA APROXIMACIÓN A LOS RENDIMIENTOS SOCIALES DE LA EDUCACIÓN EN COLOMBIA Y SUS DIFERENCIAS REGIONALES, *Edgar Vicente Marcillo Yepez, Cesar Augusto Riascos Marín*, pp.
- 222 RENDIMIENTOS DE LA EDUCACIÓN EN LAS REGIONES COLOMBIANAS, UN ANÁLISIS USANDO LA DESCOMPOSICIÓN OAXACA-BLINDER, *Mauricio Quiñones Domínguez, Juan Antonio Rodríguez Sinisterra*, pp.
- 223 FACTORES ASOCIADOS A LA DESERCIÓN DE ESTUDIANTES QUE INGRESARON POR CONDICIÓN DE EXCEPCIÓN INDÍGENA A LA UNIVERSIDAD DEL VALLE EN 2001-II, *Ana Isabel Meneses Pardo*, pp.
- 224 ESTRUCTURA ECONÓMICA Y DESEMPLEO EN COLOMBIA: UN ANÁLISIS VEC, *Santiago Bonilla Cárdenas*, pp.
- 225 EL TRABAJADOR PROPIETARIO: IDENTIDAD Y ACCIÓN COLECTIVA EN EL SECTOR METALMECÁNICO, *Javier Armando Pineda Duque*, pp.
- 226 RELACIONES Y VIDA LABORAL DE TRES GENERACIONES DE PROFESIONALES EN CALI-COLOMBIA, *José Fernando Sánchez Salcedo*, pp.
- 227 RELACIONES LABORALES Y GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN FILIALES DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN ARGENTINA, *Marcelo Delfini*, pp.
- 228 MUJERES Y MILITANCIA: LA DIVISIÓN SEXUAL DEL TRABAJO EN UNA ORGANIZACIÓN SOCIOPOLÍTICA ARGENTINA, *Marcelo Silvio Barrera*, pp.
- 229 LA RELACIÓN ENTRE EL ESTADO Y LA IGLESIA CATÓLICA EN LA ASISTENCIA SOCIAL COLOMBIANA 1870-1960, *Beatriz Castro Carvajal*, pp.
- 230 PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL DEL SECTOR MANUFACTURERO DEL CAUCA 1993-2006, *Andrés Mauricio Gómez Sánchez*, pp.
- 231 SIGNIFICADOS DE JUSTICIA: UNA REFLEXIÓN A PARTIR DE UN ESTUDIO CON PERSONAS EN SITUACIÓN DE DESPLAZAMIENTO FORZADO POR LA VIOLENCIA POLÍTICA, *Kelly Johanna Carreño Rangel, Milton Fernando Trujillo Losada*, pp.
- 232 LA TEORÍA ECONÓMICA DE LOS BIENES ILEGALES: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA, *Leonardo Raffo López*, pp.

Crítica de libros

- 233 A PROPÓSITO DE NO HAY SILENCIO QUE NO TERMINE DE INGRID BETANCOURT, *Guilles Bataillon*, pp.

ÍNDICE DE AUTORES

Sociedad y Economía No. 16-20

- Acevedo González, K.: 212
Ahumada Escobar, C.: 215
Arias Arbeláez, F.A.: 216
Barbosa de Magalhães, V.: 187
Barrera, M.S.:227
Bataillon, G.:232
Bedoya Bedoya, M.R.: 208
Benítez Martínez, M.: 192
Bermúdez Rico, R.E.: 189: 2010
Bonilla Cárdenas, S.:223
Botero-Arias, W.F.: 194
Carreño Rangel, K.J.:230
Calvalcanti, L.: 204
Castillo Valencia, M. del P.: 167
Castillo, L.C.: 202
Castro Carvajal, B.:228
Castro Heredia, J.A.: 174
Correa Fonnegra, J. B.: 211
Cruz García, N.: 167
Delfini, M.:226
Del Río Duque, M.L.: 182
Díaz, L.M.:205
Díez Jiménez, A.F.: 178
Domínguez Moreno, J.A.: 173
Escobar Serrano, M.C.: 181
Estrada Gallego, F.: 169
Fair, H.: 199
Ferrás, G.L.: 191
Franco Escobar, A.M.: 170
Genoud, M.A.: 184
Gincel Collazos, A.B.: 207
Gómez Sánchez, A.M.:229
González Aguiar, L.M.: 195
González González, F.E.: 186
Guzmán Barney, A.: 203: 218
Guzmán, A.: 203
Hurtado Martínez, O.: 192
Jaramillo Marín, J.: 213
Jiménez Restrepo, D.M.: 168
Lampis, A.: 214
Lara Salinas, A.M.: 180
Lugo Vivas, D.A.: 217
Lurbe I Puerto, K.: 206
Mayor, C.A.: 197
Meneses Pardo, A.I.:222
Méndez Sayago, J.A.: 200
Méndez Sayago, J.M.: 200
Micolta León, A.: 181
Moreno, A.E.: 195
Murillo Castaño, A.M.: 190
Palacios Cardona, E.M.: 192
Parella Rubio. S.:204
Pineda Duque, J.A.: 219:224
Posada Duque, H.M.: 201
Posso Quiceno, J.L.: 193
Quintero Ángel, D.: 185

Quintín Quílez, P.: 176
Quiñones Domínguez, M: 221
Raffo López, L.: 166: 231
Restrepo Plaza, L.M.: 171
Reyes Pedreros, M.Y.: 188
Riomaña, O. F.:220
Rodríguez Sinisterra, J.A.:221
Salazar Trujillo, B.: 170
Sánchez Salcedo, J.F.:225
Serafino, M.A.: 209
Solarte Castro, L.: 196
Trujillo Losada, M.F.:230

Urrea Giraldo, F.: 174: 177: 194
Valencia Gutiérrez, A.: 198
Vargas, G.M.: 216
Vélez Torrez, I.: 189
Viáfara López, C.A.: 174: 195: 211
Villarraga Orjuela, H.: 179
Vivas Pacheco, H.: 175
Yáñez Contreras, M.: 212
Zamora Betancur, E.A.: 183
Zamudio Angles, C.A.: 172
Zuluaga González, V.H.: 211

ÍNDICE DE TEMAS

Sociedad y Economía No. 16-20

- ACCIÓN AFIRMATIVA: 174
ACCIÓN COLECTIVA: 224
ACTOS DE HABLA INDIRECTA: 169
AFROCOLOMBIANA: 192
AMENAZA: 169
AMÉRICA: 191
ANTIOQUIA: 168
ANTROPOCENTRISMO: 187
APROPIACIÓN EFECTIVA DE RECURSOS: 175
ASISTENCIA SOCIAL: 228
BARRERAS DE ENTRADA AL MERCADO LABORAL: 183
BLOQUEOS A CARRETERAS: 217
BRECHAS RESIDUALES: 211
CADENAS MIGRATORIAS: 178
CAJIBÍO: 217
CAPITAL CULTURAL: 222
CAPITAL HUMANO: 220
CARTEL: 197
CIUDAD: 197
CIVISMO: 197
CLASES MEDIAS NEGRAS: 195
CLASES MEDIAS PROFESIONALES: 225
CLASES MEDIAS: 194
CLÁSICOS: 188
COLABORACIÓN CIENTÍFICA: 182
COLOMBIA: 179: 228
COLOMBIANOS: 208
COLONIZACIÓN CAMPESINA: 185
COMISIONES DE ESTUDIO SOBRE LA VIOLENCIA: 213
COMPONENTE CONEXO: 170
COMUNICACIÓN INDIRECTA: 169
COMUNIDADES INDÍGENAS: 222
CONCEPTO DE HUMANIDAD: 187
CONFLICTO ARMADO: 168
CONFLICTO ARMADO INTERNO: 213
CONJETURAS: 170
CONSTRUCCIÓN DE CONVIVENCIA: 196
CONSTRUCCIÓN SIMBÓLICA DEL ESTADO: 186
CONTINGENTES: 208
CONVERGENCIA: 170: 226
CRIMINALIDAD: 185
CRISIS ECONÓMICA GLOBAL: 205
CULTURA: 192
DELINCUENCIA JUVENIL: 196
DERECHO COMUNITARIO EUROPEO: 180
DERECHOS DE LOS ANIMALES: 187
DESARROLLO ECONÓMICO: 184
DESARROLLO SOSTENIBLE: 216
DESCOMPOSICIÓN DE MELLY: 211
DESCOMPOSICIÓN OAXACA-BLINDER: 221
DESEMPLEO: 223
DESERCIÓN ESCOLAR: 222
DESIGUALDAD: 175
DESPLAZAMIENTO: 167
DESPLAZAMIENTO FORZADO: 230
DIFERENCIAS REGIONALES DEL INGRESO: 221
DINÁMICA DE LA POBREZA: 214
DISCRIMINACIÓN ÉTNICORACIAL Y DE GÉNERO: 195
DISCRIMINACIÓN ÉTNICO-RACIAL: 211
DISCRIMINACIÓN RACIAL: 174
DISLOCACIÓN: 209
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO: 211
DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA: 212
DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL: 168

DIVERSIDAD CULTURAL: 209
 DIVISIÓN SEXUAL DEL TRABAJO MILITANTE: 227
 DROGAS ILÍCITAS: 172
 ECONOMÍA: 188
 ECONOMÍA DE LA EDUCACIÓN: 173
 ECONOMÍAS DE AGLOMERACIÓN: 212
 EDUCACIÓN: 184
 EMPLEO AJUSTADO: 183
 EMPLEO: 212
 EMPRESA: 172
 ENCUESTAS DE VICTIMIZACIÓN: 185
 ENFOQUE ESTRUCTURAL: 166
 ENTORNO FAMILIAR: 175
 ESCLAVITUD: 215
 ESPACIO DE LIBERTAD: 180
 ESPAÑA: 179: 204: 208
 ESTADO: 199: 228
 ESTRATEGIA DEL CONFLICTO: 169
 ESTRATEGIAS FRENTE A LA CRISIS: 214
 ESTRATEGIAS MIGRATORIAS: 178
 ESTRATEGIAS RELACIONALES: 225
 ESTRUCTURA ECONÓMICA: 223
 ETNICIDAD: 193
 ETNOEDUCACIÓN MEMORIA: 192
 EUROPA: 191
 EVENTOS DE VIDA CRÍTICOS: 214
 EXILIO: 206
 EXOTISMO: 191
 FAMILIA: 181
 FAMILIAR: 172
 FEMINIDAD: 193
 FLUJOS DE MIGRANTES CALIFICADOS: 210
 FUGA DE CEREBROS: 182
 GASTO PÚBLICO EN EDUCACIÓN: 220
 GENERACIONES: 225
 GÉNERO: 193: 204: 224
 GESTIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO: 226
 GLOBALIZACIÓN: 181
 GOBERNANZA: 216
 GRADO DE LA RED DE COLABORACIÓN CIENTÍFICA: 182
 GRUPOS ECONÓMICOS: 199
 GRUPOS ESTABLECIDOS: 197
 HACIENDA: 215
 HETEROSCEDASTICIDAD CONDICIONAL: 201
 IDENTIDAD: 209
 IGLESIA CATÓLICA: 228
 ILEGALIDAD: 207
 IMAGEN: 197
 INCERTIDUMBRE MACROECONÓMICA: 201
 INDIANISMO: 191
 INDICADORES SOCIODEMOGRÁFICOS: 194
 INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO: 166
 INDIVIDUALIZACIÓN: 226
 INDUSTRIA DEL CAUCA: 229
 INFORMALIDAD LABORAL: 173
 INFORMALIDAD: 207
 INMIGRACIÓN: 191
 INMIGRACIÓN COLOMBIANA: 178
 INSTITUCIONES: 216
 INTEGRACIÓN ESPACIAL Y SOCIAL: 186
 INTEGRACIÓN LABORAL DE MIGRANTES CALIFICADOS: 210
 INTERDESCIPLINARIEDAD: 188
 INVERSIÓN AGREGADA: 201
 INVERSIÓN IRREVERSIBLE: 201
 JÓVENES: 196
 JUICIOS POLÍTICOS: 198
 JUSTICIA Y REPARACIÓN: 198
 LEGITIMACIÓN POLÍTICA: 199
 LEY PÁEZ: 229
 LIBERTADES FUNDAMENTALES: 214
 LIBERTADES INSTRUMENTALES: 214
 MASCULINIDADES: 224

MATERNIDAD: 193
 MEMORIA COLECTIVA: 198
 MEMORIA HISTÓRICA: 213
 MENEMISMO: 199
 MERCADO DE TRABAJO: 220
 MERCADO LABORAL: 179
 MERCADO: 188
 MICROEMPRESA: 224
 MIGRACIÓN BRASILEÑA: 204
 MIGRACIÓN CALIFICADA: 210
 MIGRACIÓN COLOMBIANA: 207
 MIGRACIÓN INTERNACIONAL: 179:181
 MIGRACIÓN LABORAL
 TRANSNACIONAL: 205
 MIGRACIÓN: 208
 MIGRANTES BOLIVIANOS: 209
 MODALIDADES DE PROTESTA
 CAMPESINA: 217
 MODELO VEC: 223
 MODELOS ESPACIALES: 212
 MODELOS SEMIPARAMÉTRICOS: 229
 MONITOREO: 200
 MOVILIDAD EDUCATIVA
 INTERGENERACIONAL: 195
 MOVILIDAD OCUPACIONAL: 204
 MOVILIZACIONES SOCIALES: 217
 MOVIMIENTOS SOCIALES: 227
 MUJERES DELINCUENTES: 196
 MUNDOS PEQUEÑOS: 166
 NARCOTRÁFICO: 197
 NATURALEZA Y CULTURA: 187
 NEGOCIACIÓN: 169
 OCUPACIONES Y AFECTACIONES
 DE PREDIOS: 217
 ORDENAMIENTO TERRITORIAL: 216
 ORGANIZACIÓN: 167
 PERMISO NEGOCIABLES: 200
 PIRÁMIDES: 170
 POBLACIÓN BLANCA-MESTIZA: 194
 POBLACIÓN NEGRA: 194
 POBLAMIENTO: 186
 POLÍTICA DE INMIGRACIÓN: 180
 POLÍTICA EDUCATIVA: 220
 POLÍTICAS PÚBLICAS: 174
 PRÁCTICAS DE GESTIÓN DE
 RECURSOS HUMANOS: 226
 PRENSA: 197
 PRESENCIA DIFERENCIADA DEL
 ESTADO: 186
 PROCESO DE APRENDIZAJE: 192
 PROCESO DE VERDAD: 198
 PRODUCTIVIDAD: 229
 PROTECCIÓN SOCIAL: 214
 PROTESTA SOCIAL: 227
 PROVINCIA DE SEVILLA: 178
 REDES GEOGRÁFICAS: 182
 REDESSOCIALES: 166:167:171:183:207
 REDES: 168: 170: 178
 REFORMAS PRO-MERCADO: 199
 REGRESIÓN CUANTÍLICA: 211
 RELACIONES COLECTIVAS: 226
 RELACIONES LABORALES: 215
 REMESAS: 181
 RENDIMIENTOS A ESCALA: 229
 RENDIMIENTOS DE LA EDUCA-
 CIÓN: 221
 REPRESENTACIÓN SOCIAL: 197
 ROLES DE GÉNERO: 227
 SALUD MENTAL: 206
 SECTOR MANUFACTURERO: 223
 SEGURIDAD Y JUSTICIA: 180
 SEÑALIZACIÓN: 220
 SEXUALIDAD: 193
 SÍNDROME DE ESTRÉS POS
 TRAUMÁTICO: 206
 SOBORNO: 169
 SOBREENEDUCACIÓN: 173
 SOCIAL: 184
 SOCIOLOGÍA: 188
 SOCIEDAD DE EMIGRACIÓN: 209
 SOCIEDAD DE INMIGRACIÓN: 209
 SOCIOLOGÍA DE LA EDUCACIÓN: 222
 SOCIOLOGÍA DE LA MIGRACIÓN: 183
 TASAS RETRIBUTIVAS: 200

TEORÍA DE JUEGOS: 171
TEORÍA DE REDES SOCIALES: 182
TEORÍAS DE LA MIGRACIÓN IN-
TERNACIONAL: 205
TOMA DE DECISIONES: 171
TRABAJO MORAL: 206
TRABAJO: 184
TRAYECTORIAS DE VIDA: 222
TRAYECTORIAS LABORALES: 183: 225
TRAYECTORIAS MIGRATORIAS: 178
UMBRALES: 171

UNIÓN EUROPEA: 180
UNIVERSIDAD DEL VALLE: 222
VALORES: 184
VARIABLES INSTRUMENTALES: 201
VICTIMIZACIÓN: 185
VIOLENCIA: 196: 206
VIOLENCIA POLÍTICA: 230
VIOLENCIA Y CONFLICTO EN CO-
LOMBIA: 198
VIRGEN DE CHAGUAYA: 209
VULNERABILIDAD: 214

ÍNDICE EVALUADORES

Sociedad y Economía No. 16-20

Alarcón, Rafael; Álvarez Rodríguez, Adolfo Adrián (Universidad del Valle); Banguero Lozano, Harold Enrique (Universidad Autónoma de Occidente); Bayona, José (Universidad del Valle); Bedoya Hernández, Erika María (Universidad Tecnológica de Pereira); Bermúdez, Rosa Emilia; Bernat Díaz, Luisa Fernanda (Universidad ICESI); Blanch Sedo, Cristina (Universidad Rovira y Virgili); Buitrago Bermúdez (Universidad del Valle); Cagüñas Rozo, Diego (Universidad ICESI); Camacho Guizado, Álvaro (Universidad de los Andes); Carvajal Hernández, Diana (Fundación Universitaria Juan de Castellanos); Castillo Caicedo, Maribel (Universidad ICESI); Castillo Gómez, Luis Carlos (Universidad del Valle); Castillo Valencia, María del Pilar (Universidad del Valle); Castrillón Valderruten, María del Carmen (Universidad del Valle); Castro Carvajal, Beatriz (Universidad del Valle); Castro Heredia, Javier Andrés (Universidad del Valle); Collazos, María Mercedes (Banco de la República); Correa Fongre, Juan Byron (Universidad del Valle); Correa, Rosalía (Pontificia Universidad Javeriana); Cubides Cipagauta, Fernando (Universidad Nacional de Colombia); Cubillo Novella, Andrés Felipe (Pontificia Universidad Javeriana); Díaz Rico, María Elena (Universidad San Buenaventura); Dueñas, Ximena (Universidad ICESI); Durán Díaz, Iván Alejandro (Universidad EAFIT); Durand, Jorge (Princeton University); Echandía Castilla, Camilo (Universidad Externado de Colombia); Echeverry Pérez, Antonio José (Universidad del Valle); Escobar Ariza, Cristina (Rutgers University); Escobar Martínez, Jaime Humberto (Universidad del Valle); Escobar Serrano, María Cénide (Universidad del Valle); Espinosa, Adriana (Universidad ICESI); Espinosa, Nicolás (Universidad del Valle); Flamtermesky, Helga (Universidad Autónoma de Barcelona); Franco González, Humberto (Universidad EAFIT); García, Gustavo (Universidad del Valle); Garzón, Luis (Universidad Católica de Lovaina, Bélgica); Gincel Collazos, Anne Beatrice (Universidad del Rosario); Giraldo Echeverry, Carmen Lucía; Gómez Koop, Milena (Columbia University); Gómez Olaya, Álvaro Pío (Universidad del Valle); González Grisales, Adolfo León (Universidad del Valle); González, Jesús María; Gracia, María Amalia (Colegio de Sonora, México); Grueso Vanegas, Delfín Ignacio (Universidad del Valle); Guzmán Barney, Álvaro (Universidad del Valle); Hernández Lara, Jorge (Universidad del Valle); Ibarra Melo, María Eugenia (Universidad del Valle); Lamus Canavate, Doris (Universidad Autónoma de Bucaramanga); Llano Ángel, Hernando (Pontificia Universidad Javeriana); López Montaña, Luz Marina (Universidad de Caldas); López, Carmen Marina (Universidad del Rosario); Luna Benítez, Mario (Universidad del Valle); Martínez Mendizábal, David (Universidad Iberoamericana León); Martínez Sandoval, Avelino (Universidad Autónoma de Occidente); Mejía Ochoa, William (Universidad Tecnológica de Pereira); Mejía Sanabria, Carlos Alberto (Universidad del Valle); Micolta León, Amparo (Universidad del Valle); Montes Cató, Juan (CONICET); Montoya, Alexander (Universidad del Cauca); Mora Rodríguez,

Jhon James (Universidad ICESI); Motta González, Nancy (Universidad del Valle); Muñoz, Federico Guillermo (Universidad del Valle); Orejuela, Jhonny (Universidad San Buenaventura); Orozco Cañas, Cecilia (Universidad del Valle); Ortiz Quevedo, Carlos Humberto (Universidad del Valle); Palacios, Marco (Colegio de México); Paz Rueda, Ana Lucia (Universidad ICESI); Pérez rincón, Mario Alejandro (CINARA); Pineda Duque, Javier Armando (Universidad de los Andes); Posso Quiceno, Jeanny Lucero (Universidad del Valle); Posso, Christian Manuel (Banco de la República); Quintín Quiles, Pedro (Universidad del Valle); Raffo, Leonardo (Universidad del Valle); Ramírez García, Telesforo (Colegio de la Frontera); Ramírez Hassan, Andrés (Universidad EAFIT); Rhenals, Remberto (Universidad de Antioquia); Roa Martínez, María Gertrudis (Universidad del Valle); Rodríguez Caporalli, Enrique (Universidad ICESI); Rodríguez, Alba Nubia (Universidad del Valle); Roll, David (Universidad Nacional de Colombia); Rowbinsky, Vladimir (Universidad ICESI); Ruiz Castro, David Orlando (Universidad del Valle); Sáenz, José Darío (Universidad ICESI); Salas Alfaro, Renato (Universidad Autónoma del Estado de México); Salazar Trujillo, Boris (Universidad del Valle); Sánchez Murillo, Guillermo (Universidad del Valle); Sánchez Salcedo, José Fernando (Universidad del Valle); Santacruz, José Alfonso (SENA); Sardi, Edgar (DANE); Sevilla Casas, Elías; Tenorio, María Cristina (Universidad del Valle); Tocancipá, Jairo (Universidad del Cauca); Torres Victoria, Liliana Patricia (Universidad del Valle); Tovar Cuevas, Luis Miguel (Pontificia Universidad Javeriana); Unas Camello, Viviam (Universidad ICESI); Uribe García, José Ignacio (Universidad del Valle); Urrea Giraldo, Fernando (Universidad del Valle); Valdivia, Luís; Valencia Gutiérrez, Alberto; Valencia Peña, Inge Helena (Universidad ICESI); Vallejo Mondragón, Federico Andrés (Universidad del Valle); Vera, Juan Pablo (Pontificia Universidad Javeriana); Viáfara López, Carlos Augusto (Universidad del Valle); Victoria Paredes, María Teresa, (Pontificia Universidad Javeriana-Cali); Vivas Pacheco, Harvy (Universidad del Valle); Viveros Vigoya, Mara (Universidad Nacional de Colombia); Zamudio Angles, Carlos Alberto; Zapata Araujo, Gisela Patricia (Newcastle University); Zuluaga, Blanca (Universidad ICESI); Zuluaga, Ricardo (Pontificia Universidad Javeriana).

INSTRUCCIONES A LOS AUTORES

NORMAS EDITORIALES DE PRESENTACIÓN DE ARTICULOS

La revista *Sociedad y Economía* publica artículos, documentos y reseñas bibliográficas en los campos de la economía, la sociología y en general de las ciencias sociales. Los artículos que se presenten deben ser producto de un ejercicio de investigación original, apoyados en una realidad empírica significativa, o de reflexión teórica en ciencias sociales.

El proceso de publicación en *Sociedad y Economía*, como revista arbitrada e indexada, implica que el autor envíe su artículo para ser sometido a cuidadoso examen por parte de académicos especializados que sugieren su posible publicación y a la postre será el Comité Editorial quien determine la publicación. El artículo debe ser inédito y no debe ser puesto en consideración simultánea de ningún otro órgano de difusión impreso o electrónico (revistas y capítulos de libros). En caso de que el artículo haya sido difundido como *working papers* o memorias de un evento, puede remitirlo aclarando la situación particular. Su envío a la revista implica autorización de publicación en la misma y en los medios electrónicos en que ésta se difunda. La revista no sostiene correspondencia polémica con los autores sobre las evaluaciones realizadas e informará oportunamente la aprobación o no aprobación del artículo.

Los artículos deben ser enviados a revistasye@univalle.edu.co y la revista confirmará al autor su recepción. La revista tiene una periodicidad de publicación semestral. Los artículos se publican en dos secciones de la revista: el “Tema central” que tiene unos períodos definidos de entrega (15 de marzo y 15 de septiembre), pero se reciben artículos durante todo el año para la sección “Otros temas”.

Los artículos deben ser presentados en formato Word, en fuente Arial, tamaño doce, interlineado sencillo. La extensión del artículo no debe exceder las veinticinco (25) páginas incluyendo gráficas, cuadros, tablas, ecuaciones y demás (lo anterior debe coincidir con un máximo de 12000 palabras). Las gráficas, cuadros, tablas y ecuaciones deberán entregarse en un archivo adjunto de Excel, que deben ser presentados en blanco y negro o en escala de grises para que se diferencien claramente sus elementos, facilitando también la diagramación de la revista. Los autores deben garantizar que sus artículos sean remitidos con las normas editoriales, sin errores de ortografía y redacción, pues la revista no asume la corrección de estilo. Los artículos que no cumplan con las normas editoriales no serán remitidos a evaluación por pares académicos.

Las normas editoriales y bibliográficas para presentación de artículos son las siguientes:

1. En la portada, el artículo debe contener el título en español, inglés y en lo posible, en portugués, nombre(s) completo(s) del autor(es), máxima titulación académica, filiación institucional, correo electrónico, dirección postal y el proyecto de investigación del que su artículo deriva (si es el caso).

El título debe indicar el contenido esencial del artículo. Los subtítulos deben reflejar la organización de los temas que aborda el artículo y sus respectivas secciones.

2. Un resumen en español, inglés y en lo posible en portugués, de tipo analítico, que incluya brevemente el objetivo, metodología empleada y conclusiones principales. La extensión del resumen es de máximo 120 palabras, acompañado cinco palabras claves también en los mismos idiomas. Si el artículo es de economía debe incluir la clasificación JEL. Es preferible utilizar términos internacionalmente reconocidos en Ciencias Sociales y Económicas. Para ello, es conveniente revisar el “THESAURO de la UNESCO” en el enlace: <http://databases.unesco.org/thessp/>.

A continuación se presenta un ejemplo de portada de un artículo:

<p style="text-align: center;">Título en español [1] <i>Título en inglés</i> <i>Título en portugués</i> Nombre(s) completo(s) del autor(es) [2] <i>Filiación institucional</i> <i>Correo electrónico</i></p> <p>Resumen XX XX XX (120 palabras máximo). Palabras clave: XXXX, XXXX, XXXX, XXXX, XXXX. (En Español)</p> <p>Abstract XX XX XX (120 words). Key words: XXXX, XXXX, XXXX, XXXX, XXXX. (In English)</p> <p>Resumo XX XX XX (120 palavras). Palavras-chave: XXXX, XXXX, XXXX, XXXX, XXXX. (Em Português)</p> <p>[1] Aclaración sobre procedencia del artículo como producto de una investigación. Enunciar el nombre de la investigación, entidad financiera y periodo en que se recolectó la información. [2] Máxima titulación académica y dirección postal.</p>

-
3. El artículo debe contar con una introducción en la que se enuncie claramente el objetivo, la hipótesis central (si la tiene), resumen del enfoque teórico, la metodología empleada, antecedentes de la investigación y descripción de la estructura organizativa del artículo.
 4. En el desarrollo del artículo, los cuadros, gráficos y tablas, deben tener un encabezamiento corto y descriptivo, con numeración consecutiva. Igualmente, todas deben incluir la especificación de la fuente de donde provienen los datos y el año en que fueron recolectados, esto debe ir referenciado en la parte inferior de los mismos. Si los cuadros, tablas o gráficos son elaborados por el mismo autor deben decir: "Fuente: elaboración propia". En el caso del uso de ecuaciones, éstas deberán tener también una numeración consecutiva. Las abreviaturas y símbolos deben estar definidos al pie de la tabla, cuadro, gráfico y/o ecuación respectiva.
 5. En las formas de citación, las referencias deben aparecer en el texto, acudiendo al uso del sistema: paréntesis, nombre del autor o autora, año de publicación y páginas citadas. Ejemplo: (López, 2008:46). El uso de pies de página debe limitarse sólo para notas explicativas, aclaratorias o referenciales que exigen el comentario, no obstante este recurso debe ser usado prudentemente, evitando que las notas saturen el artículo.
 6. Las referencias bibliográficas completas van al final del texto (aproximadamente 50 referencias) según el sistema "americano" (American Psychological Association). Deben ser presentadas en estricto orden alfabético y sólo se incluirán las referencias bibliográficas citadas en el interior del artículo. Ejemplos de formas de presentación bibliográfica son los siguientes:
 - **Revistas:** Apellido del autor, nombre (año). "Título del artículo", *nombre de la revista*, volumen y número (use abreviatura), fecha del periodo de publicación (mes, trimestre, semestre, etc.), paginación del artículo completo.
Ejemplo: COSTANZA, Robert; DALY, Herman E. (1992). "Natural Capital and Sustainable Development", en: *Conservation Biology*, Vol. 6, No. 1, Marzo de 1992, pp. 37-46.
 - **Libros:** Apellido del autor, nombre (año). *Título del libro*. Ciudad de edición, editorial.
Ejemplo: LEAL, Francisco; DÁVILA, Andrés (1991). *Clientelismo, el sistema político y su expresión regional*. 2da Edición. Bogotá, Universidad nacional - IEPRI.
 - **Internet:** Apellido, Nombre (año). "Título del artículo o documento", nombre de la institución o revista electrónica, lugar de publicación, editor, fecha de publicación, dirección electrónica donde puede ser consultada, ruta de acceso cuando sea necesaria, fecha de acceso o consulta entre paréntesis.
Ejemplo: CLARK, John Bates (1899). "The Distribution of Wealth: A Theory of Wages", 2001. Interest and Profits. 1908 edition. New York: Macmillan. Online edition <<http://www.econlib.org/library/Clark/clkDW.html>> (Recuperado en: 03 de marzo de 2010)

Los anteriores criterios bibliográficos apuntan a garantizar la homogeneidad de los textos presentados, sin embargo la revista considera la posibilidad de excepciones menores, como las que se desprenden de la especificidad del trabajo de historiadores (las formas de reportar los archivos y fuentes documentales que se utilizan) y de los antropólogos u otros practicantes de las ciencias sociales (las formas por ejemplo de referenciar y citar el material de entrevistas o las transcripciones lingüísticas).

Los autores interesados en obtener información acerca de la realización de artículos científicos y normas editoriales pueden consultar: <http://www2.uah.es//jmc/webpub/INDEX.html>.

SECCIÓN CRÍTICAS DE LIBROS

La revista Sociedad y Economía dispone de una sección llamada “Crítica de libros” que busca estimular el debate académico y motivar la lectura de libros que sean de interés para las ciencias sociales y económicas. Dicha sección incluye dos tipos de textos: la reseña bibliográfica y la crítica.

El objetivo principal de una reseña consiste en situar a los libros en su contexto para destacar su relevancia en el momento actual, brindar información sobre línea temática que el autor trabaja y el papel que desempeña académicamente. Es importante describir el libro y hacer una valoración sustentada con argumentos sólidos.

El objetivo principal de la crítica es la evaluación polémica de un libro, poniendo de presente los planteamientos más importantes del libro, la valoración que hace el autor de los argumentos y el aporte que hace al área de conocimiento. Además, debe hacer una breve descripción del libro y de su hipótesis central.

Los criterios de presentación de estos textos para la sección “Crítica de libros” son:

- En una hoja aparte, se debe presentar el título de la reseña, nombre(s) completo(s) del autor(es), máxima titulación académica, la afiliación institucional (si la tiene), correo electrónico y dirección postal.
- El título debe ser corto (no más de 10 palabras) y que refleje el tema central.
- La ficha bibliográfica completa del libro evaluado así: Apellido del autor, nombre. (año). *título del libro*. ciudad de edición, editorial. **Ejemplo:** Létourneau, Joselyn. (2007). *La caja de herramientas del joven investigador. Guía de iniciación al trabajo intelectual*. Medellín, La carreta Editores.
- El texto debe ser presentado en formato Word, que oscile entre 4 y 6 páginas (3000 a 3500 palabras aproximadamente), en fuente Arial tamaño 12, espacio interlineado sencillo.

Los autores(as) de la sección Crítica de libros recibirán 2 separatas de la reseña y 2 ejemplares de la Revista en que ésta es publicada, así como una suscripción a la misma por seis meses.

INSTRUCTIONS TO AUTHORS

EDITORIAL GUIDELINES FOR SUBMISSION OF ARTICLES

The *Sociedad y Economía (Society and Economy) Journal* publishes articles, documents, and bibliographic reviews in fields of economics, sociology, and social sciences in general. Articles submitted must be a product of original research, supported by significant empirical reality or theoretical reflection in social sciences.

The process of publication in *Sociedad y Economía*, as an indexed and refereed journal, implies that authors submit their articles to be subjected to careful scrutiny by specialized academicians who suggest their possible publication and the Editorial Committee will determine the publication. The article must not have been published and cannot be submitted to simultaneous consideration in any other print or electronic dissemination organization (journals and book chapters). In case the article has been disseminated as a *working paper* or proceedings of an event, it may be submitted clarifying the particular situation. Submittal to the journal implies authorization for publication in such and in the electronic media said journal is disseminated. The journal does not engage in controversial communication with the authors on evaluations conducted and will inform in a timely manner of the article's approval or non-approval.

Articles must be submitted to revistasye@univalle.edu.co and the journal will confirm receipt to the authors. The journal is a bi-yearly publication. Articles are published in two sections of the journal: the "Central issue", which has defined submission periods (March 15 and September 15), but articles are received throughout the year for the section: "Other issues".

Articles must be submitted in Word format, Arial font, 12 points, interlined at single space. The length of the article must not exceed twenty-five (25) pages including graphics, illustrations, tables, equations, among others (all this must coincide with a maximum of 12,000 words). Graphics, illustrations, tables, and equations must be submitted in an attached Excel file in black and white or scale of grey to clearly differentiate elements; thereby, facilitating the journal's diagramming process. Authors must guarantee that their articles are submitted under editorial guidelines, free of spelling and writing errors, given that the journal does not assume proof reading processes. Articles not complying with editorial guidelines will not be remitted for academic-peer evaluation.

The editorial and bibliographic guidelines to submit articles are as follows:

1. The article must have a cover page with the article title in Spanish, English and -whenever possible- in Portuguese, authors' complete names, highest academic degree, institutional affiliation, e-mail address, street mailing address, and research Project from which the article is derived (should this be the case).

The title must indicate the article's essential contents. Subtitles must reflect the organization of the themes addressed by the article and its respective sections.

2. There should be an analytical abstract in Spanish, English, and - whenever possible - in Portuguese, which briefly includes the objective, methodology used, and main conclusions. The abstract should be no longer than 120 words, accompanied by five key words, also in the three languages. If the article deals with economics, it must include the JEL classification. Use internationally recognized terms in Social and Economic Sciences. For this purpose, it may be convenient to use the "UNESCO THESAURUS" available in: <http://databases.unesco.org/thessp/>.

The following is an example of the cover page for an article:

Article title in Spanish [1]
Title in English
Title in Portuguese
Authors' Complete Names [2]
Institutional affiliation
E-mail address

Resumen
XX
XX
XX
(120 palabras máximo).
Palabras clave: XXXX, XXXX, XXXX, XXXX, XXXX. (En Español)

Abstract
XX
XX
XX (120 words).
Key words: XXXX, XXXX, XXXX, XXXX, XXXX. (In English)

Resumo
XX
XX
XX (120 palavras).
Palavras-chave: XXXX, XXXX, XXXX, XXXX, XXXX. (Em Português)

[1] Clarification on the origin of the article like product of a research. Should enunciate the name of the research, financial institution and period in which the information was gathered.
[2] Highest academic degree and street mailing address.

-
3. Articles must have an introduction, which clearly states the objective, central hypothesis (if there is one), abstract of the theoretical approach, methodology used, research antecedents, and description of the article's organizational structure.
 4. During the development of the article, illustrations, graphics, and tables must have a short descriptive heading, along with consecutive numbering. Likewise, they must all include the specific source of the data and the year these were collected; this must be referenced in the lower part of said illustrations, graphics, and tables. If the illustrations, graphics, and tables are elaborated by the very author, they should read thus: "Source: author's rendition". Whenever using equations, these must also be consecutively numbered. Abbreviations and symbols must be defined below the respective table, illustration, graphics, and/or equation.
 6. Regarding citation styles, references must appear in the text by following the system: parenthesis, name of author, year of publication and pages cited. For example: (López, 2008:46). The use of footnotes must be limited to explicative, clarifying, or referential notes requiring comment; nevertheless, this recourse should be used with prudence, making sure these do not saturate the article.
 7. Complete bibliographic references go at the end of the text (approximately 50 references) according to the American Psychological Association (APA) system. References must be presented in strict alphabetical order and will only include bibliographic references cited within the text of the article. Examples of bibliographic presentations are furnished hereinafter:
 - **Journals:** Author's last name, name (year). "Article title", *journal*, volume and number (use abbreviation), date of publication period (month, trimester, semester, etc.), pagination of the complete article.
Example: COSTANZA, Robert; DALY, Herman E. (1992). "Natural Capital and Sustainable Development", in: *Conservation Biology*, Vol. 6, No. 1, March 1992, pp. 37-46.
 - **Books:** Author's last name, name (year). *Book title*. City of publication, editorial.
Example: LEAL, Francisco; DÁVILA, Andrés (1991). *Clientelismo, el sistema político y su expresión regional*. 2nd Edition. Bogotá, Universidad Nacional - IEPRI.
 - **Internet:** Last name, Name (year). "Article or document title", name of institution or electronic journal, place of publication, editor, date of publication, URL of consultation, access route - when needed, date of access or consultation in parentheses.
Example: CLARK, John Bates (1899). "The Distribution of Wealth: A Theory of Wages", 2001. Interest and Profits. 1908 edition. New York: Macmillan. Online edition <<http://www.econlib.org/library/Clark/clkDW.html>> (Consulted: 03 March 2010)

These bibliographic criteria seek to guarantee the homogeneity of the texts submitted; however, the journal considers the possibility of minor exceptions, like those specifically appertaining to the work of historians (ways of reporting the archives and documental sources used) and of anthropologists or other social science practitioners (ways, for ex-

ample, of referencing and citing interview material or linguistic transcriptions).

Authors interested in obtaining information on writing scientific articles and editorial guidelines may consult: <http://www2.uah.es//jmc/webpub/INDEX.html>.

BOOK REVIEW SECTION

The *Sociedad y Economía Journal* has a “Book Review” section, which seeks to stimulate academic debate and motivate reading of books that are of interest for the social and economic sciences. Said section includes two types of texts: bibliographic review and critique.

The main objective of a review consists in placing books within their context to highlight their relevance to the current moment, offering information about the theme in which the author works and the author’s academic role. It is important to describe the book and make an assessment substantiated with sound arguments.

The main objective of the critique is the controversial assessment of a book, addressing the book’s most important approaches, the assessment the author makes of the arguments, and the contribution made to the area of knowledge. In addition, it should make a brief description of the book and of its central hypothesis.

The criteria for submitting these texts to the “Book Review” section are:

- In a separate sheet, present the title of the review, author’s complete name, highest academic degree, institutional affiliation (if it applies), e-mail address and street mailing address.
- The title must be short (no more than 10 words) and it must reflect the central theme.
- Complete cataloguing information of the book being assessed, thus: Author’s last name, name. (year). *Book title*. City of publication, editorial. Example: Létourneau, Joselyn. (2007). *La caja de herramientas del joven investigador. Guía de iniciación al trabajo intelectual*. Medellín, La carreta Editores.
- The text must be submitted in Word format, ranging between 4 and 6 pages (approximately 3000 to 3500 words), in *Arial* font, 12 points, interlined at single space.

Authors published in the “Book Review” section will receive two reprints of the review and two copies of the Journal in which their review appears and a six-month subscription to the journal.

INSTRUÇÕES AOS AUTORES

NORMAS EDITORIAIS PARA A SUBMISSÃO DOS ARTIGOS

A Revista Sociedad y Economía publica artigos, documentos e revisões bibliográficas nos campos da economia, da sociologia e das ciências sociais em geral. Os artigos submetidos devem ser resultado de uma pesquisa original, apoiados numa realidade empírica significativa ou produto de uma reflexão teórica nas ciências sociais.

O processo de publicação em Sociedad y Economía, -como revista indexada e arbitrada-, implica uma avaliação minuciosa e cuidadosa dos artigos por pareceristas especializados, que indicam a possível publicação. Finalmente, o Comitê Editorial determina essa publicação. Os artigos devem ser inéditos e não devem estar encaminhados simultaneamente para publicação em outros meios impressos ou eletrônicos (revistas e capítulos de livros). Caso que o artigo tenha sido publicado como *working papers* ou memórias de evento, poder ser submetido esclarecendo a situação particular. Seu envio implica a autorização para a publicação na Revista e nos meios eletrônicos que a difundem. A Revista não mantém comunicação controversa com os autores a respeito das avaliações e informará oportunamente a aprovação ou não-aprovação do artigo.

Os artigos devem ser enviados para o correio eletrônico revistasye@univalle.edu.co; a Revista confirmará o recibo aos autores. A Revista é uma publicação semestral, a qual se compõe de duas seções: “tema central”, que tem períodos definidos de submissão (março 15 e setembro 15), e “outros temas” que recebe artigos em fluxo contínuo.

Os artigos devem ser apresentados em formato Word, fonte Arial, corpo 12, entrelinhas simples e não deve exceder as vinte cinco (25) páginas, incluindo gráficos, ilustrações, tabelas, equações, entre outros (todo o texto deve conter no máximo 12.000 palavras). Para facilitar a diagramação da revista, os gráficos, as ilustrações, as tabelas, e as equações devem enviar-se em arquivo adjunto em formato Excel, e desenhados em preto e branco, ou em escala de cinzas. Os autores devem garantir que seus artigos estejam formatados de acordo com as normas editoriais, sem erros ortográficos e gramaticais, pois a Revista não assume correção de estilo. Os artigos que não cumpram com as normas editoriais não serão remetidos para a avaliação.

As normas editoriais e bibliográficas são as seguintes:

1. O artigo deve ter uma folha de rosto com o título em espanhol, inglês e na medida do possível, em português, nome(s) completo(s) del autor(es), máxima titulação acadêmica, filiação institucional, correio eletrônico, endereço postal, e projeto de pesquisa do qual deriva o artigo (se for o caso)

-
3. Os artigos devem ter uma introdução, que indique claramente a hipótese central (se houver), uma síntese da aproximação teórica, a metodologia usada, antecedentes da pesquisa, e descrição da estrutura organizativa do artigo.
 4. No corpo do texto, as ilustrações, gráficos, e tabelas devem ter um título descritivo e curto, com a numeração consecutiva. Do mesmo modo, devem incluir a fonte específica dos dados e o ano onde estes foram coletados; isto deve ficar na parte inferior dos mesmos. Se as ilustrações, os gráficos, e as tabelas são elaborados pelo autor, deve dizer: “Fonte: elaboração própria”. Em caso de usar equações, estas também devem ter uma numeração consecutiva. As abreviaturas e símbolos devem ser definidos na parte inferior da tabela, da ilustração, dos gráficos, e/ou da equação respectiva
 5. As referências devem aparecer no texto seguindo o sistema: parêntese, nome do autor, ano de publicação e páginas citadas. Por exemplo: (López, 2008:46). O uso das notas de rodapé deve ter cunho explicativo ou referencial. No entanto, este recurso deve ser usado com prudência, com o intuito de não saturar o artigo.
 6. As referências bibliográficas completas, dispostas no final do artigo (aproximadamente 50 referências) devem seguir o sistema “americano” (American Psychological Association), e ser apresentadas em estrita ordem alfabética. Incluem-se unicamente as referências bibliográficas citadas no texto. Alguns exemplos de apresentações bibliográficas são:
 - **Revistas:** Sobrenome do autor, nome (ano). “Título do artigo”, *nome da revista*, volume e número (use abreviatura), data do período da publicação (mês, trimestre, semestre, etc.), paginação do artigo completo.
Exemplo: COSTANZA, Robert; DALY, Herman E. (1992). “Desenvolvimento importante e sustentável natural”, en: *Conservation Biology*, Vol. 6, No. 1, Março de 1992, pp. 37-46.
 - **Livros:** Sobrenome do autor, nome (ano). *Título do livro*. Cidade da publicação, editorial.
Exemplo: LEAL, Francisco; DÁVILA, Andrés (1991). *Clientelismo, el sistema político y su expresión regional*. 2ª. Edición. Bogotá, Universidad Nacional - IEPRI.
 - **Internet:** Sobrenome, nome. (ano). “Título do artigo ou do documento”, nome da instituição ou da revista eletrônica, lugar de publicação, editor, data de publicação, URL consultada, rota de acesso, quando for necessário, data do acesso ou consulta entre parênteses.
Exemplo: CLARK, Bates de John (1899). “The Distribution of Wealth: A Theory of Wages”, 2001. Interest and Profits. 1908 edition. New York: Macmillan. Online edition <<http://www.econlib.org/library/Clark/clkW.html>> (Recuperado en: 03 de marzo de 2010)

Estes critérios bibliográficos buscam garantir a homogeneidade dos textos apresentados. Não obstante, a Revista considera exceções menores, como aquelas derivadas do trabalho dos historiadores (maneiras de referenciar/citar os arquivos e as fontes documen-

tárias) e dos antropólogos ou outros profissionais das ciências sociais (por exemplo, formas de referenciar/citar material de entrevistas ou transcrições lingüísticas).

Os autores interessados em obter a informação sobre a escrita de artigos científicos, e as normas editoriais podem consultar: <http://www2.uah.es//jmc/webpub/INDEX.html>.

SEÇÃO CRÍTICA DE LIVROS

A Revista Sociedad y Economía tem uma seção denominada “crítica de livros”, a qual procura estimular o debate acadêmico e motivar a leitura de livros relevantes para as ciências sociais e econômicas. A seção tem dois tipos de textos: a resenha bibliográfica e a crítica.

O objetivo principal da resenha procura situar os livros dentro de seu contexto para destacar sua importância no momento atual, oferecendo informação sobre o tema em que o autor trabalha e seu papel acadêmico. É importante descrever o livro e fazer uma avaliação com argumentos consistentes.

O objetivo principal da crítica é a avaliação controversa de um livro, trazendo à baila as aproximações mais importantes do mesmo, a apreciação que o autor faz dos argumentos, e a contribuição feita na área de conhecimento. É fundamental fazer uma breve descrição do livro e de sua hipótese central.

Os critérios para apresentar textos na seção “crítica de livros” são:

- Em uma folha separada, apresente o título da resenha, nome(s) completo(s) do(s) autor(es), máxima titulação acadêmica, filiação institucional, correio eletrônico e endereço postal.
- O título deve ser curto (máximo 10 palavras) e deve refletir o tema central.
- A ficha bibliográfica completa do livro: Sobrenome do autor, nome. (ano). *Título do livro*. Cidade de publicação, editorial. **Exemplo:** Létourneau, Joselyn. (2007). *La caja de herramientas del joven investigador. Guía de iniciación al trabajo intelectual*. Medellín, La Carreta Editores.
- O texto deve ser apresentado em formato Word, fonte Arial, corpo 12, entrelinhas simples, com uma extensão que oscile entre 4 e 6 páginas (aproximadamente 3000 a 3500 palavras)
- Os autores desta seção receberão duas separatas da resenha e dois exemplares da Revista em que aparece publicada, assim como uma subscrição à mesma por seis meses.



Sociedad y Economía

Revista de la facultad de ciencias sociales y económicas

CUPÓN DE SUSCRIPCION

Envíelo diligenciado con la copia de su consignación

Nombre _____ C.C o Nit _____
Dirección _____
Teléfono _____ Fax _____ E-mail _____
Ciudad _____ País _____

TARIFA

SUSCRIPCION	COLOMBIA	EXTRANJERO
Anual (2 números)	\$24.000	10 US \$
Bianual (4 números)	\$48.000	20 US \$
COMPRA		
Última edición	\$12.000	5 US \$
Ediciones anteriores	\$10.000	5 US \$

EL PAGO LO PUEDE REALIZAR EN

Tesorería Universidad del valle
Cuenta 44-009 C.C 46011 CI 444001

Banco de Bogotá:

Nombre de cuenta: consorcio Univalle - Facultad de Economía
Número de la cuenta: Unir No. 2484001801

**INFORMACION:
CORRESPONDENCIA, CANJE Y SUSCRIPCIONES:**

Revista Sociedad y Economía
Universidad del Valle, Calle 13 no. 100-00
Facultad de Ciencias Sociales y Económicas. Edificio 387, of. 1014
Teléfonos 321 23 27 339 23 99 Fax 339 32 21
CALI-COLOMBIA
E-mail: revistasye@univalle.edu.co
<http://socioeconomia.univalle.edu.co>

