

***POBREZA, INSERCIÓN PRECARIA Y
ECONOMÍA POPULAR EN RISARALDA***

*Mario Alberto Gaviria Ríos
Hedmann Alberto Sierra Sierra*

UNIVERSIDAD CATÓLICA POPULAR DEL RISARALDA

ISBN-10: 84-689-7264-9

Nº Registro: 06/17751

editado por
eumed.net

POBREZA, INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR EN RISARALDA *



Mario Alberto Gaviria Ríos

Economista, Universidad de Antioquia.
Especialista en política económica, Universidad de Antioquia.
Maestría en ciencias económicas, Universidad Nacional de Colombia.
Profesor Asociado, Universidad Católica Popular del Risaralda
Director grupo de investigación “Crecimiento económico y desarrollo”

Hedmann Alberto Sierra Sierra

Economista Industrial, Universidad Católica Popular del Risaralda
Especialista en política económica, Universidad de Antioquia.
Maestría en ciencias económicas, Universidad Nacional de Colombia.
Profesor Asistente, Universidad Católica Popular del Risaralda
Integrante grupo de investigación “Crecimiento económico y desarrollo”

* Este libro es resultado de procesos de investigación desarrollados por el Grupo “CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESARROLLO” auspiciados por la Universidad Católica Popular del Risaralda, Colombia

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

PARTE I: CONTEXTO

CAPÍTULO I. CONTEXTO ECONÓMICO

ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA DEL AREA METROPOLITANA
CENTRO OCCIDENTE Y DEL MUNICIPIO DE PEREIRA
ESTRUCTURA ECONOMICA
ANÁLISIS SECTORIALES
BIBLIOGRAFÍA

CAPITULO II: EL MERCADO DE TRABAJO EN EL ÁREA METROPOLITANA DE CENTRO OCCIDENTE

EVOLUCIÓN Y DETERMINANTES DE LA TASA DE DESEMPLEO EN EL AMCO.

- La migración.
 - Envejecimiento poblacional
 - La participación laboral
 - Mercado laboral y género
 - Participación de los jóvenes.
- Los niveles de educación de la PEA
La noción de tasa natural de desempleo
Comentarios finales
BIBLIOGRAFÍA.

PARTE II: ASPECTOS CONCEPTUALES

CAPITULO III: POBREZA, INSERCIÓN PRECARIA E INEFICIENCIA SOCIAL

Una perspectiva tradicional de la pobreza
La pobreza como un fenómeno de inserción precaria
La dimensión de género: un nuevo factor de inserción precaria.
Comentarios finales
BIBLIOGRAFÍA.

CAPITULO IV: LA INEQUIDAD DE GÉNERO Y LA FEMINIZACIÓN DE LA POBREZA

Nuevas oportunidades
BIBLIOGRAFÍA

PARTE III: LOS FACTORES ASOCIADOS A LA POBREZA EN RISARALDA

CAPITULO V: IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN PROBABILÍSTICA DE LOS GRUPOS POBRES EN LA ZONA RURAL DE RISARALDA.

Algunos referentes empíricos.

Aspectos metodológicos.

El modelo de discriminación logística.

El problema de la identificación de los pobres:

Resultados del modelo de discriminación para la zona rural del departamento de Risaralda.

Definición de variables:

Conclusiones y recomendaciones

Bibliografía.

CAPITULO VI: PERFILES DE BIENESTAR DE LA POBLACIÓN POBRE EN LA CIUDAD DE PEREIRA

Perfil socioeconómico de los hogares Sisben en Pereira

NIVEL DE POBREZA

Factores asociados a la condición de pobreza de los hogares

Recomendaciones

BIBLIOGRAFÍA.

PARTE IV: INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR

CAPITULO VII: EXCLUSIÓN SOCIAL, INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR EN RISARALDA. El caso de las viviendas de uso mixto en las zonas urbanas

El caso de las viviendas de uso mixto en las zonas urbanas

Inserción precaria y economía popular

Trabajo mercantil:

Trabajo de reproducción propiamente dicha:

trabajo de formación y capacitación

Mercado laboral del AMCO: exclusión e inserción precaria de la población

Desempleo y exclusión social

Las VUM en el AMCO, una expresión de la economía popular

La economía en las VUM

La fuerza de trabajo en las VUM

Comentarios finales

BIBLIOGRAFÍA.

TABLA DE CUADROS

PARTE I: CONTEXTO

CAPÍTULO I: CONTEXTO ECONÓMICO

Cuadro No 1: Crecimiento promedio del producto interno bruto

Cuadro No 2: inestabilidad sectorial municipal

Cuadro No 3: Sociedades constituidas según actividad económica

Cuadro No 4: Sociedades disueltas según actividad económica

Cuadro No 5: Principales ramas industriales en el AMCO, según su participación en la generación de empleo, valor agregado e inversión.

PARTE III: LOS FACTORES ASOCIADOS A LA POBREZA EN RISARALDA

CAPITULO V: IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN PROBABILÍSTICA DE LOS GRUPOS POBRES EN LA ZONA RURAL DE RISARALDA.

Cuadro No1. Modelo de regresión estimado (máxima verosimilitud)

Cuadro No2: clasificación de los eventos observados y estimados

CAPITULO VI: PERFILES DE BIENESTAR DE LA POBLACIÓN POBRE EN LA CIUDAD DE PEREIRA

Cuadro 1. HOGARES, SEGÚN NIVELES DE POBREZA

Cuadro 2. CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD DE LAS VIVIENDAS, SEGÚN NIVEL DE POBREZA

Cuadro 3. MATERIAL PREDOMINANTE DE LAS PAREDES EXTERIORES DE LAS VIVIENDAS

Cuadro 4. MATERIAL PREDOMINANTE DE LOS PISOS

Cuadro 5. SERVICIOS PÚBLICOS CON QUE CUENTA LA VIVIENDA

Cuadro 6. CONDICIONES DE TENENCIA DE LA VIVIENDA EN QUE VIVE EL HOGAR

Cuadro 7. TOTAL DE PERSONAS POR HOGAR

Cuadro 8. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR GÉNERO

Cuadro 9. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR TIPO DE AFILIACIÓN AL SISTEMA DE SALUD

Cuadro 10. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR DISCAPACIDAD DEL JEFE DE HOGAR

Cuadro 11. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR NIVEL EDUCATIVO APROBADO JEFE DE HOGAR

Cuadro 12. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR EDAD DEL JEFE DEL HOGAR

Cuadro 13. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR ACTIVIDAD REALIZADA POR EL JEFE DE HOGAR

Cuadro 14. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR NIVEL DE INGRESOS

Cuadro 15. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR CÓNYUGE CON DISCAPACIDAD

Cuadro 16. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES DE CÓNYUGE POR ACCESO AL SISTEMA DE SALUD

Cuadro 17. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES DEL CÓNYUGE POR NIVEL EDUCATIVO

Cuadro 18. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES DEL CÓNYUGE POR ACTIVIDAD REALIZADA

PARTE IV: INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR

CAPITULO VII: EXCLUSIÓN SOCIAL, INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR EN COLOMBIA

Cuadro No 1 AMCO, Viviendas de uso mixto por principal actividad económica que desarrolla, según tiempo total de funcionamiento

Cuadro No 2 Viviendas de uso mixto, por Tenencia de registro mercantil y renovación en el año 2004, según tipo de contabilidad que lleva

Cuadro 3 AMCO, % Viviendas de uso mixto por tipo de empresa, según tenencia de registro mercantil

Cuadro 5: Viviendas de uso mixto por actividad económica, según modalidad de compra y tipo de financiación

Cuadro 6: Establecimientos en las viviendas de uso mixto, por tenencia del negocio, según fuente de financiación para el montaje del establecimiento

Cuadro 7: AMCO, Establecimientos en las viviendas de uso mixto, por tipo de proveedor, según tipo de consumidor final.

Cuadro 8: AMCO, Vivienda de uso mixto, por actividad económica, según rango de ganancia neta promedio mensual del negocio

Cuadro 9 AMCO, Distribución población y tasas en viviendas de uso mixto, Total Area Metropolitana y Nacional

Cuadro 10 AMCO, Población ocupada, que realiza su trabajo en la vivienda, según condición de empleo principal o secundario

Cuadro 11 AMCO, Personal ocupado en viviendas de uso mixto, por tipo de personal, según actividad económica

Cuadro 12: AMCO, Porcentaje de población residente en viviendas de uso mixto, que desarrollan actividades económicas al interior, razón que motiva el trabajo, según rama de actividad económica

Cuadro 13: AMCO, Porcentaje de población ocupada de la vivienda de uso mixto, por sitio donde realiza el trabajo, según posición ocupacional.

Cuadro 14 AMCO, Población ocupada residente en viviendas de uso mixto, que desea trabajar mas horas, según motivos por los que quiere cambiar de empleo.

Cuadro 15 AMCO, Población ocupada residente en viviendas de uso mixto, por razones que desean cambiar el actual empleo

Cuadro 16 AMCO, % Población residente en viviendas de uso mixto, que desarrollan actividad económica al interior, por rango de horas efectivas trabajadas en la semana de referencia, según rama de actividad económica

Cuadro 17: AMCO.% de población ocupada fuera de la vivienda de uso mixto, por posición ocupacional, según número de horas

Cuadro 18: AMCO.% de población residentes en vivienda de uso mixto, ocupados, por actividad económica según ingresos (ganancia neta) en salarios mínimos

Cuadro 19: AMCO. Población ocupada fuera de la vivienda de uso mixto, por posición ocupacional, según ingresos (salarios mínimos)

TABLA DE GRÁFICOS

PARTE I: CONTEXTO

CAPÍTULO I: CONTEXTO ECONÓMICO

Gráfico No 1: Dinámica comparativa del comportamiento del Producto interno Bruto

Gráfico No 2. Tasas de crecimiento del PIB para Colombia y el AMCO, 1991 – 2002

Gráfico No 3. PIB per cápita de Colombia y el AMCO y salario mínimo, en pesos de 1994.

Gráfico No 4: Evolución de la estructura económica municipal

Gráfico No 5. Participación de los grandes sectores en el PIB del AMCO

Gráfico No 6. Participación de los subsectores agrícola y pecuario en el PIB del AMCO.

Gráfico No 7. Participación de la industria manufacturera en el PIB del AMCO.

Gráfico No 8. Relación entre la dinámica industrial y el PIB del AMCO, 1990 – 2003.

Gráfico No 8. Participación de la construcción en el PIB del AMCO.

Gráfico No 9. Participación del comercio, restaurantes y hoteles en el PIB del AMCO.

Gráfico No 10. Participación de los servicios sociales y personales en el PIB del AMCO.

CAPITULO II: EL MERCADO DE TRABAJO EN EL ÁREA METROPOLITANA DE CENTRO OCCIDENTE

Gráfico No 1. Tasas de desempleo

Gráfico No 2: AMCO. Evolución de la pirámide poblacional.

Gráfico No 3. AMCO, Indicadores de participación laboral

Gráfico 4. Tasas globales de participación del AMCO y las 13 principales áreas metropolitanas.

Gráfico No 5. AMCO, indicadores del mercado laboral según género.

Gráfico No 6. AMCO. Tasas de desempleo por grupos de edad (%)

Gráfico No 7. AMCO, niveles de educación y desempleo de la PEA (%).

Gráfico No 8. AMCO, tasas de subempleo

Gráfico No 9: porcentaje de personas que reciben menos de 2 salarios mínimos

Gráfico No 10: AMCO, población ocupada en el sector informal (%)

Gráfico No 11. Área Metropolitana, desempleo observado y componente permanente H-P. 1983 - 2000.

Gráfico No 12. Área Metropolitana, desempleo observado y componente permanente H-P. 1983 - 1991.

Gráfico No 13. Área Metropolitana, desempleo observado y componente permanente H-P. 1991 - 2000.

Gráfico No 14. AMCO, desempleo observado y componente permanente H-P. 1990 - 2004.

PARTE II: ASPECTOS CONCEPTUALES

CAPITULO III: POBREZA, INSERCIÓN PRECARIA E INEFICIENCIA SOCIAL

Gráfico No 1: Visión Dualista de la sociedad

Gráfico No 2: factores de aislamiento social de los pobres.

Gráfico No 3: la dinámica de inserción social.

PARTE III: LOS FACTORES ASOCIADOS A LA POBREZA EN RISARALDA

PARTE IV: INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR

CAPITULO VII: EXCLUSIÓN SOCIAL, INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR EN COLOMBIA

Gráfico No 1: la dinámica de inserción social.

Gráfico No 1. Tasas de desempleo en el AMCO y las 7 principales Áreas Metropolitanas del país (%)

Gráfico No 2. AMCO, indicadores del mercado laboral según género.

Gráfico No 3. AMCO, Tasas de desempleo por grupos de edad (%)

Gráfico No 4. AMCO, tasas de subempleo

TABLA DE ANEXOS

PARTE I: CONTEXTO

CAPÍTULO I: CONTEXTO ECONÓMICO

ANEXO A – ÁREA METROPOLITANA DE CENTRO OCCIDENTE. PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDAD ECONOMICA

CAPITULO II: EL MERCADO DE TRABAJO EN EL ÁREA METROPOLITANA DE CENTRO OCCIDENTE

Anexo A: Tasas de desempleo

Anexo B: AMCO, Indicadores del mercado laboral

Anexo C: AMCO, Indicadores del mercado laboral según género, a Junio de cada año. (%)

Anexo D: AMCO, Tasas globales de participación según edad, 2001 - 2003

Anexo E: AMCO, Niveles de educación y desempleo de la PEA

PARTE II: ASPECTOS CONCEPTUALES

PARTE III: LOS FACTORES ASOCIADOS A LA POBREZA EN RISARALDA

CAPITULO V: IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN PROBABILÍSTICA DE LOS GRUPOS POBRES EN LA ZONA RURAL DE RISARALDA.

Anexo A: Intervalos de confianza del 95% para los parámetros del modelo

Anexo B: Análisis de varianza

Anexo C: matriz de correlación de los coeficientes estimados

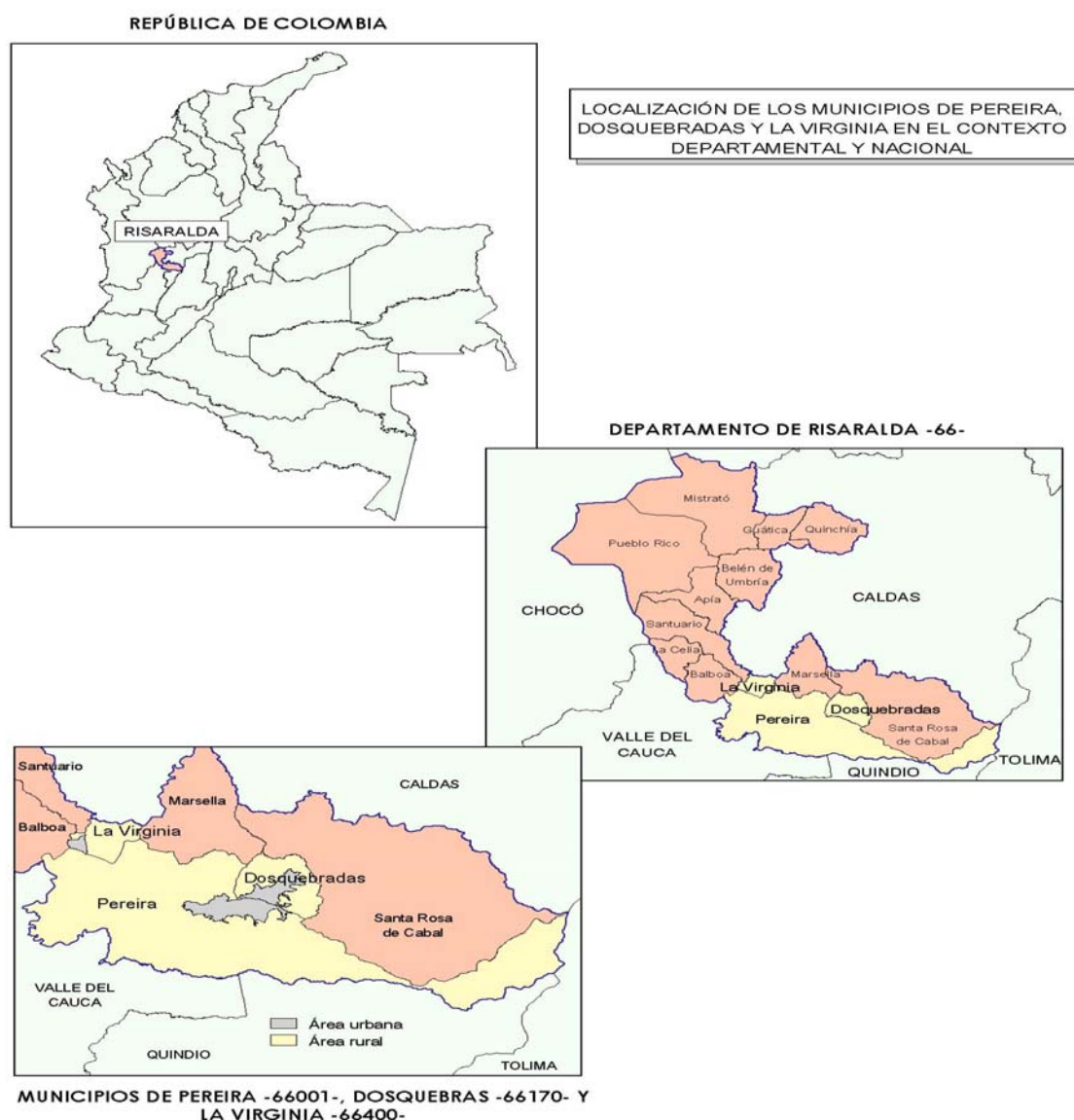
Anexo D: capacidad de predicción del modelo logístico estimado.

PARTE IV: INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR

POBREZA, INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR EN RISARALDA

INTRODUCCIÓN

El departamento de Risaralda, ubicado en el corazón cafetero de Colombia, es una entidad territorial predominantemente urbana dado que el 74% de su población se radica en los centros urbanos de sus municipios. Aunque no existen estudios recientes, ese proceso de urbanización avanza y se espera que prosiga la tendencia observada en el período intercensal 1985 – 1993 en el que el departamento presentó el diferencial de crecimiento cabecera – resto más grande de la región central colombiana.



En sus albores, a Risaralda se le denominó “Departamento piloto de Colombia”, en una alusión metafórica al empuje y capacidad emprendedora de sus gentes y a la promisorio dinámica de su economía, la cual se sustentó de manera tradicional en la actividad cafetera. Sin embargo, con el paso del tiempo, dicho escenario habría de variar en forma radical.

Hoy no es el café la columna vertebral de la economía Risaraldense, y esa actividad productiva, que representaba el 76% del área cultivada y más del 70% del valor agregado de la agricultura departamental, pasa en los últimos años por el período más difícil de su historia. Este hecho afecta la economía y la calidad de vida regional, por cuanto dicho producto y la actividad alrededor del mismo han determinado en gran parte la evolución de la demanda local y el impulso a otros sectores como el industrial, los servicios, la construcción y el comercio.

En el último decenio el departamento ha logrado fortalezas importantes en sectores diferentes a la actividad cafetera, dando paso a la exploración de nuevas alternativas en el comercio y los servicios, entre otras. Sin embargo, la mayor parte de las zonas rurales del departamento sigue basando su economía en la producción de café, cuyo cultivo, recolección, beneficio y comercialización ocupan una proporción considerable de la mano de obra disponible.

Es por ello que aunque la calidad de vida en el departamento sigue siendo superior a los promedios de la nación, es evidente un deterioro reciente en los indicadores relacionados debido a la inestabilidad del precio del grano en los mercados internacionales, a la crisis económica nacional y regional de finales de los noventa, al debilitamiento de las finanzas públicas territoriales y al sismo de 1999, entre otras.

El panorama anterior justifica plenamente un trabajo amplio sobre las condiciones socioeconómicas de Risaralda, como el que se presenta en este libro. La construcción se apoya en cuatro partes fundamentales; contexto económico, aspectos conceptuales, los factores asociados a la pobreza en Risaralda y en última instancia la inserción precaria y economía popular.

la parte I se inicia con un análisis de contexto que es el resultado de una aproximación de carácter descriptivo a los elementos más importantes que dan cuenta de la economía del Área Metropolitana de Centro Occidente (AMCO) y del municipio de Pereira. En el estudio se abordan los principales elementos que determinan la estructura económica de esta entidad territorial. En un primer momento se observa el comportamiento del Producto Interno Bruto, su dinámica de crecimiento y sus perspectivas en el corto y mediano plazo. Luego, se presenta la estructura económica y finalmente, a manera de conclusión, se analiza la dinámica sectorial. En segundo término se analiza el mercado de trabajo en el área metropolitana de centro occidente, aparte este que asume la discusión sobre la evolución y determinantes de la tasa de desempleo en la región, resaltando elementos como: la migración, el

envejecimiento poblacional, la participación laboral, las condiciones de género en el mercado laboral y la participación de los jóvenes.

En la parte II se presentan los principales aspectos conceptuales que sustentan los análisis desarrollados a lo largo del libro, se destaca la comprensión de la pobreza como un fenómeno de inserción precaria e ineficiencia social en un contexto de asimetría en el acceso de la población a las oportunidades e inequidad de género.

La parte III, los factores asociados a la pobreza en Risaralda, contiene dos capítulos de gran importancia para el reconocimiento de la región: identificación y determinación probabilística de los grupos pobres en la zona rural de Risaralda y perfiles de bienestar de la población pobre en la ciudad de Pereira. En este aparte se desarrolla un instrumento de identificación probabilística de los grupos vulnerables (pobres) de la población objeto de estudio y se aporta evidencia empírica que ayuda a esclarecer sus perfiles socioeconómicos; para lo cual se hace uso de un modelo de discriminación logística. Entre las variables con mayor capacidad para discriminar pobreza sobresalen: el nivel de estudios de jefe del hogar y de sus demás integrantes, el número de ocupados en el hogar, el porcentaje de menores en el hogar, la edad del jefe y la variable género en la jefatura del hogar. Esto último, que equivale a una constatación de la hipótesis de “feminización de la pobreza” en la zona de estudio, marca la diferencia frente a los resultados de otros estudios similares en Colombia.

Por último la parte IV, inserción precaria y economía popular, presenta el caso de las viviendas de uso mixto en las zonas urbanas de Risaralda, como una estrategia de sobrevivencia de la población de las zonas populares frente a la exclusión social e inserción precaria propiciada por la lógica del mercado.

Se pretende que este trabajo sirva de pretexto para alcanzar un acuerdo mínimo hacia donde deben dirigirse algunos de los esfuerzos de política pública regional, departamental y municipal en los años por venir en materia de desarrollo social, así como los instrumentos o medios para alcanzarlo. Es necesario generar todo un proceso amplio de discusión a lo largo y ancho del departamento de Risaralda, en relación con las propuestas de política pública acá contenidas, para que se logre una concertación y ejecución de acuerdos.

Para finalizar, queremos agradecer el apoyo de la Universidad Católica Popular del Risaralda a los procesos de investigación que condujeron a los resultados que están contenidos en los diferentes capítulos de este texto que se pone a consideración de la comunidad académica. Así mismo destacamos la participación del profesor Gerardo Antonio Buchelli Lozano en los estudios que sirvieron de base para los trabajos presentados en los capítulos I y VI, labor que realizó en su proceso de cualificación como investigador.

PARTE I: CONTEXTO

CAPÍTULO I

CONTEXTO ECONÓMICO

ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA DEL AREA METROPOLITANA CENTRO OCCIDENTE Y DEL MUNICIPIO DE PEREIRA

Hedmann Alberto Sierra Sierra
Gerardo Antonio Buchelli Lozano

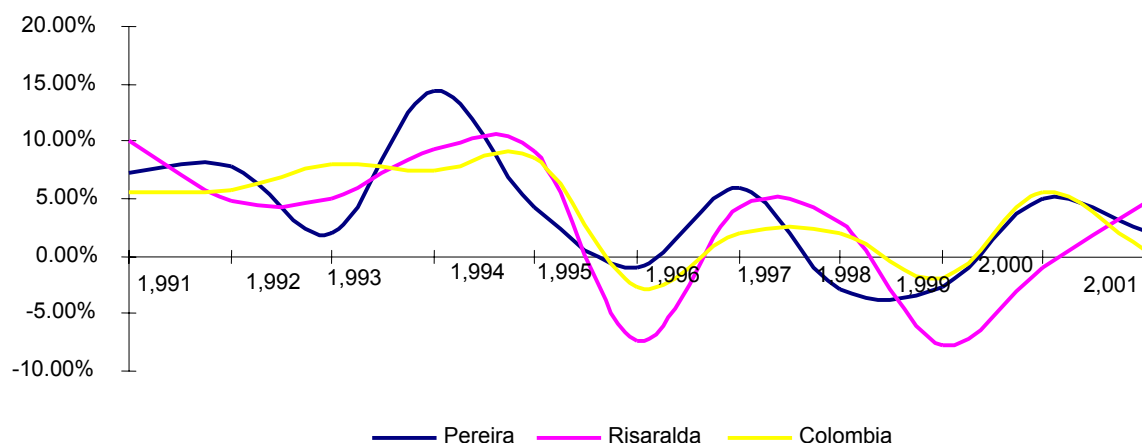
En general, los trabajos sobre comportamiento y estructura de la economía hacen referencia al nivel nacional, mientras que los de carácter regional y municipal son escasos¹. Este estudio en particular, que hace parte de un trabajo más amplio elaborado por el grupo de investigación “Crecimiento económico y desarrollo”, se aborda con el propósito de describir los principales elementos que determinan la estructura económica del Área Metropolitana Centro Occidente (AMCO) y del Municipio de Pereira.

Desde principios de los años 90, el comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB) Nacional ha venido presentando un bajo dinamismo hasta llegar a 1998 y 1999, donde se registraron las disminuciones más notorias como se aprecia en el gráfico 1. El descenso puede estar explicado por el comportamiento de variables como la disminución de la demanda agregada, el deterioro de los precios internacionales del café, los incrementos en las tasas de desempleo y la desaceleración en el nivel de construcción, entre otros.

De otro lado, el PIB municipal creció, en promedio, a tasas del 3.84% durante el periodo 1990 – 2002; de continuar con este desempeño el municipio de Pereira requerirá aproximadamente de 14 años para duplicar su PIB, en tanto que Colombia necesitará de 20 años para lograr el mismo objetivo, suponiendo estabilidad en el crecimiento del 2.7% según el promedio en el período de análisis. Sin embargo, el crecimiento colombiano presenta una mayor estabilidad, ya que la volatilidad en las tasas de crecimiento es del 2.98%, frente al 5.12% reflejada por estas a nivel municipal (cuadro No. 1). Al revisar el panorama que ofrece la economía del Área Metropolitana de Centro Occidente no se observan grandes diferencias frente al panorama municipal, en tanto el PIB en pesos constantes de 1994 de esta entidad territorial alcanzó en el 2003 un valor de \$1.04 billones y su tasa de crecimiento anual promedio entre 1990 y 2003 fue del 3.6%; es decir, si se mantiene ese ritmo de crecimiento se requerirán cerca de 18 años para duplicar su PIB.

¹ Ensayos sobre economía regional, Centro regional de estudios económicos Manizales, agosto 2004

Gráfico No 1: Dinámica comparativa del comportamiento del Producto interno Bruto



Fuente: Cámara de Comercio de Pereira, 2003

Una comparación con la evolución del PIB del país en el mismo período permite observar ciertas diferencias de comportamiento. De un lado, aunque el crecimiento promedio de la economía del AMCO fue mayor en un punto porcentual a la de la economía nacional, su comportamiento observó una dinámica menos estable. En el gráfico 2 se percibe esa situación al constatar la presencia de variaciones bruscas en la dinámica de crecimiento, por lo que la desviación estándar de la tasa de crecimiento del PIB del AMCO es 4.2 mientras que ese indicador es del 2.98 para el PIB nacional.

Cuadro No 1: Crecimiento promedio del producto interno bruto

	Crecimiento Promedio	Desviación Estándar	Tiempo para Duplicar PIB Años
Pereira	3.84%	5.12%	13.88
Risaralda	3.10%	6.12%	11.67
Colombia	2.60%	2.98%	20.03

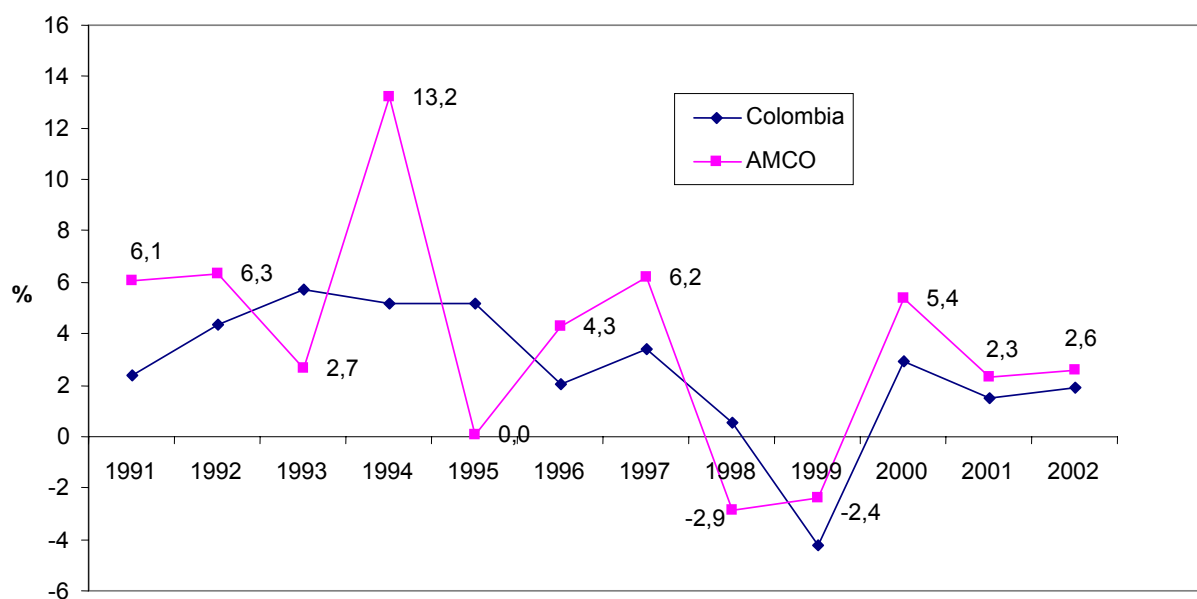
Fuente: Cálculos propios

Por su parte, el ingreso per cápita nacional muestra una relativa estabilidad en su comportamiento con una tendencia continua de disminución hasta el año 2000, producto de la gran contracción en la demanda registrada en 1998-1999, la cual se revierte a partir del 2001 debido a que comienza un período de

credibilidad en el gobierno nacional explicado por mejores expectativas de los agentes económicos, disminución en las tasa de interés real, el notable incremento en los flujos de remesas y un incremento en la inversión privada.

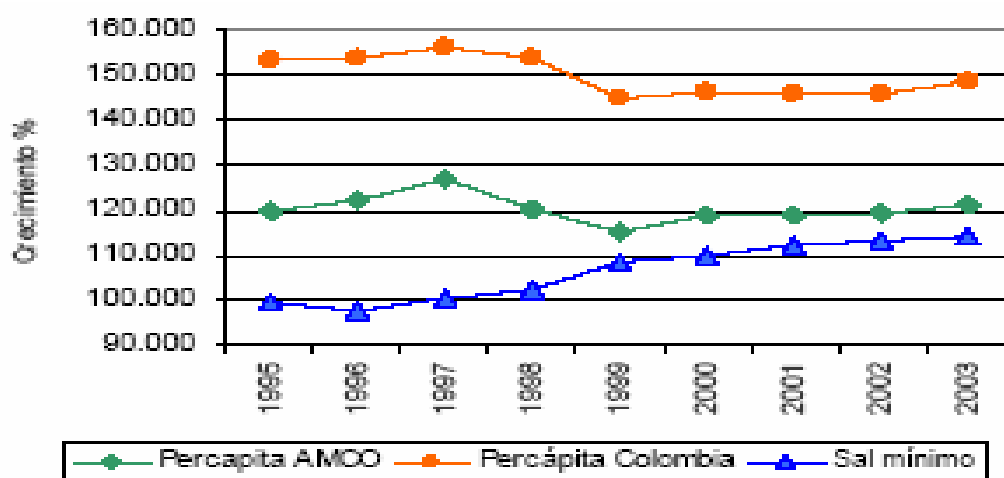
En el ámbito regional y municipal, el comportamiento del PIB per cápita muestra un comportamiento similar, con un mayor impacto del desempeño económico; desde principios de 1998 se venía incrementando su valor hasta la contracción vivida en 1999 en donde se nota una caída en este ingreso del 4.90%; dada la dependencia, aún fuerte, de la actividad cafetera, las cuentas regionales estimadas por el CIR revelan que el PIB per cápita del AMCO ha estado por debajo del promedio nacional, aunque la brecha se ha venido reduciendo de manera paulatina (CIR, 2005). Para el año 2003 el PIB per cápita de Colombia registró un valor de US\$ 1.814, el cual fue superior en 20% al registrado en el AMCO. Al observar el comportamiento de esta variable en términos reales (pesos de 1994), el mayor valor de la serie se alcanzó en 1997 (gráfico 3) tanto para Colombia como para el AMCO. Pero a partir de entonces se observa una tendencia descendente que provoca una caída del PIB per cápita entre ese año y el 2003 de 5.1% y 4.4% en Colombia y el AMCO en forma respectiva.

Gráfico No 2. Tasas de crecimiento del PIB para Colombia y el AMCO, 1991 – 2002



Fuente: CIR, Banco de la República

Gráfico No 3. PIB per cápita de Colombia y el AMCO y salario mínimo, en pesos de 1994.



Fuente: Departamento Nacional de planeación, cálculos CIR

ESTRUCTURA ECONOMICA

El fortalecimiento del sector terciario es notable en la región, el sector Manufacturero ha venido perdiendo participación en la generación del PIB municipal durante el periodo de análisis, pasando de un aporte del 24,8% en 1990 al 19,8% en el 2002. Esta disminución fue suficiente para abandonar el carácter de líder en la generación del PIB municipal y pasar a ocupar el tercer lugar en la escala sectorial. El Comercio, por su parte, incrementó su participación pasando del 18.8% al 21.6%, en la generación del PIB municipal convirtiéndose, de esta manera en el jalonador del crecimiento.

Uno de los sectores de menor peso en la contribución al PIB municipal es el Agropecuario, a pesar de contar con ventajas comparativas amplias y reconocidas presenta un constante y continuo deterioro, en 1990 aportaba el 8.5% del PIB municipal frente al 3.8% en el 2002. Gráfico 4.

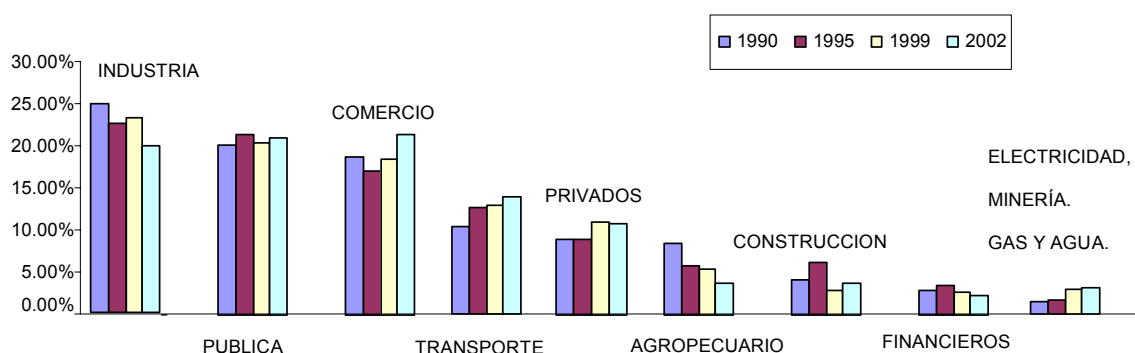
Situación similar se presenta en el AMCO donde se observa una transformación importante en la que el sector primario mantiene una tendencia descendente en su participación en la economía global, al pasar del 9.1% en 1990 al 7.6% en el 2003 (Gráfico No 5). Por su parte, el sector secundario mantiene su participación del 30%, aunque mostró una tendencia ascendente durante buena parte de la década de los noventa, la cual se diluyó en los años recientes. Contrario a lo sucedido con las actividades primarias, el sector terciario finalizó el período con un aumento de 1.4 puntos porcentuales en su participación en el PIB del AMCO, y el 63.2% de ese producto tiene su origen en actividades terciarias.

Esta tendencia es Mundial y no exclusiva de esta región del país (CIR, 2005). El sector terciario ocupa un lugar cada vez más preponderante en la estructura económica regional y nacional, por su importancia ascendente no sólo en la

generación de valor agregado y de empleo, sino también en el apoyo a empresas de otros sectores, debido al creciente aporte de los servicios a la competitividad sistémica. Además, los servicios contribuyen a la acumulación de capital humano, factor clave para la mejora de la productividad y el crecimiento económico de largo plazo. En efecto, la mayor preocupación por satisfacer las necesidades sociales básicas (educación, salud, atención a adultos mayores, atención preescolar) estimula la demanda de servicios, muchos de los cuales han sido prestados tradicionalmente por el sector público pero cuentan ahora con una participación cada vez mayor de la empresa privada.

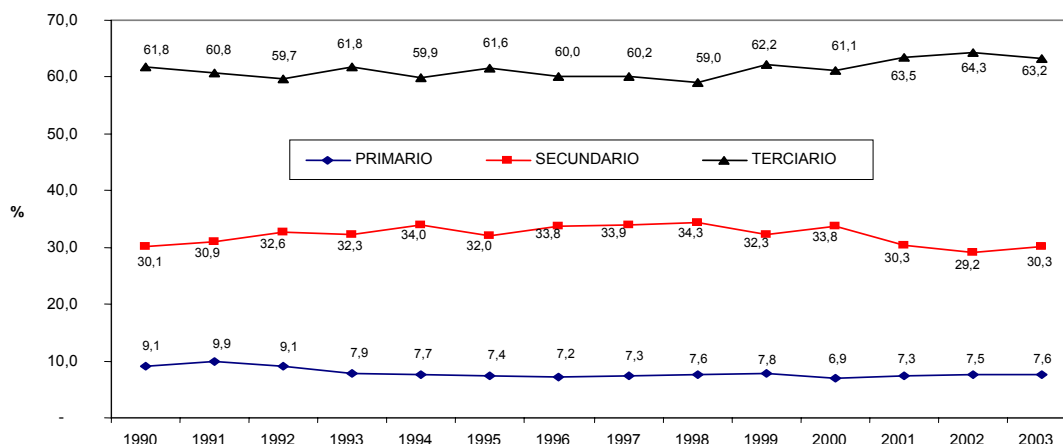
Otra explicación interesante a estos procesos de terciarización (debido a barreras de entrada relativamente bajas, sobre todo en el comercio y los servicios personales) está en que el sector abarca las principales actividades que facilitan la autogeneración de empleo para segmentos de la población que son excluidos de las dinámicas productivas. Vale tanto para personas que no tienen las calificaciones requeridas por la demanda laboral, como para aspirantes del mercado de trabajo y para personas que perdieron un empleo. En el caso regional y local, se ha planteado que la fuerte expansión del empleo en el sector terciario reflejaría una “terciarización espuria”, con amplia presencia de empleo de poca productividad y bajas remuneraciones, y que el proceso sería estructuralmente distinta de la terciarización genuina de los países industrializados, los que estarían transformándose en países “posindustrializados”. En este sentido es importante que al hablar del fenómeno se tenga presente siempre la presencia simultánea de procesos espurios y genuinos, para evitar simplificaciones inadecuadas como la de identificarlo con la informalidad o la de interpretarlo exclusivamente como expresión de la modernización posindustrial. La promoción de una transformación en el sentido genuino exige una política pública con enfoque endógeno y sistémico.

Gráfico No 4: Evolución de la estructura económica municipal



Fuente: DANE cálculos propios

Gráfico No 5. Participación de los grandes sectores en el PIB del AMCO



Fuente: CIR

ANÁLISIS SECTORIALES

Ahora bien, al asumir la estructura sectorial se observan comportamientos que favorecen la hipótesis de terciarización espuria. En el municipio las tasas de crecimiento en el período 1990-2002 muestran gran fortaleza en el sector de los servicios y una pérdida fuerte en el sector primario (exploración y explotación de materias primas) no podría pensarse en una transformación productiva pues la inestabilidad que los acompaña es alta, Cuadro No 2.

Cuadro No 2: inestabilidad sectorial municipal

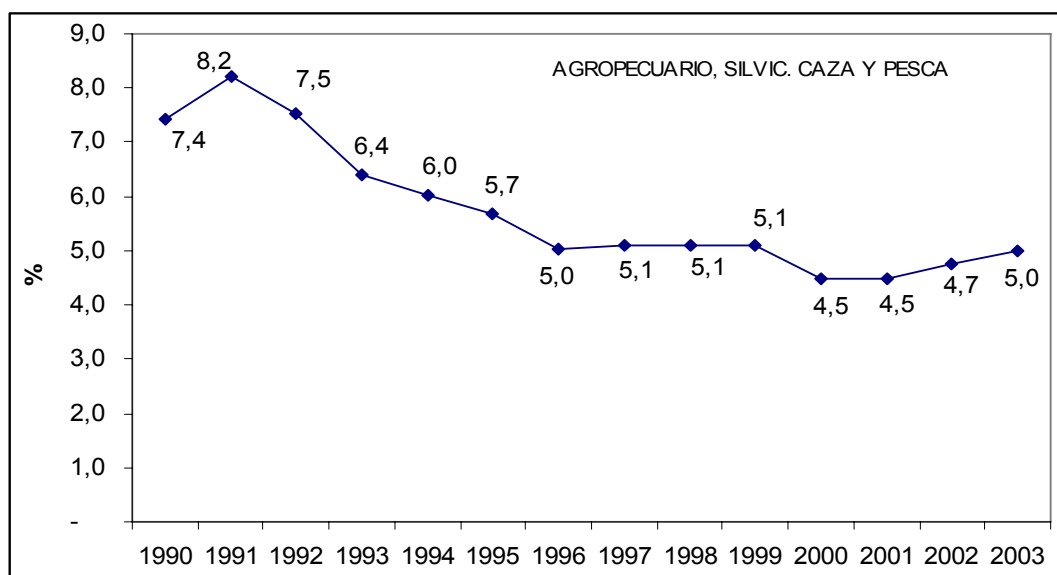
Periodo 1990-2002		
	Crecimiento	Desviación
Primario	-2.34%	13.33%
Secundario	1.79%	4.74%
Terciario	11.98%	13.47%

Fuente: DANE, cálculos propios

De igual manera, como se aprecia en el gráfico No 6, el sector primario contribuyó con el 5% en la generación del PIB del AMCO para el 2003 y creció a una tasa de 0.8% promedio anual, siendo sin duda el sector que más se ha resentido con la apertura económica. Los efectos negativos de la política de apertura económica sobre el sector agropecuario se hacen manifiestos en su pobre desempeño, a lo cual se suman los escasos esfuerzos del sector empresarial rural por prepararse para la competencia en todos los ámbitos y una apatía extrema de los gobiernos por implementar una política agropecuaria de impacto, excusándose en los problemas de orden público; lo cual constituye uno de los factores que más ha incidido en un mayor

empobrecimiento de la población rural en relación a la población urbana (PNUD, 2004).

Gráfico No 6. Participación de los subsectores agrícola y pecuario en el PIB del AMCO.



Fuente: CIR.

El sector agropecuario no puede verse como un sector más de la actividad económica, librada a su suerte en la competencia de mercado, sino que debe ser entendido como un sector estratégico para el desarrollo nacional, regional y local, situado en el nivel de la seguridad social; por lo que debe gozar del apoyo estatal en todos sus niveles con miras a garantizar la seguridad alimentaria de toda la población y proveer a la industria de las materias primas agrícolas necesarias para el encadenamiento productivo de la economía. Así lo han entendido desde hace siglos los países desarrollados que protegen y estimulan su producción agrícola al máximo nivel posible, por lo que la competencia con estos países resulta desigual e insostenible (CIR, 2005).

En un análisis más detallado del sector se evidencia claramente que el subsector agrícola es el que fundamentalmente está experimentando el retroceso, en tanto su similar pecuario ha estado ganando participación en el PIB sectorial y global (ver anexos). Efectivamente en la agricultura se generaba el 89% del valor agregado del sector agropecuario en 1990, en tanto que en el 2003 sólo generó el 71%. Sin embargo, mientras el subsector pecuario creció a una tasa del 10% promedio anual, impulsado fundamentalmente por el comportamiento de la avicultura, la agricultura registró un crecimiento negativo de 1%.

En estudio de la secretaria de desarrollo rural de Pereira (citado por CIR, 2004) se demuestra que la producción agrícola de Pereira y el Área Metropolitana no logra satisfacer las demandas locales y, por supuesto, una gran cantidad de productos provienen de otras regiones de Colombia y el

mundo. En términos absolutos, solo existe un sobre oferta en plátanos, cebolla junca y piña.

En general, la agricultura local se caracteriza por la existencia de una gran diversidad de cultivos. Sin embargo, aunque un buen porcentaje de la producción agrícola no se transforma, existe en el Eje Cafetero una importante infraestructura agroindustrial como Cicolsa, Ingenio Risaralda, café liofilizado, Frutasa, Postobón, Cokosilk y las transformaciones del cacao y plátano, entre otras. De todas maneras se cuenta con diversos proyectos relacionados con la ruralidad que se están promoviendo en el territorio, como aquellos que se refieren a la explotación de la guadua, las siembras forestales, los productos orgánicos como los hongos tropicales, los espárragos verdes, el proyecto de mora, las flores tropicales, aceites esenciales y los posibles convenios con otros países para el abastecimiento de productos agrícolas (CIR, 2004).

En la actualidad, desde la óptica de su dinámica, el cultivo más importante en el AMCO es el de los cítricos que creció a una tasa de 39% en promedio anual; lo cual le ha significado convertirse en la región citrícola del país. A este le han seguido los cultivos de piña (20%), caña panelera (17.5%) y el plátano, que crece a una tasa de 6.2% promedio anual, pero con grandes expectativas de crecimiento tanto en la producción como en la demanda externa.

La actividad pecuaria, aunque sigue siendo poco representativa dentro de la estructura económica regional, presenta una dinámica mayor que la del conjunto de la economía. De todas maneras Risaralda y el AMCO son importadoras de la mayoría de los productos pecuarios, situación que se contradice con las excelentes condiciones climáticas y de suelos con que cuenta la región para desarrollar actividades pecuarias, como la avícola y la piscícola.

Cuadro No 3: Sociedades constituidas según actividad económica

Sector	1990		1995		1998		2002	
	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor
Agropecuario	1	5.000	15	321.475	12	494.465	20	2.276.000
Industria	35	244.214	44	611.350	39	610.310	42	769.000
Manufacturera								
Construcción	23	381.225	52	1.980.522	33	2.280.600	13	1.814.000
Comercio	194	373.325	170	2.267.135	91	2.404.458	139	5.375.000
Transporte	14	170.100	17	280.760	22	374.709	55	1.157
Seguros y finanzas	117	292.470	72	2.400.180	78	2.471.870	79	3.103
Servicios	28	138.786	60	1.834.543	52	478.405	48	1.646
Totales	412	1.605.120	430	9.695.965	327	9.114.817	396	10.239.906

Fuente: Cámara de Comercio de Pereira

De otro lado, la industria manufacturera del municipio a pesar de estar perdiendo participación en la generación del PIB, presenta mayor estabilidad que los otros sectores, al revisar la información suministrada por la Cámara de Comercio de Pereira con respecto a la constitución y disolución de sociedades según actividades económicas de los años 1990, 1995, 1998 y 2002 (Cuadros Nos. 3 y 4), sólo el 9.27% de las sociedades disueltas en el 2002 pertenecían a la industria manufacturera y presenta una volatilidad inferior que la reflejada en el PIB municipal, 4.9% durante en el periodo.

Cuadro No 4: Sociedades disueltas según actividad económica

Sector	1990		1995		1998		2002	
	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor
Agropecuario	5	5,950	4	341,050	9	30,896	2	450,000
Industria	13	38,828	17	792,125	20	2,228,112	19	435,000
Manufacturera								
Construcción	6	103,430	32	1,095,599	18	505,118	11	345
Comercio	60	215,290	71	840,121	55	818,450	85	5,062,000
Transporte	1	13,000	4	23,100	10	310,300	23	244,000
Seguros y finanzas	17	150,870	51	316,856	50	402,920	47	20,607
Servicios	5	7,500	20	234,070	28	221,790	18	184,000
Totales	107	534,868	199	3,642,921	190	4,517,586	205	6,395,952

Fuente: Cámara de Comercio de Pereira

En los años 1990 y 1995 se observa una diferencia importante en la constitución de sociedades encaminadas a la prestación de servicios tanto comerciales como las relacionadas con actividades de seguros y finanzas.

Si bien es claro el cambio en la estructura económica municipal, dado el comportamiento en la contribución de los diferentes sectores al PIB municipal, se advierte sobre el alto riesgo que se asume con el sector terciario, pues aunque su dinámica de crecimiento es mayor presenta gran volatilidad, cercana al 42%.

En el informe de Coyuntura Económica Regional² se resalta la misma tendencia, por cada nueva sociedad en la industria manufacturera, se crean 5 nuevas dedicadas al comercio.

La estructura de la industria manufacturera del AMCO vista desde el número de establecimientos está concentrada en el nivel micro y de pequeña empresa, al igual que la de Risaralda y en general del país; sin embargo, el mayor porcentaje del PIB lo genera la mediana y gran industria. Según el recuento de hogares y unidades económicas del DANE en el AMCO se encontraron 2.556 establecimientos industriales, de los cuales el 91% ocupaba menos de 10 personas y generaba el 28% del empleo industrial, mientras el restante 9% de

² Informe de Coyuntura Económica Regional, I semestre de 2004, DANE septiembre 2004

los establecimientos correspondía a la pequeña y gran empresa y en ella se empleaba el 72% de los trabajadores del subsector manufacturero.

Buena parte de la historia industrial del AMCO se ha construido a partir de las micros, pequeñas y medianas empresas, Dentro de estas industrias pequeñas y medianas se destacan, además de las confecciones y los alimentos, los cueros y sus productos, fabricación de productos de vidrio, editoriales, industria de la madera, calzado, maquinaria excepto la eléctrica y otros productos químicos.

La proporción de PIB generado por los establecimientos micro y de pequeña empresa (menos de 10 ocupados) es relativamente baja (2.8% en el 2003), pero ha observado un leve ascenso en los últimos años. Situación contraria ha vivido la mediana y gran industria que, en medio de un comportamiento irregular durante el período, ha perdido importancia en el contexto de la industria y la economía local (gráfico No 7). La realidad es que ha operado un proceso de desindustrialización debido al cierre de varias plantas importantes, algunas de las cuales se han desplazado hacia otras regiones del país por factores de competitividad relacionados con el acceso a insumos y /o mercados, entre otros.

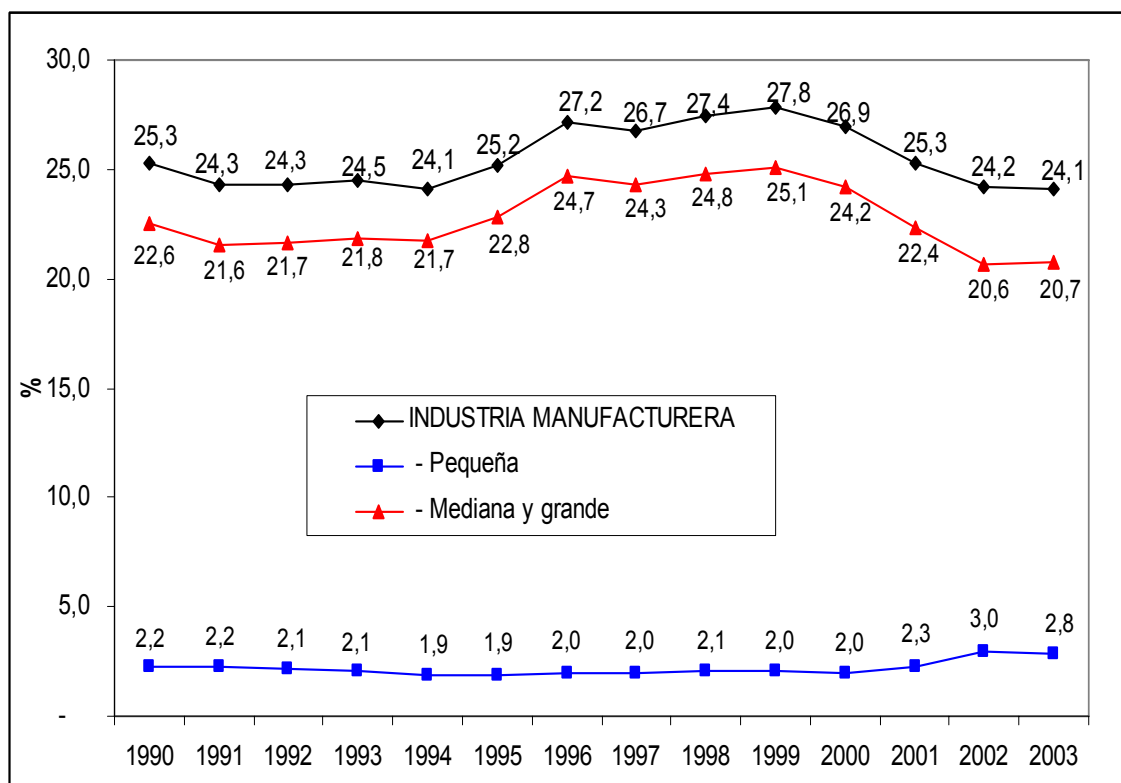
Según el CIR (2005) la pequeña empresa del AMCO se caracteriza por presentar niveles bajos de asociatividad y estandarización de productos. En general, el CIR considera que los niveles de productividad resultan discretos y, con excepción de las ramas de alimentos y bebidas, las otras actividades industriales representativas no presentan suficientes encadenamientos productivos locales (CIR, 2004). Todo lo cual sitúa a la industria regional, en una posición de desventaja y vulnerabilidad frente a la competencia internacional, condición que debería constituir un tema central de discusión en las agendas locales de desarrollo económico, con miras a afrontar los retos de la competencia que se avecina con el TLC con EEUU.

Si bien al inicio del proceso de apertura y reforma económica de los noventa los industriales locales ampliaron su producción en función del mercado exterior, en la actualidad no es claro que el sector externo sea el soporte de la industria local, salvo en casos como la industria de la confección y de papel y cartón; más bien la mayor parte de los productos industriales locales siguen encontrando en el mercado nacional o local su principal fuente de demanda, y de hecho las exportaciones solo representan el 19% de la producción industrial.

Las actividades de mayor dinámica industrial fueron; los minerales no metálicos con un crecimiento del 44.6% promedio anual seguido por alimentos diversos (cacao, chocolate y confitería) con el 31% de crecimiento, en tercer lugar productos plásticos con un crecimiento de 19.6%, editoriales e industrias conexas con el 19%, material de transporte y eléctricos 19% y 15% respectivamente. Mientras las actividades de mayor exportación del AMCO como las prendas de vestir, papel y sus productos, crecieron a una tasa

promedio de 12% y 3.8% en forma respectiva; incluso la rama de textiles decreció en 1.2% promedio anual durante el período.

Gráfico No 7. Participación de la industria manufacturera en el PIB del AMCO.

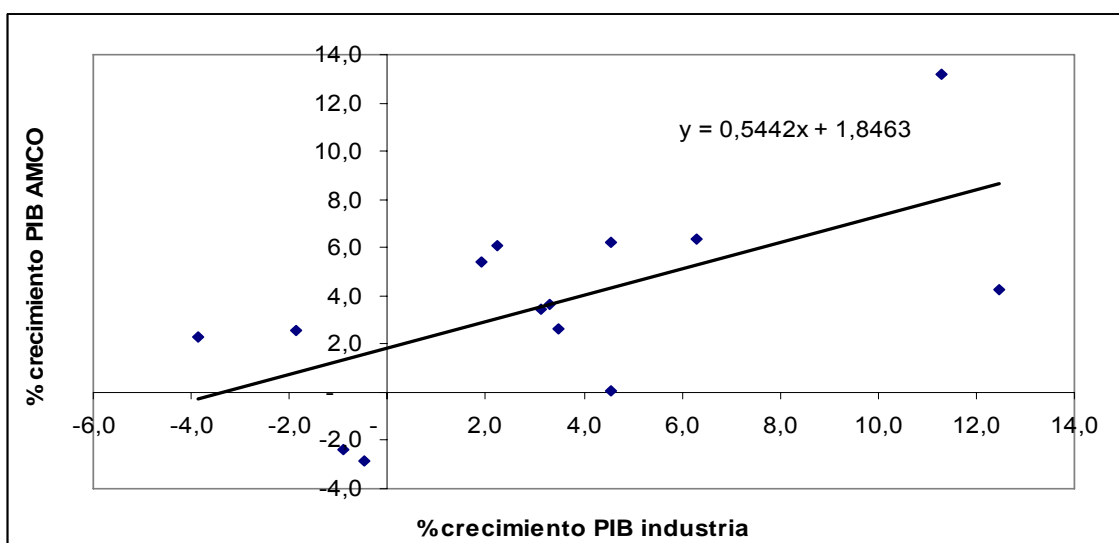


Fuente: CIR

De otro lado, en la teoría económica se espera que la dinámica económica global este relacionada de manera positiva con el crecimiento industrial, dados los rendimientos crecientes en el sector industrial y las economías externas que genera sobre los demás sectores. Efectivamente, en los cuadros anexos y en el gráfico No 8 se puede notar como la tendencia de crecimiento del PIB del AMCO guarda una relación directa con la tasa de crecimiento de la industria manufacturera (cuando cae la industria cae el PIB y viceversa), lo cual respalda la hipótesis de que la industria manufacturera es un sector determinante del crecimiento económico.

Partiendo del criterio de participación de la rama industrial en la generación del empleo, el valor agregado y la inversión sectorial, se observa que la rama de textiles y confecciones presenta la mayor relevancia, dado que tiene la más amplia participación promedio en personal ocupado durante el período de la observación, es la segunda generadora de valor agregado, y es la mayor receptora de inversión neta en todo el período (cuadro No 5).

Gráfico No 8. Relación entre la dinámica industrial y el PIB del AMCO, 1990 – 2003.



Fuente: CIR

Cuadro No 5: Principales ramas industriales en el AMCO, según su participación en la generación de empleo, valor agregado e inversión.

Rama industrial	Personal	Valor agregado	Inversión neta
Textiles y confecciones	40,46%	24,14%	21,98%
Alimentos	15,77%	23,09%	20,97%
Bebidas	5,28%	13,64%	21,52%
papel y derivados	8,16%	20,53%	11,08%
maquinaria, accesorios y suministros eléctricos	4,80%	3,42%	4,36%
cuero y calzado	3,28%	1,70%	2,35%
madera y muebles	3,93%	1,38%	1,00%
Otras industrias manufactureras	18,32%	12,10%	16,75%

Fuente: Encuesta anual manufacturera, cálculos propios

Finalmente, en otro trabajo (Gaviria, Sierra, Buchelli, 2004) se muestra que el comportamiento de la productividad multifactorial en la industria es bastante irregular durante el período considerado, por lo cual se puede afirmar que su evolución ha estado más ligada al nivel de uso del capital y la capacidad instalada en la industria manufacturera del municipio, que a un proceso sostenido de innovación tecnológica, incorporación de capital humano y aprendizaje de la mano de obra. Según esto, entonces, el lapso de tiempo del estudio se destaca como un período de crecimiento del producto fundamentado en el uso intensivo del capital, lo cual significó un crecimiento de la productividad multifactorial del 1.28% promedio anual.

La construcción de vivienda y otros usos así como la construcción de obras civiles en el AMCO han estado determinadas por diferentes circunstancias. Aunque la tendencia principal del sector ha estado marcada por el comportamiento de la construcción de edificaciones, dado el peso que ella tiene en el global del sector (gráfico No 8), la construcción de obras civiles ha jugado en el período reciente un papel fundamental, no solo en el sector sino en general en la economía, por la dinámica que ha observado. En el período de estudio 1990-2003 el sector creció a una tasa promedio anual de 9.5%, la construcción de edificaciones lo hizo a una tasa de 7.5% y la construcción de obras civiles a una tasa mucho mayor del 29%.

Entre 1990 y 1997 la construcción de edificaciones creció a una tasa promedio de 14.5%, teniendo como soporte una política agresiva de construcción de vivienda de interés social y una demanda de vivienda suntuaria para estratos altos. Este acelerado crecimiento se debió en parte a las políticas del Gobierno durante esos periodos, a la mayor demanda tanto de interés social como para estratos altos, esto último en gran parte debido a la presencia de dineros ilícitos que tuvieron un impacto importante en toda la propiedad raíz, especialmente en lo que tiene que ver con la distorsión en los precios reales de los inmuebles y efecto burbuja que ello produjo (CIR, 2005).

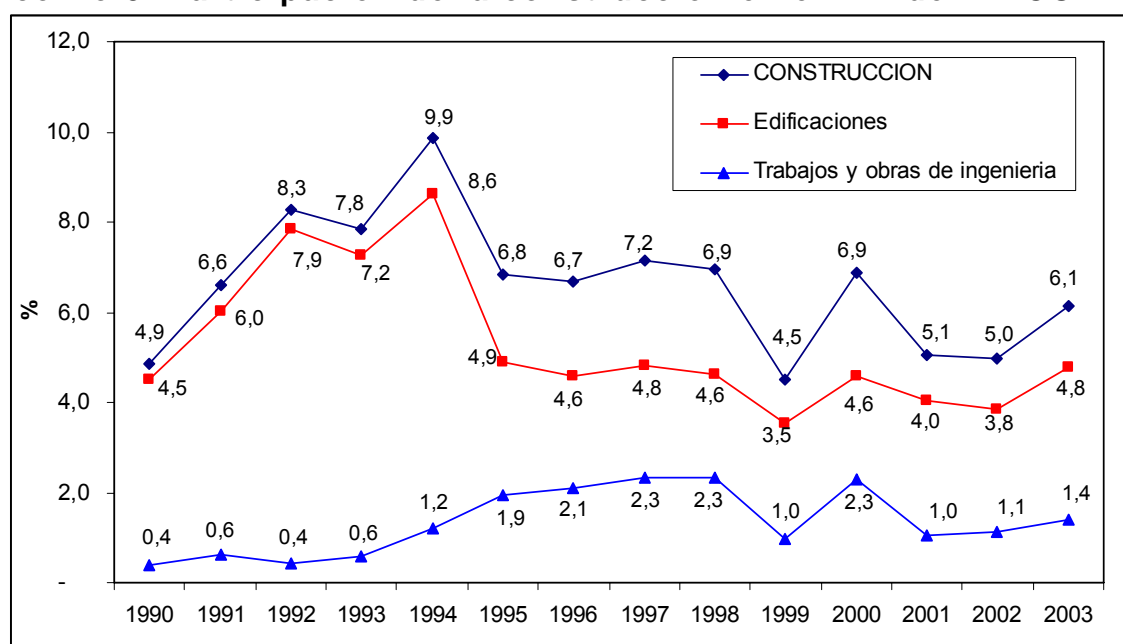
En los años siguientes (1998-2003) y debido a los efectos de la crisis económica, a la persecución del narcotráfico y a timidez de la política de construcción de vivienda de interés social (VIS) por parte del gobierno, se cayó en un ciclo de lento crecimiento (3.7% en promedio) en el sector de la construcción de edificaciones.

En el 2003 la construcción presenta de nuevo un repunte con un crecimiento de 28%, lo cual podría calificarse como el inicio de un nuevo ciclo expansivo en el sector, al parecer dinamizado en parte por el envío de remesas de colombianos que trabajan en el exterior y cuyas familias residen actualmente en el AMCO. Además contribuyen factores como el Ahorro de Fomento para la Construcción (AFC) y viejos actores como los tradicionales dineros del narcotráfico, que en conjunto reaniman la demanda de vivienda. Con respecto a las obras civiles, en los últimos años el AMCO ha tenido un progreso significativo en aspectos físicos del desarrollo urbano a partir de grandes inversiones realizadas casi en su totalidad por el sector público. La mayor dinámica de las obras civiles se observó entre 1990 y 1997, cuando esta actividad creció a un ritmo promedio anual del 44%, mientras que en el período 1998 - 2003 lo hizo a una tasa del 11.9%. Esta dinámica estuvo representada, no solo en la construcción de obras nuevas, sino en reparación y reforzamiento de estructuras deterioradas como producto de los sismos de los años 1995 y 1999.

El comercio es la segunda actividad individual con mayor representatividad en la generación del PIB del AMCO; en el período reciente su participación en el PIB metropolitano es del 15.8% y su crecimiento promedio anual durante el período de análisis es del 3.0%, tasa levemente inferior al promedio total de la economía. En términos de empleo, la actividad comercial en promedio da

origen al 32% del empleo total; por lo que se constituye en la principal fuente de trabajo a nivel local, superando en este tema a las actividades de servicios. Adicionalmente este sector tiene una característica especial como receptor de población cesante de otras actividades económicas y es sumamente importante para las finanzas del municipio, ya que en el 2003 generó el 57% de los ingresos por concepto de impuesto de industria y comercio.

Gráfico No 8. Participación de la construcción en el PIB del AMCO.



Fuente: CIR

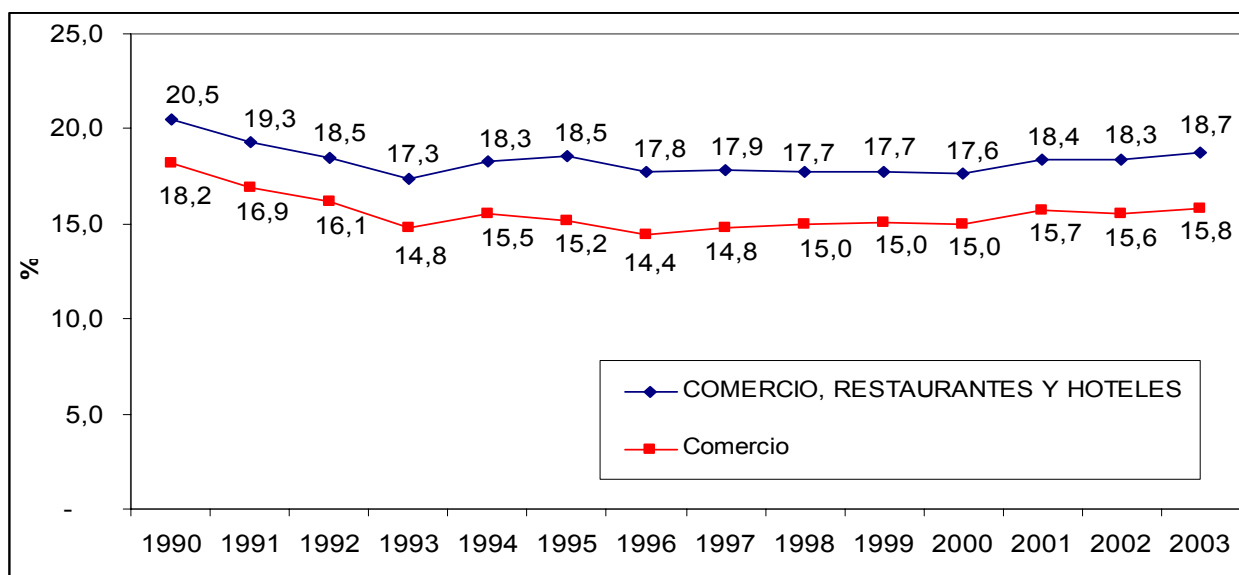
Indudablemente desde mediados de la década de los noventa la actividad comercial ha mostrado un notable incremento en el número de centros comerciales que brindan una mayor oferta de bienes y servicios, incluso de recreación; aunque no se conoce con certeza el impacto de estos establecimientos en términos de generación de valor agregado y empleo, ni en cuanto a su contribución a las finanzas públicas: Menos aún se conoce su verdadero impacto sobre el pequeño y mediano comercio y la industria locales³, y el significado de la transferencia neta de ganancias hacia el exterior o hacia otros departamentos de Colombia.

Según el recuento de población y establecimientos (DANE- 2004) el número de establecimientos comerciales en el Área Metropolitana es de 13.337, de los cuales el 96.5% ocupa menos de 20 personas y en ellos se genera el 82.4% del empleo en el sector; a su vez, el 1% de los establecimientos proporciona el 17.6% de los puestos de trabajo. Estas cifras evidencian que la actividad comercial del AMCO es bastante atomizada, en el sentido que existen una gran cantidad de establecimientos pero con bajos niveles de valor agregado, a

³ A pesar de la gran expansión de centros comerciales, la participación de la actividad comercial en el PIB del AMCO disminuyó en el transcurso del período considerado (gráfico No 9).

lo que se agrega el inmenso número de personas que ejercen la actividad de comercio en la informalidad.

Gráfico No 9. Participación del comercio, restaurantes y hoteles en el PIB del AMCO.



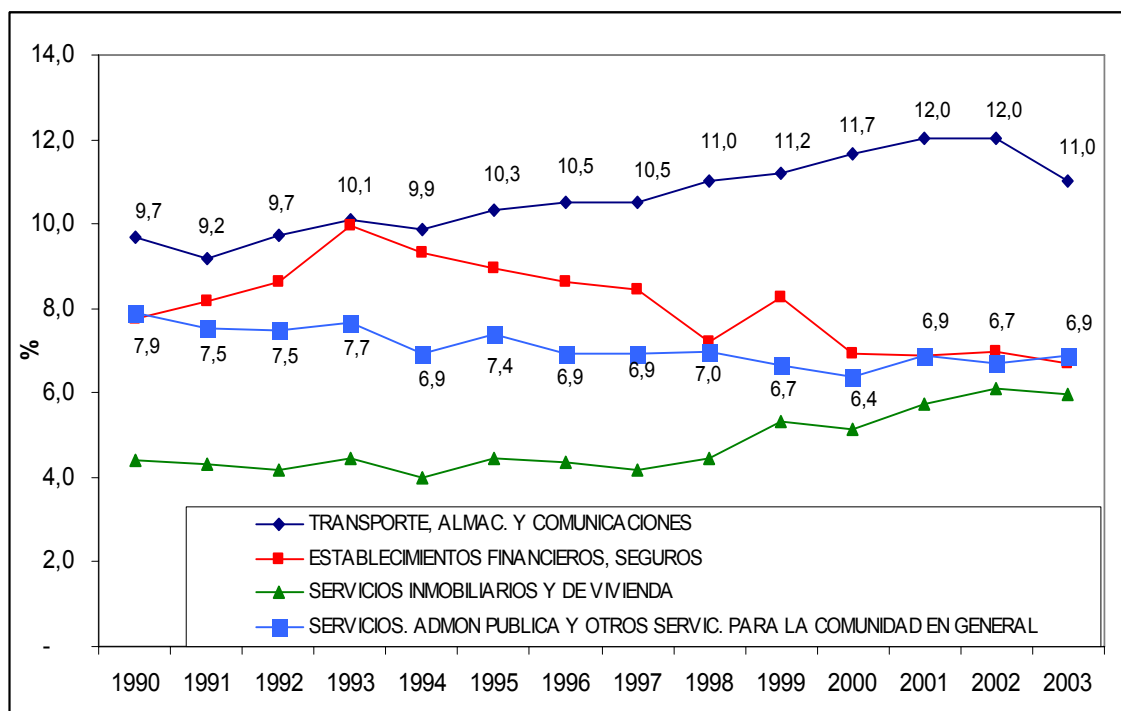
Fuente: CIR

El sector servicios contempla las actividades financieras, inmobiliarias, servicio a las empresas, la administración pública, salud y educación privada, servicios de asociación y esparcimiento y servicios domésticos, y en conjunto constituye el sector en donde se genera la mayor proporción del PIB global de la economía metropolitana, con una contribución del 34% y una tasa de crecimiento promedio anual del 4.1%. El sector servicios ocupa a su vez el segundo lugar en la estructura de generación de empleo en el AMCO con el 31%. En cuanto a número, en el Área metropolitana se encuentran instalados 7.931 establecimientos de servicios, de los cuales el 78% (6.193 establecimientos) se encuentran en la ciudad de Pereira.

Al interior del sector servicios se vive igualmente una reestructuración importante en la que aquellos inmobiliarios y de vivienda han aumentado de manera sostenida su participación en la generación de valor agregado (gráfico No 10). Por el contrario, las actividades financieras no lograron conservar la tendencia ascendente de los primeros años de los noventa y, especialmente a partir de la crisis de fines de ese decenio, observan un retroceso en su participación en la generación del PIB del AMCO.

Otros servicios que han estado ampliando su participación en la economía metropolitana son los de educación y salud. Por su parte, a pesar de los procesos de reforma, modernización y reducción del Estado colombiano, la administración pública tiende a mantener su participación en la generación del PIB.

Gráfico No 10. Participación de los servicios sociales y personales en el PIB del AMCO.



Fuente: CIR

Finalmente, los servicios de transporte y comunicaciones han presentado una gran dinámica lo que les ha permitido aumentar su participación en la generación del PIB, pasando de 9.7% en 1990 al 12% en el 2003, convirtiéndose con ello en uno de las actividades de mayor impacto en la generación de valor. En el período de estudio 1990-2003 estos servicios han tenido grandes cambios desde la oferta, en especial la telefonía celular y la red de información virtual (Internet), servicios que no existían antes del período de análisis. Al observar los componentes del transporte, la mayor participación en la generación de valor agregado la tiene el terrestre (5.5% del PIB del AMCO) que ha crecido a una tasa promedio anual del 4.2%.

A manera de conclusión se nota que los procesos de terciarización son fuertes y constantes, tanto para el municipio de Pereira como para el Área Metropolitana de Centro Occidente y el departamento del Risaralda, sin embargo hay evidencia contundente sobre el carácter de espurio que tienen, esto obliga una reflexión más profunda pues el futuro a mediano plazo se torna confuso dada la volatilidad que presenta este sector. Es imperioso que la academia se pronuncie para que los agentes encargados de delinear la política pública asuman el desafío de enfrentar el futuro con mejores perspectivas.

BIBLIOGRAFÍA

- CARNEIRO, F.G. (1994): Informalidade e terceirização: duas tendencias opostas? Revista de economia política, vol.14, N° 4 (56), São Paulo.
- CASTELLS, M. (1997): La era de la información: economía, sociedad y cultura, Madrid, Alianza Editorial.
- CHENERY, Hollis. Industrialización y crecimiento: estudios comparativos. 1996.
- CIR (1998). Estudio del mercado de trabajo de Risaralda y sus municipios. Multicopiado. Pereira.
- CIR (2004). Agenda prospectiva de ciencia tecnología de Risaralda. Pereira
- CIR (2005). Cuentas económicas Área Metropolitana Centro Occidente. Pereira, mayo.
- DANE (2004). Recuento de hogares, viviendas y unidades económicas en Pereira y el Área Metropolitana de de Centro Occidente.
- GAVIRIA RÍOS, Mario Alberto (2001). El desempleo y la tasa natural de desempleo en el Área Metropolitana de de Centro Occidente. Revista Páginas, No 60. Pereira.
- GAVIRIA RÍOS, Mario y SIERRA SIERRA, Hedmann (2004). Los determinantes del crecimiento económico de Risaralda en el período 1980 – 2001. Informe final de investigación, Centro de Investigaciones UCPR. Pereira.
- OCAMPO, José Antonio. El desarrollo económico. En: LORA, OCAMPO, STEINER. Introducción a la macroeconomía colombiana. Tercera edición. 1994.
- PNUD (2004). Un pacto por la región. Informe regional de Desarrollo Humano 2004. Manizales, junio.
- RIVERO, Rocío. (2001). Estructura familiar, fecundidad y calidad de los niños en Colombia. Desarrollo y Sociedad No 47 Bogotá, Marzo.
- WELLER, Jürgen (2004). El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobre vivencia. Revista CEPAL, No 84. Santiago de Chile, diciembre.

ANEXOS

ANEXO A – ÁREA METROPOLITANA DE CENTRO OCCIDENTE. PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDAD ECONOMICA

Millones de pesos de 1994

SECTORES Y ACTIVIDADES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
AGROPECUARIO, SILVIC. CAZA Y PESCA														
Café pergamino	49.14	57.80	56.30	49.17	52.21	49.43	45.59	48.94	47.76	46.65	43.16	44.15	47.90	52.20
Caña panelera	30.32	31.19	27.22	21.03	24.70	23.96	21.79	23.73	21.26	20.05	19.51	22.42	23.87	24.81
Caña azúcar	396.00	901.00	1.22	1.37	1.08	1.76	1.48	1.53	1.23	1.33	1.38	1.26	1.63	1.80
Cebolla Junca	2.48	2.19	2.39	2.61	2.47	2.34	2.53	2.22	1.95	2.03	1.59	960.00	1.30	1.33
Cítricos	2.97	3.40	2.96	3.02	4.87	4.01	1.43	1.41	1.62	1.27	1.17	791.00	771.00	752.00
Piña	308.00	1.23	575.00	1.33	1.45	1.38	1.74	2.50	2.66	1.39	880.00	2.08	2.02	2.02
Plátano	711.00	1.84	2.83	2.80	1.01	1.69	1.35	1.69	2.08	3.59	2.56	1.54	746.00	1.23
Otros productos agrícolas	1.54	2.03	1.83	1.00	1.31	1.19	1.74	2.80	3.39	3.26	1.40	1.58	1.62	1.62
Animales vivos y productos animales	4.96	7.34	6.08	8.25	5.82	3.38	5.43	4.49	5.08	5.76	6.18	3.06	4.57	3.36
Productos de silvicultura y extracción madera	5.33	7.57	11.05	7.67	9.41	9.62	7.97	8.22	8.14	7.63	8.05	9.92	10.74	14.68
Pescado y otros productos de pesca	47.00	43.00	54.00	39.00	36.00	46.00	68.00	98.00	105.00	100.00	92.00	106.00	118.00	113.00
MINERIA	74.00	68.00	86.00	62.00	56.00	60.00	78.00	251.00	258.00	246.00	340.00	443.00	521.00	488.00
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	388.00	604.00	1.26	903.00	1.13	609.00	544.00	596.00	427.00	303.00	494.00	536.00	606.00	802.00
Electricidad, gas de ciudad	10.76	11.27	10.49	10.52	13.26	14.26	19.20	20.87	23.22	23.97	22.89	27.44	27.47	26.47
Agua, alcantarillado, aseo, y saneamiento	6.40	6.56	5.09	4.82	6.70	6.87	10.27	8.41	8.82	8.33	7.85	10.88	13.09	11.95
INDUSTRIA MANUFACTURERA	4.36	4.71	5.40	5.70	6.56	7.39	8.93	12.46	14.40	15.64	15.05	16.56	14.39	14.52
- Pequeña	167.40	171.14	181.90	188.21	209.45	218.95	246.24	257.46	256.26	253.99	258.84	248.81	244.16	251.77
- Mediana y grande	14.76	15.81	15.97	16.04	16.11	16.27	18.22	18.88	19.66	18.69	19.09	22.74	29.90	29.76
311 Fabricación de productos alimenticios	149.61	151.76	162.08	167.73	188.69	198.56	223.91	233.96	231.91	228.96	233.18	220.09	208.36	216.29
312 Elaboración de productos alimenticios diversos	35.40	34.41	28.64	29.42	34.07	47.62	57.66	58.84	57.94	65.59	68.02	68.61	67.73	65.98
313 Industrias y bebidas	461.00	512.00	2.23	5.03	2.24	3.06	2.43	1.67	1.60	1.54	1.52	1.44	1.72	1.64
321 Fabricación de textiles	27.44	22.08	22.43	16.28	21.03	25.37	24.85	29.37	28.03	24.61	19.43	18.41	3.75	3.49
322 Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	23.27	23.72	24.35	24.64	23.17	23.37	18.90	20.32	19.79	18.31	19.62	18.84	18.38	19.13
324 Fabricación de calzado, excepto el de caucho	16.87	15.63	17.22	16.51	16.30	20.41	16.22	18.39	17.59	18.71	21.53	23.18	35.43	38.18
331 Industria de madera y productos de madera	555.00	548.00	517.00	520.00	745.00	990.00	860.00	1.83	1.85	1.91	2.01	1.90	2.36	1.84
332 Fabric. muebles y accesorios excepto metálicos	293.00	252.00	136.00	274.00	365.00	348.00	139.00	92.00	94.00					
341 Fabricación de papel y productos de papel	1.07	1.21	736.00	1.44	1.11	630.00	474.00	363.00	327.00	193.00	190.00	215.00	474.00	732.00
342 Imprentas, editoriales e industrias conexas	27.97	31.76	45.07	52.44	66.87	58.90	66.32	67.43	69.53	68.25	68.45	50.26	36.95	36.62
352 Fabricación de otros productos químicos	716.00	356.00	826.00	1.45	1.95	975.00	1.45	2.05	2.18	2.46	2.62	2.65	2.46	2.45
356 Fabricación de productos plásticos	286.00	310.00	352.00	483.00	782.00	563.00	754.00	631.00	605.00	730.00	987.00	1.01	1.09	700.00
362 Fabricación de vidrio y productos de vidrio	1.25	1.67	1.25	773.00	345.00	557.00	1.65	3.03	3.53	3.36	3.10	2.88	3.41	4.20
369 Fabric. de otros productos minerales no metálicos	1.28	905.00	2.85	1.04	972.00	612.00	1.21	1.53	1.56	1.27	1.35	1.45	1.72	962.00
381 Fabric. prod. metálicos, excepto maqui. y equipo	640.00	409.00	250.00	1.74	667.00	1.42	1.45	1.73	1.81	873.00	1.00	989.00	1.09	1.19
	999.00	952.00	767.00	602.00	1.26	1.15	1.14	2.32	2.38	1.82	1.51	1.45	1.68	2.52

AMCO. PIB POR ACTIVIDAD ECONOMICA

Millones de pesos de 1994

SECTORES Y ACTIVIDADES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
382 Construc. de maquinaria exceptuando la eléctrica	354.00	471.00	440.00	525.00	475.00	417.00	934.00	900.00	921.00	999.00	1.21	1.20	1.27	1.25
383 Construc. Máq., aparatos, suminis eléctricos	3.84	4.64	5.49	3.98	4.05	5.52	17.05	11.57	6.87	6.70	6.54	6.90	6.83	7.09
384 Construcción de material de transporte	2.62	3.04	4.72	4.75	6.89	3.69	7.13	7.63	10.92	8.20	9.51	13.87	15.22	13.21
390 Otras industrias manufactureras	4.30	8.91	3.80	5.84	5.39	2.96	3.31	4.27	4.40	3.44	4.58	4.83	6.81	15.13
CONSTRUCCION	32.30	46.46	61.98	60.12	85.64	59.39	60.42	68.85	64.89	41.12	66.06	49.82	50.31	64.22
Edificaciones	29.76	42.20	58.77	55.60	75.04	42.49	41.54	46.26	43.11	32.30	44.05	39.64	38.86	49.76
Trabajos y obras de ingeniería civil	2.55	4.26	3.21	4.51	10.60	16.90	18.89	22.59	21.78	8.83	22.01	10.18	11.45	14.46
COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES	135.58	135.85	138.29	133.06	159.10	161.11	160.93	171.95	165.67	161.59	169.75	180.97	185.11	195.36
Comercio	120.41	118.73	120.74	113.38	134.74	131.79	130.72	142.58	140.19	137.20	144.04	154.29	157.04	165.42
Servicios de reparaciones	6.37	6.80	6.91	7.25	8.24	10.76	11.21	12.70	14.69	15.12	14.44	14.22	14.84	15.74
Restaurantes y hoteles	8.80	10.32	10.64	12.43	16.12	18.56	19.00	16.67	10.79	9.27	11.27	12.46	13.23	14.20
TRANSPORTE, ALMAC. Y COMUNICACIONES	64.11	64.70	72.75	77.55	85.70	89.60	95.35	101.40	103.14	102.18	112.35	118.21	121.56	115.11
Servicios de transporte terrestre	33.38	35.32	40.18	41.46	43.33	47.53	50.39	53.86	53.40	53.09	56.99	56.63	60.08	56.33
Servicios de transporte de agua	534.00	493.00	493.00	696.00	754.00	624.00	416.00	75.00	67.00	56.00	127.00	140.00	139.00	121.00
Servicios de transporte aéreo	7.99	4.64	5.18	5.18	7.13	10.56	8.32	9.69	10.24	12.69	14.13	18.65	17.00	14.17
Servicios de transporte y complementarios	8.14	8.36	8.86	8.25	8.89	7.27	7.37	6.27	6.38	6.82	6.80	7.39	7.51	10.02
Servicios de telecomunicaciones	11.57	13.30	15.68	19.76	23.56	23.62	26.50	31.51	30.35	26.46	31.11	31.95	33.37	30.52
Servicios postales y de correo	2.49	2.60	2.36	2.22	2.04	2.14	2.35	2.50	2.71	3.08	3.19	3.45	3.46	3.94
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS	51.42	57.59	64.38	76.63	80.87	77.67	78.36	81.44	67.29	75.50	66.55	67.91	70.35	69.80
Servicios intermediación financiera y conexos	47.12	53.22	59.21	71.66	76.23	69.95	71.84	75.12	60.52	57.71	59.64	60.97	62.75	62.03
Seguros	4.30	4.37	5.17	4.97	4.63	7.72	6.53	6.33	6.77	17.79	6.91	6.95	7.61	7.77
SERVICIOS INMOBILIARIOS Y DE VIVIENDA	29.08	30.23	31.18	34.08	34.84	38.55	39.57	40.38	41.47	48.56	49.35	56.30	61.63	62.20
SERVICIOS A EMPRESAS, EXCEP, FINANCIERO E INMOBILIARIO.	16.30	16.30	16.63	17.01	17.24	18.01	19.29	20.66	20.89	21.64	22.94	23.47	24.45	26.17
Arrendamiento o alquiler de maquinaria y equipo	3.69	3.45	3.60	3.14	3.01	3.28	3.08	3.22	2.90	3.41	3.80	4.16	4.34	4.58
Investig. y desarrollo de las ciencias naturales y sociales	936.00	967.00	1.06	1.14	981.00	1.03	1.12	1.29	1.33	1.40	1.49	1.60	1.77	2.69
Jurídicos de contabilidad y otros	8.43	8.60	8.42	8.94	9.03	9.63	10.68	11.55	12.26	12.58	13.25	13.41	13.48	13.24
Informática y conexos	261.00	281.00	341.00	348.00	418.00	427.00	467.00	557.00	726.00	997.00	951.00	1.14	1.17	1.19
Publicidad	2.99	3.00	3.21	3.44	3.80	3.63	3.94	4.04	3.68	3.27	3.45	3.17	3.68	4.47
SERVICIOS. ADMON PÚBLICA Y OTROS SERVIC. PARA LA COMUNIDAD EN GENERAL	52.21	52.89	55.96	58.78	60.20	64.28	62.66	66.73	65.18	60.72	61.45	67.91	67.86	71.93
* Administración Pública Municipal	13.20	13.58	14.01	16.62	18.43	21.63	21.42	25.49	24.77	25.60	22.65	26.45	24.16	27.09
- Administración central	7.16	7.41	7.77	9.25	10.11	11.45	11.61	13.43	12.38	13.25	14.53	17.61	13.73	15.51
- Administración descentralizada	6.04	6.17	6.24	7.37	8.31	10.18	9.81	12.06	12.39	12.35	8.13	8.84	10.43	11.57
* admón. Pública Departamental y Nacional	39.01	39.31	41.95	42.17	41.77	42.65	41.24	41.24	40.41	35.13	38.80	41.47	43.70	44.85
- Administración departamental y nacional	39.01	39.31	41.95	42.17	41.77	42.65	41.24	41.24	40.41	35.13	38.80	41.47	43.70	44.85
SERVICIOS DE ENSEÑANZA	8.95	8.62	9.51	11.49	12.14	12.86	14.25	15.81	15.65	16.29	19.43	18.43	20.27	21.53

AMCO. PIB POR ACTIVIDAD ECONOMICA

Millones de pesos de 1994

SECTORES Y ACTIVIDADES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	12.89	13.89	15.61	19.35	20.55	21.28	24.82	25.12	25.26	31.88	29.10	28.05	28.69	27.36
SERVICIOS DE ASOCIACION. ESPARCIMIENTO Y OTROS	28.90	37.19	31.88	35.90	39.48	41.09	35.97	42.10	33.40	34.57	42.74	46.55	48.73	51.44
SERVICIOS DOMESTICOS	10.05	10.32	10.27	10.47	10.65	11.29	12.50	13.56	13.84	14.84	14.00	17.18	20.54	19.17
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	-31.80	-35.85	-37.90	-46.80	-50.11	-49.00	-47.50	-50.56	-41.73	-48.03	-46.53	-44.04	-44.39	-45.74
Subtotal Valor Agregado	637.66	679.01	720.47	736.45	832.31	829.37	868.20	925.30	902.61	885.77	932.57	951.70	975.24	1009788.00
IMPUESTO A LA PRODUCCION	18.21	18.47	19.14	21.12	23.91	26.34	26.98	26.84	23.62	20.81	22.94	27.32	28.61	28.47
DERECHOS-IMPUESTOS SOBRE LAS IMPORTACIONES	7.01	5.75	8.25	10.10	12.76	13.65	11.15	10.56	8.92	6.06	6.47	5.28	5.62	6.19
PIB AREA METROPOLITANA	662.88	703.23	747.86	767.68	868.99	869.36	906.33	962.70	935.14	912.64	961.97	984.30	1009467.00	1044448.00

CAPITULO II

EL MERCADO DE TRABAJO EN EL ÁREA METROPOLITANA DE CENTRO OCCIDENTE

Mario Alberto Gaviria Ríos

Es necesario advertir que desde enero del 2000 las estadísticas que describen el mercado laboral de las principales áreas metropolitanas del país dejaron de ser plenamente comparables con los registros anteriores. El DANE cambió la metodología de la encuesta nacional de hogares (ENH) por la encuesta continua de hogares (ECH), incorporando cambios relacionados con los parámetros que definen las personas ocupadas, desocupadas e inactivas.

Teniendo en cuenta esta limitación en el análisis, se puede afirmar que el país y el AMCO enfrentan desde la segunda mitad de los noventa un deterioro en su mercado laboral. Esta situación ha sido especialmente grave en el AMCO debido al debilitamiento que ha sufrido la actividad cafetera, que sigue siendo un renglón fundamental en su economía, y se ha hecho manifiesta en las altas tasas de desempleo que ha enfrentado ésta entidad territorial en los últimos años.

EVOLUCIÓN Y DETERMINANTES DE LA TASA DE DESEMPLEO EN EL AMCO.

Las estadísticas sobre desempleo que reporta la encuesta de hogares del DANE muestran algunos elementos generales (ver gráfico No 1):

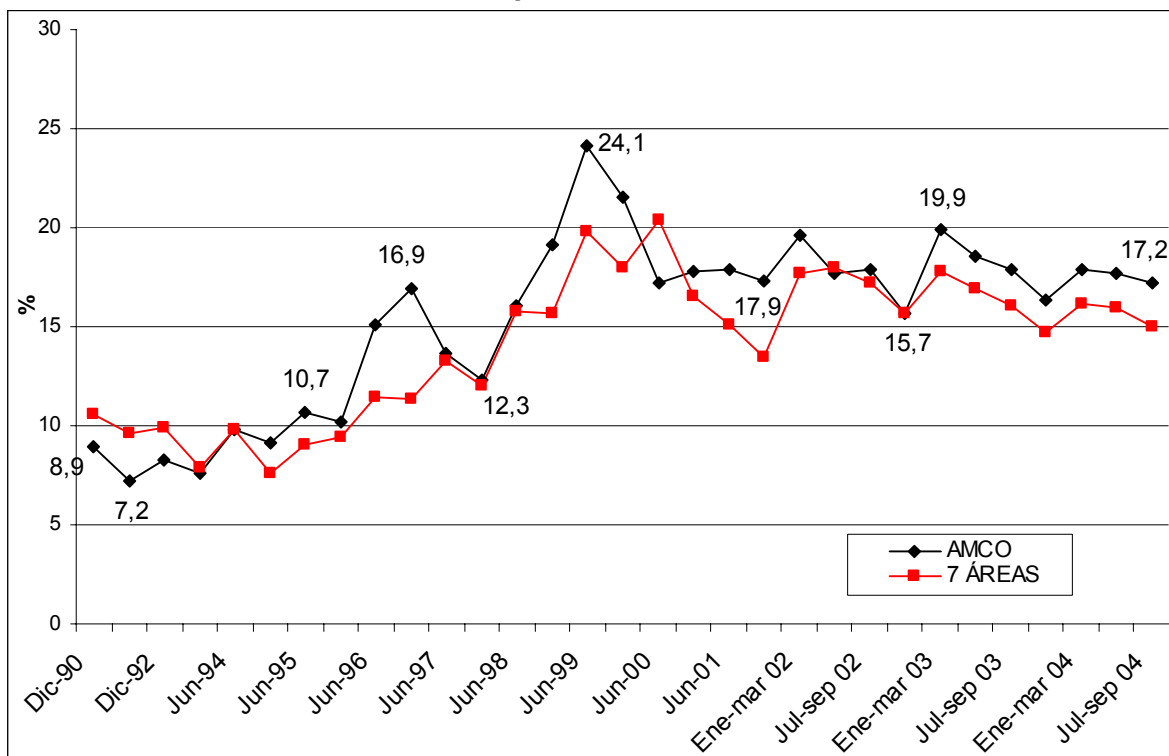
Las altas tasas de desempleo en el Área Metropolitana han sido persistentes en los últimos años. De manera concreta, desde 1996 estas tienden a conservar un nivel superior al 15%.

Desde finales de 1994 la tasa de desempleo del Área Metropolitana Centro Occidente ha estado por encima del promedio de dicha tasa en las 7 principales Áreas Metropolitanas del país.

Los desequilibrios en el mercado de trabajo del AMCO se ampliaron de manera especial en los dos últimos años de la década de los noventa, cuando la tasa de desempleo casi se duplicó y la población desocupada se elevó en un 56% entre los meses de junio de 1998 y 1999.

En general, los sectores económicos que generan las mayores tasas de desempleo son a la vez los que tienen el mayor número de ocupados (CIR, 2005, 37-38).

Gráfico No 1. Tasas de desempleo



Fuente: DANE, Cálculos CIR y DNP. A partir del 2002 se hace regencia a las 13 áreas metropolitanas.

En la explicación del desempleo en el Área Metropolitana y su evolución en los últimos años concurren factores de tipo coyuntural y estructural. En cuanto a lo primero cabe señalar que la recesión que enfrentó la economía local-nacional, y sus consecuencias especialmente críticas en materia de sostenibilidad del empleo y la productividad empresarial, se hicieron sentir en forma intensa en Risaralda y su Área Metropolitana, en donde confluyeron además tres grandes crisis: la del café, la fiscal y la generada por el sismo de enero de 1999.

Entre las causas estructurales se observan aspectos demográficos (relacionados con procesos migratorios, cambios en la estructura etárea y, de manera muy especial, transformaciones a nivel de género y edad en la participación de la población con edad para trabajar en el mercado laboral) y educativos, referidos a niveles insuficientes de formación en la oferta laboral.

- La migración.

En el último período inter censal Risaralda registró un flujo migratorio neto positivo cercano a las 30.000 mil personas. Dicho flujo fue en parte el responsable de que el departamento halla observado una tasa de crecimiento poblacional superior al promedio nacional, alcanzando esta una dinámica del

3.2% anual frente al 2.7% del país, y solo comparable con la expansión de la población que tuvo Bogotá (3.24%)¹.

En gran medida esa población migrante se radicó en el AMCO. Según cálculos del CIR (1996), de las 85.934 personas que ingresaron al departamento en los cinco años anteriores al censo, el 76% se instaló en el Área Metropolitana. Más aún, esta zona del departamento recibió el 75% de los flujos internos, los mismos que se elevaron en número a 45.283 personas. A nivel de los municipios que la componen, Pereira recibió un total² de 56.386 personas, Dosquebradas 37.395 y La Virginia 5.641.

Análisis más recientes (CIR, 2001) muestran que este fenómeno se aceleró en los últimos años del decenio de los noventa. Según la encuesta nacional de hogares de junio de 1999, el 52% de los inmigrantes llevaban viviendo menos de dos años en el AMCO. Así mismo, el 25% de estas personas tenía entre 25 y 40 años, el 20% era mayor de 40 años y el 16% de los inmigrantes eran jóvenes entre los 18 y 24 años. Según género, el 53% de los inmigrantes eran mujeres.

En el primer trimestre de 2004 la Encuesta Continua de Hogares (DANE, 2004) registró una población total residente en Pereira de 426,7 mil personas, de las cuales 211,2 mil correspondían a población no nativa que en cierto momento de su vida se trasladó del departamento o municipio donde nació para asentarse en la capital risaraldense. Lo anterior significa que el 49,5% de la población actual de Pereira es migrante interna de toda la vida³.

De otro lado esa encuesta registró igualmente que en el primer trimestre de 2004, de una población residente de 426.700 personas registradas en la encuesta de hogares, 337.6 mil de ellas vivían en la Ciudad en el año 1999 en tanto que 32 mil no habían nacido y 57.1 mil se encontraban residenciadas en otro lugar, en su mayoría en otro municipio y en menor proporción en otro país. Es decir, el 13,4% de la población residente actual de la Ciudad es migrante reciente, pues se trata de personas que hace cinco años tenían una residencia diferente a la actual.

En cuanto a las características de los migrantes recientes se estableció que (DANE, 2004): en el 19% de los casos la motivación principal fue la búsqueda de trabajo; el 56% de los migrantes son mujeres; por edad, el rango predominante de esa población está comprendido entre 25 y 55 años (48,3%), seguido por el rango entre 18 y 24 años (16,1%) y la población de cero a 9

¹ Los cálculos son del CIR a partir de la información de los censos de 1985 y 1993 (CIR, 1996)

² Corresponde a personas que migraron de otros municipios del departamento (flujos internos), de otros departamentos y del exterior.

³ Medidos por la participación sobre el volumen total de inmigrantes, la ECH permitió establecer que el 85,7% de los migrantes proviene principalmente de seis departamentos: Caldas (24,4%), Risaralda (21,6%), Valle del Cauca (16,1%), Antioquia (10,8%), Quindío (7,5%) y Tolima (5,1%).

años con (13,5%); el 38% de esos migrantes tiene educación primaria y el 42% educación secundaria.

Esa dinámica poblacional le ha significado al Área Metropolitana y los municipios que la integran un crecimiento substancial en las demandas de servicios sociales, vivienda y oportunidades de empleo. En especial si se tiene en cuenta que un porcentaje considerable de esa población migrante ha ingresado estando ya en edad de trabajar. Sin embargo, en el período reciente esa presión ha sido compensada en forma significativa por un flujo importante de población de los municipios del AMCO hacia el exterior, aunque es claro que las tasas de inmigración siguen siendo superiores a las de emigración (CIR, 2005, 8).

En términos numéricos la cifra de emigrantes al exterior es de difícil medición, debido a la gran cantidad de colombianos que viven en situación de irregularidad; sin embargo, se estima una cifra de cuatro millones de compatriotas en otros países. Se calcula igualmente que al menos un 65% de los que migraron entre los años 1998 y 2002 tuvieron como destino a España, país en el que se estima que viven unos 300 mil colombianos. Los estudios han establecido que la región con más experiencia migratoria es el Valle y en particular su parte norte, con un 32%; seguida muy de cerca por el eje cafetero con el 19% y por Bogotá con el 14% (González, 2005).

- Envejecimiento poblacional

Otro factor demográfico que ha incidido en la evolución del desempleo estructural es el envejecimiento paulatino de la población. Según el censo de 1993, el porcentaje de población con 20 años o más en los municipios del Área Metropolitana era el siguiente: en Pereira 61%, 12 puntos porcentuales más que en 1973, en Dosquebradas 59%, 13.7 puntos mayor que en 1973, y en La Virginia 56.6%, 12.7 puntos mayor que en 1973.

Los resultados del censo 1993 revelaron que en el AMCO el 57% de las mujeres y el 59% de los hombres eran menores de 30 años. La mayor proporción de población femenina se encontraba en el rango de 25 a 29 años, mientras que la población masculina tenía la mayor proporción en el rango de 10 a 14 años.

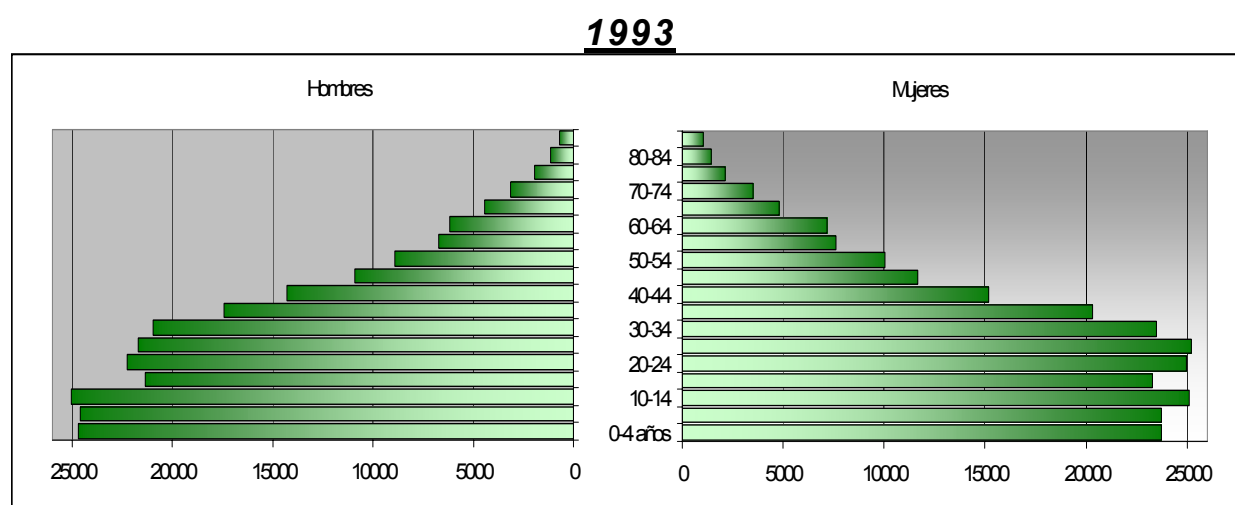
El reciente recuento de hogares del DANE en el AMCO permitió establecer que en los últimos años las mayores tasas de crecimiento poblacional se observaron en aquella población mayor de 15 años y las menores en la población infantil entre 0 y 9 años; lo cual advierte sobre un cambio en la estructura etárea de la población que puede obedecer a un fenómeno estructural o a un choque causado por los procesos migratorios que han afectado a esta zona. Lo anterior se constata al comparar las pirámides poblacionales de 1993 y el 2004 elaboradas por el DANE (gráfico 2).

En el año 2004, según datos del Recuento de Viviendas, Hogares y Unidades Económicas realizado por el DANE, los municipios del AMCO presentaban en

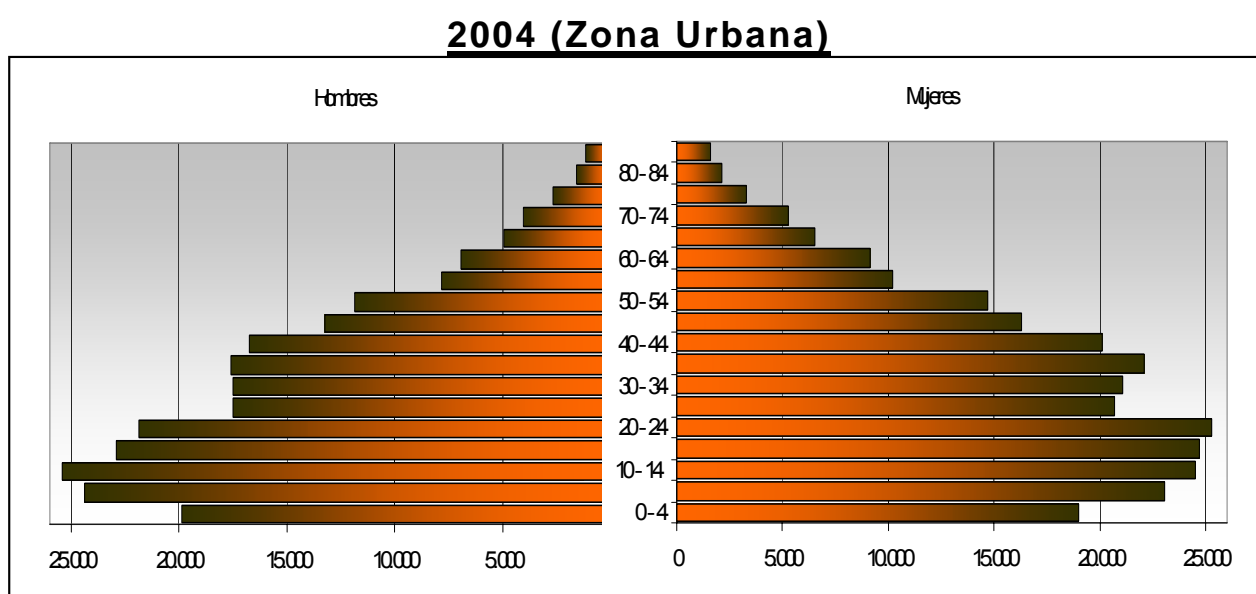
su zona urbana una estructura poblacional en la que el 51% de las mujeres y el 55% de los hombres que habitan en las mismas son menores de 30 años. La proporción de población mayor de 60 años es del 9.7% en esas zonas urbanas.

Es claro que un aumento en la edad promedio de la población afecta las condiciones del mercado laboral al aumentar la población en edad de trabajar y, por consiguiente, el potencial de personas que pueden participar en ese mercado en calidad de oferentes de fuerza laboral.

Gráfico No 2: AMCO. Evolución de la pirámide poblacional.



Fuente: DANE Censo de Población y Vivienda 1993



Fuente: DANE, Recuento de Viviendas, Hogares y Unidades Económicas 2004

- La participación laboral

Conviene observar el comportamiento del coeficiente de empleo (o tasa de ocupación -TO), que en el período analizado mantuvo una tasa promedio del 51% y sólo presentó caídas significativas en junio de 1997 y 1999. El porcentaje anterior equivale a decir que de cada 100 personas que estaban en edad de trabajar, en promedio 51 encontraron trabajo (gráfico 3).

Tal como está definido el coeficiente de empleo, la población ocupada dividida por el número de personas en edad de trabajar, su comportamiento revela que ambos indicadores laborales han estado creciendo a un ritmo similar y que el desempleo está siendo explicado en gran medida por la participación creciente de personas en el mercado.

Según la encuesta de hogares, entre 1994 y el 2004 la tasa global de participación de la fuerza laboral –TGP- (cociente entre la PEA y la población en edad de trabajar) aumentó en 7 puntos porcentuales; y los periodos de mayor desempleo coincidieron a su vez con aquellos de mayor tasa global de participación de la población en edad de trabajar (gráficos 1 y 3).

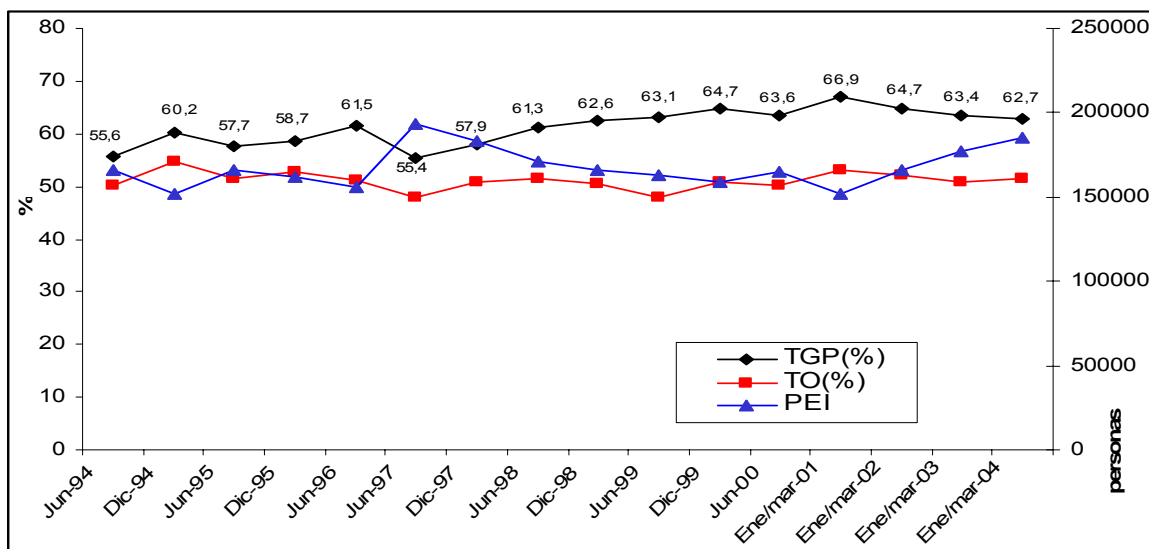
A su vez, esa participación creciente parece haber estado influida en varios momentos por los procesos migratorios referidos. Si se observa la población económicamente inactiva –PEI- se encuentra que, excepto 1997 y el primer semestre de 1998⁴, está no varió en número de manera significativa entre 1994 y 2000, período de gran expansión del desempleo (Gráfico 13 y anexo B). Es decir, la nueva población activa debió provenir en una proporción importante de esos flujos migratorios.

Como evidencia de ello, el Área Metropolitana presentó un alto porcentaje de población ocupada que provenía de otras regiones. Al inicio del presente decenio el 52.4% de esa población era originaria del departamento de Risaralda y el 47.6% restante provenía de otros departamentos del país, especialmente Caldas, El Valle, Quindío, Antioquia y Santafé de Bogotá (CIR, 2001)⁵.

⁴ En este subperíodo el número de personas inactivas creció de manera irregular, debido probablemente, entre otras circunstancias, a la inclusión en la misma de trabajadores desanimados que por no estar buscando trabajo de manera activa, aunque desearán emplearse, fueron considerados inactivos. Por ejemplo, entre diciembre de 1996 y junio de 1997 el número de ocupados prácticamente no varió (207.665 en diciembre y 207.248 en junio) mientras que la tasa de desempleo cayó en 3.2 puntos y los desocupados que registra el DANE se redujeron en casi diez mil. En consecuencia, podría decirse que no es clara la reducción que presentó la tasa de desempleo en ese subperíodo, y con ello sólo se ocultó el fenómeno.

⁵ Según el CIR (2005, 27) las personas oriundas de Risaralda enfrentan una mayor tasa de desempleo (28%) respecto a las personas que vienen de otros departamentos (20%).

Gráfico No 3. AMCO, Indicadores de participación laboral



Fuente: DANE, cálculos CIR

Esa composición según origen de la población ocupada sólo era comparable con la de la capital del país, donde el 46.2% de las personas ocupadas eran de Cundinamarca, y Villavicencio, donde el 50.9% de las personas ocupadas procedían del mismo departamento, y contrastaba con casos como los de las Áreas Metropolitanas del Valle de Aburra (89.5%) y Manizales - Villa María (82.6%).

Solo en el período reciente la reducción en la tasa global de participación de la población en edad de trabajar ha estado acompañada de un aumento significativo en la población económicamente inactiva (gráfico 3).

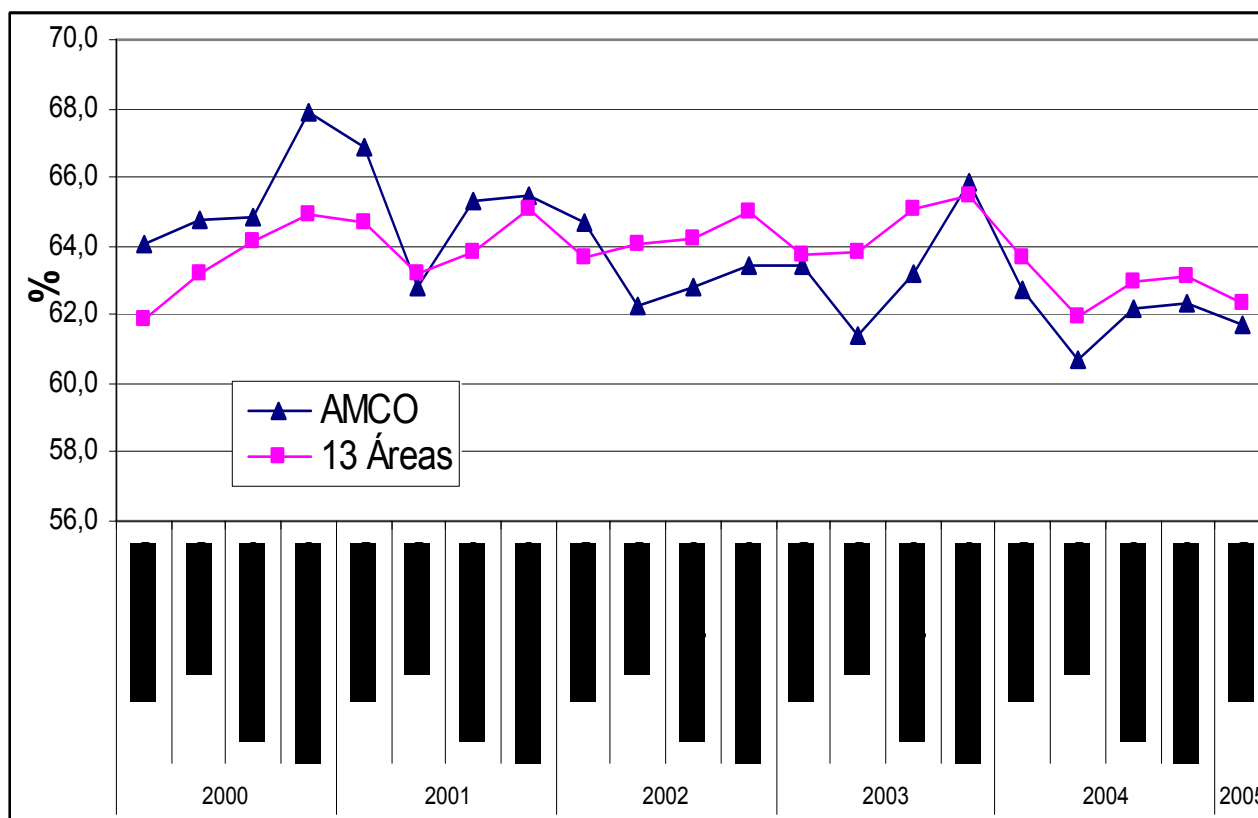
De otro lado, aunque en los noventa la participación de la población en edad de trabajar del AMCO en el mercado laboral tendió a superar los promedios del resto de áreas metropolitanas del país, el comportamiento descendente de los últimos años en esa participación ha significado que hoy la tasa global de participación esté por debajo del promedio de las 13 principales áreas metropolitanas del país (Gráfico 4).

Las causas de esa reducción están por explorarse, pero es posible pensar que en la explicación concurren dos fenómenos importantes. De un lado, está el desempleo oculto que aparece por el desanimo en que incurren los trabajadores cuando aumenta el tiempo de cesantía, fenómeno presente en el mercado laboral del AMCO⁶. De otro lado, está la superación de la depresión económica de finales del decenio, lo cual propició la reducción en la incursión

⁶ Según las estimaciones del CIR (2005, 25) en los últimos años se incrementó el desempleo crónico (población con más de 14 semanas buscando empleo) lo cual ha incidido para que algunas personas dejen de buscar empleo en forma activa y sean registrados en la encuesta de hogares como población inactiva.

de la población de 12 a 17 años en el mercado laboral (anexo D) y su regreso al sector educativo.

Gráfico No 4. Tasas globales de participación del AMCO y las 13 principales áreas metropolitanas.



Fuente: DANE, encuestas de hogares.

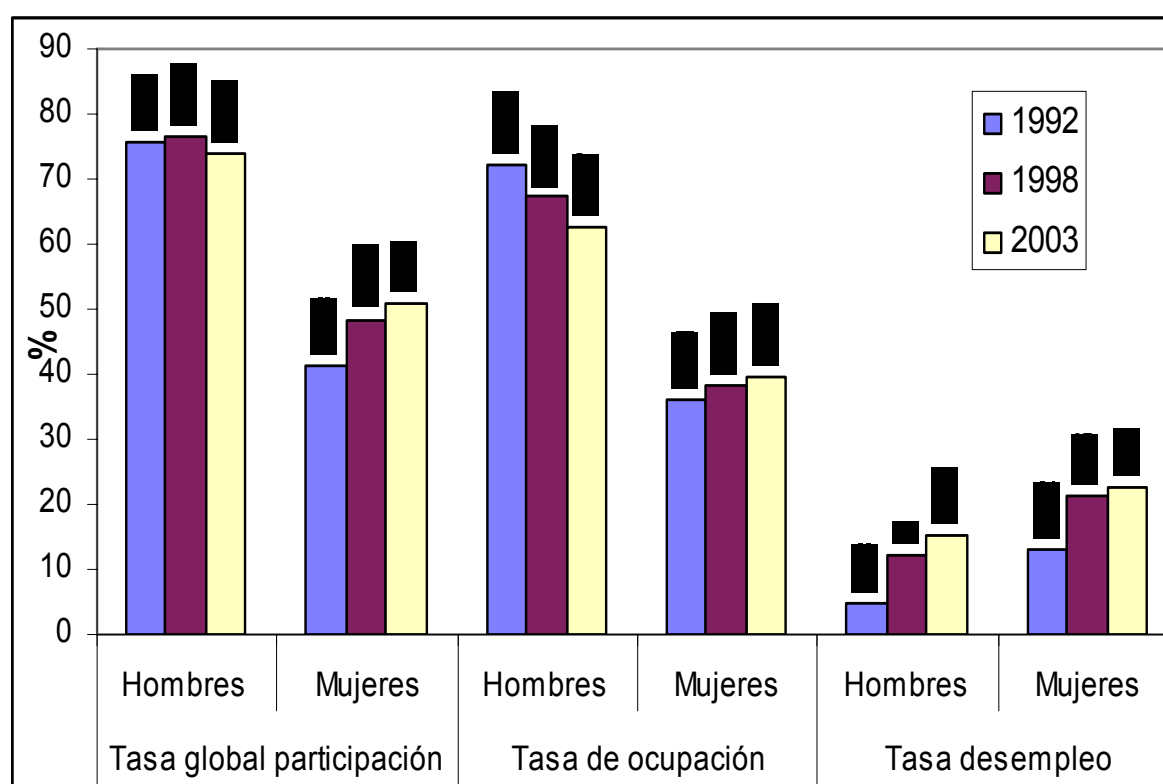
Finalmente, cabe anotar que la población con mayor tasa de participación en el mercado laboral es aquella que tiene estudios superiores, seguida por aquella con formación secundaria (CIR; 2005, 14). En general, se observa una clara relación directa entre el nivel de educación de la población y la tasa global de participación.

- Mercado laboral y género

En general la participación de la población masculina en edad de trabajar en el mercado de trabajo, medida a través de la tasa global de participación - TGP, es muy superior a su similar femenina. No obstante, ese indicador ha presentado una evolución creciente en las mujeres, incrementándose en 10 puntos porcentuales entre junio de 1992 y el mismo mes de 2003, momento en el cual alcanzó un nivel del 51%. En el caso de los hombres, ese indicador disminuyó en 1.7 puntos porcentuales en el mismo período y en junio de 2003 su nivel es del 74% (Gráfico 5).

Si bien esa dinámica en la participación femenina es, en parte, el reflejo de un cambio cultural en el que se abren nuevos espacios de acción para la mujer en la economía, ello es también la consecuencia de otras circunstancias sociales como el deterioro de los ingresos familiares y la expansión de la jefatura de hogar de la mujer debido al madresolterismo y la separación, entre otras⁷.

Gráfico No 5. AMCO, indicadores del mercado laboral según género.



Fuente: DANE, encuesta de hogares, cálculos CIR. Junio de cada año.

Esa participación vista según grupos de edad refleja elementos interesantes. En primer lugar⁸, la inserción en el mercado laboral de jovencitas entre los 12 y 17 años (9.1%) es muy inferior al caso de los hombres (18.2%). Si se tiene en cuenta que, según la matrícula global, la cobertura educativa en el departamento favorece a la población femenina en los niveles de básica primaria y secundaria (Gobernación de Risaralda, 2001), la situación anterior refleja una mayor retención de las mujeres en el sector educativo, lo cual retarda de manera positiva su incorporación al mercado de trabajo.

En general la participación femenina en edades tempranas es aún baja y es ello quizás lo que ha contribuido a que dicho grupo poblacional alcance mayores niveles de educación frente a su similar masculino. La encuesta de

⁷ La encuesta SISBEN a diciembre de 2004 encontró que en el departamento de Risaralda el 31.1% de los hogares tiene jefatura femenina, en Pereira el 32.9%, en Dosquebradas el 36.5% y en La Virginia el 35.9%.

⁸ El análisis se hace teniendo como referencia el segundo trimestre de 2003.

hogares revela que en junio de 2003 el 23.3% de la población ocupada femenina poseía algún nivel de educación superior, el 48.2% educación secundaria y el 25.8% educación primaria. En ese mismo orden, la composición de la población ocupada masculina por niveles de educación era: 18.4%, 48.9% y 29.6%.

De otro lado, y de manera coincidente con el comportamiento observado a nivel masculino, las mayores tasas de participación femenina se registran a partir de los 18 años y hasta los 55, alcanzando niveles que fluctúan alrededor del 70%. Sin embargo, esa participación se reduce en forma significativa a partir de los 55 años, cuando cae a niveles del 15% que equivalen a una tercera parte de la tasa masculina a esas edades.

Sin embargo, la mayor participación femenina en el mercado laboral no ha estado acompañada de una expansión similar en las posibilidades de empleo. Esto pues son las mujeres las que siguen soportando las mayores tasas de desempleo y ello quizás incide para que desistan de participar con mayor fuerza en el mercado laboral.

En junio de 1992 las mujeres enfrentaron una tasa de desempleo del 13.2%, mientras que esa tasa para los hombres sólo fue del 4.8%. En junio de 1998 el desempleo femenino era del 21.2% y el masculino del 12%. En el período reciente la brecha se ha reducido, dado que en el mismo mes del 2003 el desempleo en las mujeres es del 22.4% y en los hombres del 15.3%, pero sigue siendo considerablemente más amplio el desempleo femenino.

Los desequilibrios en este sentido son evidentes y resultan inexplicables si se acude a razones estructurales distintas a la inequidad de género en el acceso al mercado de trabajo: en términos relativos la población económicamente activa femenina posee mayores niveles de educación que su similar masculina y sus tasas de participación, aunque en franco crecimiento, son mucho menores.

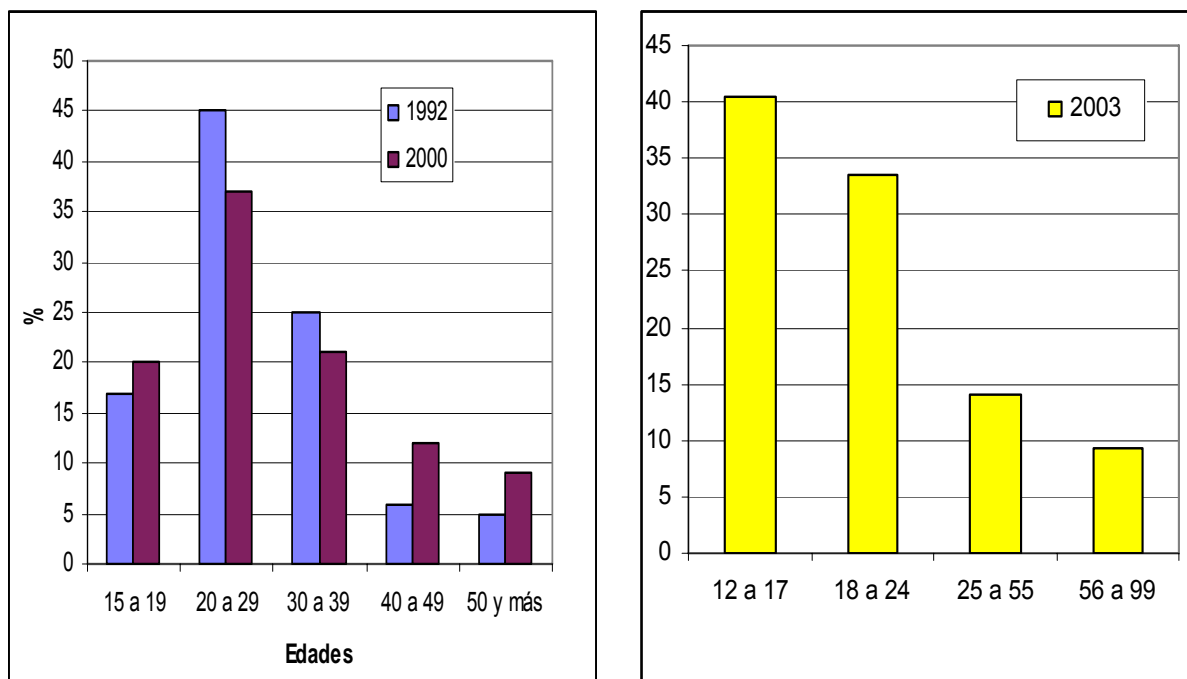
- Participación de los jóvenes.

Durante los noventa el departamento y el AMCO observaron un proceso en el que, con cada vez mayor premura, los jóvenes se estaban viendo obligados a incorporarse al mercado laboral, abandonando su formación académica o, en el mejor de los casos, acudiendo a la alternativa que les ofrece la educación nocturna. Esto debido al estancamiento en la evolución de las condiciones de vida de la población Risaraldense (Gaviria y Sierra, 2000) y a la situación de depresión que vivió la economía nacional y regional al final del decenio, la misma que aceleró el fenómeno descrito.

Como un hecho positivo desde el punto de vista social y de calidad de vida, y que se había mencionado antes, en el período reciente esa participación ha disminuido, especialmente en el grupo de 12 a 17 años (anexo D). Sin embargo, la población joven sigue registrando las mayores tasas de desempleo en el Área Metropolitana Centro Occidente (Gráfico 6).

Según la encuesta de hogares del DANE, los grupos de edad de 15 a 19 años presentaron en junio del 2000 una tasa de desempleo del 20%, tres puntos más que en 1992. Otro grupo poblacional con alto nivel de participación laboral, el cual enfrentó un nivel de desempleo del 37% en junio del 2000, lo constituyen las personas con edades entre los 20 y 29 años (gráfico 6).

Gráfico No 6. AMCO. Tasas de desempleo por grupos de edad (%)



Fuente: DANE, encuesta de hogares, cálculos CIR. Junio de cada año.

Una situación similar se presenta en el 2003. Aunque cambian los rangos de edad para los que se tiene información, resulta evidente que la población entre 12 y 17 años enfrenta una tasa de desempleo que supera el 40% y que es equivalente a 2.8 veces la que observa la población entre 25 y 55 años. Por su parte, las personas con edades entre 18 y 24 años sufren un desempleo del 33.5%.

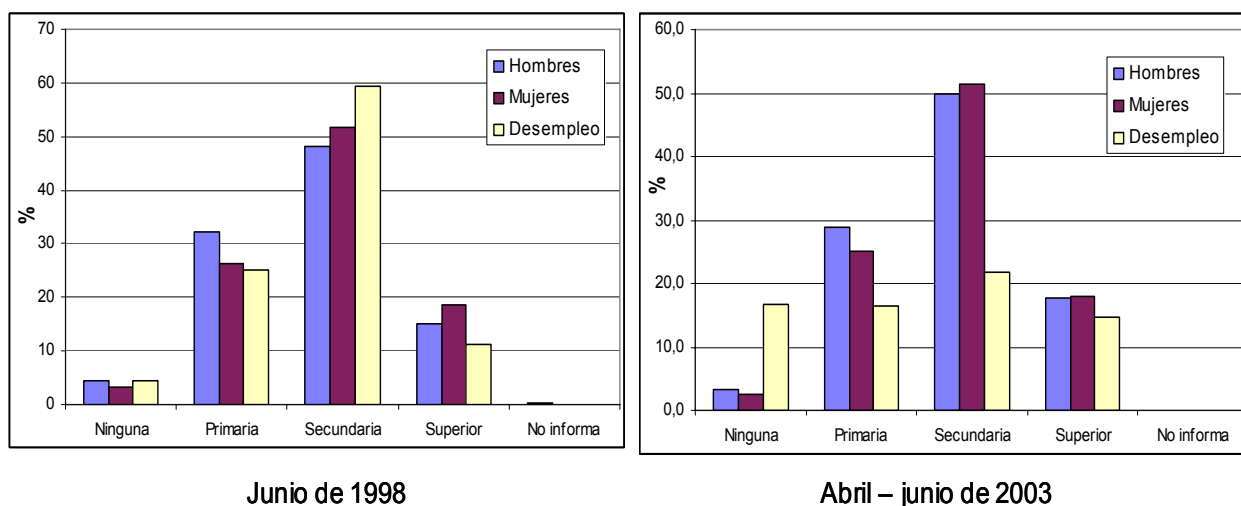
Los niveles de educación de la PEA

En lo que tiene que ver con el nivel educativo de la Población Económicamente Activa (PEA), existe evidencia de una excesiva participación en el mercado de trabajo de personas con niveles insuficientes de educación y formación técnica, obligadas por el deterioro de las condiciones sociales y enfrentadas a crecientes problemas de desempleo y subempleo.

La información consignada en el gráfico 7 y el anexo 7 registran para el AMCO ésta situación. Según la misma, el 32.2% de los hombres, que en junio del

2000 conformaban la oferta de trabajo, sólo tenían estudios primarios y el 48% estudios secundarios. En el caso de las mujeres, esos porcentajes eran del 26.3% y 51.8%.

Gráfico No 7. AMCO, niveles de educación y desempleo de la PEA (%).



Fuente: DANE, encuestas de hogares.

Para el segundo trimestre del 2003 esa estructura por nivel educativo de la fuerza de trabajo no ha sufrido modificaciones sustanciales y siguen predominado los trabajadores con formación primaria (el 29% de los hombres y el 25% de las mujeres) y secundaria (50% y 51% en forma respectiva). El cambio a destacar es el aumento de la proporción de trabajadores hombres con educación superior (18%) con lo cual iguala esa participación de las mujeres.

En coherencia con lo anterior el desempleo está bastante concentrado en las personas con estudios primarios y secundarios. En 1998 las personas con estudios primarios enfrentaban un desempleo del 25% y aquellas con estudios secundarios una tasa del 59%. En el 2003 los trabajadores con estudios secundarios mejoraron su condición al bajar la tasa de desempleo al 22%. La fuerza de trabajo con educación superior enfrenta un desempleo del 14.6%⁹ y la que tiene estudios primarios presenta un desempleo del 16.5%.

La calidad del empleo.

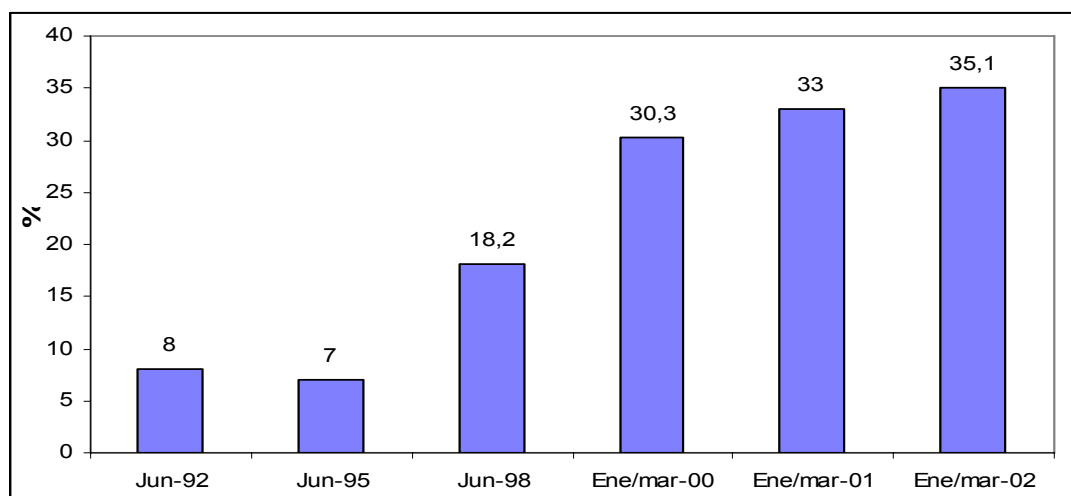
En el Área Metropolitana las tasas de subempleo se multiplicaron por 4 entre 1992 y el 2002, pasando de un nivel del 8% en el primer año al 35% en el segundo; es decir 107.000 plazas de trabajo presentan problemas de calidad de diversa índole. Según la encuesta de hogares de enero - marzo de 2002, el 27.4% de las personas empleadas presentan problemas relacionados con

⁹ Aunque es la que tiene un menor desempleo, es la que sufre con mayor rigor el subempleo (CIR, 2005, 30)

condiciones marginales de remuneración, el 17% consideran insuficiente su jornada de trabajo y 1.6% manifiesta sub utilización en su puesto de trabajo.

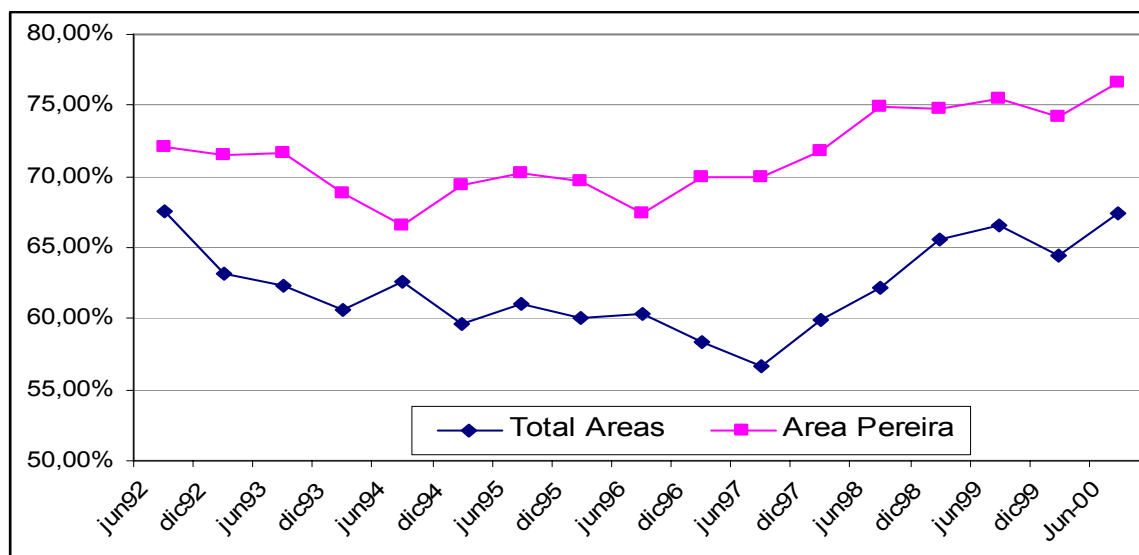
Es claro entonces que la principal característica del subempleo en el Área Metropolitana está relacionada con los bajos niveles de remuneración salarial. Al respecto, en el primer semestre del 2000 el 76.6% de la población empleada obtenía como remuneración a su trabajo menos de dos (2) salarios mínimos, proporción que fue ampliamente superior a los promedios nacionales en la última década.

Gráfico No 8. AMCO, tasas de subempleo



Fuente: DANE, encuestas de hogares.

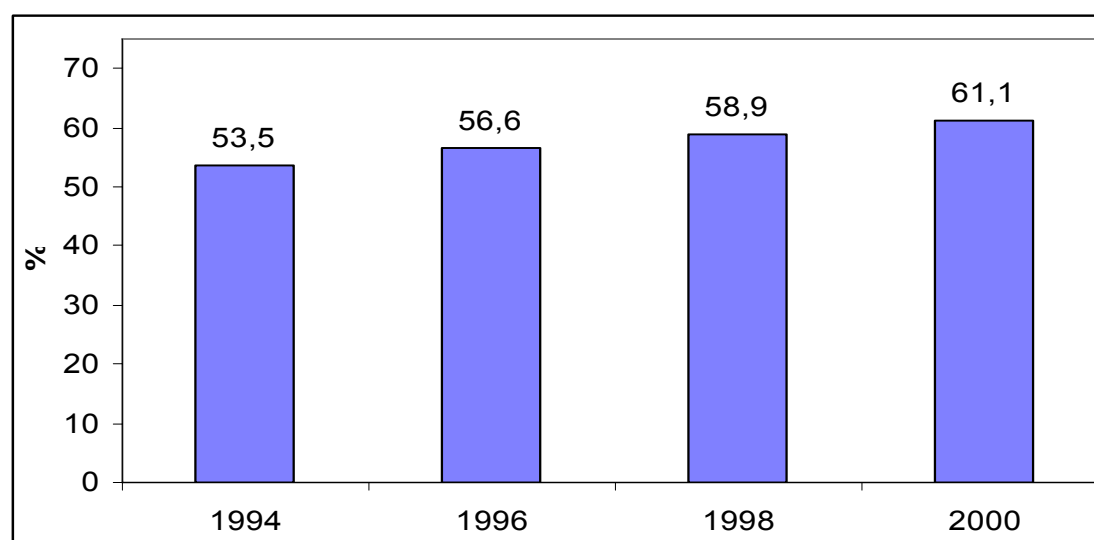
Gráfico No 9: porcentaje de personas que reciben menos de 2 salarios mínimos



Fuente: DANE, encuestas de hogares.

De acuerdo con esto, es posible relacionar esa situación de subempleo con el predominio de actividades informales en la estructura del empleo en el AMCO. Las actividades informales en el Área Metropolitana son un fenómeno que comienza básicamente a partir de la década de los setenta y que, como en el resto de las principales zonas urbanas del país, se expande en los ochenta. En la década de los noventa mantiene esa dinámica creciente, especialmente al actuar como amortiguador de la situación de desempleo que vive la región cafetera, pasando de un nivel del 53.5% del empleo total registrado en 1994 al 61.1% en el 2000¹⁰.

Gráfico No 10: AMCO, población ocupada en el sector informal (%)



Fuente: DANE, encuestas de hogares.

La noción de tasa natural de desempleo

Como se señaló antes, el desempleo total tiene dos componentes, uno estructural o permanente y otro cíclico o transitorio. Este último depende de la magnitud de aquellos factores variables del mercado laboral, los mismos que están íntimamente relacionados con variables de tipo macroeconómico como el comportamiento de la demanda y la dinámica del crecimiento económico de corto plazo.

El desempleo permanente depende, por su parte, de las características tecnológicas de la economía, de las referidas a las capacidades y vocaciones de su fuerza laboral, del grado de información sobre oportunidades de empleo, de los costos de traslado geográfico de la población, de los costos de búsqueda de trabajo, de las oportunidades para vivir sin trabajar (la existencia de subsidios para los desocupados) y de otros elementos que conducen a establecer niveles mínimos de salario real por debajo de los cuales diferentes

¹⁰ En las zonas urbanas de América Latina el sector informal generó 7 de cada 10 nuevos empleos durante los noventa (CEPAL; 2002).

miembros de la población activa se resisten a aceptar un trabajo y persisten en la búsqueda de otro.

Así, el desempleo permanente incluye las categorías de desempleo estrictamente voluntario y de búsqueda, nombrado tradicionalmente como friccional, y el asociado en lo fundamental con las incoherencias entre el perfil de los puestos vacantes y el perfil vocacional y educativo de los desocupados, conocido como desempleo estructural.

El componente friccional obedece a que en el mercado laboral se observa un nivel de tráfico bastante alto, con grandes flujos de trabajadores que buscan empleos mejores (en términos de remuneración y condiciones de desempeño). Adicionalmente, en él existe información asimétrica e imperfecta entre desempleados y empleadores, por lo cual el flujo de personas que se mueven entre empleos se hace aún más lento. Es por eso que el mercado de trabajo, a diferencia de los mercados de "subastas" como las bolsas de valores o los mercados agrícolas, nunca se vacía totalmente. Siempre hay un grado considerable de desempleo friccional, donde no todos los demandantes activos de empleo han encontrado o aceptado uno y no todos los empresarios han cubierto ya sus vacantes.

Basados en la existencia de información imperfecta, los modelos de búsqueda de trabajo ("job search") demuestran que el desempleo de tipo friccional obedece a un proceso racional y voluntario de búsqueda de trabajo emprendido por los agentes que participan en el mercado laboral (Campbell y Stanley, 1997). En ellos se supone que el desempleado no conoce ni las calificaciones requeridas, ni el salario ofrecido por un puesto vacante específico, pero si conoce la distribución global de frecuencia (o de probabilidades) de los salarios ofrecidos según niveles de calificación. Debe entonces emprender una búsqueda al azar - lo que exige tiempo - destinada a indagar características específicas de cada puesto vacante.

Sin embargo la teoría económica reconoce que no todo el desempleo friccional es desempleo de búsqueda. Según esta, en algunos casos los trabajadores desempleados esperan voluntariamente a ser llamados de nuevo tras una suspensión temporal de empleo o hacen "cola" para conseguir un puesto de trabajo sindicado. Frente a esto último, la evidencia empírica internacional muestra en forma sistemática que los sindicatos tienden a conseguir una ventaja salarial, frente a los promedio del mercado, equivalente a $(W_s - W_n)/W_n \times 100$, donde W_s es el salario de los trabajadores sindicados y W_n es el promedio del mercado (Campbell y Stanley, 1997).

El desempleo de tipo estructural aparece cuando las características de la oferta y la demanda de trabajo no coinciden, bien sea por que la oferta no cumple con los perfiles exigidos por la demanda o porque ésta logra absorber las características que ofrece la mano de obra. La teoría económica ha identificado varios factores causantes. De un lado están las transformaciones en la estructura productiva, con lo cual algunos oficios se hacen obsoletos o se reducen las oportunidades laborales para éstos, mientras que se amplían

las demandas de otras habilidades y áreas de formación. Un factor muy relacionado con el anterior, es el de la inempleabilidad asociada con el desempleo de larga duración, pues muchas de las personas que tienen largo tiempo de estar desempleadas acaban perdiendo sus cualificaciones y sus hábitos de trabajo, lo cual es más significativo en períodos de grandes reconversiones en el sector productivo.

Otro factor estructural es la carencia, por parte de los desempleados, de los niveles de formación y o capacitación necesarios para cumplir con los perfiles exigidos para cubrir las vacantes existentes. A esto se suma el desajuste geográfico, causado por la relativa inmovilidad de los trabajadores entre regiones; los cambios en la estructura demográfica de la fuerza de trabajo, debido a la mayor participación de las mujeres y los jóvenes en el mercado laboral; y las rigideces institucionales, como el poder de los sindicatos, el sistema de seguros al desempleo y la existencia de salario mínimo legal.

La tasa permanente ha sido interpretada por la teoría económica como un desempleo de equilibrio o desempleo “natural” de la economía, en un sentido como el planteado por Milton Friedman cuando se refirió a la tasa natural de desempleo como aquella tasa que se observaría gracias a un comportamiento flexible de los salarios y los precios, en ausencia de ilusión monetaria y de errores sistemáticos de previsión acerca de los niveles de precios.

En otras palabras, la tasa natural de desempleo, según Friedman, es aquella consistente con las condiciones reales existentes en el mercado de trabajo¹¹. Al igual que en el modelo neoclásico, son las variaciones en el salario real - gracias a la flexibilidad de los precios y los salarios monetarios o nominales - las que permiten establecer el equilibrio (Friedman, 1993). Por lo tanto, el desempleo natural y sus variaciones son fundamentalmente de carácter voluntario, en el sentido de que los trabajadores desocupados no estarían interesados en trabajar al salario real existente.

De otro lado, esa tasa natural de desempleo (TND) corresponde al nivel de empleo de “pleno empleo”, lo cual significa que ella es inmodificable mediante política macroeconómica¹². En ese sentido dicha tasa ha sido asociada con el concepto de equilibrio de largo plazo y, en términos teóricos, se interpreta como el nivel de desempleo que alcanza una economía cuando el crecimiento

¹¹ Bajo esta perspectiva se considera que, en economías donde existen impuestos a la nómina y otros costos y beneficios laborales permanentes consignados en la legislación laboral (lo cual eleva el salario medio real pagado por el empresario) y donde se fija un salario mínimo nominal por parte del gobierno, la tasa natural o permanente de desempleo es superior a aquella que existiría en condiciones de no intervención.

¹² Las políticas de reactivación de la demanda y el crecimiento económico, que buscan a través de ello reducir el desempleo, en el mejor de los casos (suponiendo que los agentes económicos se forman expectativas inflacionarias de tipo adaptativo) sólo serían eficaces en el corto plazo (Blanchard, 1997).

de precios y salarios es anticipado correctamente, por lo que se constituye en un nivel de desocupación que no acelera la inflación¹³.

A partir de esto último es claro que la TND señala el límite más bajo para el cual tiene sentido aplicar políticas macroeconómicas y, en general, estrategias de estímulo al crecimiento económico corto plazo. De esta manera, cuando la tasa de desempleo se aproxima a su nivel natural, será necesario recurrir a otros instrumentos para enfrentar esa problemática del mercado laboral. Por ejemplo, estrategias microeconómicas dirigidas a corregir imperfecciones del mercado, especialmente en lo que tiene que ver con los sistemas de información laboral y los programas de capacitación y reconversión de los desempleados, entre otros.

En ese sentido las mediciones empíricas de la TND son fundamentales para definir una estrategia coherente de lucha contra el desempleo. Es claro que la TND es concepto teórico, por lo que no es directamente observable y requiere ser estimada. Para ello no existe ningún procedimiento estándar aceptado, por lo que son normales los desacuerdos en cuanto a métodos y magnitudes.

Según Sachs y Larrain (1994), la forma más sencilla de estimación es calcular el promedio de la tasa de desempleo observada durante un período de tiempo prolongado, buscando con ello suavizar las desviaciones cíclicas del desempleo por encima y por debajo de la tasa natural. De acuerdo con estos autores, a través de este procedimiento se han logrado cálculos de la TND para la economía norteamericana muy cercanos a los obtenidos por analistas de esa región mediante otros métodos más sofisticados. Utilizando este procedimiento la TND estimada para el Área Metropolitana, entre los meses de Junio de 1983 y el 2000¹⁴, es del 12.4%.

Una alternativa que resulta ser igualmente simple consiste en seleccionar un año particular en el que se acepte que la economía alcanzó un nivel de empleo de pleno empleo y la inflación esperada fue aproximadamente igual a su nivel efectivo. En este caso, la TND sería equivalente a la tasa de desempleo observada en dicho año. Partiendo de este concepto, la misión Chenery de empleo calculó para Colombia la brecha existente entre el PIB potencial o de pleno empleo y el observado, estimando a partir de ello una TND del 8% (Henao y Rojas, 1999).

Estos dos procedimientos tienen la desventaja de suponer de manera implícita que la TND no varía en el período considerado. En realidad la tasa natural puede cambiar a lo largo del tiempo, especialmente como resultado de

¹³ Es por ello que en su definición teórica más estricta la TND corresponde a la tasa de desempleo consistente con una tasa de inflación constante, más conocida en el mundo académico como la NAIRU (non - accelerating inflation rate of unemployment)

¹⁴ Desde enero del 2000 las estadísticas que describen el mercado laboral de las principales áreas metropolitanas del país dejaron de ser plenamente comparables con los registros anteriores. El DANE cambió la metodología de la encuesta nacional de hogares (ENH) por la encuesta continua de hogares (ECH), incorporando cambios relacionados con los parámetros que definen las personas ocupadas, desocupadas e inactivas.

transformaciones demográficas en la fuerza de trabajo. Aún más, investigaciones recientes sugieren que la TND podría verse afectada por movimientos en la tasa observada, fenómeno conocido como “histéresis” en el desempleo (Sachs y Larrain, 1994). Este es un término extraído de la física¹⁵ y en el contexto del desempleo significa que, ante un choque transitorio que haga subir la tasa de desempleo, es posible que una vez desaparezca esa perturbación la tasa de desempleo no retorne a su nivel original, con lo cual la TND estaría variando.

Un último método de estimación planteado por Sachs y Larrain parte de la TND como aquella tasa de desempleo que no acelera la inflación (NAIRU). En este caso el procedimiento consiste en estimar una curva de Phillips aumentada con expectativas inflacionarias y determinar en forma aritmética la tasa de desempleo que corresponde a una inflación estable. Esta alternativa ha sido bastante utilizada en los diferentes trabajos que en Colombia han estado orientados a estimar la TND (Henao y Rojas, 1999).

En su proyecto de grado Marín Restrepo (2000) utilizó la curva de Phillips en dos versiones para estimar la TND. De un lado, adoptó una versión recomendada en Nuñez y Bernal (1997) en cuya ecuación la variación en la tasa de inflación se hace depender de la diferencia entre la tasa observada de desempleo y la TND, con rezagos de uno y dos períodos. Obviamente la TND es una incógnita en la ecuación, pero después de cierta transformación ella sale de la misma y queda definida por los parámetros estimados. Con esta versión se estimó una TND del 9.96% en el período 1990 - 2000.

De otro lado, utilizando la versión de curva de Phillips recomendada por Henao y Rojas, estimó la TND a través de una curva de Phillips aumentada con expectativas y un vector de variables estructurales pertinentes al mercado laboral (concretamente, el crecimiento de la población económicamente activa). La tasa estimada fue del 10.3% si se le incorpora un rezago al desempleo observado y del 9.67% si se le incorporan dos rezagos.

Dentro de las múltiples posibilidades de estimación se encuentra la técnica de series de tiempo, utilizada en sus estudios para Colombia por Núñez y Bernal (1997), Posada y González (1999) y Henao y Rojas (1999). Esta técnica se basa en el análisis exclusivo de la serie de desempleo observada, la cual se descompone en su componente estocástico (cíclico) y determinístico (tendencial). Este último es interpretado como la TND o tasa de equilibrio y el primero es su evolución cíclica. Se supone que la serie de tiempo μ_t es el resultado de la suma de un efecto tendencial y un efecto cíclico (ecuación 1).

¹⁵ Existe histéresis cuando una variable que ha estado sometida de manera transitoria a una fuerza externa no retorna a su valor original después de removerse la fuerza externa. Desde el punto de vista econométrico el problema es si la serie temporal, en este caso el desempleo, presenta una raíz unitaria, con lo cual se constata la presencia de histéresis (Castellar y Uribe, 2002).

$$\mu_t = \mu_t^* + \mu_t^c \quad (1)$$

Donde μ_t^* es el componente de tendencia y se interpreta como la TND y μ_t^c es el componente cíclico.

La manera más tradicional de calcular el componente tendencial es a través del ajuste de la serie de desempleo sobre una tendencia lineal, efectuando para ello una regresión simple entre el desempleo observado y el tiempo. El problema con este método es que supone un comportamiento estacionario de la tasa de desempleo, es decir, impone una tendencia determinística¹⁶ que no permite la ocurrencia de quiebres estructurales dentro de cada ciclo en el mercado laboral, cuando en realidad se presentan grandes cambios en factores como las tasas de participación juvenil y femenina, los niveles de educación y la productividad laboral, entre otros.

Una aplicación de un modelo estructural de series de tiempo que no supone un comportamiento estacionario de la tasa de desempleo es el filtro Hodrick - Prescott (H-P). Este filtro por el contrario busca identificar el componente estocástico de la tendencia, ajustando una serie variable en el tiempo sin necesidad de definir los puntos de quiebre estructural. Por eso este instrumento no permite determinar un valor o intervalo único sobre el cual el mercado laboral tienda a equilibrarse en el largo plazo (Henao y Rojas, p 83). En términos formales, el filtro H-P estima la tendencia μ_t^* a través de un proceso de minimización (ecuación 2).

$$\text{Min} \sum \left[(\mu_t - \mu_t^*) + \lambda ([\mu_{t+1}^* - \mu_t^*] - [\mu_t^* - \mu_{t-1}^*]) \right]^2 \quad (2)$$

Donde λ es un factor de ponderación que controla el grado de suavización de la curva de tendencia obtenida. Un valor pequeño de λ produce una serie cercana a la original (si $\lambda = 0$, ambas son idénticas) y uno elevado reduce la sensibilidad de la tendencia a las fluctuaciones del desempleo observado (si $\lambda = \alpha$, la tendencia se confunde con la tasa de crecimiento promedio de la serie de desempleo) imponiéndose un comportamiento determinístico.

Es decir, el valor de λ define la varianza de la estimación del desempleo tendencial y ésta cae a medida que aumenta el factor de ponderación. Los criterios de selección del valor de λ son poco transparentes, pero el principal es escoger un valor que genere estimaciones cercanas a los resultados de otros métodos. Además, Hodrick y Prescott recomiendan para series trimestrales valores equivalentes a $\lambda = 1600$ y a $\lambda = 100$ para series anuales (Henao Y Rojas, 1999).

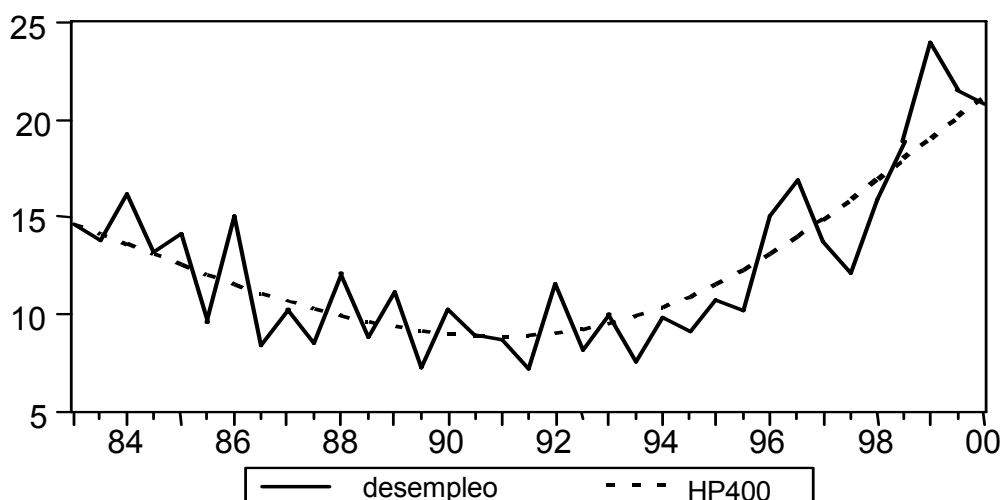
¹⁶ La tendencia, y por tanto la TND, es constante en el tiempo (Gujarati, 1997).

La simplicidad es la gran virtud del filtro H-P para una aplicación generalizada en series de tiempo no estacionarias. Sin embargo muchos autores critican el método, ya que no hay estimación sino separación arbitraria entre tendencia y ciclo, sin tener en cuenta las propiedades de la serie estudiada. A pesar de sus limitaciones el filtro ha sido bastante aceptado entre los académicos como una forma sencilla e inmediata de separar los componentes tendencial y cíclico en series como el desempleo, el PIB y otras variables afectadas por las fluctuaciones macroeconómicas.

Aplicando el filtro H-P (con un parámetro suave para frecuencia semestral $\lambda = 400$) a la serie de la tasa de desempleo junio de 1983 - junio de 2000, se calculó una TND promedio de 12.4% y una desviación estándar del 3.4%. Sin embargo, como se observa en el gráfico 2, esa tasa natural ha tenido una fuerte tendencia creciente en la segunda mitad de la década de los noventa.

Dado que el gráfico 11 evidencia un cambio estructural en el mercado de trabajo del Área Metropolitana a principios de los noventa, se dividió la serie en dos períodos (1983 - 1991 y 1992 - 2000) y se aplicó a cada subperíodo el filtro H-P (gráficos 12 y 13), obteniendo una TND promedio del 11% para el primero de los períodos y del 13.89% para el segundo.

Gráfico No 11. Área Metropolitana, desempleo observado y componente permanente H-P. 1983 - 2000.



Estos últimos resultados contrastan ampliamente con los obtenidos por Henao y Rojas (1999) en un ejercicio similar, con el cual quisieron verificar la existencia de un cambio estructural en el mercado laboral colombiano después de la reforma laboral de 1990, la cual habría contribuido a flexibilizar más dicho mercado. En su trabajo encontraron que la TND bajó de entre 11.2% y 11.8% en los ochenta a un rango que va de 9% a 10.2% en los noventa.

Entre las razones de la elevación observada en la TND para el Área Metropolitana Centro Occidente, están el aumento referido en las tasas de participación laboral, especialmente la de las mujeres y los jóvenes. La TND

se puede considerar como el promedio de las tasas naturales de desempleo de los diferentes grupos demográficos; algunas de las cuales son mayores que otras y, por consiguiente, un cambio en las proporciones de dichos grupos en el mercado laboral afecta la tasa natural global de la economía en estudio. Y ese es el caso del AMCO, donde las tasas de desempleo de las mujeres y los jóvenes han sido más altas que el promedio¹⁷.

Gráfico No 12. Área Metropolitana, desempleo observado y componente permanente H-P. 1983 - 1991.

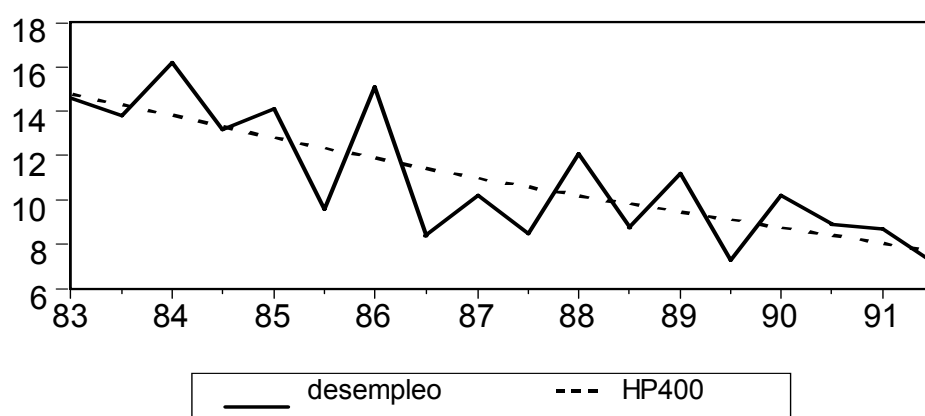
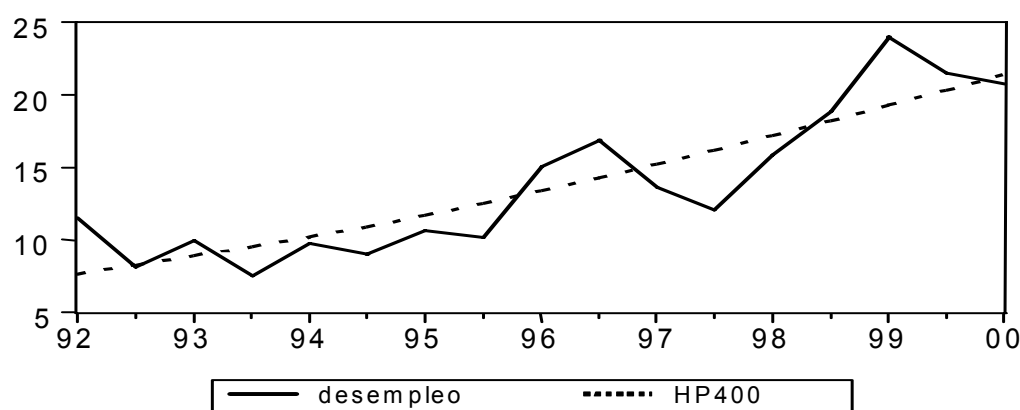


Gráfico No 13. Área Metropolitana, desempleo observado y componente permanente H-P. 1991 - 2000.



De otro lado, al parecer el proceso globalizador ha afectado el mercado laboral regional a través de una acción conjunta de factores comerciales y tecnológicos. Por un lado, dio lugar a una contracción global de la demanda de trabajo, tanto calificado, al ser reemplazado por las importaciones netas provenientes de países con mayor desarrollo tecnológico, como del no calificado, al perder mercados con la participación de economías que poseen

¹⁷ Según la encuesta de hogares de junio del 2003 la tasa de desempleo para las mujeres era del 22.4% en tanto la de los hombres era del 15.3%. En ese mismo período la tasa de desempleo para las personas menores de 24 años era ampliamente superior al 30%.

salarios más bajos¹⁸. Esa contracción se presume mayor para el trabajo no calificado pues, en alguna medida, la apertura comercial generó ciertas oportunidades de empleo calificado para la aplicación de la tecnología que se hizo disponible con la importación de algunos bienes de capital avanzados.

En forma adicional, esa globalización ha estado impulsando un proceso de recomposición de la estructura productiva regional hacia el sector terciario (se destacan la expansión del comercio, las comunicaciones y el transporte) con vínculos crecientes a actividades ligadas al comercio internacional y a los flujos de capital, pero con menor demanda relativa de trabajo no calificado.

Esa recomposición productiva ha significado la expansión de unos sectores y la contracción de otros, a la vez que el cierre de algunas empresas y la modificación o abandono de sus antiguas líneas de producción en otras, invirtiendo en proyectos de mayor desarrollo tecnológico. Esto genera una mayor movilidad de la fuerza de trabajo entre empresas y entre sectores económicos, lo cual equivale a una mayor fricción en el mercado de trabajo.

Es decir, la TND de desempleo también depende de las características de crecimiento de los diferentes sectores de la economía. Como es natural, aquellos que se están expandiendo absorben más trabajo, en tanto los que experimentan contracción reducen su fuerza de trabajo; y no es posible hacer corresponder en forma rápida las disponibilidades y necesidades, porque el trabajo no puede desplazarse de manera instantánea y sin costo de un sector a otro.

Aún más, los conocimientos y calificaciones requeridas no son fácilmente adaptables de una empresa a otra y menos de un sector a otro, por lo que el desempleado termina requiriendo más tiempo para recalificarse y/o encontrar un empleo. A esto se suma el que, en general, los trabajadores desocupados sufren un deterioro de capital humano, de modo que pueden transformarse en no contratables aún después de que haya pasado el choque original que constituyó la causa del desempleo. De esta forma es posible que haya tenido lugar algún grado de histéresis en el desempleo reciente del AMCO¹⁹.

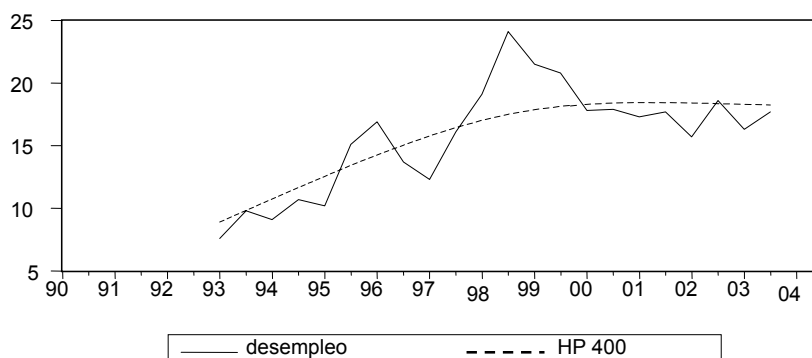
No obstante, esa tendencia ascendente en la tasa natural de desempleo del Área Metropolitana Centro Occidente, al parecer, ha cedido en los últimos años (gráfico 14). Aunque ese cambio de tendencia puede obedecer, al menos en parte, a las modificaciones incorporadas por el DANE en la nueva ECH, relacionadas con los parámetros que definen las personas ocupadas, desocupadas e inactivas, las mismas que dificultan la comparabilidad de las series antes y después de dichas modificaciones, es posible afirmar que ello

¹⁸ Como evidencia de ello se tienen la pérdida de participación en el mercado internacional del café, con su consecuente reducción en el área de cultivo, y las dificultades enfrentadas por el sector de las confecciones. Ambas actividades han sido la base de la economía regional y fuentes importantes de empleo no calificado.

¹⁹ Esa conclusión se refuerza a partir de la prueba de DicKey – Fuller, que permitió establecer que entre junio 1992 y el segundo trimestre del 2004 la serie temporal, tasa de desempleo, presenta una raíz unitaria.

esta relacionado con una mayor adaptación de la fuerza laboral a la transformación sectorial que vive la economía del AMCO, así como con el proceso migratorio hacia el exterior.

Gráfico No 14. AMCO, desempleo observado y componente permanente H-P. 1990 - 2004.



En cuanto a esto último, Garay y Rodríguez (2005) muestran que en la época reciente España aparece como el destino primordial de la emigración de los pobladores del AMCO y el 78.1% de dicha migración ha tenido lugar entre el 2000 y el 2004. De manera complementaria, el 52.5% de esas personas son mujeres y de cada 100 solo una es menor de edad; es decir, ese flujo poblacional sin duda ha contribuido a aliviar la presión de oferta sobre el mercado laboral.

Aún más, en el estudio de Garay y Rodríguez se constata que esa reducción en la presión de oferta sobre el mercado de trabajo seda por una vía indirecta. Como era de esperarse, los indicadores de participación laboral (TGP) y desempleo son ostensiblemente menores en los hogares receptores de remesas.

Mientras la TGP de la población de los hogares receptores es inferior en 10 puntos porcentuales a la población de hogares no receptores, la tasa de desempleo del primer grupo poblacional es la mitad de la que observa el segundo grupo. De esta forma resulta plausible afirmar que la probabilidad de desaliento en las personas desocupadas aumenta cuando este pertenece a un hogar receptor de remesas.

Comentarios finales

Cerca de dos terceras partes del desempleo de largo plazo en el Área Metropolitana de Centro Occidente han estado relacionadas con factores demográficos, migratorios, de histéresis y recomposición sectorial. La otra parte ha estado más vinculada con el ciclo recesivo de las economías local y nacional. Esto significa que en el corto plazo se puede aspirar a resolver,

mediante estrategias de reactivación económica, un componente limitado de ese desempleo.

Un programa integral de lucha contra el desempleo en el AMCO exige considerar entonces acciones encaminadas a reducir la inequidad de género en el acceso al mercado de trabajo; fortalecer el sector educativo en los niveles secundario, técnico, tecnológico y profesional, con el doble propósito de lograr una mayor retención de la población joven en el sector educativo y una formación de la fuerza de trabajo en clara correspondencia con la reestructuración productiva que vive la economía local.

De manera adicional, a medida que se logre un mayor nivel de formación en la población joven, es posible desarrollar programas más agresivos de fomento de espíritu empresarial. Programas en los cuales es fundamental la acción concertada de los sectores público y privado y la universidad local. A nivel regional estos programas de fomento del espíritu empresarial no han tenido una dimensión importante. Es necesario que los sectores involucrados se convenzan de sus virtudes y de su capacidad para dar salida a desajustes estructurales en el mercado de trabajo. Con ellos se reduce la demanda de empleo, a la vez que se amplían las ofertas.

BIBLIOGRAFÍA.

- BANCO DE LA REPÚBLICA, et. al. (2002). Informe de coyuntura económica regional, No 15 (I trimestre de 2002). Pereira.
- BID, FOREC (2002). Ecorregión Eje Cafetero, un territorio de oportunidades. Pereira.
- BLANCHARD, Olivier (1997). Macroeconomía. Editorial Prentice Hall. Madrid.
- CAMPBELL R., McConnell y STANLEY L., Brue (1997). Economía laboral contemporánea. Editorial Mc Graw Hill. Cuarta edición. Madrid.
- CASTELLAR P, Carlos E y URIBE G, José Ignacio (2002). Estructura y evolución del desempleo en el Área Metropolitana de Calí 1988 – 1998: ¿existe histéresis? Revista virtual Observatorio de la economía Latinoamericana. En: www.eumed.net
- CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOECONÓMICAS DE RISARALDA - CIR (1996). Risaralda 1996: población, inmigración y empleo. Pereira, octubre.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOECONÓMICAS DE RISARALDA - CIR (2001). Coyuntura socioeconómica de Risaralda, Volumen 1, año 4. Pereira, diciembre.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOECONÓMICAS DE RISARALDA - CIR (2005). Análisis del comportamiento del mercado laboral en el Área Metropolitana Centro Occidente. Pereira, enero.
- CEPAL (2002). Globalización y desarrollo. Publicaciones de la CEPAL. Santiago de Chile.
- FRIEDMAN, Milton (1993). Teoría de los precios. Ediciones Altaya. Barcelona.
- GARAY, Luis Jorge y RODRÍGUEZ, Adriana (2005). Características socioeconómicas de la población emigrante internacional ubicada en el AMCO. En: Memorias del seminario internacional “Migración internacional, el impacto y las tendencias de las remesas en Colombia”. Pereira, abril.
- GAVIRIA Ríos, Mario Alberto y SIERRA, Hedmann Alberto (2000). Risaralda: Una mirada a las condiciones de vida de su población. Revista Páginas, No 58. Pereira, noviembre.

- GOBERNACIÓN DE RISARALDA - Secretaria de planeación (2001). Risaralda: desarrollo con rostro humano y social en igualdad de oportunidades - Plan de desarrollo 2001 - 2003. Pereira.
- GONZÁLEZ, Helmer (2005). Periódico La Tarde. www.latarde.com/hoy/per5.htm. Tomado 9 junio de 2005.
- GUJARATI, Damodar (1997). Econometría. Editorial Mc Graw Hill. Tercera edición. Bogotá.
- HENAO V., Marta Luz y ROJAS D., Norberto (1999). La tasa natural de desempleo en Colombia. Coyuntura Económica, Volumen 29, No 3. Bogotá, Septiembre.
- LONDOÑO, Francisco (1999). Plan estratégico para Pereira y el Área Metropolitana. Pereira, enero.
- MARIN RESTREPO, Jhon Jairo (2000). Tipología del desempleo en el Área Metropolitana Pereira, Dosquebradas y La Virginia. Proyecto de grado, Universidad Católica Popular del Risaralda. Pereira.
- NÚÑEZ M., Jairo y BERNAL S., Raquel (1997). El desempleo en Colombia: tasa natural, desempleo cíclico y estructural y la duración del desempleo, (1976 - 1998). Ensayos sobre política económica, No 32. Bogotá, diciembre.
- POSADA, Carlos Esteban y GONZÁLEZ, Andrés (1997). El mercado laboral urbano: empleo, desempleo y salario real en Colombia 1985 y 1996. Borradores semanales de economía, documento No 84.
- SACHS, Jeffrey y LARRAÍN, Felipe (1994). Macroeconomía en la economía global. Editorial Prentice Hall. México.

ANEXOS

Anexo A: Tasas de desempleo

PERÍODO	AMCO	7 ÁREAS
Dic-90	8,9	10,6
Dic-91	7,2	9,6
Dic-92	8,3	9,9
Dic-93	7,6	7,9
Jun-94	9,8	9,8
Dic-94	9,1	7,6
Jun-95	10,7	9
Dic-95	10,2	9,4
Jun-96	15,1	11,4
Dic-96	16,9	11,3
Jun-97	13,7	13,3
Dic-97	12,3	12
Jun-98	16,1	15,8
Dic-98	19,1	15,7
Jun-99	24,1	19,8
Dic-99	21,5	18
Jun-00	17,2	20,4
Dic-00	17,8	16,5
Jun-01	17,9	15,1
Dic-01	17,3	13,5
Ene-mar 02	19,6	17,7
Abr-jun 02	17,7	18
Jul-sep 02	17,9	17,2
Oct-dic 02	15,7	15,7
Ene-mar 03	19,9	17,8
Abr-jun 03	18,6	16,9
Jul-sep 03	17,9	16,1
Oct-dic 03	16,3	14,7
Ene-mar 04	17,9	16,2
Abr-jun 04	17,7	16
Jul-sep 04	17,2	15

A partir de 2002, se hace referencia a las 13 áreas metropolitanas

Fuente: DANE, Encuesta de hogares. Cálculos CIR

Anexo B: AMCO, Indicadores del mercado laboral

PERÍODO	TGP(%)	TO(%)	PEI
Jun-94	55,6	50,2	165740
Dic-94	60,2	54,7	152038
Jun-95	57,7	51,6	165791
Dic-95	58,7	52,7	161761
Jun-96	61,5	51,1	156204
Jun-97	55,4	47,8	193092
Dic-97	57,9	50,9	183048
Jun-98	61,3	51,5	170860
Dic-98	62,6	50,6	166307
Jun-99	63,1	47,9	163243
Dic-99	64,7	50,8	159084
Jun-00	63,6	50,3	164966
Ene/mar-01	66,9	53,1	152000
Ene/mar-02	64,7	52	166000
Ene/mar-03	63,4	50,8	177000
Ene/mar-04	62,7	51,5	185000

TGP tasa global de participación

TO tasa de ocupación

PEI población económicamente inactiva

Fuente: DANE, Encuesta de hogares. Cálculos CIR

Anexo C: AMCO, Indicadores del mercado laboral según género, a Junio de cada año. (%)

	TASA GLOBAL DE PARTICIPACIÓN		TASA DE OCUPACIÓN		TASA DE DESEMPLEO	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
1992	75.71	41.38	72.09	35.91	4.78	13.22
1998	76.68	48.28	67.47	38.06	12.00	21.15
2003	74.03	51.01	62.67	39.59	15.34	22.40

Fuente: DANE, Encuesta de hogares. Cálculos CIR

Anexo D: AMCO, Tasas globales de participación según edad, 2001 - 2003

	12 a 17	18 a 24	25 a 55	56 a 99
Mar-01	30,2	75,7	82,6	37,8
Jun-01	18,4	72,3	80	34,7
Sep-01	22,5	77	82,6	35,5
Dic-01	25,8	76,4	81,2	39
Mar-02	21,9	78	80,5	35,7
Jun-02	20,4	69,4	81	34,2
Sep-02	18,2	76,8	80,4	34,6
Dic-02	22,9	69,8	81,6	33,4
Mar-03	18,1	73,4	81,7	31,4
Jun-03	13,7	73,2	80,1	30,8
Sep-03	17,9	75,8	81,3	32,8
Dic-03	23,9	80,3	81,9	35,2

Fuente: DANE, Encuesta de hogares. Cálculos CIR

Anexo E: AMCO, Niveles de educación y desempleo de la PEA

EDUCACIÓN	JUNIO DE 1998			ABRIL - JUNIO DE 2003		
	HOMBRES	MUJERES	DESEMPLEO	HOMBRES	MUJERES	DESEMPLEO
NINGUNA	4.40	3.20	4.40	3.30	2.40	16.60
PRIMARIA	32.20	26.30	25.00	29.00	25.20	16.50
SECUNDARIA	48.00	54.80	59.40	49.90	51.30	21.70
SUPERIOR	15.20	18.50	11.10	17.80	18.10	14.60
NO INFORMA	0.30	0.10	0.10	0.00	0.00	0.00

Fuente: DANE, Encuesta de hogares. Cálculos CIR

PARTE II: ASPECTOS CONCEPTUALES

CAPITULO III

POBREZA, INSERCIÓN PRECARIA E INEFICIENCIA SOCIAL

Mario Alberto Gaviria Ríos

Desde la década pasada la pobreza recuperó un lugar importante en la agenda internacional dados los dramáticos niveles que ha alcanzado. La Declaración del Milenio, suscrita en el año 2000 por 189 países en la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas, estableció ocho objetivos que constituyen un pacto entre las naciones para eliminar la pobreza¹; los mismos que han inspirado una propuesta de acuerdos mínimos hacia donde deben dirigirse los esfuerzos regionales y municipales en el Eje Cafetero (PNUD, 2004).

Si bien hay consenso en la necesidad de erradicar este problema, no lo hay en cuanto al concepto mismo de pobreza y, por tanto, en las políticas más apropiadas. La pobreza es un término que no tiene, hasta ahora, un estatus conceptual definido sino, más bien, el valor de un término descriptivo para designar a un segmento de la población que se encuentra en una condición carencial o deficitaria respecto al acceso a bienes y servicios básicos de la sociedad.

El mayor problema de las políticas contra la pobreza, en términos de la definición de las mismas, es que usualmente pretenden trabajar sobre los efectos del fenómeno (la pobreza vista como carencia, donde lo determinante es el acceso de las personas a un conjunto de bienes y servicios materiales) y no sobre las potencialidades de los pobres (la pobreza vista como potencia, con lo que resulta fundamental la creación de oportunidades para desarrollar capacidades en las personas). E igual sucede con la forma de medirla. Se impone, entonces, para dilucidar este problema, una revisión del estado del arte sobre la conceptualización de la pobreza.

Se puede llegar a pensar que el ejercicio propuesto termina siendo una imperdonable liviandad académica, mientras la pobreza está ahí rondando.

¹ Los ocho objetivos son: 1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre, la meta es reducir a la mitad, en el 2015, el porcentaje de personas con ingresos inferiores a un dólar diario, así como el porcentaje de personas que padecen hambre; 2. Lograr la educación primaria universal; 3. Promover la igualdad entre los sexos y la autonomía de la mujer; 4. Reducir la mortalidad infantil; 5. Mejorar la salud materna; 6. Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades; 7. Garantizar la sostenibilidad ambiental; y 8. Fomentar una asociación mundial para el desarrollo.

Ello resulta razonable porque dicho fenómeno social observa una tendencia creciente. Pero la labor se justifica porque su permanencia como realidad es, en buena parte, producto de su escasa y confusa conceptualización y, consecuentemente, de su medición y las estrategias que se han estado implementando para combatirla.

El propósito fundamental de este documento es contribuir a la construcción de un estado del arte sobre la conceptualización de la pobreza. Aunque es claro que la reflexión sobre este fenómeno social debe responder, por lo menos, a tres preguntas: ¿quiénes son los pobres?; ¿dónde están? y ¿cuántos son?; en este trabajo solo se abordará la primera de ellas, la misma que remite al concepto.

La intencionalidad es llegar a un enfoque más adecuado que permita aprehender las complejas características de la pobreza y trascienda la mera descripción, logrando incorporar analíticamente los factores que están en su origen y dinámica, y así poder orientar las políticas públicas para su erradicación. Por ello, se profundiza en una comprensión de la pobreza en su dimensión relacional y se concluye que ella es ante todo un fenómeno de inserción social precaria

Hasta no hace muchos años la mayor parte de las teorías del desarrollo enfatizaron en la disponibilidad de recursos materiales como fundamento para juzgar sobre la prosperidad de una sociedad, y redujeron la pobreza a un problema de carencia de recursos. Hoy día, con los desarrollos de la teoría, con la importancia que se le da al conocimiento como factor endógeno, la pobreza se aborda desde una mirada más integral y no sólo como un problema de equidad y justicia (como sin duda es) sino también como un problema de ineficiencia social, cuyos costos son asumidos tanto por las personas que la padecen, como la sociedad en su conjunto.

Una perspectiva tradicional de la pobreza

La persistencia y agudización de la pobreza y la marginación social es un fenómeno que ha ganado visibilidad gracias a un sinnúmero de análisis tanto de agencias multilaterales y nacionales como de investigaciones realizadas en espacios académicos. No obstante, en la reconocida abundancia de estudios sobre la pobreza persisten dificultades teóricas y metodológicas relacionadas tanto con la definición del fenómeno como con la utilización de instrumentos adecuados para una aproximación pertinente a la realidad de la pobreza.

En el ámbito de la discusión conceptual sobre pobreza se observan dos nociones básicas². De un lado, ella es concebida como una falta de recursos

² Otras visiones, por lo general, se ocupan más de la forma de aproximación al conocimiento del problema. Una de las más reconocidas es el llamado “enfoque participativo”, que apunta a tomar en consideración las visiones que tienen las personas pobres sobre su propia situación. Sin embargo, esta aproximación no cuenta con un referente teórico, ni con una propuesta particular de indicadores. Por ello, antes que un enfoque, es un método que aporta a la caracterización del problema.

personales, individuales o del conjunto de los miembros del hogar. De otro lado, la pobreza es entendida y estudiada en su dimensión relacional, en cuanto implica unos modos de vida caracterizados por ciertas carencias o privaciones básicas que suelen ir acompañadas de una inadecuada participación e integración social de las personas que sufren dichas carencias.

En relación con esta primera noción, los conceptos de pobreza de aceptación corriente se han referido a la subsistencia y las necesidades básicas, relacionándolas con el ingreso. El criterio mínimo de necesidades (por ejemplo, requerimientos nutricionales) equipara el consumo de ese nivel inferior a una línea de pobreza.

En concreto, el concepto de subsistencia hace referencia al ingreso que una persona debe obtener para satisfacer sus necesidades nutricionales y así mantener su eficiencia física. De ese modo, deja de lado otras necesidades sociales de las personas, como miembros que son de una compleja red de relaciones sociales³.

El concepto de necesidades básicas, por su parte, es una extensión de la percepción de subsistencia y se centra en el conjunto de necesidades requeridas por una comunidad como un todo, y no ya con base en necesidades individuales o de las familias, para su sobrevivencia física. Ambos conceptos terminan justificando la idea de que el crecimiento de la riqueza material es todo lo que se requiere para superar el problema de pobreza.

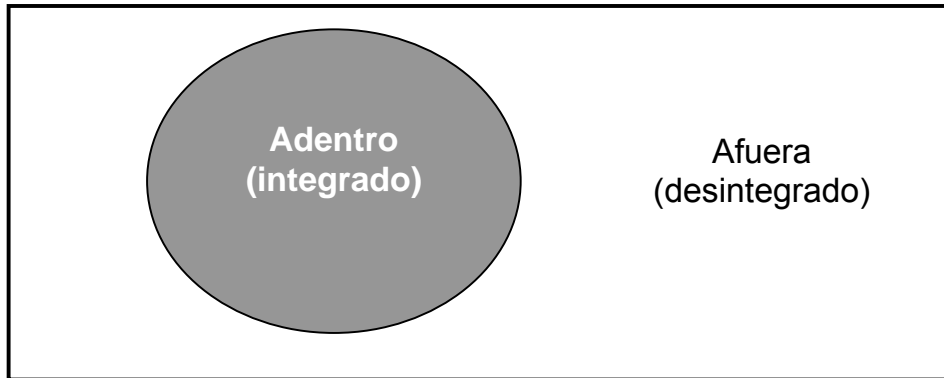
A partir de estos enfoques tradicionales ha tomado fuerza, especialmente en la corriente neoclásica, la visión dualista (Gráfico 1) que identifica a los pobres como aquellos que no han logrado insertarse en el proceso económico (Corredor, 1999 y 2004). Esta es una concepción dualista del problema, en tanto se concibe que la realidad social está constituida por un “adentro” (población no pobre, que ha logrado integrarse a la dinámica capitalista) y un “afuera”.

Según este enfoque dualista, derivado del principio de la dicotomía moderno/tradicional introducida por A. Lewis y del concepto de desararticulación desarrollado por F. Perroux, la economía de los países en desarrollo (y en especial la urbana) puede descomponerse en dos partes. Por un lado, está el sector “moderno” donde las firmas capitalistas dan a sus empleados ingresos relativamente altos y regulares, gracias a una organización eficiente y a una tecnología avanzada. Por otro lado, existe un sector residual donde las

³ Una crítica a este enfoque es que el parámetro para la comprensión del fenómeno de la pobreza debe ser la vida humana, no la vida biológica: no basta con subsistir o acostumbrarse a las limitaciones; en ese sentido, tampoco es un problema netamente psicológico.

personas apenas sobreviven, al estar vinculadas a actividades tradicionales y de baja productividad⁴.

Gráfico No 1: Visión Dualista de la sociedad



Nota: con base en Corredor (2004).

A partir de esta comprensión del fenómeno de pobreza, es claro que la estrategia para enfrentar el mismo se reduce a una aceleración del crecimiento económico, pues de esa forma el “afuera” (la población pobre) podría integrarse al proceso económico. Así mismo, los pobres estarían totalmente identificados y corresponderían a aquellas personas y hogares vinculados laboralmente al sector informal de la economía.

Sin embargo, la teoría dualista parece no estar totalmente justificada. En primer lugar, no es claro que el sector informal (marginal) sea independiente del resto de la economía; al contrario, en economías como la colombiana existe evidencia de un alto grado de complementariedad entre los sectores formal e informal⁵. En segundo lugar, al menos en parte del sector informal existen barreras de entrada determinadas por factores como la habilidad para el trabajo, los requerimientos de capital y la experiencia, por lo que dicho sector no juega plenamente un papel de residual y, en algunos casos, puede ser una opción laboral frente a su similar moderno. Finalmente, no existe evidencia que pruebe que la segmentación del mercado de trabajo esté configurada de tal manera como para que los salarios del sector moderno sean totalmente independientes de los ingresos de trabajo en el sector informal⁶.

⁴ En la literatura económica se ha nombrado de diferentes formas este sector residual: marginal, informal. La marginalidad se asocia más con las condiciones de inserción urbano - habitacionales y la informalidad con la inserción ocupacional (Corredor, 1999).

⁵ En los estudios elaborados para la Misión Chenery de empleo (Misión de Empleo, 1986, p 64) se descubrieron fuertes interconexiones productivas y reproductivas (compraventa de insumos y productos, subcontratación de procesos) entre los sectores formal e informal de la economía colombiana.

⁶ Así mismo, bajo esta perspectiva se estaría dejando de lado la población desempleada del sector moderno.

La pobreza como un fenómeno de inserción precaria

En una perspectiva relacional, y a la luz del enfoque de capacidades y derechos (Corredor, 1999), se plantea como problema la inserción precaria de la población pobre en las dinámicas económica, social y política, que les impide beneficiarse del valor que contribuyen a generar socialmente. Para este enfoque es claro que las personas pobres sí están integradas al sistema capitalista, y aportan de manera importante a la dinámica económica, pero de manera precaria dada su carencia de dotaciones iniciales. Es decir, contrario a lo que afirma la corriente dualista, no existe un “adentro” y un “afuera”.

Para esta visión teórica la pobreza es expresión de un escaso desarrollo de capacidades y derechos. Tiene su origen en la incapacidad de la sociedad y del Estado en permitirles a todas las personas un igual acceso a las oportunidades y en ofrecer condiciones adecuadas para aprovecharlas. La carencia de dotaciones iniciales y la ausencia de condiciones para poder garantizar el ejercicio efectivo de los derechos, inhiben el desarrollo de las capacidades y conducen a una inserción precaria de importantes sectores de la población.

El concepto de capacidad humana se relaciona ampliamente con el de “capital humano”, pero entre uno y otro existen claras diferencias (Sen, 1998). Mientras el concepto de “capital humano” enfatiza en el carácter de agentes de producción de los seres humanos, el de capacidad se centra en la habilidad de las personas para llevar el tipo de vida que consideran valiosa e incrementar sus posibilidades reales de elección. Aún más, la concepción de capital humano cabe dentro de la perspectiva más amplia de capacidad humana: si una persona alcanza mayores niveles de productividad en el proceso productivo, mediante una mayor educación y un mejor acceso a los servicios de salud (factores fundamentales de acumulación de capital humano), se puede esperar que igual pueda dirigir mejor su propia vida y disfrutar de mayor libertad para hacerlo.

En concreto, a partir de Amartya Sen, es claro que las capacidades de las personas no están sólo referidas a un problema de habilidad o de productividad. Ellas hacen referencia a la potenciación de las personas para decidir sobre sus desempeños y optar por las oportunidades.

Las dotaciones iniciales hacen referencia al patrimonio económico y social y el capital humano con que cuentan las personas en un momento determinado del tiempo. Las dotaciones iniciales incluyen los bienes y servicios mercantiles y no mercantiles, tangibles e intangibles. Los bienes mercantiles son: alimentación, vestuario, vivienda, seguridad ambiental, salud, educación, servicios básicos, transporte y recreación. Están referidos al ámbito de lo privado y pueden ser objeto de intercambio. Las personas pueden acceder a estos bienes y servicios si cuentan con el ingreso necesario.

Los bienes no mercantiles están referidos al ámbito de lo público, al espacio social. No pueden adquirirse mediante el ingreso y son entre otros: el sentido

de pertenencia, la seguridad, la justicia, la libertad, la identidad, la autonomía, el reconocimiento social y el medio ambiente.

Esa carencia de dotaciones iniciales se traduce en una situación en la cual la persona pobre se muestra incapaz de satisfacer sus necesidades vitales, no sólo en términos de sobrevivencia física (alimentación, salud, vivienda) sino también en términos de su desarrollo como persona: participación en los procesos culturales, sociales y políticos; identidad; autoestima; sentido de pertenencia; acceso a la formación y a la información.

La pobreza se presenta entonces como un círculo vicioso en el que se es pobre dado que se carece de unas dotaciones iniciales mínimas, con lo cual el desarrollo de capacidades humanas es muy bajo y las personas encuentran dificultades para ejercer sus derechos⁷. A su vez, la ausencia de un verdadero ejercicio de los derechos dificulta la potenciación de capacidades en las personas, con lo cual se perpetúa la situación de pobreza (Corredor, 1999).

De manera especial, la situación de precariedad de activos físicos y humanos que enfrentan los pobres, los hace vulnerables. La vulnerabilidad es una exposición permanente al riesgo que genera las condiciones del entorno y a partir de ella es posible pensar la pobreza en términos dinámicos, en el sentido que las dificultades que enfrentan los pobres se acrecientan por la incertidumbre a la que están sujetos. Entre las principales carencias que propician la vulnerabilidad se destacan: la dependencia económica, la inexistencia de derechos de propiedad sobre la vivienda, el riesgo ambiental, la malnutrición, la falta de educación y las deficientes condiciones de salud.

Esos cambios en el entorno tienen que ver fundamentalmente, pero no en forma exclusiva, con condiciones económicas, entre las que sobresalen la situación del mercado laboral, la política económica, la inflación y la dinámica del crecimiento económico. Dada la indexación imperfecta, la aceleración en el alza de los precios tiende a aumentar la pobreza, dado que la capacidad para protegerse de la inflación ha estado relacionada en forma positiva con el nivel de ingresos. A su vez, la reducción del crecimiento económico disminuye las oportunidades de empleo y generación de ingresos en los diferentes sectores de la economía, con lo cual la pobreza tiende a aumentar (Salama y Valier, 1997, cap. 3).

Ahora, la pobreza vista en su dimensión relacional exige considerar el fenómeno de aislamiento social que sufren los pobres, lo cual contribuye para que esa inserción precaria se agudice de manera progresiva. Como destaca Kaztman (2001), una de las características de los pobres es que tienen escasos puntos de coincidencia con la gente de condición económica acomodada. Con demasiada frecuencia, los “pobres” y los “ricos” asisten a distintas escuelas, viven en lugares separados, comen apartados unos de otros, practican sus cultos en momentos y lugares diferentes, contraen

⁷ Como diría A. Sen, el poseer una bicicleta no garantiza el poder hacer uso de ella.

matrimonio con personas de su misma condición y reciben atención médica en distintos lugares.

Según Kaztman, si bien son heterogéneas las situaciones que afectan a los hogares con desventajas sociales, se pueden destacar al menos dos características que comienzan a perfilarse con claridad en el núcleo duro de la pobreza actual. Por un lado, se observa un debilitamiento de los vínculos de la población pobre con el mercado laboral, que se manifiesta con particular intensidad entre los trabajadores con bajas calificaciones. Por otro, un progresivo aislamiento de los pobres urbanos del resto de la sociedad.

En su análisis, Kaztman centra la atención en los problemas que tienen que ver con la diferenciación, la segmentación, la segregación y cómo esto afecta el progresivo aislamiento de los pobres urbanos. La diferenciación se refiere simplemente a la distribución entre grupos sociales de una serie de atributos, ingresos, educación, tipo de vivienda, entre otros. La segmentación, por su parte, es un proceso de reducción de las oportunidades de interacción de grupos o categorías sociales distintas. En términos estáticos, una sociedad segmentada es donde hay una muy baja interacción, fuera del mercado de trabajo, entre grupos o estratos socio-económicos distintos.

La segregación en cambio refiere a procesos de polarización y endurecimiento de las distancias sociales, que responden a la voluntad de actores cuyos comportamientos alimentan una especie de sinergia negativa, con lo que se va reduciendo progresivamente la sociabilidad informal entre los grupos que se segregan. El caso extremo es la segregación racial⁸, pero existen otras segregaciones como la residencial, donde operan mecanismos menos visibles y más complejos.

Esos procesos de segmentación y segregación social, según Kaztman, se manifiestan en distintos ámbitos de interacción. En el mundo del trabajo, en el sistema educativo, en el sistema de salud, en las áreas de residencia, en los servicios de esparcimiento, en la seguridad pública, etc.

El aislamiento social se caracteriza por el debilitamiento o quiebre de los vínculos que unen al individuo con la sociedad. Estos vínculos se refieren, en primer lugar, a aquellos que el individuo establece con el mercado de trabajo, ya que éste no sólo es su principal fuente de ingresos sino que además, y por su intermedio, él obtiene estatus e integración al sistema social.

Entonces, una primera forma de aislamiento social se refiere a aquellas personas que estando activas en el mercado del trabajo se encuentran sin empleo; fenómeno que afecta de manera especial a la población pobre, que es la que enfrenta tasas de desocupación significativamente más altas en comparación a otros grupos socioeconómicos. A ello se suma la exclusión de los pobres de los “buenos empleos”, entendidos éstos no sólo como aquellos

⁸ En Bello y Rancel (2002) se establecen relaciones entre la discriminación racial y la pobreza en América Latina y el Caribe.

que tienen un nivel de ingresos aceptable, sino también como los que van acompañados de diversos grados de protección social (Sunkel, 2003).

Los mecanismos de aislamiento mencionados inciden en una baja tasa de integración al mercado de trabajo (particularmente en el caso de las mujeres y los jóvenes) y también en modos de integración que presentan altos grados de precariedad e inestabilidad. Uno de los efectos centrales de este debilitamiento de los vínculos con el mercado laboral es lo que Kaztman ha denominado “segmentación”, es decir, un proceso de reducción de las oportunidades de interacción entre grupos o estratos socioeconómicos distintos. La hipótesis de Kaztman (2001) es que este proceso de segmentación (o de progresivo aislamiento social de los pobres) se traduce en una fuerte limitación en términos de movilidad social.

Intentando resumir cuáles son las consecuencias posibles de esta reducción de la interacción, Kaztman refiere tres niveles de capital social: capital social individual, capital social colectivo y capital ciudadano. El capital social individual es la capacidad que tiene una persona de movilizar la voluntad de otras personas en su beneficio, básicamente. El capital social colectivo es la capacidad que tienen de movilizar las voluntades de muchos en favor de una meta colectiva, y el capital ciudadano tiene que ver con los sentimientos de pertenencia de compartir problemas y destinos con otras personas.

La reducción de las interacciones disminuye el capital social o las posibilidades de acumular capital social individual por parte de los trabajadores menos calificados, dado que reduce la posibilidad de contar con redes de información y contactos que facilitan la búsqueda de otros empleos y el acceso a servicios. También comprime la posibilidad de acumular capital social colectivo porque al separarse de las personas más calificadas, que en general son las que tienen voz, reduce la fortaleza de las instituciones laborales y la posibilidad de reivindicaciones que pueden articular a los pobres urbanos.

De igual forma, afecta la acumulación de capital ciudadano, dado que el trabajo deja de operar como el vínculo central de pertenencia a la sociedad. Además, se debilitan los sentimientos de ciudadanía al no compartir problemas y destinos con los trabajadores más calificados.

En el ámbito de la segmentación educativa planteada por Kaztman, se destaca primer lugar la exclusión de los niños de hogares pobres de los colegios de mayor calidad. Pero además, del hecho que los niños provenientes de los hogares pobres no tienen acceso a los colegios de mayor calidad., ocurre que ellos alcanzan en promedio menos años de escolaridad.

Kaztman señala que la baja escolaridad de los sectores pobres está relacionada con un fenómeno generalizado de deserción escolar. Los jóvenes que pertenecen a hogares pobres normalmente se ven obligados a ingresar al mercado de trabajo para aportar ingresos a sus hogares, con lo que abandonan la educación. Como consecuencia de ello sólo tienen acceso a

malos empleos, de baja productividad y bajos salarios. A su vez, la misma falta de educación actúa como una barrera infranqueable para la movilidad ocupacional, asegurando prácticamente la pobreza futura. De este modo, se realiza el proceso de reproducción intergeneracional de la pobreza.

Otro factor que también se asocia a la baja escolaridad de los sectores pobres es lo que se ha denominado el "clima educacional del hogar", entendido como el promedio de años de escolaridad de los padres. Además, el nivel social del vecindario o barrio también puede tener efectos propios en el rezago escolar y la inactividad juvenil, incluso después de controlar el clima educacional del hogar.

Se plantea entonces, al igual que en el ámbito laboral, un proceso de "segmentación", es decir, "de reducción de las oportunidades de interacción entre grupos o estratos socioeconómicos distintos". Lo preocupante de este fenómeno es la evidencia que se tiene acerca de los efectos de la composición social de los establecimientos educativos sobre los hábitos, aptitudes, rendimientos y expectativas de logros académico de los estudiantes. Kaztman (2001) cita algunas investigaciones que muestran que niños provenientes de hogares pobres, pero que asisten a colegios con composición social heterogénea, tienen un rendimiento mayor que los niños que asisten a colegios de composición social pobremente homogénea, y lo mismo pasa con las expectativas de logros académicos en el sentido del nivel de formación que se espera alcanzar.

Resulta importante revisar cómo influye la segmentación educativa en la formación de los mismos activos de que se habló antes, es decir, el capital social individual, el capital social colectivo y el capital ciudadano. Al respecto Kaztman plantea que la segmentación educativa propicia el debilitamiento de la formación de redes de reciprocidad y solidaridad, en tanto se reduce la posibilidad de que los que tienen más conozcan de manera directa los méritos de los que tienen menos y se motiven a construir lealtades con ellos.

Con respecto al capital social colectivo, la segmentación lo debilita en tanto se reduce la participación de los padres de estudiantes de clase media en la educación pública y por ende también se atenúa el impacto sobre el mantenimiento de la calidad de los servicios⁹. Y con respecto al capital ciudadano, los estudiantes pobres ven reducidas sus oportunidades de experimentar la pertenencia a una comunidad con iguales derechos y obligaciones, con similitud de problemas y recompensas.

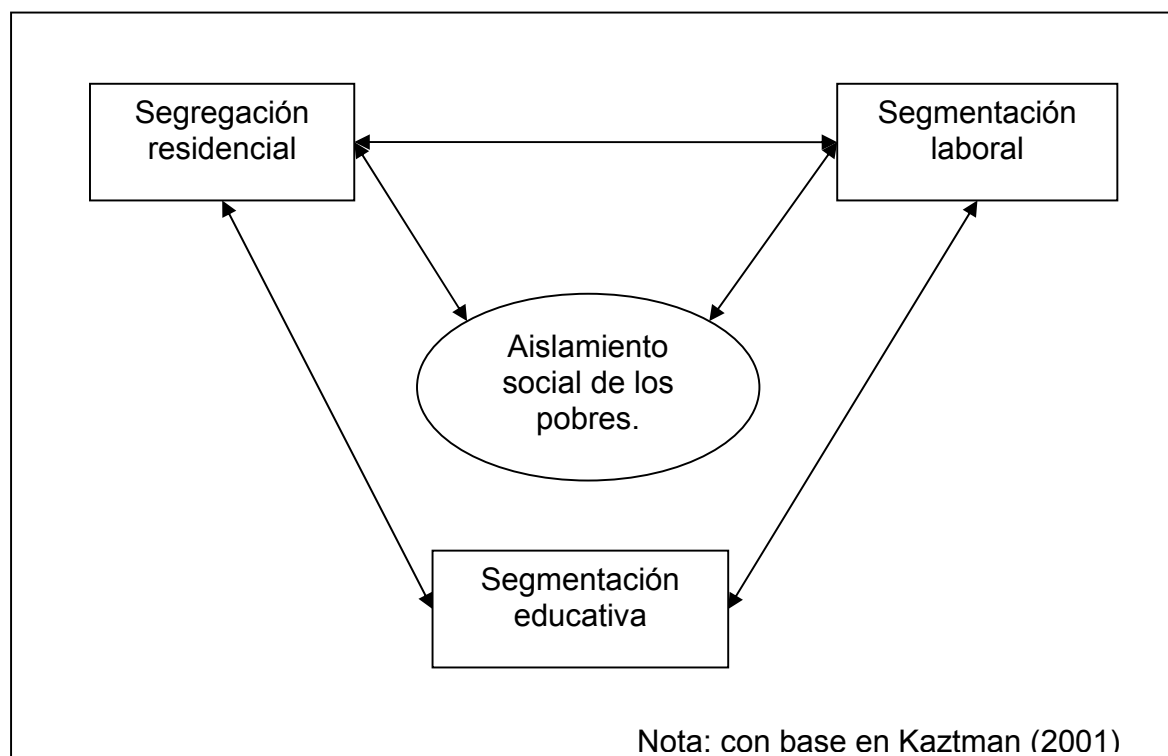
Es interesante resaltar que la segmentación planteada no obedece solamente a las diferencias en la calidad de la enseñanza que se imparte sino, y fundamentalmente, a las oportunidades de interacción con estudiantes de

⁹ Algunos estudios en los EEUU verificaron una aptitud de intimidación de los padres de los sectores pobres frente las autoridades educativas, reflejándose un temor evidente para plantear problemas y observar fallas en las escuelas (Kaztman, 2001).

clase media. Por ello señala Kaztman que el dejar a un lado la posibilidad diferencial de acumular capital individual, colectivo y cívico, es lo que explica algunos fracasos en los programas que intentan reducir las disparidades en rendimiento académico entre muchachos de distinto origen socioeconómico. Estos se han concentrado en mejorar la dotación y el equipamiento docente así como el número de horas de clase, pero sin modificar las oportunidades de interacción con aquellos que ya tienen incorporados los hábitos, las aptitudes y las expectativas que suelen ser congruentes con los logros educativos.

Por último, cabe referirse a ciertas formas particulares de aislamiento de los pobres urbanos en relación con el espacio que habitan. En este ámbito ya no se habla de segmentación, sino más bien de segregación espacial; la misma que se puede definir como una aglomeración geográfica de familias de igual condición social -étnica, de edad o de clase- (Sunkel, 2003), y que en últimas depende de los contextos nacionales y de cada ciudad. La composición socialmente homogénea de los vecindarios de sectores de escasos recursos tiene una incidencia negativa en los comportamientos de riesgo (rezago escolar; jóvenes que no estudian, ni trabajan, ni buscan trabajo; madres adolescentes) y en el mayor o menor éxito en el mercado de trabajo (Kaztman, 2001).

Gráfico No 2: factores de aislamiento social de los pobres.



Los procesos anteriores constituyen, en el planteamiento de Kaztman (2001), mecanismos sociales a través de los cuales se produce un aislamiento social gradual y sostenido de los pobres (Gráfico 2); una dinámica perversa en la que las segmentaciones en ámbitos como el trabajo, la educación, y el lugar donde

la gente vive, inciden en la persistencia, endurecimiento y la transmisión intergeneracional de la pobreza.

En algunos ejercicios el Banco Mundial ha entrevistado personas pobres dándoles la oportunidad de describirse a sí mismas y a su situación (Robison et. al. 2003) y ellas han señalado que las penurias que les impone la pobreza no son solamente el resultado de la privación de bienes y servicios materiales, sino también de la falta de estima, respeto e inclusión. La pobreza es, según esas personas, consecuencia de la privación tanto de bienes y servicios materiales, como de bienes socio emocionales.

Cuando los pobres tienen la oportunidad de expresarse sobre su condición, describen como una de sus mayores carencias la falta de capital social, del que derivan los bienes socio emocionales. Algunos estudios del Banco Mundial han permitido observar que "[la pobreza] lleva a los pobres a excluirse a sí mismos de las redes sociales que los rodean. ... Mantener cualquier relación cuesta dinero... Quienes sufren privaciones o se encuentran excluidos no tienen los medios materiales para vivir junto al resto de la población" (citado por Robison et. al, 2003, 55).

La idea que subyace en este planteamiento es que la pobreza se relaciona en parte con la falta de capital social de una persona dentro de redes ricas en recursos. Cuando una persona carece de capital social dentro de esas redes, no solamente ve limitado su acceso a esos recursos, sino que a menudo, cuando logra acceder a ellos, se encuentra en una posición desventajosa en comparación con quienes gozan de capital social.

Según lo anterior, los pobres, que suelen carecer de capital social dentro de redes ricas en recursos, con frecuencia deben realizar sus intercambios en condiciones desventajosas. Además, muchas veces no disponen de información sobre oportunidades de progreso, porque no tienen contactos de aproximación con redes ricas en capital social.

En síntesis, la pobreza entendida y estudiada en su dimensión relacional lleva a concluir que los pobres son aquellos cuyos recursos materiales e inmateriales no les permiten cumplir con las demandas y hábitos sociales que como ciudadanos se les exige. De este modo, la pobreza es sobre todo pobreza de ciudadanía entendida como "aquella situación social en la que las personas no pueden obtener las condiciones de vida - material e inmaterial - que les posibilite desempeñar roles, participar plenamente en la vida económica, política y social y entender los códigos culturales para integrarse como miembros de una sociedad" (Bustelo 1999, 87). Es no pertenecer a una comunidad en calidad de miembros plenos, esto es, es un fenómeno de exclusión social.

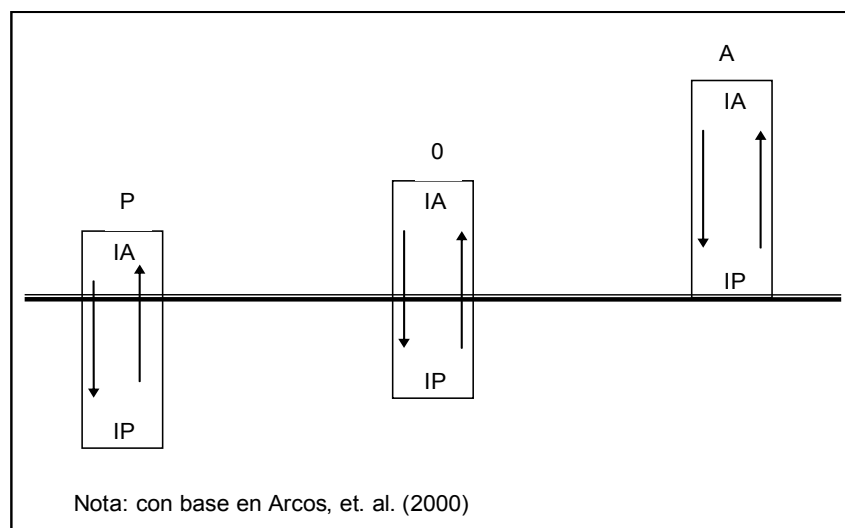
Pero esa exclusión no puede definirse como plena dado que, como se evidencia en los planteamientos anteriores, la población pobre y no pobre sigue teniendo vínculos en los procesos económicos, sociales y políticos, solo que con una precariedad progresiva. Por eso se define la pobreza como un

fenómeno de inserción precaria en la actividad económica, social y política, y ella no se reduce a la simple escasez de bienes materiales.

Ahora, como fenómeno social, esa inserción debe entenderse como un continuo que puede ser virtuoso (cuando se asciende hacia una inserción adecuada) o vicioso (cuando se profundizan las condiciones de precariedad). En la Gráfico 3 el estado 0 representa una situación hipotética inicial y la línea horizontal doble marca la frontera entre una condición de inserción precaria (IP) de la población y una situación de inserción adecuada (IA).

Las flechas ascendentes indican una dinámica de inserción virtuosa y las descendentes una dinámica viciosa. La sociedad siempre se encuentra en movimiento, de esta forma ella puede avanzar hacia un estado ideal como A, donde toda la población se inserta de manera adecuada a los procesos económicos y sociopolíticos, o hacia un estado degradado como P, en el que aumenta el número de personas con inserción precaria (población pobre).

Gráfico No 3: la dinámica de inserción social.



Esta perspectiva de comprensión de la pobreza tiene algunas ventajas. En primer lugar, a diferencia del enfoque estático dualista, la noción de inserción precaria incorpora una visión dinámica de dicho fenómeno social. En segundo lugar, y en clara relación con el primer punto, plantea la pobreza como un problema de elección colectiva, expresado en la política pública que puede favorecer un continuo virtuoso.

Es un problema de elección colectiva en tanto, si bien la pobreza es una situación que se expresa en forma individual, sus efectos van más allá de la persona que la sufre. La pobreza es causa de menor bienestar y crecimiento para la sociedad y representa un enorme costo social que tiende a perpetuarse (conforma un equilibrio estable). En la literatura sobre pobreza se ha ponderado más el costo individual o personal de dicha condición y se ha

prestado menos atención a la pobreza como causa de ineficiencia social y de pérdida de oportunidades de crecimiento y desarrollo.

La dimensión de género: un nuevo factor de inserción precaria.

La pobreza vista a la luz de los determinantes de género conforma una nueva perspectiva que gana importancia en los noventa. Los estudios que se enmarcan en esta preocupación examinan las diferencias de género en los resultados y procesos generadores de pobreza, enfocándose en particular en las experiencias de las mujeres y preguntándose si ellas forman un contingente desproporcionado y creciente de los pobres.

En la intención de responder a esa pregunta, si las mujeres están sobre representadas entre los pobres, lo que constituiría uno de los principales fundamentos del concepto de feminización de la pobreza, existe una contradictoria información empírica. Sin embargo, una constatación inicial muestra que en países como Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Venezuela, la incidencia de la pobreza en los hogares bajo jefatura femenina es mayor que en la de aquellos encabezados por hombres (Montaño, 2003).

Otra evidencia disponible sugiere que la proporción de pobres entre los grupos familiares con una jefatura femenina es elevada, particularmente cuando esta mujer tiene hijos pequeños. En América Latina las familias a cargo de mujeres solas son más numerosas en la categoría de menores ingresos (indigentes) en 9 de 13 países de la región. El Centro Internacional para la Investigación sobre la Mujer revisó 61 estudios realizados en países en desarrollo durante la última década y en 53 de ellos halló un mayor grado de pobreza en familias encabezadas por mujeres (Buvinic, 1998).

Sarah Gammage (1998) considera que los estudios de caso en América Latina no presentan evidencias convincentes que permitan concluir que el género de la cabeza de familia influya en la probabilidad de que una familia sea pobre, y afirma que esa debilidad empírica puede obedecer a que el indicador utilizado tradicionalmente, jefatura femenina, no es la medida correcta para identificar los factores de género que puedan predisponer a los hogares a la pobreza. Por ello propone extender la definición de cabeza de familia a una de “mantenimiento femenino”, entendido éste como aquella circunstancia en la que más del 50% de los ingresos familiares sean generados por la mujer.

En el planteamiento de Gammage la “Jefatura de jure” o cabeza de familia es un atributo que responde a expectativas culturales sobre quién se considera la autoridad en la toma de decisiones, o sobre quién es el dueño de los activos; y está mediado por normas y dictámenes sociales que moldean el rol del hombre y la mujer como actores económicos, proveedores y responsables del cuidado y la crianza de los hijos.

La “jefatura de facto” o mantenimiento femenino, por el contrario, utiliza el género del principal perceptor de ingresos para determinar si un hogar está

encabezado por una mujer o por un hombre. Gammage considera que ello permite un análisis ligeramente más rico de género y pobreza que el que posibilita la definición de jefatura de jure, que es como llama a la categoría cabeza de familia o jefatura de hogar.

En la perspectiva tradicional, jefatura es un concepto que intenta localizar la coincidencia de la generación de ingresos y la autoridad para la toma de decisiones en un solo individuo. No obstante, las familias son un agregado de individuos que pueden actuar de forma cooperativa o de forma competitiva en un gran número de decisiones. El debate sobre jefatura y pobreza no tiene por objeto descomponer correctamente las estructuras en la toma de decisiones y los resultados de la negociación, sino más bien dividir las familias con base en ciertas características que las predisponen a la pobreza.

En vez de identificar a una sola cabeza de familia de uno u otro género, el propósito esencial es el de validar que dicha característica puede estar correlacionada con un ingreso familiar total más bajo, una cartera más pequeña de activos y una dependencia económica y demográfica más alta. La definición económica de jefatura puede extenderse, entonces, a una de mantenimiento usando una definición de portafolio de ingreso para categorizar las familias mantenidas por la mujer y las familias mantenidas por el hombre.

Ahora, una de las principales hipótesis que sirven para explicar la existencia de un mayor grado de pobreza entre las familias con mantenimiento femenino se encuentra en el hecho de que las mujeres que las proveen perciben un ingreso menor en comparación con los hombres (Montaño, 2003; Buvinic, 1998). La mayoría de estas mujeres trabajan en actividades mal remuneradas o en centros de producción fuera del mercado. La mayor parte de ellas consigue empleos mal remunerados debido a una persistente discriminación de género en términos de empleo y salario¹⁰.

La ausencia de tiempo “libre” para invertir en un trabajo adicional que les genere ingresos; la falta de acceso a créditos comerciales, el menor acceso a activos y recursos productivos como la tierra, las divisas y el capital financiero, físico y humano, son elementos que caracterizan a las mujeres cabeza de familia en distintas sociedades (León y Deere 2000). Las investigaciones sobre la economía de las familias pobres muestran que un aumento en la carga familiar, sea por un descenso en el ingreso, o por la llegada de otro hijo, tiende a modificar la manera como las mujeres distribuyen su tiempo entre trabajo y ocio.

El hecho de que las mujeres respondan a las crecientes exigencias internas y externas sobre la familia sacrificando más de su tiempo libre es típico en las familias pobres. De esta forma las mujeres pobres pueden quedar atrapadas

¹⁰ Existe evidencia internacional (Buvinic, 1998) y local (Gaviria, 2001) acerca del hecho que hombres y mujeres con similares niveles de escolaridad no acceden a las mismas oportunidades de trabajo.

en el círculo vicioso de la privación: al no estar en capacidad de realizar tanto trabajo, delegan el cuidado de los niños a sus hijas mayores, quienes entonces deben abandonar sus estudios. Como consecuencia de ello, la privación pasa de una generación de mujeres a otra, lo que conduce a la feminización de la pobreza en términos de ingresos (Buvinic, 1998).

Estudios recientes también han dejado en claro que, si bien las familias mantenidas por una mujer pueden carecer de recursos, éstas generalmente distribuyen mejor los recursos que sus contrapartes masculinas. La clave parece encontrarse en el hecho de que aquellas familias en las cuales las mujeres controlan los recursos, aunque sean escasos, prefieren invertirlos en el bienestar de sus hijos¹¹. También gracias a estos estudios se conoce que el acceso a recursos instrumentales, como el crédito o la propiedad de la tierra (León y Deere 2000) pueden ser determinantes en superar la exclusión de las mujeres y brindarles oportunidades para salir de la pobreza.

Distribuir las oportunidades para un acceso equitativo al mundo del trabajo y las instituciones y dotar a mujeres y hombres de similares oportunidades para la competitividad son los dos pilares de la lucha contra la pobreza, lo que obliga a dejar de lado acciones paliativas, focalizadas y de corto plazo que suelen ejecutarse entre las mujeres. Se trata de combatir lo que se denomina inclusión desventajosa de las mujeres que forman parte de una comunidad con derechos reconocidos, pero recortados, donde persisten usos y costumbres que postergan sus derechos y que son el motivo por el que se mantiene vigente el uso retórico del concepto de feminización de la pobreza.

Comentarios finales

Como se señaló antes, la noción de pobreza como inserción social precaria incorpora una visión dinámica de este fenómeno social, donde se reconoce la posibilidad y la necesidad de impulsar una política pública que contribuya a favorecer un continuo virtuoso de participación plena de la población en la vida económica, social y política.

Resulta igualmente interesante enfocar la pobreza como un fenómeno social que no obedece, al menos de manera plena, a factores de responsabilidad personal, sino que está condicionado en gran medida por el contexto económico y sociopolítico prevaleciente en una sociedad.

La falta de claridad sobre el fenómeno de la pobreza ha propiciado en el pasado el predominio de una política social centrada en la lucha contra los efectos de la pobreza y no en sus causas. De esa forma se ha impuesto asistencialismo que ha servido para construir una relación social de

¹¹ Estas diferencias en la forma en que hombres y mujeres prefieren gastar los escasos recursos en las familias pobres sugieren que el ingreso que devengan las mujeres pobres puede generar mayores beneficios sociales que el devengado por los hombres. Tales disparidades representan un sólido argumento en pro de la expansión de las oportunidades económicas de las mujeres pobres.

dominación y una cultura política de dependencia de los “asistidos”, en vez de promover una cultura basada en la emancipación de las personas pobres.

Ahora, la pobreza no es solamente un problema de justicia que afecta a las personas, es también un problema de eficiencia que afecta a toda la sociedad. Si bien la pobreza es una situación que se expresa en forma individual, sus efectos van más allá de la persona que la sufre y su solución es condición necesaria (no suficiente) para el crecimiento económico y el logro del óptimo social.

El crecimiento económico es, a su vez, una condición necesaria (no suficiente) en un propósito de reducción de la pobreza. Además, debe ser claro que una salida definitiva a este fenómeno social trasciende las posibilidades del mercado. La amplia evidencia en contra de la operancia del supuesto efecto “derrame”, mediante el cual se intenta fundamentar que primero la economía debe crecer y a partir de ello esperar un proceso difusor automático de los beneficios de dicho crecimiento, hace poco plausible la hipótesis clásica que confía en una “mano invisible” que garantiza el paso de lo individual, del interés egoísta de las personas, a lo social, que implica el bienestar del conjunto de la sociedad, y hace innecesaria e inconveniente la intervención de las instituciones públicas.

BIBLIOGRAFÍA.

- ARCOS, Oscar; et. al. (2000). Inserción precaria, desigualdad y elección social. Ediciones CINEP. Bogotá.
- BELLO, Alvaro y RANCEL, Marta (2002). La equidad y la exclusión de los pueblos indígenas y afro descendientes en América Latina y El Caribe. Revista CEPAL; No 76. Santiago de Chile.
- BUSTELO GRAFFIGNA, Eduardo (1999). Pobreza moral, reflexiones sobre la política social amoral y la utopía posible. En: CORREDOR, Consuelo –editora. Pobreza y desigualdad, reflexiones conceptuales y de medición. Ediciones Universidad Nacional, Colciencias, CINEP y GTZ. Bogotá.
- BUVINIC, Mayra (1998). Mujeres en la pobreza: un problema global. Foreign Policy, edición venezolana.
- CORREDOR MARTÍNEZ, Consuelo (2004). Pobreza, equidad y eficiencia social. Cuadernos PNUD–MPS, Investigaciones sobre desarrollo social en Colombia, No1. Bogotá.
- CORREDOR MARTÍNEZ, Consuelo –editora- (1999). Pobreza y desigualdad, reflexiones conceptuales y de medición. Ediciones Universidad Nacional, Colciencias, CINEP y GTZ. Bogotá.
- GAMMAGE, Sarah (2002). La dimensión de género en la pobreza, la desigualdad y la reforma macroeconómica en América Latina. En: Política macroeconómica y pobreza: América Latina y El Caribe. Enrique Ganuza, Lance Taylor y Samuel Morley (editores). Publicaciones de la Cepal y el PNUD.
- GAVIRIA RÍOS, Mario Alberto (2001). El desempleo y la tasa natural de desempleo en el Área Metropolitana de Centro Occidente. Revista Páginas, No 60. Pereira.
- KAZTMAN, Rubén (2001). Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos. Revista CEPAL, No 75. Santiago de Chile.
- LEÓN, Magdalena y DEERE Carmen Diana, (2000), Género, propiedad y empoderamiento: tierra, Estado y mercado en América Latina, Tercer Mundo Editores, coedición del Programa de Estudios de Mujer y Desarrollo, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
- MISIÓN DE EMPLEO (1986). El problema laboral colombiano: diagnóstico, perspectivas y políticas. Revista Economía Colombiana, serie documentos No 10. Bogotá, agosto – septiembre.

- MONTAÑO, Sonia (2003). Políticas para el empoderamiento de las mujeres como estrategia de lucha contra la pobreza. En: CEPAL. Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. Capítulo XI, Santiago de Chile.
- PNUD (2004). Eje cafetero, un pacto por la región. Informe regional de desarrollo humano 2004. Manizales.
- ROBISON, Lindon et. al. (2003). El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro. En: CEPAL. Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. Capítulo III. Santiago de Chile.
- SALAMA, Pierre y VALIER, Jacques (1997). Pobreza y desigualdad en el Tercer Mundo. Textos Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
- SENN, Amartya (1998). Capital humano y capacidad humana. Cuadernos de Economía, No 29. Bogotá.
- SUNKEL, Guillermo (2003). La pobreza en la ciudad: capital social y políticas Públicas. En: CEPAL. Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. Capítulo IX. Santiago de Chile.

CAPITULO IV

LA INEQUIDAD DE GÉNERO Y LA FEMINIZACIÓN DE LA POBREZA

Mario Alberto Gaviria Ríos

La inequidad de género produce problemas de distribución y problemas de asignación con altos costos para la sociedad.

Los problemas de equidad de género no se identifican con los problemas de equidad social, aunque en el caso de las mujeres, estos tengan todavía expresiones que, en muchos casos, son más dramáticas.

La inequidad de género, con sus connotaciones históricas, está en la raíz de los problemas de equidad social que afectan principalmente a la mujer, pero también de graves problemas de asignación de los recursos con que cuenta la sociedad para el cumplimiento de sus tareas básicas en lo económico (la producción), en lo social (la reproducción) y en lo político (la creación).

Para mayor claridad, en esta parte se denominan problemas de distribución a los propios de la inequidad social que, aunque tienen un impacto específico y directo sobre las mujeres, son compartidos con otros grupos vulnerables; y problemas de asignación a los que tienen que ver con la aplicación de recursos a las grandes tareas que se derivan exclusivamente de la perspectiva existente sobre género.

Ambos tipos de problemas tienen grandes costos sobre el bienestar y la eficiencia en lo económico, en lo social y en lo político. Los primeros más directamente sobre el bienestar individual y la calidad de los "factores"; los segundos más directamente sobre el bienestar social y la asignación de dichos factores.

En la literatura, ya muy abundante sobre temas de género, se ha dado más énfasis a las distorsiones producidas por los problemas de distribución (del ingreso, de los bienes y servicios y de los subsidios entre hombre y mujeres); menos a las distorsiones producidas en la asignación de recursos de la sociedad, cuyos costos son tan altos o más que los producidos por los primeros.

Ambos son el resultado de fallas del mercado, cuya solución requiere de la intervención del estado y, por lo tanto, de la planeación. La solución de los primeros pasa por fórmulas comunes a otras políticas sociales de distribución del ingreso. La solución de los segundos solo se da con profundos cambios de orden cultural e institucional.

Los problemas de distribución relacionados con la cultura de género han sido documentados en numerosos estudios empíricos. Sus indicadores se agravan todos los días, conservando la especificidad propia de las distintas regiones y culturas. La mujer está sobre-representada en los grupos de pobreza, recibe menos apoyo que el hombre para actividades productivas y accede más difícilmente al crédito y a la asistencia técnica, lo cual la hace menos productiva¹. Por esta causa, la mujer está en inferiores condiciones para participar en las grandes tareas de la sociedad, con costos evidentes para su bienestar individual, pero también con un costo social para el bienestar y la eficiencia de la sociedad como un todo (principalmente por la vía de las carencias producidas en el capital humano).

En relación con los problemas de asignación de recursos se dan varias clases de ineficiencia, asimilables a imperfecciones y a fallas del mercado producidas por la cultura de género². Esas fallas se dan en el ámbito económico de la producción (predominante de un horizonte de corto plazo), en el social de la reproducción, y en el ámbito político, que acá se le llama de la creación o de las decisiones que afectan el futuro de la sociedad, estos dos últimos pertenecientes a un horizonte que se extiende hacia el largo plazo.

En el ámbito económico la cultura de género está generando ineficiencias significativas en la producción total de la economía, distintas a las generadas por los problemas de distribución que afectan a la mujer como responsable de actividades productivas (atrás se mencionaron la discriminación en el acceso a la asistencia técnica, el crédito, la capacitación profesional y otros recursos de producción, que tienen que ver directamente con la disponibilidad y calificación de factores de producción).

La actual perspectiva de género distorsiona los precios de la mano de obra femenina, introduce rigideces en el mercado laboral y concentra el poder de decisión sobre la asignación de los recursos laborales del hogar. En los tres casos se producen costos para la sociedad como un todo, que la alejan de la frontera de posibilidades de producción por la sub-utilización o mala asignación de sus recursos productivos.

La sub-valoración del trabajo femenino distorsiona los precios de la fuerza laboral e introduce sesgos en su asignación que van en contravía del óptimo social. El menor costo artificial o “cultural” del trabajo de la mujer (en igualdad de capacidades profesionales con el hombre), claramente produce una combinación ineficiente entre trabajo masculino y trabajo femenino, distorsiona la estructura de producción de la economía hacia aquellos sectores donde se sobre utiliza la mujer, se generan incentivos a la baja productividad,

¹ En el ámbito regional, un estudio sobre determinantes de la productividad en plantaciones de café en Colombia, mostró que la variable género es significativa, y que la mujer es un 15% menos productiva que el hombre. (CRECE, 1997).

² En relación con las imperfecciones del mercado asociadas con los temas de género, es esclarecedor el artículo de Ingrid Palmer, “Social and Gender Issues in Macroeconomic Policy Advice” en GTZ, “Gender and Macro Policy.”

particularmente de la mujer en relación con su potencial, y se afecta la asignación de otros recursos productivos complementarios del trabajo femenino, en un caso generalizado de mala asignación de recursos en la economía. Así, por factores culturales, la sociedad está produciendo menos de lo que podría, reduciendo sus niveles de bienestar. La magnitud de estos costos está asociada con la participación de la mujer en la fuerza de trabajo.

Pero además del efecto sobre precios, la “cultura de género” introduce directamente rigideces en la movilidad de la fuerza de trabajo femenina, que por convención ha estado anclada a las tareas domésticas y de reproducción. La mujer se ha visto limitada en su capacidad de elegir trabajo y la economía en su posibilidad de asignar el recurso humano femenino de acuerdo con su potencialidad. Y ya no solo por los problemas de distribución que le han quitado a la mujer la posibilidad de acceder a ciertos recursos productivos y formarse en ciertas áreas profesionales, sino por la convención cultural de que la mujer debe estar exclusivamente al lado de los hijos, al menos durante una etapa importante en su vida, o, en casos extremos pero muy frecuentes, estar confinada en el hogar.

Así, por efecto de la cultura, la sociedad se ha visto privada de un más eficiente aprovechamiento de su fuerza laboral total. Por cultura ha renunciado al aporte generalizado de la mujer en muchos ámbitos de la actividad productiva, incluso en casos en los que, superadas las trabas de la equidad, la mujer logra prepararse profesionalmente.

Relacionado con lo anterior se deben mencionar las pérdidas para el hogar producidas por la imposibilidad cultural de asignar más eficientemente sus recursos laborales. El poder de decisión, frecuentemente concentrado en los hombres, y los tabúes sociales, se complementan para impedir que la unidad familiar asigne sus recursos (hombres y mujeres) de la manera más eficiente entre tareas productivas, reproductivas y políticas; con lo cual la familia pierde la posibilidad de generar mayores ingresos y bienestar.

En el ámbito social, la cultura de género está produciendo serias distorsiones en una de las tareas más importantes de la sociedad, cual es la tarea reproductiva. Visto con criterios económicos, al no valorar el aporte masculino en la reproducción, los precios de mercado no coinciden con los precios sociales y se están generando ineficiencias asociadas con la cantidad de las personas (cambios en el tamaño de la población) y la calidad de su información, lo cual tiene un impacto directo sobre el bienestar colectivo.

A este respecto las distorsiones se producen en dos sentidos: en primer lugar, el hombre participa menos de lo socialmente conveniente; en segundo lugar, la sobrecarga a la que se ha visto sometida la mujer después de su ingreso en la fuerza laboral, ha influido negativamente en la calidad de la tarea reproductiva.

La subestimación del rol masculino en la formación de los hijos ha producido un sesgo en la asignación de la fuerza laboral masculina hacia actividades

productivas. Se trata de un caso clásico de distorsión en los precios en el que la relación de precios de mercado, influenciados por la cultura de género, es diferente de la relación de precios sociales (la que se daría en el caso de una valoración real del aporte del hombre en la tarea reproductiva). Con ello se ha desatendido la tarea más importante de la sociedad con efectos difíciles de estimar sobre la calidad en la formación de ciudadanos, y sobre los niveles de bienestar social.

Como afirma María Nieves Rico (1993, p31) “se hacen necesarios estudios respecto a las consecuencias culturales de la no presencia de los hombres en los espacios y roles tradicionales considerados femeninos”. De igual manera, se podría agregar, es necesario estudiar las consecuencias de la no presencia de la mujer en los ámbitos tradicionalmente reservados al hombre, en la economía, la sociedad y la política.

Otro efecto, de origen más reciente y quizás menos difícil de medir, es el que se ha generado sobre la tarea reproductiva después del ingreso de la mujer a la fuerza laboral. La sociedad ha desatendido la reproducción como propósito colectivo; aceptó la incorporación de la mujer al trabajo productivo pero no produjo los arreglos institucionales necesarios para compensar su menor aporte forzoso a la reproducción. La presión cultural, por una parte, y la inadecuación organizacional, por otra, han obligado a la mujer a ampliar su jornada por encima de límites razonables, con lo cual inevitablemente se corre el riesgo de reducir la calidad en la tarea reproductiva, con costos irreparables para la sociedad.

Tan importantes como las anteriores (aunque muchos menos mencionadas que ellas), son las distorsiones que ha producido la cultura de género, en el ámbito político, sobre la actividad creativa de la sociedad. Al concentrar el poder político en los hombres para la toma de decisiones sobre el futuro, la sociedad ha estado renunciando a la especificidad del aporte femenino y con ello ha mutilado la fuerza creadora total y su potencial innovativo en la construcción de una VISION, en la formación de consensos de largo plazo, en el diseño de estrategias, y en la ejecución, seguimiento y evaluación de sus programas.

También aquí, como en el ámbito social de la reproducción, la cultura de género produce una distorsión en los precios que sirven de guía a las decisiones de la sociedad. Al subestimar la participación de la mujer en lo político, en relación a su contribución en la tarea reproductiva, la sociedad la confina a esta última y produce una situación en la que la participación de la mujer en lo político es inferior a la óptima. Aunque imposibles de calcular, los costos para la sociedad son reales y tienen indudable impacto sobre sus niveles de bienestar.

En resumen, la cultura de género afecta negativamente la asignación óptima de recursos de la sociedad en las tres tareas básicas para su desarrollo, la tarea productiva, la tarea reproductiva y la tarea creativa, con lo que se obtiene una combinación inadecuada de las tres. Se pueden distinguir tres

tipos de “causas”, directamente asociadas con esa cultura, que se relacionan entre sí y llevan a soluciones privadas distantes del óptimo social.

La primera tiene que ver con los “precios” distorsionados (monetarios o no) cuya raíz está en la “valoración desigual” que se da a iguales aportes del hombre y la mujer en lo productivo, lo reproductivo y lo creativo. Se trata, principalmente, de señales equivocadas para las decisiones de las personas, de los hogares, de las empresas y de la comunidad, en relación con el aporte de fuerzas (lo femenino y lo masculino) que deben estar presentes en todos los ámbitos de la vida humana. Esas señales se apartan de los precios sociales, principalmente por la subestimación del trabajo de la mujer en lo productivo, la subestimación de su aporte en lo creativo y la subvaloración del aporte del hombre en lo reproductivo.

La segunda causa tiene que ver con el sesgo que produce la cultura vigente de género, sobre las instituciones: las normas, la definición de jornadas laborales, la desigual compensación de aportes específicos, etc., y cuya raíz inmediata se encuentra en la subordinación que enmarca las relaciones de poder entre hombres y mujeres. De allí se deriva una concentración de poder político en los hombres, para la tarea creativa, así como del poder de decisión en el hogar sobre la manera como se deben asignar los recursos productivos de la familia.

Finalmente se pueden mencionar las rigideces introducidas por la cultura de género en el mercado laboral femenino, que son resultado de la “objetivación” del género y que reducen o eliminan, por convención social, la posibilidad de que hombres y mujeres escojan su campo de trabajo de acuerdo con sus aptitudes y su formación.

Y así como es obvia la relación que existe entre estos tres tipos de causas y los problemas de asignación de recursos de la sociedad como un todo, también es clara su incidencia sobre problemas de distribución:

- La inequidad en la distribución del ingreso y de los recursos productivos en detrimento de las posibilidades de la mujer. El acceso desigual al crédito, a la asistencia técnica, a la información y a otros recursos productivos.
- La inequidad social en la satisfacción de necesidades básicas que coloca a la mujer en condiciones de inferioridad con relación a los hombres.

Para efectos del diseño de política es necesario reconocer que las “causas” arriba mencionadas son reductibles al “sujeto” del desarrollo, a sus valores, prejuicios y actitudes. De esa manera el desarrollo como proyecto y el género como proyecto, se convierten, desde el punto de vista de la planeación, en un único propósito: el que le corresponde realizar al “sujeto” y solo a él. La planeación por lo tanto debe concentrar sus acciones en “habilitar” al sujeto y en crear las condiciones para que pueda realizar su proyecto.

Para solucionar las fallas del mercado en relación con el género, es necesaria la intervención del estado (la planeación)

Las fallas de mercado generadas por la cultura de género, conforman un equilibrio estable que es muy difícil de romper porque está provisto de su propio “sistema inmunológico”³ que lo defiende de cualquier intento de cambio, a pesar de que, como ya se dijo, los costos para la sociedad son incalculables.

Este equilibrio estable se apoya, en primer lugar, en los “tabúes” y preconceptos derivados del concepto de género (que comparten hombres y mujeres); en segundo lugar en la rigidez de las instituciones de la organización social; y en tercer lugar (caso específico de “institución social”) en la distribución desigual del poder entre hombres y mujeres en todos los ámbitos, producida no solo por la propia cultura de género sino también por la inferioridad de condiciones a la que ha sido sometida la mujer (por factores de inequidad en la distribución).

Romper cualquier equilibrio estable es difícil y es tarea de muchos años. En el caso de las distorsiones producidas por la cultura de género, su eliminación en ningún caso podrá ser resultado del mercado: se trata de una verdadera revolución cultural que exige estrategias apropiadas y paciencia para esperar resultados. Por el horizonte de corto plazo que le es propio y por los condicionamientos a los que está sometido por parte de los actores, el mercado no está en capacidad de dar solución a las carencias producidas por la falta de una perspectiva de género. La manera de hacerlo y de generar condiciones en las que se superen las imperfecciones del mercado es con una intervención clara del Estado, entendido para este efecto no solo como el gobierno sino como el conjunto de la sociedad.

Esta intervención es particularmente importante, no solo para contrarrestar los enormes costos que se producen en términos de equidad, sino por los incalculables beneficios en términos de eficiencia en la asignación de recursos y de bienestar. En otras palabras, la incorporación social de una nueva perspectiva de género a todas las actividades del Estado es indispensable para optimizar la rentabilidad y el bienestar social (no necesariamente la rentabilidad y el bienestar privado de corto plazo) y por ello debe ser objeto inaplazable de la planeación⁴.

³ Utilizando los términos que Carlos Matus (1992), aplica a los “sistemas institucionales de baja responsabilidad”.

⁴ La planeación en este documento en ningún caso se entiende como el sustituto del mercado y la libre iniciativa, ni como un conjunto de modelos de final cerrado que buscan soluciones ciertas a los problemas del desarrollo. Aquí la planeación es un “juego para manejar la incertidumbre” y específicamente se entiende como la forma de ganar gobernabilidad y ordenar las acciones del Estado, conducentes a crear condiciones para que los actores sociales puedan realizar sus metas, el mercado pueda encontrar soluciones eficientes, los bienes públicos se produzcan en cantidades socialmente convenientes, se incorpore la perspectiva de largo plazo y se alcancen las características de un desarrollo equitativo, armónico y sostenible.

La formulación de estrategias para introducir una nueva perspectiva de género y crear las condiciones de una mejor y más equitativa asignación de recursos, deberá empezar por reconocer, no solo las situaciones de inequidad y las formas como dentro de la cultura de género los distintos factores protegen el equilibrio de la actual perspectiva y mantienen una situación ineficiente desde el punto de vista de la producción y del bienestar social, sino especialmente la forma como la mujer ha empezado a resolver el problema en circunstancias concretas. Ellas han tenido que enfrentar de tiempo atrás las consecuencias de la inequidad de género y las trabas que de ella se derivan para una asignación más eficiente de los recursos. De hecho una mayor participación de la mujer en los distintos ámbitos deberá contribuir a reestructurar la economía, la sociedad y la política.

La cultura de género es una perspectiva, una forma de entender la sociedad y el desarrollo y, como tal, no puede ser confundida con un capítulo de los planes de desarrollo (el dedicado a solucionar los problemas de equidad o de asignación asociados con ella). En realidad se trata de un enfoque que debe estar presente, puesto que se trata del reconocimiento efectivo de que hombres y mujeres, por igual, tienen derecho a la realización de sus proyectos de vida en lo personal, lo económico, lo social y lo político.

El Estado debe emprender acciones en distintos frentes. Lo más urgente es, por supuesto, la recuperación del regazo que en términos de necesidades prácticas ha producido la inequidad en la distribución del ingreso. Por allí hay que comenzar, con estrategias de focalización como las que ya se aplican en el caso de los grupos más vulnerables y pobres de la población.

En el frente económico, hay que hacer una reestructuración en el ámbito productivo. La Sociedad como un todo (hombres y mujeres) debe asumir la tarea de la producción y el crecimiento económico. Reestructuración a través de incentivos y medidas que complementen la nueva valoración cultural y contribuyan a igualar los precios de mercado con los precios sociales, de tal manera que los parámetros de decisión de los actores económicos, hombres y mujeres, se guíen por estos últimos y contribuyan al logro de condiciones de óptimo en la producción y el bienestar. Esto supone eliminar la variable género en la determinación de la remuneración del trabajo femenino.

La Frontera de posibilidades de producción de una sociedad no se puede alcanzar si el 50% de su fuerza laboral está maniatada, se subestima su trabajo, se la coarta en la elección del campo de actividad y no se le dan las facilidades de capacitación y de recursos productivos necesarios para que pueda aportar según sus potencialidades.

La corrección de estas distorsiones en tareas productivas y reproductivas le permitirá a la sociedad ubicarse sobre su frontera de posibilidades económicas. La misma corrección con respecto a la tarea creativa, permitirá ampliar dicha frontera. Ambas correcciones y las que se hagan en materia de distribución, crearán la posibilidad de alcanzar los máximos niveles de bienestar. En este sentido son de especial importancia las compensaciones

por costos específicos de género (no culturales) como el del tiempo de maternidad en las mujeres y la compensación por el trabajo de hombre y mujeres en las demás actividades de la tarea reproductiva. “Socializar los costos de la reproducción social tendría un gran impacto en el desarrollo del mercado laboral de manera neutral en cuanto a género” (Palmer, 1994, p110).

En el frente social y cultural es necesario emprender acciones destinadas a crear una conciencia distinta sobre el género que reconozca, en hombres y mujeres, percepciones, intereses y necesidades diferentes e igual derecho de realizar proyectos personales y de participar en la vida económica, social y política de la sociedad. Esas acciones deberán “habilitarlos” y brindarles los medios y el apoyo necesario para que puedan aportar todo su potencial, toda su especificidad e interactuar entre sí, en pie de igualdad, en el cumplimiento de las tareas de la sociedad.

El resultado debe ser la desobjetivización y desesencialización del concepto de género (Lamas, 1996), para garantizar a hombres y mujeres iguales oportunidades de formación, de opción por el trabajo y de intervención en lo económico-productivo, en lo social-reproductivo y en lo político-creativo. Es necesario respetar el género desde su origen, para que pueda ser un proyecto personal que, partiendo del sujeto, logre el máximo despliegue de su potencial, a través de la complementariedad creativa de los sexos, vistos como polos de un continuo que se da en hombres y mujeres⁵.

De esta manera se podrá esperar una valoración “equitativa” o real del aporte de ambos en las actividades económicas, sociales y políticas; la eliminación de distorsiones sobre precios y la aceptación consensual de las tareas reproductivas y creativas como un gran propósito de la sociedad que requiere el compromiso de hombres y mujeres. Lo que hoy es una relación de poder desigual entre los sexos debe pasar a ser una relación complementaria de igual poder entre ellos

La sociedad como un todo debe asumir la responsabilidad de la tarea reproductiva, haciendo una reestructuración en el ámbito social. Hombres y mujeres y sus instituciones, deben encontrar la forma de integrar o compatibilizar las tareas productivas con las reproductivas; en el marco de nuevas formas de organización, normas y leyes que hagan posible la total movilidad de los factores laborales, masculinos y femeninos, la adecuación de las jornadas de trabajo, y la libre decisión por parte de mujeres y hombres sobre su ubicación en la sociedad (en lo económico, lo social y lo político).

⁵ Después de citar la idea del “género como proyecto” de Simone de Beauvoir, Marta Lamas nos ayuda a entender lo que aquí llamamos respeto del género desde su origen: “El uso riguroso de la categoría “género” conduce ineluctablemente a la desesencialización de la idea de mujer y de hombre. Comprender los procesos psíquicos y sociales mediante los cuales las personas nos convertimos en hombres y mujeres dentro de un esquema cultural de género, que postula la complementariedad de los sexos y la normatividad de la heterosexualidad, facilita la aceptación de la igualdad –psíquica y social- de los seres humanos y la reconceptualización de la homosexualidad” (Lamas, 1996, p361).

Con este propósito, no solo es necesario generar el convencimiento de que hay que cambiar la perspectiva de género y restaurar la equidad en todos los ámbitos de la actividad humana para optimizar el bienestar de la sociedad; también es necesario generar el convencimiento de que ese cambio es posible, porque se trata de una construcción cultural e histórica.

Finalmente en el frente político, la sociedad debe asumir la tarea de la creación y hacer una reestructuración en el ámbito político. La intervención del estado debe regular la concentración de poder por motivos de género y buscar garantías para que hombres y mujeres participen en las decisiones de la sociedad. No se trata simplemente de hacer posible la igual participación de mujeres y hombres en la realización de las tareas de desarrollo; más importante aún, se trata de pensar el desarrollo desde las ópticas femenina y masculina.

La mujer ha ido demostrando cómo lograr la necesaria integración de las tareas de la sociedad en los tres ámbitos. La gran dificultad está del lado del hombre: primero en su concientización y luego en su adaptación a tareas que culturalmente no acepta. En este sentido y en el corto plazo, los perdedores de un cambio en la perspectiva de género son principalmente los hombres y ello debe ser tenido en cuenta en la planeación. La otra gran dificultad está del lado de las instituciones, porque la actual organización de la sociedad y de sus actividades laborales, económicas, sociales y políticas, carece de una perspectiva adecuada de género.

No será posible para una sociedad lograr los máximos niveles de creatividad y de integralidad en la construcción de su futuro si se restringe la participación de una de las fuerzas necesarias para el acto creativo. No hay ninguna razón para que, a nivel de pensamiento, se rompa la ley que ha explicado el surgimiento y la evolución del universo.

Nuevas oportunidades

Cambiar la perspectiva de género con un proceso de reestructuración en lo económico, en lo social y en lo político, como el mencionado más arriba, representa un cambio que, seguramente, no es posible sin transformar otras estructuras mentales, económicas, sociales y políticas en la sociedad. En este sentido, la nueva perspectiva de género formaría parte de un cambio de época. Y es eso precisamente lo que está viviendo el mundo, en todos los países a finales del presente siglo, cuando han aflorado en forma complementaria fenómenos como el de la globalización (en lo económico, en lo cultural y hasta en lo político, para ciertos efectos) y el de la modernización (que ha replanteado radicalmente el papel del estado, de las instituciones de las personas y de las regiones). Caso particular de este último fenómeno es el de la descentralización o apertura hacia adentro que también se ha

producido con fuerza en muchos de nuestro países (desarrollados y en vía de desarrollo)⁶.

Globalización, modernización y descentralización constituyen un marco propicio para un cambio en la perspectiva de género y de reestructuración que ello requiere.

La globalización: por las posibilidades que ofrece de abrir la mente y propiciar el cambio de paradigmas mediante el diálogo. La cultura de género como proceso “local”, en cuanto determinado por el espacio (el territorio) y el tiempo, se ve sin duda influenciada por los procesos globales. Pero también, por el imperativo de eficiencia que le lanza a las economías que quieran competir y tener éxito en una economía internacionalizada. En el nuevo contexto no es posible continuar con la subutilización del recurso femenino.

La globalización representa, además, una gran oportunidad de dialogar con otras culturas, de matizar conceptos y conocer otras formas de incorporar la variable género en las decisiones micro, de personas y familias, en el nivel institucional intermedio y en el nivel de la políticas macro.

La modernización: por el replanteamiento que hace del papel de las personas y de sus instituciones. El tabú de las organizaciones ha sido puesto en tela de juicio; el cambio de contexto ha planteado la necesidad de reestructuraciones en lo productivo, en lo social y en lo político, que pasan por el aumento en el capital humano, por el replanteamiento y fortalecimiento de las instituciones (de las normas, de los valores y de los organismos de apoyo) y por la consolidación de las regiones como “sujetos del desarrollo”. La introducción de una nueva perspectiva de género requiere precisamente de un cambio en las personas, en sus instituciones y en su organización social referida a una región y territorio concreto.

La descentralización: por la referencia concreta, geográfica, económica y cultural, que le da el reto de la globalización y la modernización. Con la descentralización y el cambio en el escenario de la planeación que ella implica, se hace más próxima la necesidad de crear desde abajo y construir con fuerzas propias el desarrollo en un mundo globalizado y moderno (“desarrollo endógeno”). Y eso no es posible si la sociedad local no cambia su perspectiva de género. Globalización, modernización y descentralización le plantean a las sociedades un reto de creatividad que, sin duda, se enfrentará

⁶ En el contexto del presente documento se entiende por globalización la interrelación creciente entre las actividades de la población mundial, en el ámbito económico, social, cultural y político, como resultado de la densificación de las comunicaciones. Con el término modernización se subrayan los cambios en la percepción que tienen los individuos sobre su relación (de poder) con respecto a sí mismos, a las instituciones y a su entorno social. Por descentralización se entienden los procesos de apertura hacia adentro en la organización política de los países, que vienen acompañados de una mayor autonomía de las autoridades regionales y locales y, por lo general, de una mayor democratización que lleva el poder hasta las comunidades.

más eficazmente con la incorporación complementaria de lo femenino y lo masculino como fuerzas creadoras.

BIBLIOGRAFÍA

- BUVINIC, Mayra (1998). Mujeres en la pobreza: un problema global. Foreign Policy, edición venezolana.
- CRECE (1997). Programa de Reestructuración y Desarrollo de Regiones Cafeteras. Manizales.
- GAMMAGE, Sarah (2002). La dimensión de género en la pobreza, la desigualdad y la reforma macroeconómica en América Latina. En: Política macroeconómica y pobreza: América Latina y El Caribe. Enrique Ganuza, Lance Taylor y Samuel Morley (editores). Publicaciones de la Cepal y el PNUD.
- LAMAS, Marta (1996). "Usos, dificultades y posibilidades de la categoría género".
- LEÓN, Magdalena y DEERE. Carmen Diana, (2000), Género, propiedad y empoderamiento: tierra, Estado y mercado en América Latina, Tercer Mundo Editores, coedición del Programa de Estudios de Mujer y Desarrollo, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
- MATUS, Carlos (1992). "Política, Planificación y Gobierno", ILPES-ALATADIR, Caracas.
- MONTAÑO, Sonia (2003). Políticas para el empoderamiento de las mujeres como estrategia de lucha contra la pobreza. En: CEPAL. Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. Capítulo XI, Santiago de Chile.
- PALMER, Ingrid (1994). "Cuestiones sociales y de género en la asesoría sobre políticas macroeconómicas". En: Nuevos enfoques económicos. Editora Thera Von Osch, UNAH/POSCAE.
- PALMER, Ingrid. "Social and Gender Issues in Macroeconomic Police Advice" en GTZ, "Gender and Macro Policy.
- RICO, Maria Nieves (1993). "Desarrollo y equidad de género: una tarea pendiente". Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- VALLEJO MEJÍA, Cesar (1998). "Planeación, desarrollo local y equidad de género, caso del departamento de Risaralda". Documento de trabajo.

PARTE III: LOS FACTORES ASOCIADOS A LA POBREZA EN RISARALDA

CAPITULO V

IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN PROBABILÍSTICA DE LOS GRUPOS POBRES EN LA ZONA RURAL DE RISARALDA¹.

Mario Alberto Gaviria Ríos
Hedmann Alberto Sierra Sierra.

Los indicadores tradicionales de pobreza muestran que este fenómeno estuvo creciendo durante la década de los noventa en el departamento de Risaralda. Según el criterio de Línea de Pobreza – LP-, en esta entidad territorial el porcentaje de personas pobres cambió del 48.7% en 1997 al 58.2% en el 2000 y el de aquellas en condición de indigencia del 16.2% al 23.2% (CIR, 2001).

Frente a esta realidad local, que poco se diferencia de la situación nacional y latinoamericana, una de las discusiones actuales de mayor relevancia se centra en la identificación y formulación de políticas orientadas a aminorar las condiciones desfavorables de los grupos vulnerables de la población.

Es ampliamente difundida la inherente dificultad de la noción de pobreza y, más aún, su aproximación a través de indicadores o modelos analíticos, en los que necesariamente se involucran aspectos valorativos. La polémica se suscita por la diversidad de enfoques, que van desde la denominada concepción biológica, apoyada en criterios de subsistencia o necesidades básicas, hasta los enfoques de privación relativa que enfatizan las condiciones y sentimientos de las personas sobre ciertos atributos deseables y que trascienden el campo de lo económico hacia lo sociológico.

Sin embargo, a pesar de esas diferencias de enfoques en la comprensión del fenómeno de la pobreza, los diversos autores tienden a coincidir en la necesidad de obtener referentes empíricos de los grupos vulnerables, para así poder definir con mayor acierto políticas orientadas a aminorarla o superarla. Como lo señala

¹ Este capítulo hace parte de un trabajo más amplio desarrollado por el grupo de investigación “CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESARROLLO” sobre los fenómenos de pobreza

Boltvinik (1992) la eficacia de la política pública de lucha contra la pobreza está relacionada en forma directa con los avances logrados en la identificación de los grupos objetivo.

La preferencia por los más débiles es un principio básico de una sociedad justa y la práctica del mismo exige una acción consciente que busque favorecer a la población más pobre y vulnerable, dentro de un programa más amplio de lucha contra la pobreza; es decir, demanda una focalización de la política pública.

Esa focalización responde a las necesidades planteadas por las mediciones más avanzadas del fenómeno de pobreza, como el índice de Sen o los Foster - Greer - Torbecke, según las cuales no basta con disminuir la incidencia de la pobreza (el porcentaje de pobres entre la población) sino que es fundamental reducir su intensidad (la brecha promedio entre el ingreso de los pobres y la línea de pobreza), para lo cual es necesario dar preferencia a los más pobres.

Pero ella también se justifica porque los gastos sociales no están llegando a los pobres. Las políticas tradicionales han fracasado en su intención de llegar a los más pobres porque, especialmente cuando los recursos son limitados, se termina atendiendo las demandas de quienes tienen menos necesidades pero gozan de un acceso relativamente mayor; entre otras cosas, porque poseen un mayor nivel de educación, que les permite un mayor nivel de información, o porque viven en áreas más accesibles o porque poseen una mayor capacidad de presión. Al contrario, los más pobres evidencian mayores dificultades de acceso a los servicios diseñados para ellos al estar "excluidos" de los circuitos de información.

Todo lo anterior justifica los esfuerzos de identificación de los grupos objetivo. Para ello es necesario establecer cuales son los principales determinantes de su condición; pero además resulta fundamental el avance en la comprensión de las peculiaridades de la población pobre en la zona objeto de estudio. Es en esa dirección que está orientado este ejercicio, el mismo que se plantea como pregunta central ¿Cuáles son las características socioeconómicas que aumentan la probabilidad de pobreza en los hogares del área rural del departamento de Risaralda?

El propósito último es desarrollar un instrumento de identificación de los grupos vulnerables (pobres) de la población risaraldense y analizar sus perfiles socioeconómicos, como condición previa para la definición de opciones de política pública que contribuyan a modificar

las restricciones que enfrentan los hogares pobres. Para ello se parte de una perspectiva relacional, a la luz del enfoque de capacidades y derechos, en la que la pobreza tiene su origen en la incapacidad de la sociedad y del estado para ofrecer a todas las personas un igual acceso a oportunidades y condiciones adecuadas para aprovecharlas. De esta forma, la carencia de dotaciones iniciales y la ausencia de condiciones para el ejercicio de los derechos, inhiben el desarrollo de capacidades humanas y conducen a una inserción precaria de importantes sectores de la población en la economía de mercado².

Este documento se estructura en cinco partes la primera de las cuales es esta introducción. Por su lado, la sección dos hace una presentación del referente empírico base para el estudio que se desarrolla; en ella se da cuenta de los ejercicios que se han realizado en Colombia con características similares a las del que acá se expone. En la parte tres se sintetizan los aspectos metodológicos; en la cuarta se presentan los resultados empíricos que arrojó el análisis econométrico de la información y en la última las conclusiones y recomendaciones que se desprenden de los anteriores hallazgos.

Algunos referentes empíricos.

El propósito central del estudio es definir un modelo para la identificación de los grupos vulnerables de la población. Ello exige recurrir a algunos métodos de carencia de atributos que se evalúan a través de técnicas discriminantes, de acuerdo con unos vectores y matrices de características antes definidos.

Aunque este tipo de técnicas ha sido utilizado en forma predominante en las ciencias naturales (en particular en la biología, para efectos de clasificación de especies o taxonomía de ellas), en la medicina y en la psiquiatría (en la clasificación de pacientes de acuerdo con sintomatologías), en los últimos años se aprecia una utilización creciente de ellas en el campo de las ciencias sociales (Maddala, 1996).

En Colombia se cuenta con algunos trabajos que han utilizado esta técnica para identificar y analizar grupos vulnerables en ciudades como Medellín (Castaño, et. al., 1992; Restrepo, et. al., 2000), Bogotá (Sierra, et. al., 1994) y Cali (Vivas Pacheco, 1996). En ellos se han utilizado fundamentalmente métodos de discriminación

² Una exposición más amplia de este elemento teórico, marco del estudio que acá se presenta, se encuentra en el capítulo tres de este libro.

logística y se han hecho estudios de corte transversal, a partir de la información contenida en las encuestas de hogares del DANE.

De manera específica, y apoyándose en un modelo de discriminación logística, en el trabajo de Castaño et. al. (1992) se identifica en la población de la ciudad de Medellín el grupo hogares pobres y no pobres, partiendo de la información suministrada por la Encuesta Nacional de Hogares del DANE de junio de 1990.

Para el grupo de trabajo era claro que la identificación de los grupos objetivo dependía de la definición que se adoptará de pobreza. En ese sentido asumió que los pobres eran aquellos que no estaban en capacidad de satisfacer un conjunto de necesidades básicas y utilizó como criterio de clasificación el método indirecto de línea de pobreza, por lo que entre las variables discriminantes sólo se tomaron aquellas características que determinan la generación de ingresos en el hogar.

El modelo resultante, que estuvo basado en 11 variables, permitió clasificar en forma correcta el 75% del total de los hogares pobres, y según el mismo las variables socioeconómicas que incidieron en la probabilidad de pobreza de los hogares de la ciudad de Medellín se resumen en: educación del jefe de hogar, nivel educativo medio de la población en edad de trabajar, grado de informalidad del empleo, tasa de dependencia económica, tamaño medio del hogar, número de menores en el hogar y edad del jefe combinada con su tipo de actividad económica.

Cabe destacar que el estudio no confirmó algunas de las hipótesis que se esperaban determinantes de la pobreza, como es el caso de la supuesta mayor probabilidad de pobreza en hogares con jefatura femenina, la menor participación laboral femenina de los hogares más pobres y los mayores índices de inasistencia escolar de los menores de edad que pertenecen a dichos hogares.

El trabajo de Sierra et. al. (1994) es una prolongación del estudio iniciado en Castaño et. al.(1992) y en él se replican el modelo logístico y la propuesta metodológica de este último para estimar la probabilidad de que un hogar en Santafé de Bogotá sea pobre. La fuente de información utilizada en este caso fue la encuesta de calidad de vida y pobreza, realizada por el DANE para el Distrito capital a fines de 1991.

Igual que en el estudio realizado para Medellín, se consideró elevada la línea de pobreza "oficial" establecida por el DANE, por lo que se optó por definir una banda de pobreza que establecía los valores

máximos de ingreso per cápita que mejor clasificaban el grupo de hogares pobres, esto en términos del comportamiento de las características o variables seleccionadas por el modelo.

Los resultados de este estudio fueron ampliamente coincidentes, en términos de las variables de mayor incidencia en la probabilidad de que un hogar fuese clasificado como pobre, con los obtenidos para la ciudad de Medellín. De igual manera, hipótesis similares no fueron confirmadas por el modelo; como en el caso de la supuesta "feminización de la pobreza", dado que ni la jefatura femenina sin cónyuge -"mujeres solas"- ni la inestabilidad de las relaciones conyugales - unión libre y separadas - fueron confirmadas como características significativas en la clasificación de los hogares pobres.

Sin embargo, a diferencia de los resultados obtenidos para Medellín, en Santafé de Bogotá no pudo establecerse una relación directa entre pobreza y grado de informalidad del empleo y entre ésta y los indicadores de necesidades básicas referidos a condiciones de la vivienda y el acceso a los servicios públicos.

En esa misma línea, el trabajo de Restrepo et. al. (2000) tuvo como propósito central el medir el efecto discriminador de las variables de capital humano relativas a educación en el fenómeno de pobreza de la ciudad de Medellín, aunque se incluyeron como variables discriminantes complementarias algunas características demográficas, como el número de personas por hogar, la edad y el género del jefe de hogar.

Igual que en los casos anteriores, el instrumento de análisis fue un modelo econométrico de discriminación logística. Los datos fueron obtenidos de la información contenida en la Encuesta Nacional de Hogares del DANE de diciembre de 1990.

Los resultados del estudio confirmaron la hipótesis de que las características con mayor capacidad discriminadora de los hogares pobres en la ciudad de Medellín, fueron las relacionadas con el capital humano. Según estos, a medida que aumenta el nivel de educación de los jefes de hogar disminuye la probabilidad de que un hogar sea pobre, validando con ello la teoría del capital humano sobre la incidencia de este factor en la disminución de la pobreza.

De manera coincidente con los trabajos de Castaño et. al. (1992) y Sierra et. al.(1994), se concluyó que el factor género no es

determinante en la discriminación de la pobreza. Es decir, resultó igualmente discutible el fenómeno de "feminización de la pobreza".

Similar al caso de los estudios anteriores, el trabajo de Vivas Pacheco (1996) se orienta hacia la identificación de los grupos vulnerables de la población de Santiago de Cali, partiendo de una clasificación apriorística de los hogares con base en criterios carenciales y utilizando la información de la encuesta nacional de hogares del DANE, Etapa 77.

En este estudio se utilizaron dos medidas alternativas de clasificación: los discriminadores lineal y logístico. Los resultados obtenidos mostraron que las variables de capital humano en el hogar explican el mayor porcentaje de inercia de los grupos vulnerables de la población. En este sentido, el número promedio de años de estudio en los jefes de hogar, el máximo nivel de formación alcanzado por alguno de los miembros del hogar y el nivel promedio de educación de la población en edad de trabajar del hogar, fueron los atributos con mayor incidencia en la diferenciación de los grupos de hogares pobres y no pobres.

De otro lado, la edad no resultó ser una variable con poder discriminatorio significativo. Tampoco se confirmó la asociación entre pobreza y jefatura femenina, aunque se detectó que el porcentaje de mujeres jefes de hogar era mayor en los hogares pobres.

A nivel nacional, el estudio del Banco Mundial sobre la pobreza en Colombia (May, 1996) estimó los factores determinantes del riesgo para una familia colombiana de quedar pobre, a través de un modelo Probit. Encontró que ese riesgo disminuía con el aumento del nivel educativo del jefe de hogar y el cónyuge y, en menor medida, con el aumento de la edad del jefe. En cambio, éste aumentaba con el número de niños y con la jefatura femenina.

Finalmente, en el ámbito regional se realizó un ejercicio similar de identificación de los factores de mayor incidencia en la probabilidad de ser pobre (Gaviria, Ruiz, Sierra, 1998). En este estudio se utilizó la información de la encuesta SISBEN para el año 1996 y, a partir de un modelo de discriminación logística, se concluyó en forma preliminar que la pobreza en el departamento estaba relacionada con los niveles de educación del jefe de hogar, el tamaño promedio de los hogares y la jefatura femenina³.

³ Al igual que en el estudio citado del Banco Mundial, en este trabajo se encontró evidencia que respalda la hipótesis de "feminización de la pobreza".

La mayor limitación del estudio referido fue la información disponible, pues sólo se contó con los cuadros de salida contruidos a partir de las encuestas realizadas a los hogares de los estratos socioeconómicos 1 y 2. Es decir, no fue posible acceder a la información suministrada por los hogares, que para el caso constituían la unidad fundamental de análisis.

La principal consecuencia de ello fue que resultó improbable identificar los perfiles socioeconómicos de los distintos grupos sociales. Pero también, dado lo reducido de la muestra que resulta después de agregar los datos en los cuadros de salida, se pierde confiabilidad en la estimación de los factores de mayor incidencia en la probabilidad de ser pobre.

Este estudio de identificación y determinación probabilística de los grupos pobres en la zona rural de Risaralda supera estas limitaciones, al recurrir a la información que aportan las encuestas de hogares del DANE. Con ello, además de actualizar el ejercicio anterior y alcanzar resultados más confiables, se logra identificar y analizar los perfiles socioeconómicos de los distintos grupos sociales de la zona rural del departamento.

Aspectos metodológicos.

El análisis que se plantea en este estudio es de corte transversal y utiliza la información de encuesta nacional de hogares del DANE de septiembre de 1998. La población objeto de estudio está constituida por los pobladores de las zonas rurales del departamento de Risaralda y la muestra es equivalente a la que utiliza el DANE para la elaboración de su encuesta. La unidad fundamental de análisis de es el hogar.

Como se señaló antes, el propósito central del estudio es definir un modelo para la identificación de los grupos vulnerables de la población. Ello exige recurrir a algunos métodos de carencia de atributos, que se evalúan a través de técnicas discriminantes de acuerdo con unos vectores y matrices de características. Las opciones en este sentido se resumen en:

- ✓ *Los análisis de "cluster"*: que consisten en un proceso iterativo y automático que agrupa de acuerdo con los atributos que encuentre como comunes entre las observaciones. Esta técnica sólo agrupa; es decir, no establece ponderaciones.

- ✓ *El análisis discriminante multinomial*: con ésta técnica se obtiene la estimación de los pesos relativos de cada característica o atributo en el grupo, con lo que si logra establecer ponderaciones.
- ✓ *Los análisis "Logit" y "Probit"*: los modelos "logit" y "Probit" determinan la probabilidad de que ocurra un evento "j", dado el vector de características X_i . Cuando la decisión es entre 1 (que el evento ocurra) y 0 (que el evento no ocurra) el modelo es binomial, cuando se realiza entre más de dos eventos el modelo es multinomial.

Lo que se quiere establecer es cuales son los factores que inciden en la probabilidad de que un hogar rural risaraldense sea pobre o no pobre. Por lo anterior, las técnicas "Logit" y "Probit" se evidencian como apropiadas para apoyar el análisis propuesto. Además, ellas han sido probadas en otros trabajos similares y con muy buenos resultados. El estudio hará uso de la técnica logit para el tratamiento de la información obtenida a partir de la encuesta nacional de hogares del DANE.

El modelo de discriminación logística.

En general, en un modelo de determinación de las variables de mayor capacidad predictiva de la pobreza, la característica central es que la variable dependiente (pobreza) asume las veces de una variable cualitativa o dicótoma, en donde las posibilidades son: ser pobre y no ser pobre. En la teoría econométrica se presentan distintas alternativas para enfrentar esta situación. La más inmediata es la estimación de un Modelo Lineal de Probabilidad (MLP), en el cual a la variable dependiente se asigna el valor de UNO en la situación de pobre y de CERO en la de no ser pobre. Este modelo tiene la forma siguiente:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + \mu_i$$

Donde:

$Y = 1$, si es pobre

$Y = 0$, si no es pobre

X_i = Variables explicativas de la pobreza.

A este modelo se le llama lineal de probabilidad por que $E(Y_i/X_i)$, la esperanza condicional de Y_i dado X_i , puede ser interpretada como la probabilidad condicional de que el evento suceda dado X_i , es decir, $Pr(Y_i=1/X_i)$. Suponiendo que $E(U_i)=0$, condición necesaria para

obtener estimadores insesgados, el modelo estimado puede expresarse como:

$$\rho_i = E(Y_i / X_i) = \beta_1 + \beta_2 X_i$$

Dicha estimación se puede obtener a través del método de los Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). Sin embargo, los resultados a que conduce presentan diferentes problemas: no se cumple el supuesto de normalidad en las perturbaciones U_i , se denota presencia de heteroscedasticidad y no hay garantía de que los ρ_i estimados cumplan la restricción de estar entre cero y uno (Gujarati, 1997).

Esto último es el verdadero problema de la estimación con MCO del Modelo MLP, pues a medida que crece el tamaño de la muestra se garantiza que los estimadores de MCO tiendan a estar normalmente distribuidos y la heteroscedasticidad puede superarse mediante la transformación de las variables. La teoría econométrica señala dos formas de establecer si el ρ_i estimado está entre cero y uno. Una es estimar el MLP con el método usual de MCO y si algunos valores son negativos se asumen iguales a cero (0), al tiempo que si son mayores que uno se suponen iguales a uno (1). La otra forma es diseñar una técnica de estimación que garantice que las probabilidades condicionales estimadas ρ_i se encuentren entre cero y uno: *los modelos logit y probit*.

El modelo logit utiliza una función de distribución acumulativa de una variable aleatoria (FDA) de tipo logístico, para representar modelos de respuesta 0 - 1, y el modelo probit acude para ello a una FDA normal. Como se señaló, en la determinación de las variables de mayor capacidad predictiva de la pobreza se estima un modelo logit, que tiene la siguiente forma:

$$\rho_i = E(Y_i / X_i) = \frac{1}{1 + \ell^{-(\beta_1 + \beta_2 X_i)}}$$

En la estimación de este Modelo se presenta como dificultad la inexistencia de una relación lineal entre la probabilidad estimada y los parámetros β_1 y β_2 . Sin embargo, dado que $1 - \rho_i = 1/(1 + \ell^{\beta_1 + \beta_2 X_i})$, se puede hacer la transformación siguiente:

$$\frac{\rho_i}{1 - \rho_i} = \ell^{\beta_1 + \beta_2 X_i}$$

Donde $p_i/1-p_i$ es la razón de probabilidades. Y si se toma logaritmo natural a dicha razón se obtiene el siguiente modelo linealizado en los parámetros:

$$L_i = \text{Ln} \left(\frac{P_i}{1 - P_i} \right) = \beta_1 + \beta_2 X_i$$

Para el cálculo de p_i se puede considerar la frecuencia relativa como una estimación de la verdadera probabilidad, entendida en este caso como la proporción de familias pobres respecto al total de un grupo específico⁴. Pero si la información se tiene por hogares o personas aparece una dificultad dado que, como los valores posibles son uno (1) o cero (0), al obtener el logaritmo natural se encuentran las siguientes inconsistencias:

$L_i = \text{Ln} (1/0)$, si la persona es pobre.

$L_i = \text{Ln}(0/1)$, si la persona no es pobre.

En este sentido, si la información disponible está a nivel de hogares o personas, no se puede hacer la estimación mediante los MCO estándar y es preciso recurrir al método de máxima verosimilitud para estimar los parámetros.

El problema de la identificación de los pobres:

Los logros y avances en la definición de pobreza no han modificado en forma sustancial la contabilización de los pobres y no pobres, en parte porque las distintas dimensiones de la pobreza como ingreso, salud, educación, nutrición y derechos, entre otras, a menudo están correlacionadas. Estos desarrollos conceptuales lo que han permitido es una mejor caracterización y comprensión del fenómeno, favoreciendo de esa forma el diseño y la implementación de programas orientados hacia su mitigación.

Para determinar si una persona es pobre, es posible adoptar un enfoque “directo” o uno “indirecto”. En el enfoque “directo”, una persona pobre es aquella que no satisface una o varias necesidades básicas, como por ejemplo una nutrición adecuada, un lugar decente para vivir, educación básica, etc. El enfoque “indirecto”, en cambio,

⁴ Por ejemplo, en Gaviria, Ruiz y Sierra (1998) se tomó la proporción de personas pobres por municipio.

clasificará como pobres a aquellas personas que no cuenten con los recursos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas.

Podría decirse entonces que, mientras el primer método relaciona la pobreza con el consumo efectivamente realizado, el método “indirecto” evalúa dicha pobreza a través de la capacidad para realizar consumo. Por ende, al fijarse en distintos indicadores del fenómeno, ambos métodos pueden generar clasificaciones de pobreza que no son necesariamente compatibles. Bajo el método “directo”, una persona que cuenta con recursos suficientes para satisfacer sus necesidades podría ser pobre; bajo el método “indirecto”, una persona que no haya satisfecho varias necesidades básicas podría no ser considerada pobre.

Independientemente del enfoque adoptado, se requiere definir el “mínimo razonable” a partir del cual una persona u hogar es considerado como pobre. Además, la medición que se haga de la pobreza estará influida por el indicador elegido. En síntesis, una vez escogido el indicador, es necesario responder a la pregunta: “¿desde qué nivel se considera que una persona no es pobre?”. A continuación se referencian algunos indicadores comúnmente utilizados.

En primer lugar, Los indicadores más utilizados en el análisis de la pobreza son el ingreso y el gasto en consumo. Esto se debe a que, en general, el análisis económico estándar define pobreza como “nivel de vida”, y estrecha aún más este concepto restringiéndolo al ámbito material.

Pero, a su vez, el ingreso (consumo) puede ser expresado en términos del hogar (ingreso, consumo totales) o en términos individuales (ingreso, consumo per cápita). De acuerdo a la primera opción, dos hogares con igual ingreso total tienen el mismo nivel de bienestar aunque uno de ellos esté conformado por seis personas y el otro por dos. Sin embargo, es razonable pensar que las necesidades de un hogar aumentan conforme crece el número de sus miembros, por lo que un indicador que considere el tamaño del hogar será preferible al ingreso total.

El ingreso per cápita da cuenta del tamaño del hogar, dividiendo su ingreso total por el número de miembros. Así, dado que la medición de la pobreza apunta a una cuantificación de las personas, el objeto de estudio pasan a ser los individuos en sí mismos, más que los hogares en que viven. En este sentido, el ingreso per capita sería un mejor indicador de la pobreza que el ingreso por hogar.

Sin embargo, es claro que las necesidades individuales no son aprehendidas adecuadamente por el tamaño del hogar, puesto que éstas también dependen de ciertas características, tales como edad, género, etc., de cada persona. Por ejemplo, un niño necesita gastar menos que un adulto para satisfacer las mismas necesidades de vestido, así como un anciano necesita un gasto menor para cubrir su requerimiento calórico mínimo respecto a un adulto joven. Por ende, frente al ingreso per cápita sería preferible utilizar un indicador que considere las características determinantes de las necesidades individuales. La variable que surge para ello es el ingreso (o el consumo) ajustado por una “escala de equivalencia”.

Como se indicó, para estudiar la pobreza a través del ingreso o el consumo, lo ideal es corregir la variable utilizada por medio de una “escala de equivalencia” que refleje de manera adecuada las necesidades de cada uno de los miembros del hogar. Una “escala de equivalencia” es un índice que muestra el costo relativo en el que debe incurrir un hogar para alcanzar los estándares de un hogar de referencia, dado su tamaño y composición.

El concepto de escalas de equivalencia agrupa dos elementos simultáneamente. Por un lado, la escala considera las diferentes necesidades de los miembros del hogar, según su edad, género u otras características demográficas o de tipo de actividad. Por otro, este índice permite tomar en cuenta la existencia de “economías de escala”, caracterizadas por costos marginales decrecientes ante la adición de un nuevo miembro al hogar. Este último punto está relacionado con la existencia de bienes públicos en el hogar, que pueden ser “compartidos” sin que haya una reducción del bienestar de las personas.

Así, una escala de equivalencia reconoce que un hogar conformado, por ejemplo, por una pareja y dos hijos necesita gastar más que una pareja sola para mantener un nivel de bienestar similar –a diferencia del ingreso total–, pero no necesita gastar el doble –a diferencia del ingreso per capita–. Duplicar el número de miembros de la familia no implica una duplicación del costo de manutención, por dos razones: en primer lugar, los niños consumen menos que los adultos, y en segundo lugar, existen bienes –como iluminación, vivienda y otros– que pueden ser utilizados por varias personas a la vez sin que alguna tenga que renunciar a parte de él.

Ahora bien, aunque el ingreso ajustado es el indicador teórico más apropiado, el cálculo de las escalas de equivalencia es controversial.

La forma más utilizada para construir estas escalas es la estimación de funciones de demanda a partir de la información contenida en las encuestas de gasto. Sin embargo, este método adolece de un problema teórico fundamental, que radica en que la demanda observada no provee información suficiente para identificar adecuadamente niveles de bienestar ni realizar comparaciones entre estos.

El uso de la demanda observada para construir escalas de equivalencia presenta, además, otros problemas. Uno de ellos es que la demanda no sólo depende de las “necesidades” de cada miembro del hogar, sino también de la forma en que se asignan los recursos intra familiarmente. Por lo tanto, una escala de equivalencia podría estar replicando inequidades en la asignación de recursos dentro del hogar.

Asimismo, se crea una dificultad cuando las familias recurren a sus ahorros para financiar los gastos derivados de la incorporación de un nuevo miembro al hogar. Las escalas de equivalencia se construyen a partir de cambios en el patrón de consumo –por ejemplo, un aumento en la proporción de gasto en alimentos–, producto del gasto adicional que representa ese nuevo miembro, bajo el supuesto de que el gasto total se mantiene constante. Si las familias financian dicho gasto a través del ahorro, el patrón de consumo no debiera variar, en cuyo caso la escala de equivalencia subestima la compensación requerida para que no varíen las condiciones de pobreza previas.

Entonces, muchas veces resulta improbable obtener este indicador debido a sus mayores requerimientos de información, por lo que debe elegirse entre el ingreso total y el ingreso per capita como mejor aproximación. En este caso, si bien se destacó anteriormente la superioridad del ingreso per capita, hay ocasiones en las que el ingreso total se aproxima mejor al indicador óptimo. Esto puede llegar a darse cuando existen importantes economías de escala en el consumo, o cuando el número de hijos de los hogares es alto.

En este trabajo la identificación de los pobres se hizo con base en el ingreso per cápita de los hogares y, como “mínimo razonable” a partir del cual una persona u hogar es considerado como pobre, se utilizó la línea de pobreza calculada para las zonas rurales (May, 1996, p221) ajustada de acuerdo con el índice nacional de precios de los alimentos para grupos de ingresos bajos. De este modo, se estableció como línea de pobreza un ingreso per - cápita de 45.145 pesos de 1998.

Resultados del modelo de discriminación para la zona rural del departamento de Risaralda.

A continuación se destaca el conjunto de variables utilizadas para modelar la probabilidad de pobreza en la zona rural de Risaralda y su respectiva incidencia sobre ella. Como se podrá notar, no fue posible incluir todas las variables de pobreza definidas en el marco teórico; esto dado que muchas de ellas no están contenidas en las encuestas de hogares. Además, otras variables como el acceso a seguridad social de los hogares y la propiedad de la vivienda, no mostraron capacidad para discriminar la pobreza en el área bajo estudio.

Definición de variables:

- De 6 a 12 sin estudio = Población de los hogares entre los 6 y 12 años que no estudia; variable cuantitativa contabilizada como número de personas.
- Edad jefe = Edad jefe del hogar; variable cuantitativa especificada en años.
- Máximo nivel educ = Máximo nivel educativo alcanzado por cualquiera de los miembros del hogar; variable cuantitativa expresada en años de estudio.
- Menores trabajadores = Población de los hogares menor de 12 años que trabaja; variable cuantitativa especificada en número de personas.
- Ocupados = Número de personas del hogar ocupadas; variable cuantitativa especificada en número de personas.
- Personas por cuarto = Promedio de personas del hogar por cuartos de la vivienda variable cuantitativa.
- Porc menores = Porcentaje de menores de 12 años por hogar; variable cuantitativa expresada como porcentaje.
- Nivel est jefe = Máximo nivel de estudios alcanzado por el jefe del hogar; variable categórica donde: 1= sin estudio, 2= hasta tercero de primaria, 3= hasta quinto de primaria, 4= hasta grado noveno, 5= hasta grado 11.
- Género jefe = Género del jefe del hogar. Variable categórica donde: 0=femenino, 1=masculino.

En cuanto a la incidencia sobre la probabilidad de que un hogar sea pobre, teóricamente se espera que variables como la población menor sin estudio, la población menor que trabaja, la edad y el género del jefe del hogar, el porcentaje de menores y el número de personas por cuarto, aumenten el riesgo para un hogar de pertenecer a la población pobre. Por tanto, el signo de los coeficientes asociados a

cada una de estas variables debe ser positivo. Para las variables restantes se espera un efecto negativo sobre el “logit”, indicando ello una incidencia inversa sobre la probabilidad de pobreza de un hogar y un signo negativo en sus coeficientes.

En el cuadro No1 se presentan los principales resultados de la estimación del modelo de discriminación logística de la pobreza en la zona rural de Risaralda, utilizando en método de máxima verosimilitud.

Cuadro No1. Modelo de regresión estimado (máxima verosimilitud)

VARIABLE	PARAMETRO ESTIMADO	ERROR ESTÁNDAR	PROBABILIDAD ESTIMADA
De 6 a 12 sin estudio	-0,342017	0,0355386	0,710336
Edad jefe	0,0109768	0,00107798	1,01104
Máximo nivel educ	-0,139036	0,00594736	0,870197
Menores trabajadores ocupados	1,53126	0,118996	4,62402
Personas por cuarto	-0,296093	0,0173693	0,743719
porc menores	0,393102	0,0163853	1,48157
nivel est jefe=1	2,22369	0,0927237	9,24137
nivel est jefe=2	0,382565	0,0706338	0,682109
nivel est jefe=3	0,217328	0,0696339	1,24275
nivel est jefe=4	-0,680978	0,0672209	0,506122
nivel est jefe=5	-1,64737	0,0959373	0,192555
Género jefe =0	-2,13271	0,117526	0,118515
	0,198991	0,0412762	1,22017

(Continuación cuadro No1)

VARIABLE	Chi-Cuadrado de Wald	P-Valor
De 6 a 12 sin estudio	92,3919	0,0000
Edad jefe	104,411	0,0000
Máximo nivel educ	573,875	0,0000
Menores trabajadores ocupados	205,252	0,0000
Personas por cuarto	307,254	0,0000
porc menores	650,113	0,0000
nivel est jefe	602,09	0,0000
Género jefe	1261,48	0,0000
	23,34	0,0000

Los datos contenidos en el cuadro No1 confirman el poder discriminador de cada una de las variables seleccionadas. Para cada

una de ellas, el estadístico chi-cuadrado de Wald permite contrastar su significancia individual. De manera complementaria, en cada caso el valor P asociado a la variable es cero lo cual se puede interpretar como un buen soporte muestral a la significancia de cada factor en la discriminación. Además, dados unos errores estándar del estimador pequeños, es reducida la incertidumbre de estar estimando el verdadero valor del parámetro poblacional desconocido.

En relación con esto último, en el anexo A se incluyen los intervalos de confianza del 95% para los parámetros del modelo, cuya amplitud es proporcional al error estándar del estimador. Según dicho anexo, dado el coeficiente de confianza del 95%, en el largo plazo en 95 de cada 100 casos esos intervalos contendrán el verdadero parámetro poblacional; y según los mismos todos los coeficientes son diferentes de cero, lo cual reafirma su poder discriminador en el modelo estimado.

En cuanto a la significancia conjunta de las variables explicativas, el análisis de varianza incluido en el anexo B proporciona un buen contraste. Dado el P-valor para el modelo menor que 0.01, se puede concluir que los efectos de las variables discriminadoras son significativos con un nivel de confianza del 99%. Sin embargo, el p-valor para los residuales menor que 0.01 hace presumir que no se logró el mejor ajuste en el modelo. Esto último debido en gran parte a la imposibilidad de incluir otras variables discriminadoras de la pobreza.

Para explorar problemas de colinealidad entre las variables discriminadoras, se obtuvo la matriz de correlación para los coeficientes estimados (Anexo C). Como se sabe, la colinealidad es un problema de grado y no de clase, por lo que la distinción importante no es entre la presencia y la ausencia de la misma, sino entre sus diferentes grados. En este caso se observa una asociación importante entre las distintas categorías de la variable dicotomizada nivel de estudios del jefe de hogar. Sin embargo, existen indicios de que la colinealidad presente no es severa: los pequeños errores estándar de los coeficientes estimados y la significancia individual de dichos coeficientes. Por esto se consideró inconveniente eliminar las categorías en las que se resume el nivel de estudios del jefe de hogar; más si se tiene en cuenta que la colinealidad no es un problema central cuando el propósito último del análisis no es la predicción.

De otro lado, en el cuadro No2 aparece la clasificación de eventos observados y estimados, a través de la cual se puede evaluar el

comportamiento del modelo para predecir cada una de las observaciones. Al respecto, existen varios métodos para calcular la tasa de error en la discriminación del modelo; el procedimiento utilizado consiste en predecir el resultado usando la información por filas de la base de datos. Si el valor estimado es mayor que una línea de probabilidad de pobreza preestablecida, la predicción es correcta. Si el valor estimado es menor o igual que dicha línea, la predicción es incorrecta. El anexo D contiene los porcentajes de los datos que fueron correctamente estimados, esto para varias líneas de probabilidad de pobreza.

Cuadro No 2: clasificación de los eventos observados y estimados

		Estimado		Total
		Evento	No evento	
Observado	Evento	63	40	103
	No evento	19	98	117
	Total	82	138	220

Sensitividad = 60.47% Especificidad = 83.8% Correcto = 71.83%
Tasa positiva falsa = 23.17% Tasa negativa falsa = 28.98%

Nota: un evento equivale a una clasificación de pobre.

En general, el modelo se muestra capaz de clasificar en forma correcta el 71.83% de todas las observaciones. A su vez, la tasa de clasificación correcta para hogares pobres (sensitividad) es del 60.47% y la de los hogares no pobres (especificidad) es del 83.8%. La tasa de error del modelo es del 28.2%.

Volviendo al cuadro No1, el único coeficiente estimado cuyo signo resultó contrario a lo esperado es el asociado a la variable “niños de 6 a 12 años sin estudio”. En general, entre las variables con capacidad para discriminar pobreza, aquellas referidas a oportunidades de educación (desarrollo de las capacidades humanas) y trabajo (uso de las capacidades humanas) mostraron una clara contribución en la disminución de la probabilidad de pobreza para los hogares rurales del departamento de Risaralda.

Por su parte, algunas variables que en principio se pueden interpretar más como síntomas o efectos de la pobreza (como aquellas relacionadas con la dependencia económica y el trabajo infantil), pero que con el tiempo tienden a operar como factores causales de su reproducción, evidenciaron una influencia positiva en el aumento de la probabilidad de que un hogar sea pobre.

Al clasificar las variables que tienen una influencia positiva sobre la probabilidad de que un hogar sea pobre, se encuentra que la de mayor impacto es el porcentaje de menores de 12 años respecto al total de personas en el hogar; seguida por el porcentaje de estos menores que trabajan, el número de personas por cuarto, los jefes de hogar con 3 o menos años de estudio, la mujer cabeza de hogar y la edad del jefe del hogar.

Una clasificación similar para las variables que contribuyen a disminuir la probabilidad de pobreza en los hogares rurales de Risaralda, arroja el siguiente orden según su peso relativo: nivel de estudios hasta grado once en el jefe del hogar, nivel de estudios secundarios y primarios en el jefe de hogar, número de ocupados en el hogar y máximo nivel de educación alcanzado por los integrantes del hogar.

Los resultados anteriores coinciden en gran medida con los de otros estudios (castaño, et. al, 1992; Sierra et. al; 1994; Vivas, 1996). Sin embargo, una gran diferencia tiene que ver con la contrastación de la hipótesis, bastante discutida, referida al fenómeno de feminización de la pobreza. Contrario a los estudios citados, en éste trabajo la jefatura femenina del hogar si mostró una capacidad para discriminar la pobreza en el caso de las zonas rurales del departamento.

En el ámbito internacional, los estudios (Bovinic, 1998; Gammage, 2002) advierten sobre una tendencia a la “feminización” de la pobreza, aunque reconocen que la evidencia empírica no es contundente. Sarah Gammage afirma que esa debilidad empírica puede obedecer a que el indicador utilizado tradicionalmente, mujer cabeza de familia, no es la medida correcta para identificar los factores de género que puedan predisponer a los hogares a la pobreza. Por ello propone extender la definición de cabeza de familia a una de “mantenimiento femenino”, entendido éste como aquella circunstancia en la que más del 50% de los ingresos familiares sean generados por la mujer.

En todo caso, tanto Bovinic como Gammage consideran que existen razones prácticas para esperar que la jefatura femenina, o el

mantenimiento femenino si se quiere, contribuya a aumentar la probabilidad de pobreza de un hogar: en todos los lugares y culturas es menor el acceso de la mujer a activos y recursos productivos como la Tierra, el crédito, las divisas y el capital financiero, físico y humano.

El hallazgo de una capacidad para discriminar la pobreza en la jefatura femenina del hogar, es coincidente con los resultados de estudios anteriores para el departamento de Risaralda (Gaviria, Ruiz y Sierra, 1998); donde partiendo de la información suministrada por la encuesta SISBEN de 1995/1996 aplicada a estratos socioeconómicos 1 y 2 de las zonas urbanas y rurales, se encontró evidencia de que la probabilidad de la pobreza aumentaba con el número de mujeres cabeza de hogar. De igual modo, se presentan similitudes con los resultados del estudio sobre la pobreza en Colombia de la Misión Social del departamento nacional de planeación y el Banco mundial (May, 1996), donde se encuentran evidencias adicionales de feminización de la pobreza en Colombia.

Conclusiones y recomendaciones

De acuerdo con el modelo estimado, entre las variables con capacidad para discriminar pobreza, algunas de ellas corresponden a factores demográficos y socio-económicos; que además de ser verificables, tienen una alta significación económica como determinantes del ingreso del hogar. Estas son: el nivel de estudios de jefe de hogar y de sus demás integrantes, el número de ocupados en el hogar, el porcentaje de menores en el hogar, la edad del jefe y la variable género en la jefatura del hogar. Otras variables, que en principio se consideran síntomas o efectos del fenómeno de pobreza, con el tiempo pueden estar operando como factores de reproducción del mismo; este es el caso de los menores de 12 años que trabajan.

De otro lado, el estudio constata la importancia de ampliar las oportunidades de educación para la población, en una estrategia clara y coherente de lucha contra el fenómeno de la pobreza. La incidencia de la educación en la reducción de la probabilidad de pobreza de los hogares parece ser mucho más fuerte que lo que inicialmente se planteó en estudios anteriores (Gaviria, Ruiz, Sierra, 1998), lo cual justifica todo esfuerzo que la región haga en este sentido; no sólo en lo que tiene que ver con la ampliación de coberturas, sino también en lo referido a la oferta de una educación pertinente y de calidad. De esa forma se estará contribuyendo al desarrollo de capacidades en las personas.

Para el departamento es clara ésta urgencia y los consensos logrados por los distintos agentes del desarrollo local la han definido como una tarea fundamental, dentro de una estrategia global de desarrollo. En las reflexiones que se tuvieron como parte del ejercicio prospectivo "Visión Risaralda 2017", se plantearon entre otros los siguientes propósitos partiendo de las potencialidades y restricciones identificadas:

- Lograr una cobertura total de la educación, con énfasis en preescolar y secundaria donde se concentran los mayores problemas.
- Ampliar las oportunidades de educación técnica, tecnológica y profesional.
- Consolidar un plan de desarrollo educativo regional (urbano y rural), que considere la participación de las comunidades educativas en su planeación, dirección, ejecución y evaluación. Un plan acorde al contexto social, político, ambiental y cultural de la región, así como a los distintos contextos de enseñanza y aprendizaje (formales, no formales e informales), que garantice una educación para la vida y para el trabajo.
- Consolidar una educación centrada en lo local y que mire lo global desde la propia identidad.
- Trabajar hacia un sistema de ciencia y tecnología integral.

De otro lado, la nueva constatación de la capacidad discriminadora de pobreza que posee la variable "jefatura femenina del hogar" hace necesario insistir en la importancia que tiene para la sociedad risaraldense el trabajar por un estado y una cultura de equidad de género, a través del cual se amplíen las oportunidades de acceso a la propiedad y al trabajo para la mujer, especialmente para la mujer campesina.

La inequidad de género, con sus connotaciones históricas, está en la raíz de los problemas de equidad social que afectan principalmente a la mujer, pero también de graves problemas de asignación de los recursos con que cuenta la sociedad para el cumplimiento de sus tareas básicas en lo económico (la producción), en lo social (la reproducción) y en lo político (la creación). Una discusión más amplia sobre estos asuntos supera los propósitos de éste estudio; sin embargo, cabe insistir en la necesidad de profundizar en políticas públicas orientadas a ofrecer crédito a la mujer campesina cabeza de hogar y facilitar su acceso a los servicios de extensión agrícola y a la propiedad de la tierra.

BIBLIOGRAFÍA.

- ARCOS, Oscar; et. al. (2000). Inserción precaria, desigualdad y elección social. Ediciones CINEP. Bogotá.
- BOLTVINIK, Julio (1992). El método de medición integrada de la pobreza. Una propuesta para su desarrollo. Revista Comercio Exterior, Volumen 42, No 4. México, abril.
- BOURGUIGNON, Francois (1979). Pobreza y dualismo en el sector urbano de las economías en desarrollo: el caso de Colombia. Desarrollo y Sociedad, No 1. Bogotá, enero.
- BUVINIC, Mayra (1998). Mujeres en la pobreza: un problema global. Foreign Policy, edición venezolana.
- CAMARERO SANTAMARÍA, Jesús (1998). El déficit social neoliberal, del Estado del bienestar a la sociedad de la exclusión. Editorial Sal Terrae. Colección "Presencia Social". Santander, España.
- CASTAÑO, Elkin; et. al. (1992). Identificación y determinación probabilística de los grupos pobres: un modelo aplicado para Medellín. Revista de Planeación y Desarrollo, Volumen XXIII, No 2. Bogotá, septiembre.
- CIR (2001). Coyuntura socioeconómica de Risaralda. Año 3, Volumen 2. Pereira.
- GAMMAGE, Sarah (2002). La dimensión de género en la pobreza, la desigualdad y la reforma macroeconómica en América Latina. En: Política macroeconómica y pobreza: América Latina y El Caribe. Enrique Ganuza, Lance Taylor y Samuel Morley (editores). Publicaciones de la Cepal y el PNUD.
- GAVIRIA, Mario Alberto; RUIZ, Lucia y SIERRA, Hedmann (1998). Evolución y determinantes de la pobreza en Risaralda. Pereira, inédito.
- GUJARATI, Damodar (1997). Econometría Básica. Editorial McGraw - Hill. Tercera edición. Bogotá.
- MADDALA, G.S. (1996). Introducción a la econometría. Editorial Prentice Hall, segunda edición. México.

- MAY, Ernesto (1996). La pobreza en Colombia. Ediciones tercer Mundo. Bogotá.
- MISIÓN DE EMPLEO (1986). El problema laboral colombiano: diagnóstico, perspectivas y políticas. Revista Economía Colombiana, serie documentos No 10. Bogotá, agosto – septiembre.
- MUÑOZ C., Manuel (1988). La pobreza en 13 ciudades colombianas - medida a través de líneas de indigencia y de pobreza. Proyecto DANE - PNUD - UNICEF - DNP. Boletín de estadísticas DANE, No 429. Bogotá, diciembre.
- RESTREPO, Sergio et. al. (2000). Pobreza en Medellín a partir del capital humano: estratos I y II. Lecturas de Economía, No 53. Medellín, julio – diciembre.
- SIERRA, Oliva; et. al. (1994). Identificación y determinación probabilística de los grupos pobres en Santafé de Bogotá. Lecturas de Economía, No 41. Medellín, julio – diciembre.
- VIVAS, Harvy (1996). Perfiles de bienestar de los grupos vulnerables en el Área Metropolitana de Santiago de Cali. Lecturas de Economía, No 44. Medellín, enero – junio.

ANEXOS

Anexo A: Intervalos de confianza del 95% para los parámetros del modelo

Parámetro	estimado	Error estándar	Límite inferior	Límite superior
De 6 a 12 sin estudio	-0,342017	0,0355386	-0,412088	-0,271947
Edad jefe	0,0109768	0,00107798	0,00885139	0,0131022
Máximo nivel educ	-0,139036	0,00594736	-0,150762	-0,12731
Menores trabajadores	1,53126	0,118996	1,29664	1,76588
Ocupados	-0,296093	0,0173693	-0,330339	-0,261846
Personas por cuarto	0,393102	0,0163853	0,360796	0,425409
Porc menores	2,22369	0,0927237	2,04087	2,40651
Nivel est jefe=1	-0,382565	0,0706338	-0,521831	-0,243299
Nivel est jefe=2	0,217328	0,0696339	0,0800337	0,354623
Nivel est jefe=3	-0,680978	0,0672209	-0,813515	-0,548441
Nivel est jefe=4	-1,64737	0,0959373	-1,83653	-1,45822
Nivel est jefe=5	-2,13271	0,117526	-2,36443	-1,90099
Género jefe =0	0,198991	0,0412762	0,117609	0,280374

Anexo B: Análisis de varianza

	Desviación	Grados de libertad	P - valor
Modelo	7023.75	13	0.0000
Residuales	26427.2	204	0.0000
Total	33451.0	217	

Porcentaje de desviación explicada por el modelo = 20,9972%

Porcentaje ajustado = 20,9194 %

Anexo C: matriz de correlación de los coeficientes estimados

	de 6 a 12 sin e	Edad jefe	máximo nivel ed	menores trabaja	ocupad os	Personas por cuarto	porc menores n	nivel est jefe=1	nivel est jefe=2	nivel est jefe=3	nivel est jefe=4	nivel est jefe=5	Género jefe =0
De 6 a 12 sin estudio	1,0000	-0,0738	0,0057	-0,0077	0,1923	-0,1999	-0,3311	0,0214	0,0169	0,0352	0,1449	0,0603	0,1386
Edad jefe	-0,0738	1,0000	-0,2238	0,0060	-0,0002	0,0094	0,2226	-0,7493	-0,7354	-0,5420	-0,4001	-0,3251	-0,2001
Máximo nivel educ	0,0057	-0,2238	1,0000	-0,0227	-0,1185	-0,1541	-0,0956	0,0102	-0,1398	-0,3451	-0,3585	-0,4161	-0,0669
Menores trabajadores ocupados	-0,0077	0,0060	-0,0227	1,0000	-0,1271	-0,0593	-0,0206	-0,0036	0,0141	0,0035	0,0267	0,0263	0,0209
Personas por cuarto	0,1923	-0,0002	-0,1185	-0,1271	1,0000	-0,1301	-0,0767	-0,2871	-0,3231	-0,2576	-0,0873	-0,0801	-0,0016
porc menores	-0,1999	0,0094	-0,1541	0,0593	-0,1301	1,0000	-0,3822	-0,1540	-0,1772	-0,1392	-0,0463	-0,0130	-0,1170
nivel est jefe=1	-0,3311	0,2226	-0,0956	-0,0206	-0,0767	-0,3822	1,0000	-0,2063	-0,1501	-0,1851	-0,2602	-0,1838	0,0353
nivel est jefe=2	0,0214	-0,7493	0,0102	-0,0036	-0,2871	-0,1540	-0,2063	1,0000	0,8356	0,7191	0,5144	0,4490	-0,0004
nivel est jefe=3	0,0169	-0,7354	-0,1398	0,0141	-0,3231	-0,1772	-0,1501	0,8356	1,0000	0,7997	0,5836	0,5252	0,1400
nivel est jefe=4	0,0352	-0,5420	-0,3451	0,0035	-0,2576	-0,1392	-0,1851	0,7191	0,7997	1,0000	0,5996	0,5571	0,1059
nivel est jefe=5	0,1449	-0,4001	-0,3585	0,0267	-0,0873	-0,0463	-0,2602	0,5144	0,5836	0,5996	1,0000	0,4647	0,1154
Género jefe =0	0,0603	-0,3251	-0,4161	0,0263	-0,0801	-0,0130	-0,1838	0,4490	0,5252	0,5571	0,4647	1,0000	0,0955
	0,1386	-0,2001	-0,0669	0,0209	-0,0016	-0,1170	0,0353	-0,0004	0,1400	0,1059	0,1154	0,0955	1,0000

Anexo D: capacidad de predicción del modelo logístico estimado.

Corte	verdadero	falso	Total
0,0	100,00	0,00	51,33
0,05	98,82	6,25	53,76
0,1	98,06	12,30	56,32
0,15	98,06	18,93	59,55
0,2	96,47	27,84	63,06
0,25	96,47	39,28	68,64
0,3	93,25	43,68	69,12
0,35	91,07	47,14	69,69
0,4	87,85	52,80	70,79
0,45	80,41	57,95	69,48
0,5	77,23	64,56	71,06
0,55	70,93	69,62	70,29
0,6	60,47	83,80	71,83
0,65	50,75	87,64	68,71
0,7	45,32	90,15	67,14
0,75	36,06	92,15	63,36
0,8	26,96	97,48	61,28
0,85	14,57	99,95	56,13
0,9	9,21	100,00	53,40
0,95	1,30	100,00	49,34
1,0	0,00	100,00	48,67

CAPITULO VI

PERFILES DE BIENESTAR DE LA POBLACIÓN POBRE EN LA CIUDAD DE PEREIRA ⁴⁴

Mario Alberto Gaviria Ríos
Hedmann Alberto Sierra Sierra
Gerardo Antonio Buchelli Lozano

Las estimaciones más recientes (CRECE 2001) muestran que la ciudad de Pereira observó niveles de incidencia e intensidad de la pobreza superiores a los promedios nacionales, antes y después del terremoto de 1999. Frente a esta realidad local una de las discusiones actuales de mayor relevancia se centra en la identificación y formulación de políticas orientadas a aminorar las condiciones desfavorables de los grupos vulnerables de la población.

A pesar de las diferencias de enfoques en la comprensión del fenómeno de la pobreza, los diversos autores tienden a coincidir en la necesidad de obtener referentes empíricos de los grupos vulnerables, para así poder definir con mayor acierto políticas orientadas a aminorarla o superarla. Como lo señala Bultvinik (1992) la eficacia de la política pública de lucha contra la pobreza está relacionada en forma directa con los avances logrados en la identificación de los grupos objetivo.

Esa focalización responde a las necesidades planteadas por las mediciones más avanzadas del fenómeno de pobreza, como el índice de Sen o los Foster - Greer - Torbecke, según las cuales no basta con disminuir la incidencia de la pobreza (el porcentaje de pobres entre la población) sino que es fundamental reducir su intensidad (la brecha promedio entre el ingreso de los pobres y la línea de pobreza), para lo cual es necesario dar preferencia a los más pobres.

Dicha focalización resulta igualmente pertinente porque los gastos sociales no están llegando a los pobres. La políticas tradicionales han fracasado en su intención de llegar a los más pobres porque, especialmente cuando los recursos son limitados, se termina

⁴⁴ Este trabajo constituye una síntesis del informe de investigación “PERFILES DE BIENESTAR DE LOS GRUPOS VULNERABLES EN LA CIUDAD DE PEREIRA”, el cual contó con la financiación de la alcaldía de Pereira y la UCPR, a través de su centro de investigaciones

atendiendo las demandas de quienes tienen menos necesidades pero gozan de un acceso relativamente mayor; entre otras cosas, porque poseen un mayor nivel de educación, que les permite un mejor acceso a la información, o porque viven en áreas más accesibles o porque poseen una mayor capacidad de presión. Al contrario, los más pobres evidencian mayores dificultades de acceso a los servicios diseñados para ellos al estar "excluidos" de los circuitos de información.

Lo anterior justifica los esfuerzos de identificación de los grupos objetivo. Para ello es necesario establecer cuales son los principales determinantes de su condición; pero además resulta fundamental el avance en la comprensión de las características de la población pobre en Pereira. En esto último se resume el problema asumido por el estudio que acá se sintetiza, el mismo que se planteó como preguntas de partida las siguientes: ¿Cuáles son las características socioeconómicas predominantes de los hogares pobres del municipio de Pereira? ¿Cuáles son las variables socioeconómicas de mayor incidencia en la probabilidad de pobreza de los hogares pereiranos?, con el propósito de identificar opciones de política pública que contribuyan a modificar las restricciones que enfrentan los hogares pobres para superar su situación.

Para la comprensión del fenómeno de la pobreza el estudio partió de una perspectiva relacional, a la luz del enfoque de capacidades y derechos⁴⁵. En esta dimensión teórica, la pobreza tiene su origen en la incapacidad de la sociedad y del Estado en permitirles a todas las personas un igual acceso a las oportunidades y en ofrecer condiciones adecuadas para aprovecharlas. La carencia de dotaciones iniciales y la ausencia de condiciones para poder garantizar el ejercicio efectivo de los derechos, inhiben el desarrollo de las capacidades y conducen a una inserción precaria de importantes sectores de la población en el proceso capitalista de producción.

A partir de ese enfoque teórico se plantean como hipótesis las siguientes: el principal activo cuya carencia tipifica la pobreza es el acceso de los hogares a la posesión de capital humano; la probabilidad de que un hogar sea pobre tiene que ver especialmente con el nivel de educación alcanzado por las cabezas del grupo familiar; la jefatura femenina del hogar es una variable significativa como discriminante de pobreza, es decir, en Pereira se constata la hipótesis de feminización de la pobreza.

⁴⁵ Ver capítulo 3 del libro.

El estudio base de este documento fue del tipo descriptivo y verificadorio, dado que el interés se centró en contrastar algunos planteamientos teóricos existentes sobre las causas y la naturaleza de la pobreza. El análisis fue de corte transversal y utilizó la información SISBEN para Pereira, la cual se procesó mediante técnicas de discriminación logística. La población objeto de estudio estuvo constituida por los hogares del Municipio de Pereira y la muestra resultó equivalente al número de hogares encuestados por el SISBEN. La unidad fundamental de análisis estuvo constituida por el hogar.

En este informe de investigación solo se presentan los resultados del trabajo, iniciándose con una síntesis del perfil socioeconómico de los hogares pobres en Pereira, para finalizar con los resultados de la estimación del modelo. En la sección de recomendaciones se plantean algunas conjeturas derivadas de la interpretación de la evidencia empírica que se espera sirvan de elemento base para discusiones posteriores.

Perfil socioeconómico de los hogares SISBEN en Pereira

Esta parte se ocupa de la descripción y análisis de las características más sobresalientes de los hogares del municipio de Pereira, clasificándolos a partir de la información obtenida hasta enero del 2005 por el sistema de información para la selección de beneficiarios del gasto social (SISBEN). Como referencia para el análisis, debe tenerse en cuenta que el SISBEN clasifica a los hogares en seis (6) niveles de pobreza y para la mayoría de los programas sociales la población objetivo equivale a los niveles 1 y 2, que corresponde a hogares cuyo ingreso familiar alcanza como máximo para acceder a la canasta básica familiar definida por el DANE.

A enero de 2005 el sistema de información SISBEN contaba con registros de 66.044 hogares y, según el recuento de hogares realizado por el DANE en el 2004, en el municipio de Pereira existen 87.295 hogares entre particulares y colectivos, estos últimos censados en lugares especiales de alojamiento. Es decir, la información SISBEN da cuenta de algo más del 70% de los hogares de Pereira.

De total de hogares para los que se tiene registro de información, el 41.81% se cataloga como nivel de pobreza 1 y el 36.92% como nivel 2 (Cuadro 1). De esta forma, por lo menos el 78.7% de los hogares registrados en el SISBEN⁴⁶, proporción que equivale al 63% del total de hogares del municipio, enfrentan una condición de pobreza que

⁴⁶ En número, 51.991 hogares

exige una focalización hacia ellos de la política social y los hace potenciales beneficiarios de los programas sociales del Estado. Ahora, si se considera como unidad de análisis a la población, se tiene que el 76% de la población para la cual tiene información el SISBEN presenta niveles de pobreza 1 y 2.

Para la caracterización de los hogares a partir de la unidad de vivienda, la información SISBEN aporta datos sobre factores de vulnerabilidad, materiales de paredes y pisos y acceso a servicios básicos.

En lo que tiene que ver la vulnerabilidad de las viviendas en que habitan los hogares, las principales amenazas son enfrentadas por los hogares con niveles de pobreza 1 y 2. En efecto, el 9.2% de las viviendas ocupadas por hogares con nivel de pobreza 1 enfrenta riesgos por deslizamiento (5.3%), inundación (2.6%) y avalancha (0.7%) entre otros. En el caso de las viviendas habitadas por hogares con nivel 2 de pobreza el 2.4% presenta alguna amenaza y en los demás niveles esa condición de riesgo es inferior al 1% (Cuadro 2). En total la información SISBEN registra 3.239 hogares ocupando viviendas que enfrentan algún factor de vulnerabilidad, fundamentalmente por razones de deslizamiento. Esto coincide con los estudios a nivel nacional que encuentran que las viviendas de los pobres son las más expuestas a los riesgos ambientales (Millán Uribe, 2005).

El material predominante en la construcción de la vivienda permite de igual manera establecer unas diferencias importantes entre los hogares objeto de los programas sociales (niveles de pobreza 1 y 2) y el resto de hogares que registra la encuesta SISBEN. En lo que tiene que ver con el material de las paredes exteriores, aunque en todos los niveles predomina el uso de bloque, ladrillo, material prefabricado y otros elementos propios de la construcción moderna, es importante la proporción de las viviendas ocupadas por hogares del nivel 1 (29.6%) que utilizan en forma predominante el bahareque, la guadua, la caña, la esterilla, la madera burda y otros vegetales; materiales que pueden generar ciertas vulnerabilidades a la vivienda (riesgo de incendio) y/o reducir el confort y la privacidad para el hogar que la ocupa (Cuadro 3).

Una mayor diferenciación se logra al observar el material de los pisos. Al contrario de lo que sucede en los otros niveles de clasificación del sistema de información SISBEN, en las viviendas ocupadas por hogares con niveles de pobreza 1 predominan el cemento y la gravilla (53.2% de los casos), la madera burda, tabla o tablón (18.8%) y la tierra o arena (6.6%). En el caso del nivel 2 de pobreza, los materiales predominantes de los pisos son el cemento y

la gravilla (46%) y la baldosa, el vinilo, la tableta o ladrillo (45%). En general, el 59% de los hogares ocupa unidades de vivienda en los que predominan materiales de pisos (tierra, arena, madera burda, cemento, gravilla) que no favorecen la habitabilidad, dado que elevan los riesgos de accidentalidad y los factores de morbilidad por la acumulación de polvo y la reproducción de insectos (Cuadro 4).

En el tema de acceso a servicios de las viviendas, la información no permite una clara caracterización de los hogares según mayores o menores niveles de pobreza. Lo que deja entrever es la persistencia de una alta cobertura en servicios como energía eléctrica y acueducto y una muy baja cobertura del gas domiciliario (natural). El servicio de teléfono llega sólo al 60.3% de los hogares encuestados por el SISBEN, y en el caso de los hogares con nivel de pobreza 1 esa cobertura es sólo del 44.6% (Cuadro 5). En el caso colombiano se ha encontrado clara evidencia de un menor acceso de los pobres a estos servicios públicos (Millán Uribe, 2005).

En otros trabajos para la ciudad de Cali (Vivas Pacheco, 1996, 151) sólo se encontraron coberturas inferiores para los hogares pobres en la prestación de servicio de teléfono (21.7%). De esta forma, en una perspectiva de calidad de vida para la población y con el propósito de cubrir sus necesidades básicas, será necesario continuar los esfuerzos orientados a ampliar las coberturas en servicios como el gas natural, especialmente en los hogares pobres, dado su bajo impacto ambiental y el alivio en términos de costos para esas familias. Igual, y pensando en el bienestar de los hogares y la sociedad en su conjunto, será necesario avanzar un poco más en las coberturas de teléfono, alcantarillado y recolección de basuras.

La tenencia de vivienda no muestra de igual forma una estructura favorable para los hogares con mayor condición de pobreza. En el nivel 1 cerca del 40% de dichos hogares vive en una casa arrendada o subarrendada y el 27.3% en otra condición distinta a la propiedad sobre dicha vivienda⁴⁷; a su vez el 30% vive en casa propia y el 3% restante la está pagando. En los hogares del nivel 2 predomina el pago de arriendo (48%) y el 32% posee plena propiedad sobre la vivienda (Cuadro 6). La estructura de tenencia de la vivienda en los hogares de nivel 4 es muy similar a la de los del nivel 1; sin embargo, y aunque el no tener propiedad sobre la vivienda es una opción dentro de una lógica de liberar recursos para financiar ideas de negocio, debe ser claro que esa no propiedad hace más vulnerables a esas familias más pobres; en tanto reduce la probabilidad de ser sujeto de crédito, dificulta el uso de la vivienda en su doble

⁴⁷ Como ocupantes de hecho, en usufructo ó anticresis (renta en especie)

propósito (activo productivo y bien de consumo) y aumenta el flujo de gastos vía arriendos.

En relación con las características del hogar, se tiene inicialmente el total de personas que lo componen (Cuadro 7). En general, predominan los hogares con un número igual o inferior a cinco miembros, siendo una proporción del 72% en los niveles de pobreza 1 y del 85.2% en los niveles de pobreza 2. Esto en gran medida es una característica de los hogares del departamento y el municipio, que históricamente han observado una composición promedio inferior al nacional y con tendencia descendente.

Según el recuento de hogares del DANE, en el 2004 los hogares pereiranos estaban integrados en promedio por 3.77 personas (0.46 menos que en 1993) y en las siete (7) principales ciudades del país ese promedio era de 4.30 personas. Por su parte Vivas Pacheco (1996) encontró para la ciudad de Cali una composición promedio de los hogares de 4.4 personas. En el caso de los hogares pobres ese promedio era de 4.6 personas y en el de los no pobres 4.2 personas. Así mismo, Millán Uribe (2005) observó que en Colombia los hogares pobres son más numerosos, con un promedio de 4.5 personas, que los no pobres (3.3 personas).

A nivel de género, el 65.6% de los hogares registrados en el sistema SISBEN cuentan con una jefatura masculina y el 34.4% con jefatura femenina. Esta composición del hogar según género del jefe es muy similar en aquellos con niveles de pobreza 1 y 3, mientras que en el nivel 2 la jefatura femenina es levemente inferior (32.9%) al dato global (Cuadro 8). En general, el perfil de los hogares pobres del municipio según género se diferencia en forma leve al de otras ciudades como Cali, donde en el 30% de los casos se encontró hogares con jefatura femenina (Vivas Pacheco, 1996).

Ese fenómeno de jefatura femenina ha estado asociado tradicionalmente a una de las grandes transformaciones que está viviendo la organización familiar en Colombia, donde se observa una importancia creciente de los hogares monoparentales (ausencia del cónyuge del jefe del hogar) debido al madresolterismo, la separación, el divorcio y/o los procesos migratorios.

La cobertura de la seguridad social en salud para los jefes de hogar continúa siendo problemática en el municipio. Según la información SISBEN el 43.1% de los jefes de hogar, es decir las cabezas de 28.444 hogares en Pereira, no cuenta con afiliación o no está cubierto en salud (Cuadro 9). La mayor parte de estos hogares sin cobertura en salud se concentra en los niveles de pobreza 1 y 2, donde se encuentran el 84% de los mismos, especialmente en el

primer nivel. Por su parte, dos estudios a nivel nacional reconocen avances importantes en la afiliación de la población pobre a la seguridad social en salud, pero encuentran que esa población sigue reportando una inferior condición de salud (Millán Uribe, 2005).

En términos porcentuales la discapacidad en los jefes de hogar no es significativa y alcanza a ser sólo el 2.3% del total (Cuadro 10); sin embargo esa condición está concentrada en los hogares de nivel 1 y 2, donde se encuentran 1.216 de los 1.495 jefes de hogar que aparecen en el registro del SISBEN con alguna discapacidad. Esa situación de vulnerabilidad en estos hogares hace necesaria una atención especial por parte de los responsables de la política en el ámbito local.

Una característica central en el jefe de hogar, y que se presume diferenciadora respecto a la condición de pobreza de un hogar, es su nivel de educación. Al respecto, en los hogares con nivel de pobreza 1 el 79.7% de los jefes tiene como máximo educación primaria, el 20.1% tiene formación secundaria y el 0.27% ha alcanzado formación técnica, tecnológica y /o universitaria. En los hogares con nivel 2 de pobreza esas proporciones son 64.4%, 34.2% y 1.5%. En el conjunto de hogares encuestados por el SISBEN predominan los jefes con educación primaria (59.3%) y educación secundaria (30.4%), siendo muy baja la proporción de estos (2.1%) que ha alcanzado mayores niveles de educación (Cuadro 11). En el caso de Cali se encontró un promedio de escolaridad de 4.8 años de estudio en los jefes de un hogar pobre y 9.8 años en los jefes de hogares no pobres (Vivas Pacheco, 1996).

Los estudios a nivel nacional reafirman que una de las características de la población pobre es su débil acceso a la educación y, por consiguiente, al bajo nivel de acumulación de capital humano a través de la misma. En su trabajo Millán Uribe (2005) muestra que el analfabetismo está concentrado en la población pobre, siendo escasa la proporción de ella que alcanza algún nivel de educación superior. Aún más, aunque son los pobres los que revelan haber sido los más beneficiados por los programas de capacitación para el trabajo, dado que les amplió las oportunidades de empleo y/o la creación de empresa, dichos programas han resultado relativamente escasos entre los pobres.

La edad predominante en los jefes de hogar es entre 25 y 55 años, y donde resulta importante el número de estos hogares con jefes de 65 años es en los niveles de pobreza 1 y 2 (Cuadro 12). En concreto, en los hogares con nivel de pobreza 1 el 67% de los jefes tiene edades entre 25 y 55 años y en el nivel 2 esa proporción es del 68%; pero en este grupo sobresalen aquellas cabezas de familia con un rango de

edad entre 35 y 45 años, lo cual constituye una característica generalizada.

En otros trabajos (Vivas Pacheco, 1996) se han encontrado promedios de edad de 45.8 años en los jefes de hogar de las familias pobres de una ciudad como Cali. En el caso de Pereira, la información SISBEN por hogares permite afirmar que en los niveles de pobreza 1 y 2 el 55.7% de los jefes tiene menos de 45 años.

Un último aspecto a destacar en los jefes de hogar es la actividad que desempeñaron el mes anterior a la aplicación de la encuesta del sistema SISBEN (Cuadro 13). En los hogares con nivel de pobreza 1 y 2 se observa una tasa de desempleo en los jefes del 12% y 8.6% en forma respectiva, pero a esto habría que adicionar proporciones significativas de inactividad (10.4% y 7.0%) y desempeño en oficios del hogar (16.5% y 14.5%), actividades que no generan ingresos y se convierten en fuente de vulnerabilidad para los hogares a los que pertenecen. Condiciones muy similares se presentan en los hogares con niveles de pobreza 3 y 4 que aportan información al SISBEN.

Millán Uribe (2005), quien utilizó información de la encuesta de calidad de vida 2003, encontró que en Colombia la tasa de desempleo de la población pobre era casi dos veces la de su similar no pobre. Aunque las cifras no son del todo comparables, en tanto la información SISBEN para Pereira permite estimar la tasa de desempleo solo para los jefes de hogar, pareciera que, a diferencia del caso nacional, en el municipio el desempleo golpea en condiciones muy similares a los diferentes grupos sociales.

Lo anterior se ve en gran medida reflejado en los ingresos de los hogares (Cuadro 14). Como se puede observar en el cuadro citado, el 31.8% de los hogares para los que tiene información el SISBEN no reciben ingresos en forma corriente a través de su jefe y el 62.2% de ellos recibe a través de éste ingresos mensuales inferiores a un salario mínimo. En los hogares con nivel de pobreza 1 esas proporciones son en forma respectiva 37.1% y 61.7%, y en aquellos con nivel 2 de pobreza 28% y 66.4%. Es decir, aunque como se ha argumentado la pobreza es un problema social que no se reduce a un bajo nivel de ingresos, parece ser que una manifestación fuerte de dicho fenómeno en el municipio de Pereira tiene que ver con el tema de los ingresos de los hogares.

Al dirigir la mirada a sus características del cónyuge se encuentra, en primer lugar, un menor nivel de discapacidad frente a lo sucedido con los jefes del hogar (Cuadro 15). Mientras en el 2.3% de los hogares hay jefes con alguna discapacidad, sólo en el 1.2% de estos los cónyuges presentan este tipo de dificultades. En el nivel de pobreza

1 la proporción de hogares con cónyuges que tiene alguna discapacidad es del 1.2%, frente al 2.7% en el caso de los jefes, y en el nivel 2 la proporción es 0.96%, frente al 1.9% en lo que tiene que ver con los jefes.

Aunque resulta prematura una afirmación en torno a las causas, pareciera ser que esa discapacidad está en alguna médica relacionada con enfermedades profesionales y/o accidentalidad laboral, pues es precisamente la mayor vinculación con la actividad económica y la vida laboral lo que caracteriza al jefe del hogar respecto al cónyuge, como se puede observar al comparar los cuadros 13 y 18.

En igual sentido, se observa una mayor vinculación de los cónyuges a la seguridad social en salud (Cuadro 16). Mientras que el 43.1% de los jefes no presenta vinculación al sistema, sólo el 36.1% de los cónyuges no está cubierto por la seguridad en salud. En el caso de los hogares con nivel 1 de pobreza, el 43.7% de los cónyuges se encuentra desafiliado a la seguridad social en salud, en tanto que el 51.9% de los jefes presenta esa condición; a su vez, las proporciones respectivas para el nivel 2 son 32.9% y 38.8%, y para el nivel 3 son 27.4% y 33%. Pero, en general, la mayor afiliación al sistema de salud en los niveles 1 y 2 se da por cuenta del SISBEN, especialmente en el nivel 1 donde de esta forma se da cobertura al 50.1% de los cónyuges y al 43.1% de los jefes de hogar.

De manera muy similar al caso de los jefes de hogar, es predominante el número de cónyuges cuyo nivel de educación es como máximo el nivel primario. En la generalidad de los hogares registrados en el SISBEN el 63.9% de los cónyuges ha cursado como máximo la educación primaria y el 34.1% tiene estudios a nivel secundario. En el caso de los hogares con nivel de pobreza 1 el 78.7% de los cónyuges ha cursado como máximo estudios primarios y el 21.2% estudios secundarios. En el nivel de pobreza 2 esas proporciones son 59.1% y 39.8%. En el conjunto de hogares encuestados por el SISBEN es escasa la proporción de los cónyuges que ha alcanzado alguna formación técnica, tecnológica o de educación superior (Cuadro 17).

La similitud en los niveles de educación de jefes de hogar y cónyuge según nivel de pobreza (Cuadros 11 y 17) lleva a inferir, en forma preliminar, que además de los aspectos étnicos, culturales y de localización, el desarrollo cognitivo de las personas es un factor determinante en el vínculo de pareja que ellas establecen. De esta forma, pareciera que en el municipio no se está dando la posibilidad de favorecimiento a partir de la convivencia con parejas de mayor

desarrollo académico, de tal forma que en esa interacción se eleve el “clima educación del hogar”.

Ello se traduce a la vez en la reducción de oportunidades de interacción con otros grupos o estratos socioeconómicos a los que si podría acceder un miembro de la pareja que tuviese mayor educación y, por tanto, mayores vínculos con otros espacios sociales y culturales. De esta forma, se puede estar fortaleciendo el proceso de segmentación social de que habla Kastman (2001).

En cuanto a la actividad desempeñada por el cónyuge en el mes anterior al momento de la encuesta SISBEN (Cuadro 18), resulta elevada la proporción de estos que se dedica a las labores del hogar, especialmente en los niveles de pobreza 1 y 2 donde el 77.7% y el 79.9% de los cónyuges ocupa su tiempo en dichas labores. Por el contrario, en estos niveles sólo un porcentaje cercano al 15% de los cónyuges está trabajando, mientras que en el nivel 3 de pobreza trabaja el 56.8% de ellos. Ante la baja participación observada en el mercado laboral, los niveles de desempleo de estos integrantes de los hogares con pobreza 1 y 2 son reducidos (2.3% y 1.8% en forma respectiva); mientras que ese desempleo alcanza un nivel importante en el nivel 3 (7.5%).

En general, el número y la proporción de jefes de hogar y cónyuges que están estudiando es muy bajo, no alcanza a ser el 1%; lo cual sumado al hecho ya revelado de un bajo nivel de calificación y desarrollo académico promedio en ambos integrantes del hogar, especialmente en los niveles SISBEN 1 y 2, evidencia la permanencia de factores estructurales que restringen las posibilidades que tienen muchos de estos hogares para desarrollar capacidades favorables a su bienestar y a la reducción de la probabilidad de ser pobre.

En clara relación con ese escaso nivel de calificación y desarrollo académico de jefes y cónyuges en el hogar, los ingresos de la mayor parte de ellos son bastante bajos (Cuadro 19). En una perspectiva general, el 79.3% de los hogares SISBEN recibe menos de \$358.000 como ingreso mensual y sólo el 4.5% de ellos recibe más de \$750.000. En el caso de los hogares de nivel 1 ese primer porcentaje es el 89.1% y en el de hogares de nivel 2 es aproximadamente el 79.3%.

Pero esa condición de bajo nivel de ingreso que predomina en los hogares del municipio, especialmente en aquellos con mayores niveles de pobreza, es sólo una de las manifestaciones de la problemática; la misma que tendrá que ser enfrentada desde la perspectiva del desarrollo de capacidades en las personas, aquellas

que les permitan no sólo acceder a un mayor nivel de ingresos sino también a los procesos culturales y políticos que les afectan.

Cuadro No 1. HOGARES, SEGÚN NIVELES DE POBREZA

ESTRATO	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
estrato 0	5698	20.64%	647	2.65%	76	0.56%		0.00%		0.00%	6421	9.72%
estrato 1	19528	70.73%	2714	11.13%	467	3.42%	51	12.72%		0.00%	22760	34.46%
estrato 2	2382	8.63%	20919	85.80%	2712	19.88%	183	45.64%		0.00%	26196	39.66%
estrato 3	2	0.01%	100	0.41%	10385	76.11%	40	9.98%		0.00%	10527	15.94%
estrato 4		0.00%	1	0.00%	3	0.02%	126	31.42%		0.00%	130	0.20%
estrato 5		0.00%		0.00%		0.00%	1	0.25%	7	87.50%	8	0.01%
estrato 6		0.00%		0.00%	1	0.01%		0.00%	1	12.50%	2	0.00%
TOTALES	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%
Participación	41.81%		36.92%		20.66%		0.61%		0.01%			

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 2. CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD DE LAS VIVIENDAS, SEGÚN NIVEL DE POBREZA

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Ninguna	25065	90.78%	23806	97.64%	13527	99.14%	399	99.50%	8	100%	62805	95.10%
Deslizamiento	1452	5.26%	245	1.00%	28	0.21%	2	0.50%		0.00%	1727	2.61%
Inundación	720	2.61%	220	0.90%	52	0.38%		0.00%		0.00%	992	1.50%
Avalancha	194	0.70%	38	0.16%	11	0.08%		0.00%		0.00%	243	0.37%
Otros	179	0.65%	72	0.30%	26	0.19%		0.00%		0.00%	277	0.42%
	27610	100.0%	24381	100.0%	13644	100.0%	401	100.0%	8	100%	66044	100.0%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 3. MATERIAL PREDOMINANTE DE LAS PAREDES EXTERIORES DE LAS VIVIENDAS

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Sin paredes	15	0.05%	3	0.01%		0.00%		0.00%		0.00%	18	0.03%
Zinc, tela, cartón, latas, desechos, plásticos	201	0.73%	27	0.11%	5	0.04%	1	0.25%		0.00%	234	0.35%
Guadua, caña, esterilla, otros vegetales	4288	15.53%	694	2.85%	61	0.45%	2	0.50%		0.00%	5045	7.64%
Madera burda	687	2.49%	206	0.84%	62	0.45%	4	1.00%	1	12.50%	960	1.45%
Bahareque	3188	11.55%	1661	6.81%	743	5.45%	35	8.73%	1	12.50%	5628	8.52%
Tapia pisada, adobe	851	3.08%	631	2.59%	372	2.73%	3	0.75%	6	75.00%	1863	2.82%
Bloque, ladrillo, piedra, material prefabricado, madera pulida	18380	66.57%	21159	86.78%	12401	90.89%	356	88.78%		0.00%	52296	79.18%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 4. MATERIAL PREDOMINANTE DE LOS PISOS

	NIVEL 1	NIVEL 2	NIVEL 3	NIVEL 4	NIVEL 5	TOTALES
--	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Tierra o arena	1830	6.63%	210	0.86%	54	0.40%	2	0.50%	8	100.00%	2104	3.19%
Madera burda, tabla o tablón	5190	18.80%	1855	7.61%	1091	8.00%	31	7.73%		0.00%	8167	12.37
Cemento o gavilla	14684	53.18%	11209	45.97%	2820	20.67%	107	26.68%		0.00%	28820	43.64
Baldosa, vinilo, tableta o ladrillo	5858	21.22%	10974	45.01%	9512	69.72%	260	64.84%		0.00%	26604	40.28
Alfombra, mármol, parque, madera pulida	48	0.17%	133	0.55%	167	1.22%	1	0.25%		0.00%	349	0.53
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 5. SERVICIOS PÚBLICOS CON QUE CUENTA LA VIVIENDA

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Energía Eléctrica												
si	27254	98.71%	24342	99.84%	13643	99.99%	401	100.00%	8	100.00%	65648	99.40%
no	356	1.29%	39	0.16%	1	0.01%	0	0.00%	0	0.00%	396	0.60%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%
Alcantarillado												
si	23760	86.06%	21673	88.89%	12496	91.59%	257	64.09%	8	100.00%	58194	88.11%
no	3850	13.94%	2708	11.11%	1148	8.41%	144	35.91%	0	0.00%	7850	11.89%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%
Gas natural												
si	3118	11.29%	4618	18.94%	3391	24.85%	34	8.48%		0.00%	11161	16.90%
no	24492	88.71%	19763	81.06%	10253	75.15%	367	91.52%	8	100.00%	54883	83.10%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%
Teléfono												
si	12318	44.61%	16316	66.92%	10877	79.72%	335	83.54%	5	62.50%	39851	60.34%
no	15292	55.39%	8065	33.08%	2767	20.28%	66	16.46%	3	37.50%	26193	39.66%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%
Recolección de basura												
si	24832	89.94%	22341	91.63%	12837	94.09%	310	77.31%	8	100.00%	60328	91.35%

no	2778	10.06%	2040	8.37%	807	5.91%	91	22.69%	0	0.00%	5716	8.65%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%
Acueducto												
si	25948	93.98%	23962	98.28%	13486	98.84%	389	97.01%	8	100.00%	63793	96.59%
no	1662	6.02%	419	1.72%	158	1.16%	12	2.99%	0	0.00%	2251	3.41%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 6. CONDICIONES DE TENENCIA DE LA VIVIENDA EN QUE VIVE EL HOGAR

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Arriendo o subarriendo	11007	39.87%	11669	47.86%	7101	52.04%	158	39.40%	7	87.50%	29942	45.34%
Propia pagando	799	2.89%	1027	4.21%	596	4.37%	11	2.74%		0.00%	2433	3.68%
Propia pagada	8259	29.91%	7768	31.86%	3950	28.95%	118	29.43%		0.00%	20095	30.43%
Otra condición	7545	27.33%	3917	16.07%	1997	14.64%	114	28.43%	1	12.50%	13574	20.55%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios

Cuadro No 7. TOTAL DE PERSONAS POR HOGAR

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
1	2595	9.40%	2583	10.59%	1515	11.10%	57	14.21%	3	37.50%	6753	10.23%
2	3574	12.94%	3689	15.13%	2551	18.70%	69	17.21%	0	0.00%	9883	14.96%
3	4608	16.69%	5294	21.71%	3473	25.45%	94	23.44%	1	12.50%	13470	20.40%
4	5165	18.71%	5609	23.01%	3231	23.68%	107	26.68%	1	12.50%	14113	21.37%
5	4035	14.61%	3590	14.72%	1626	11.92%	48	11.97%	2	25.00%	9301	14.08%
6	3625	13.13%	1770	7.26%	674	4.94%	14	3.49%	0	0.00%	6083	9.21%
7	1937	7.02%	873	3.58%	312	2.29%	7	1.75%	0	0.00%	3129	4.74%
8	858	3.11%	482	1.98%	167	1.22%	1	0.25%	1	12.50%	1509	2.28%
9	514	1.86%	221	0.91%	49	0.36%	2	0.50%		0.00%	786	1.19%

10	301	1.09%	128	0.52%	28	0.21%	2	0.50%		0.00%	459	0.69%
11	191	0.69%	70	0.29%	7	0.05%		0.00%		0.00%	268	0.41%
12	93	0.34%	36	0.15%	5	0.04%		0.00%		0.00%	134	0.20%
13	42	0.15%	16	0.07%	3	0.02%		0.00%		0.00%	61	0.09%
14	29	0.11%	6	0.02%	2	0.01%		0.00%		0.00%	37	0.06%
15	26	0.09%	6	0.02%	0	0.00%		0.00%		0.00%	32	0.05%
16	5	0.02%	2	0.01%	1	0.01%		0.00%		0.00%	8	0.01%
17	5	0.02%	1	0.00%		0.00%		0.00%		0.00%	6	0.01%
18	2	0.01%	4	0.02%		0.00%		0.00%		0.00%	6	0.01%
19	1	0.00%	1	0.00%		0.00%		0.00%		0.00%	2	0.00%
20	2	0.01%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%	2	0.00%
22	1	0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%	1	0.00%
23	1	0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%	1	0.00%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios

Cuadro No 8. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR GÉNERO

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Hombre	17874	64.74%	16366	67.13%	8789	64.42%	313	78.05%	6	75.00%	43348	65.64%
Mujer	9736	35.26%	8015	32.87%	4855	35.58%	88	21.95%	2	25.00%	22696	34.36%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 9. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR TIPO DE AFILIACIÓN AL SISTEMA DE SALUD

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Ninguna	14334	51.92%	9468	38.83%	4506	33.03%	129	32.17%	7	87.50%	28444	43.07%
Está afiliado a través de las Fuerzas	15	0.05%	153	0.63%	245	1.80%	10	2.49%		0.00%	423	0.64%

armadas, Ecopetrol, Magisterio												
Le descuentan o paga por su cuenta al Seguro Social	508	1.84%	1988	8.15%	1514	11.10%	59	14.71%		0.00%	4069	6.16%
Le descuentan o paga por su cuenta a otras Entidades	537	1.94%	3219	13.20%	3260	23.89%	142	35.41%		0.00%	7158	10.84%
Es familiar de un empleado o pensionado Afiliado a una entidad	308	1.12%	1514	6.21%	1538	11.27%	40	9.98%		0.00%	3400	5.15%
Está afiliado o cubierto en salud por cuenta SISBEN	11907	43.13%	8034	32.95%	2576	18.88%	21	5.24%	1	12.50%	22539	34.13%
Pertenece a un resguardo indígena	1	0.00%	5	0.02%	5	0.04%	0	0.00%		0.00%	11	0.02%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 10. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR DISCAPACIDAD DEL JEFE DE HOGAR

Discapacidad	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Si	751	2.72%	465	1.91%	276	2.02%	3	0.75%	0	0.00%	1495	2.26%
No	26859	97.28%	23916	98.09%	13368	97.98%	398	99.25%	8	100.00%	64549	97.74%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 11. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR NIVEL EDUCATIVO APROBADO JEFE DE HOGAR

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Ninguno	3392	12.29%	1486	6.09%	511	3.75%	15	3.74%		0.00%	5404	8.18%
Primaria	18598	67.36%	14212	58.29%	6183	45.32%	157	39.15%	6	75.00%	39156	59.29%
Secundaria	5546	20.09%	8325	34.15%	6033	44.22%	169	42.14%	2	25.00%	20075	30.40%
Técnica o tecnología	22	0.08%	96	0.39%	238	1.74%	4	1.00%		0.00%	360	0.55%
Universidad	46	0.17%	235	0.96%	599	4.39%	43	10.72%		0.00%	923	1.40%
Postgrado	6	0.02%	27	0.11%	80	0.59%	13	3.24%		0.00%	126	0.19%

	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%
--	-------	---------	-------	---------	-------	---------	-----	---------	---	---------	-------	---------

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 12. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR EDAD DEL JEFE DEL HOGAR

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
-12	6	0.02%	5	0.02%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	11	0.02%
-18	135	0.49%	72	0.30%	38	0.28%	2	0.50%	0	0.00%	247	0.37%
-25	2420	8.76%	1891	7.76%	851	6.24%	9	2.24%	1	12.50%	5172	7.83%
-35	5698	20.64%	5314	21.80%	2667	19.55%	67	16.71%	1	12.50%	13747	20.81%
-45	7046	25.52%	6366	26.11%	5253	38.50%	138	34.41%	1	12.50%	18804	28.47%
-55	5686	20.59%	4904	20.11%	2919	21.39%	89	22.19%	1	12.50%	13599	20.59%
-65	3562	12.90%	3215	13.19%	1916	14.04%	46	11.47%	3	37.50%	8742	13.24%
+65	3057	11.07%	2614	10.72%		0.00%	50	12.47%	1	12.50%	5722	8.66%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 13. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR ACTIVIDAD REALIZADA POR EL JEFE DE HOGAR

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Sin actividad	2873	10.41%	1706	7.00%	984	7.21%	35	8.73%	2	25.00%	5600	8.48%
Trabajando	16275	58.95%	15602	63.99%	8343	61.15%	267	66.58%	5	62.50%	40492	61.31%
Buscando trabajo	3300	11.95%	2095	8.59%	1128	8.27%	32	7.98%		0.00%	6555	9.93%
Estudiando	114	0.41%	111	0.46%	118	0.86%	2	0.50%		0.00%	345	0.52%
Oficios del hogar	4547	16.47%	3538	14.51%	1902	13.94%	35	8.73%	1	12.50%	10023	15.18%
Rentista	63	0.23%	125	0.51%	168	1.23%	4	1.00%		0.00%	360	0.55%
Jubilado, pensionado	278	1.01%	1121	4.60%	1001	7.34%	26	6.48%		0.00%	2426	3.67%
Invalído	160	0.58%	81	0.33%		0.00%		0.00%		0.00%	241	0.36%
Productor agropecuario		0.00%	2	0.01%		0.00%		0.00%		0.00%	2	0.00%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 14. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR NIVEL DE INGRESOS

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Ninguno	10238	37.08%	6832	28.02%	3850	28.22%	98	24.44%	3	37.50%	21021	31.83%
Menor a \$358.000.00	17046	61.74%	16178	66.35%	7604	55.73%	219	54.61%	3	37.50%	41050	62.16%
Menor a \$ 750.000.00	280	1.01%	1190	4.88%	1641	12.03%	45	11.22%	1	12.50%	3157	4.78%
Mayor a \$ 750.000.00	46	0.17%	181	0.74%	549	4.02%	39	9.73%	1	12.50%	816	1.24%
	27610	100.00%	24381	100.00%	13644	100.00%	401	100.00%	8	100.00%	66044	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 15. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES POR CÓNYUGE CON DISCAPACIDAD

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Si	181	1.17%	136	0.96%	120	1.52%	1	0.38%		0.00%	438	1.16%
No	15271	98.83%	14071	99.04%	7787	98.48%	263	99.62%	4	100.00%	37396	98.84%
	15452	100.00%	14207	100.00%	7907	100.00%	264	100.00%	4	100.00%	37834	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 16. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES DE CÓNYUGE POR ACCESO AL SISTEMA DE SALUD

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Ninguna	6756	43.72%	4671	32.88%	2170	27.44%	47	17.80%	4	100.00%	13648	36.07%
Está afiliado a través de las Fuerzas armadas, Ecopetrol, Magisterio	6	0.04%	22	0.15%	143	1.81%	0	0.00%		0.00%	171	0.45%
Le descuentan o paga por su cuenta al seguro Social	94	0.61%	314	2.21%	733	9.27%	10	3.79%		0.00%	1151	3.04%
Le descuentan o paga por su cuenta a otras entidades	123	0.80%	666	4.69%	1793	22.68%	42	15.91%		0.00%	2624	6.94%
Es familiar de un empleado o pensionado afiliado a una entidad	728	4.71%	3497	24.61%	1643	20.78%	150	56.82%		0.00%	6018	15.91%
Está afiliado o cubierto en salud	7742	50.10%	5036	35.45%	1424	18.01%	15	5.68%		0.00%	14217	37.58%

por cuenta SISBEN												
Pertenece a un resguardo Indígena	3	0.02%	1	0.01%	1	0.01%		0.00%		0.00%	5	0.01%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 17. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES DEL CÓNYUGE POR NIVEL EDUCATIVO

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Ninguno	1600	10.35%	577	4.06%	208	2.63%	2	0.76%		0.00%	2387	6.31%
Primaria	10538	68.20%	7821	55.05%	3343	42.28%	98	37.12%	3	75.00%	21803	57.63%
Secundaria	3282	21.24%	5659	39.83%	3827	48.40%	119	45.08%	1	25.00%	12888	34.06%
Técnica o tecnología	8	0.05%	55	0.39%	139	1.76%	5	1.89%		0.00%	207	0.55%
Universidad	21	0.14%	86	0.61%	348	4.40%	34	12.88%		0.00%	489	1.29%
Postgrado	3	0.02%	9	0.06%	42	0.53%	6	2.27%		0.00%	60	0.16%
	15452	100.00%	14207	100.00%	7907	100.00%	264	100.00%	4	100.00%	37834	100.00%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Cuadro No 18. DISCRIMINACIÓN DE HOGARES DEL CÓNYUGE POR ACTIVIDAD REALIZADA

	NIVEL 1		NIVEL 2		NIVEL 3		NIVEL 4		NIVEL 5		TOTALES	
Sin actividad	587	3.80%	331	2.33%	428	5.41%	7	2.65%		0.00%	1353	3.58%
Trabajando	2364	15.30%	2039	14.35%	4491	56.80%	55	20.83%	1	25.00%	8950	23.66%
Buscando trabajo	354	2.29%	253	1.78%	589	7.45%	1	0.38%		0.00%	1197	3.16%
Estudiando	83	0.54%	125	0.88%	50	0.63%	5	1.89%		0.00%	263	0.70%
Oficios del hogar	12010	77.72%	11350	79.89%	1839	23.26%	193	73.11%	3	75.00%	25395	67.12%
Rentista	7	0.05%	5	0.04%	62	0.78%	0	0.00%		0.00%	74	0.20%
Jubilado, pensionado	12	0.08%	71	0.50%	448	5.67%	2	0.76%		0.00%	533	1.41%
Inválido	34	0.22%	33	0.23%		0.00%	1	0.38%		0.00%	68	0.18%
Productor agropecuario	1	0.01%		0.00%		0.00%	0	0.00%		0.00%	1	0.00%
	15452	100.0%	14207	100.0%	7907	100.0%	264	100.0%	4	100.0%	37834	100.0%

Fuente: Censo SISBEN, cálculos propios.

Factores asociados a la condición de pobreza de los hogares

En consecuencia con la discusión teórica previa, y teniendo en cuenta la información aportada por la encuesta SISBEN, el sistema de variables a tener en cuenta en la estimación del modelo de discriminación logística está contenido en la tabla 1

Tabla 1. Descripción de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN	TIPO	CLASE	VR	CATEGORÍAS
POBRE	Pobreza	DEP	DICÓTOMA	1	POBRE
				0	NO POBRE
TENEVIV	este hogar vive en	INDEP	CATEGORIAL	1	Arriendo o subarriendo
				2	Propia pagando
				3	Propia pagada
TOTPER	Total de personas del hogar	INDEP	CUANTITATIVA		
ACTIVI	Actividad jefe	INDEP	CATEGORIAL	0	Desocupado
				1	Empleado
				2	Jubilado
ACTIVICON	Actividad cónyuge	INDEP	CATEGORIAL	0	Desocupado
				1	Empleado
				2	Jubilado
DISCAPA	Discapacidad jefe	INDEP	DICÓTOMA	1	Discapacitado
				0	No discapacitado
DISCAPACON	Discapacidad cónyuge	INDEP	DICÓTOMA	1	Discapacitado
				0	No discapacitado
MENORTRAB	Menores trabajadores	INDEP	CUANTITATIVA		
GENERO	Género del jefe del hogar	INDEP	DICÓTOMA	1	Hombre
				0	Mujer
NIVEL	Nivel educativo jefe	INDEP	CATEGORIAL	0	Ninguno
				1	Primaria
				2	Secundaria
				3	Técnica o tecnología
				4	Universidad
				5	Postgrado
VARIABLE	DEFINICIÓN	TIPO	CLASE	VR	CATEGORÍAS
NIVELCON	Nivel educativo cónyuge	INDEP	CATEGORIAL	0	Ninguno
				1	Primaria

				2	Secundaria
				3	Técnica o tecnología
				4	Universidad
				5	Postgrado
NIVELHOG	Máximo Nivel educativo hogar	INDEP	CATEGORIAL	0	Ninguno
				1	Primaria
				2	Secundaria
				3	Técnica o tecnología
				4	Universidad
				5	Postgrado
EDAD	Edad jefe del hogar	INDEP	CUANTITATIVA		
EDADCON	Edad cónyuge	INDEP	CUANTITATIVA		
MENORES	Menores de 12 años	INDEP	CUANTITATIVA		
TRABAJA	# de ocupados	INDEP	CUANTITATIVA		

De acuerdo con la propuesta metodológica el modelo logístico a estimar en su forma lineal es el siguiente:

$$L_i = Ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + + \beta_n X_n + \mu$$

Se realizó una primera prueba en donde se involucraron todas las variables que aparecen en la tabla 1. De esta forma los resultados obtenidos observaron diversos problemas, especialmente en lo referido al nivel de significancia de los coeficientes encontrados y los signos contrarios a los esperados a priori, denotando esto problemas de multicolinealidad. Ello puede obedecer a la forma en que se determina el nivel educativo máximo del hogar, la cual es fruto de la combinación del comportamiento del nivel educativo alcanzado por el jefe del hogar y del cónyuge, además del resto de miembros del hogar. Bajo esta perspectiva, y utilizando la metodología de Leamer se propone la siguiente estimación:

$$POBRE = 1 - @LOGIT(-(\beta_1 * TENEVIV + \beta_2 * TOTPER + \beta_3 * GENERO + \beta_4 * NIVEL + \beta_5 * EDAD + \beta_6 * NIVELCON + \beta_7 * EDADCON + \beta_8 * MENORES + \beta_9 * TRABAJA + \beta_{10} * ACTIVI))$$

De esta forma los resultados fueron aceptables; sin embargo persistieron problemas de heteroscedasticidad que se solucionaron redefiniendo el orden de entrada de los eventos. Después de

realizados estos procedimientos se obtienen los siguientes resultados:

Variable dependiente: POBRE				
Método: Máxima verosimilitud				
Observaciones incluídas: 39174				
	Coefficientes	Error Estándar	Estadístico Z	Probabilidad
TENEVIV	0.267440	0.015928	16.79051	0.0000
TOTPER	0.136707	0.010299	13.27423	0.0000
GENERO	-0.105143	0.046720	-2.250505	0.0244
NIVEL	-0.735465	0.022430	-32.78910	0.0000
EDAD	-0.016418	0.001439	-11.40921	0.0000
NIVELCON	-0.791354	0.023893	-33.12092	0.0000
EDADCON	-0.016428	0.001510	-10.88084	0.0000
MENORES	0.155135	0.013954	11.11752	0.0000
TRABAJA	-0.100130	0.013522	-7.404815	0.0000
ACTIVI	-0.181880	0.039640	-4.588236	0.0000
Estadístico LR	5531.402	Índice LR (Pseudo-R2)		0.135111
Probabilidad (Estadístico LR)		0.000000		

Los coeficientes calculados confirman el poder discriminador de cada una de las variables seleccionadas. Adicionalmente se observa que el estadístico Z (Distribución Normal) permite evaluar su significancia individual, por lo que el valor "P" asociado a la variable es cero lo cual se puede interpretar como un buen soporte muestral a la significancia de cada factor en la discriminación. Además, dado el valor de los errores estándar, se reduce la incertidumbre de estar estimando el verdadero parámetro poblacional.

Bajo estas condiciones la ecuación estimada es la siguiente:

$$\begin{aligned}
 \text{POBRE} = & 0.2674403893 * \text{TENEVIV} + 0.1367065174 * \text{TOTPER} - \\
 & 0.1051431629 * \text{GENERO} - 0.7354652492 * \text{NIVEL} - \\
 & 0.01641759343 * \text{EDAD} - 0.7913544797 * \text{NIVELCON} - \\
 & 0.0164281555 * \text{EDADCON} + 0.1551354298 * \text{MENORES} - \\
 & 0.1001295676 * \text{TRABAJA} - 0.1818798819 * \text{ACTIVI}
 \end{aligned}$$

El único coeficiente estimado cuyo signo resultó contrario a lo esperado es el asociado a la variable TENEVIV (Tenencia de vivienda). En general, entre las variables con capacidad para discriminar pobreza en el municipio de Pereira, aquellas referidas a

las oportunidades de educación (desarrollo de las capacidades humanas) y trabajo (uso de las capacidades humanas) muestran una clara contribución a la disminución de la probabilidad de pobreza en los hogares del municipio.

De igual manera, las variables referidas a la equidad en el acceso a oportunidades, cuya aproximación se hizo en este estudio a través del género de la jefatura del hogar, mostraron capacidad para discriminar pobreza, encontrándose que la probabilidad de que un hogar sea pobre aumenta cuando el mismo está encabezado por una mujer.

Por otro lado, algunas variables que en principio se pueden interpretar más como síntomas o efectos de la pobreza (aquellas relacionadas con la dependencia económica y el trabajo infantil), pero que con el tiempo tienden a operar como factores causales de su reproducción, evidencian una influencia positiva en el aumento de la probabilidad de que un hogar sea pobre.

En general estos resultados coinciden con los de otros estudios (Castaño, et al, 1992; Sierra, et al, 1994; Vivas, 1996; May, 1996; Restrepo et al, 2000; Gaviria y Sierra, 2003; PNUD, 2004 y Nuñez y Espinoza, 2005), en cuanto al papel que juegan las variables relacionadas con el desarrollo de las capacidades humanas en los integrantes del hogar, el acceso al trabajo, el tamaño del hogar y la dependencia económica.

Estos resultados observan clara coherencia con el enfoque de pobreza como inserción precaria, que relaciona este fenómeno social con la carencia de capacidades y derechos en las personas que lo sufren de manera directa. Una carencia que, como se señaló, tiene su origen en la incapacidad de la sociedad y el estado de ofrecer iguales condiciones de acceso a las oportunidades y el aprovechamiento de las mismas.

Ese escaso desarrollo de capacidades reproduce un círculo vicioso en el que las personas, además de enfrentar dificultades para satisfacer sus necesidades vitales, encuentran obstáculos serios a su participación en los procesos culturales, políticos y económicos, entre los que se destaca el acceso a las oportunidades de trabajo y generación de ingresos, con lo cual la posibilidad de pobreza tiende a aumentar.

La diferencia con otros estudios ((Castaño, et al; Sierra, et al; Vivas; Restrepo et al) está en la nueva evidencia que aporta este trabajo sobre la relación entre pobreza de los hogares y jefatura femenina, la cual observó una capacidad para discriminar pobreza elevando la

probabilidad de que un hogar sufra esta condición cuando es encabezado por una mujer.

Ese resultado es coincidente a su vez con el de otros trabajos (May, 1996; Gaviria y Sierra, 2003; Nuñez y Espinoza, 2005) como se señaló antes, existen razones prácticas para esperar que la jefatura femenina contribuya a aumentar la probabilidad de pobreza de un hogar, todas ellas relacionadas con el fenómeno de discriminación de género:

- Una buena proporción de las mujeres trabajadoras en el mundo están vinculadas a actividades mal remuneradas y de carácter informal (Kliksberg, 2003)
- En todos los hogares y culturas es menor el acceso de la mujer a activos y recursos productivos como la tierra, el crédito, las divisas y el capital financiero, físico y humano (Buvinic, 1998; Idárraga, 2005)
- Las mujeres perciben, en promedio, un ingreso menor por igual trabajo, en comparación con los hombres (Kliksberg, 2005; Idárraga, 2003)
- Es menor el tiempo “libre” del que disponen las mujeres para invertir en un trabajo adicional que les genere mayores ingresos (Buvinic, 1998). Como se muestra en el cuadro No 1, de manera casi exclusiva las mujeres tienen a su cargo las responsabilidades domésticas.

La inequidad de género, con sus connotaciones históricas, está en la raíz de los problemas de equidad social que afectan principalmente a la mujer, pero también de graves problemas de asignación de los recursos con que cuenta la sociedad para el cumplimiento de sus tareas básicas en lo económico (la producción), en lo social (la reproducción) y en lo político (la creación).

Ambos tipos de problemas tienen grandes costos sobre el bienestar y la eficiencia. Los primeros más directamente sobre el bienestar individual y la calidad de los “factores”; los segundos más directamente sobre el bienestar social y la asignación de dichos factores.

En la literatura, ya muy abundante sobre temas de género, se ha dado más énfasis a las distorsiones producidas por los problemas de distribución (del ingreso, de los activos, de los bienes y servicios y de los subsidios entre hombres y mujeres); menos a las distorsiones

producidas en la asignación de recursos de la sociedad, cuyos costos son tan altos o más que los producidos por los primeros.

Ambos son el resultado de fallas del mercado, cuya solución requiere de la intervención del estado y, por lo tanto, de la planeación. La solución de los primeros pasa por fórmulas comunes a otras políticas sociales de distribución del ingreso. La solución de los segundos solo se da con profundos cambios de orden cultural e institucional.

La mujer está sobrerrepresentada en los grupos de pobreza, recibe menos apoyo que el hombre para actividades productivas y accede más difícilmente al crédito y a la asistencia técnica, lo cual la hace menos productiva. Por esta causa, la mujer está en inferiores condiciones para participar en las grandes tareas de la sociedad, con costos evidentes para su bienestar individual, pero también con un costo social para el bienestar y la eficiencia de la sociedad como un todo (principalmente por la vía de las carencias producidas en el capital humano).

En relación con los problemas de asignación de recursos se dan varias clases de ineficiencia, asimilables a imperfecciones y a fallas del mercado producidas por la cultura de género. Esas fallas se dan en el ámbito económico de la producción (predominante de un horizonte de corto plazo), en el social de la reproducción, y en el ámbito político, que acá se le llama de la creación o de las decisiones que afectan el futuro de la sociedad, estos dos últimos pertenecientes a un horizonte que se extiende hacia el largo plazo.

En el ámbito económico la cultura de género está generando ineficiencias significativas en la producción total de la economía, distintas a las generadas por los problemas de distribución que afectan a la mujer como responsable de actividades productivas (atrás se mencionaron la discriminación en el acceso a la asistencia técnica, el crédito, la capacitación profesional y otros recursos de producción, que tienen que ver directamente con la disponibilidad y calificación de factores de producción).

La actual perspectiva de género distorsiona los precios de la mano de obra femenina, introduce rigideces en el mercado laboral y concentra el poder de decisión sobre la asignación de los recursos laborales del hogar. En los tres casos se producen costos para la sociedad como un todo, que la alejan de la frontera de posibilidades de producción por la subutilización o mala asignación de sus recursos productivos.

El menor costo artificial o “cultural” del trabajo de la mujer (en igualdad de capacidades profesionales con el hombre), claramente produce una combinación ineficiente entre trabajo masculino y trabajo

femenino, distorsiona la estructura de producción de la economía hacia aquellos sectores donde se sobreutiliza la mujer, se generan incentivos a la baja productividad, particularmente de la mujer en relación con su potencial, y se afecta la asignación de otros recursos productivos complementarios del trabajo femenino, en un caso generalizado de mala asignación de recursos en la economía.

Pero además del efecto sobre precios, la “cultura de género” introduce directamente rigideces en la movilidad de la fuerza de trabajo femenina, que por convención ha estado anclada a las tareas domésticas y de reproducción. La mujer se ha visto limitada en su capacidad de elegir trabajo y la economía en su posibilidad de asignar el recurso humano femenino de acuerdo con su potencialidad. Así, por efecto de la cultura, la sociedad se ha visto privada de un más eficiente aprovechamiento de su fuerza laboral total. Por cultura ha renunciado al aporte generalizado de la mujer en muchos ámbitos de la actividad productiva, incluso en casos en los que, superadas las trabas de la equidad, la mujer logra prepararse profesionalmente.

La subestimación del rol masculino en la formación de los hijos ha producido un sesgo en la asignación de la fuerza laboral masculina hacia actividades productivas. Se trata de un caso clásico de distorsión en los precios en el que la relación de precios de mercado, influenciados por la cultura de género, es diferente de la relación de precios sociales (la que se daría en el caso de una valoración real del aporte del hombre en la tarea reproductiva). Con ello se ha desatendido la tarea más importante de la sociedad con efectos difíciles de estimar sobre la calidad en la formación de ciudadanos, y sobre los niveles de bienestar social.

La sociedad ha desatendido la reproducción como propósito colectivo; aceptó la incorporación de la mujer al trabajo productivo pero no produjo los arreglos institucionales necesarios para compensar su menor aporte forzoso a la reproducción. La presión cultural, por una parte, y la inadecuación organizacional, por otra, han obligado a la mujer a ampliar su jornada por encima de límites razonables, con lo cual inevitablemente se corre el riesgo de reducir la calidad en la tarea reproductiva, con costos irreparables para la sociedad.

Finalmente, y en coherencias con trabajos como los de May (1996), los resultados de este estudio aportan evidencia según la cual la probabilidad de pobreza de un hogar disminuye con el aumento en la edad del jefe del hogar y su cónyuge. En parte, ello obedece a que en el Área Metropolitana de Centro Occidente es la población joven la que sigue concentrando las mayores tasas de desempleo y, por el

consiguiente, enfrenta grandes obstáculos para acceder a las oportunidades de trabajo.

Recomendaciones

Los resultados de este estudio suman evidencia a favor de la idea de pobreza como un problema de carencia de dotaciones iniciales en las personas que la sufren, con lo cual se inhibe el desarrollo de sus capacidades y se propicia una inserción precaria en los procesos económicos, culturales y políticos, en que ellas participan.

Vista de esta forma, la pobreza es ante todo una expresión de la inequidad presente en nuestra sociedad. Una inequidad referida a la desigualdad en el acceso a oportunidades, por lo que no debe asociarse a un simple problema de distribución del ingreso⁴⁸ y la política pública debe estar más bien dirigida a actuar sobre los factores que condicionan la distribución primaria del ingreso.

Bajo esta perspectiva es clara la importancia de ampliar las oportunidades de educación para la población pobre; no solo en lo que tiene que ver con la ampliación de coberturas⁴⁹, sino también en lo referido a la oferta de educación pertinente y de calidad. Los consensos logrados por los distintos agentes del desarrollo local, especialmente en el marco del ejercicio prospectivo “Visión Risaralda 2017”, han definido esta como una tarea fundamental en una estrategia global de desarrollo.

Como se argumentó en este trabajo, la educación no sólo amplía las oportunidades de desarrollo de capacidades en las personas, lo cual las habilita para insertarse de manera más propicia en los procesos económicos y socioculturales de su entorno, sino que también cumple una función socializadora que inculca unas actitudes y valores en ellas.

En ese sentido, y para contrarrestar el progresivo aislamiento de los pobres del resto de la sociedad a partir de la segmentación social que está propiciando el sistema educativo actual, se hace necesaria

⁴⁸ Sin embargo, en sociedades como la nuestra, en las que la riqueza material no es abundante, una reducción de la pobreza necesariamente pasa por una redistribución del ingreso a favor de los más pobres

⁴⁹ Según estadísticas del Ministerio de Educación nacional (2004), la cobertura bruta total de los niveles preescolar, primaria, secundaria y media en Pereira en el 2003 era del 89% y la población por fuera del sistema era del 12.777 personas, si se tienen en cuenta las proyecciones poblacionales del DANE. En un cálculo con análisis de matrícula, realizado por el Ministerio de Educación, esa cobertura es del 84% y la población desatendida asciende a 20.391 personas.

una educación pública que le compita cada vez más a la oferta privada; convirtiéndose de esta forma en una opción para los diferentes grupos sociales y, de esta manera, permita la interacción de la niñez y la juventud provenientes de hogares pobres y no pobres.

De otro lado, la nueva constatación de la capacidad discriminadora de pobreza que posee la variable “jefatura femenina” del hogar hace necesario insistir en la importancia que tiene para la sociedad Pereirana el trabajar por un estado y una cultura de equidad de género, a través de la cual se amplíen las oportunidades de acceso a la propiedad y al trabajo para la mujer.

Las fallas de mercado generadas por la cultura de género predominante, conforman un equilibrio estable que se sustenta, en primer lugar, en los “tabús” y preconceptos derivados del concepto de género (que comparten hombres y mujeres); en segundo lugar, en la rigidez de las instituciones de la organización social; y en tercer lugar, en la distribución desigual del poder entre hombres y mujeres en todos los ámbitos, producida no solo por la propia cultura de género sino también por la inferioridad de condiciones a la que ha sido sometida la mujer (por factores de inequidad en la distribución).

Romper cualquier equilibrio estable es difícil y es tarea de muchos años. En el caso de las distorsiones producidas por la cultura de género, su eliminación en ningún caso podrá ser resultado del mercado: se trata de una verdadera revolución cultural que exige estrategias apropiadas y paciencia para esperar resultados. Por el horizonte de corto plazo que le es propio y por los condicionamientos a los que está sometido por parte de los actores, el mercado no está en capacidad de dar solución a las carencias producidas por la falta de una perspectiva de género.

La manera de hacerlo y de generar condiciones en las que se superen las imperfecciones del mercado es con una intervención clara del Estado, entendido para este efecto no solo como el gobierno sino como el conjunto de la sociedad. Esta intervención es particularmente importante, no solo para contrarrestar los enormes costos que se producen en términos de equidad, sino por los incalculables beneficios en términos de eficiencia en la asignación de recursos y de bienestar.

La cultura de género es una perspectiva, una forma de entender la sociedad y el desarrollo y, como tal, no puede ser confundida con un capítulo de los planes de desarrollo (el dedicado a solucionar los problemas de equidad o de asignación asociados con ella). En realidad se trata de un enfoque que debe estar presente en toda la

propuesta de desarrollo, puesto que se trata del reconocimiento efectivo de que hombres y mujeres, por igual, tienen derecho a la realización de sus proyectos de vida en lo personal, lo económico, lo social y lo político.

El Estado debe emprender acciones en distintos frentes. El más urgente es, por supuesto, la recuperación del rezago que en términos de necesidades prácticas ha producido la inequidad en la distribución del ingreso. Por allí hay que comenzar, con estrategias de focalización como las que ya se aplican en el caso de los grupos más vulnerables y pobres de la población.

En el frente económico, se tiene que hacer una reestructuración en el ámbito productivo, la sociedad como un todo (hombres y mujeres) debe asumir la tarea de la producción y el crecimiento económico. Reestructuración a través de incentivos y medidas que complementen la nueva valoración cultural y contribuyan a igualar los precios de mercado con los precios sociales, de tal manera que los parámetros de decisión de los actores económicos, hombres y mujeres, se guíen por estos últimos y contribuyan al logro de condiciones de óptimo en la producción y el bienestar. Esto supone eliminar la variable género en la determinación de la remuneración del trabajo femenino.

En el frente social y cultural es necesario emprender acciones destinadas a crear una conciencia distinta sobre el género, que reconozca en hombres y mujeres percepciones, intereses y necesidades diferentes e igual derecho de realizar proyectos personales y de participar en la vida económica, social y política de la sociedad. Esas acciones deberán “habilitarlos” y brindarles los medios y el apoyo necesario para que puedan aportar todo su potencial, toda su especificidad e interactuar entre sí, en pie de igualdad, en el cumplimiento de las tareas de la sociedad.

Finalmente en el frente político, la sociedad debe asumir la tarea de la creación y hacer una reestructuración en el ámbito político. La intervención del Estado debe regular la concentración de poder por motivos de género y buscar garantías para que hombres y mujeres participen en las decisiones de la sociedad. No se trata simplemente de hacer posible la igual participación de mujeres y hombres en la realización de las tareas de desarrollo; más importante aún, se trata de pensar el desarrollo desde las ópticas femenina y masculina.

Con este propósito, no solo es necesario generar el convencimiento de que hay que cambiar la perspectiva de género y restaurar la equidad en todos los ámbitos de la actividad humana para optimizar el bienestar de la sociedad; también es necesario generar el

convencimiento de que ese cambio es posible, porque se trata de una construcción cultural e histórica.

La mujer ha ido demostrando cómo lograr la necesaria integración de las tareas de la sociedad en los tres ámbitos. La gran dificultad está del lado del hombre: primero en su capacidad de aceptar y comprender y luego en su adaptación a tareas que culturalmente no consiente. En este sentido y en el corto plazo, los perdedores de un cambio en la perspectiva de género son principalmente los hombres y ello debe ser tenido en cuenta en la planeación. La otra gran dificultad está del lado de las instituciones, porque la actual organización de la sociedad y de sus actividades laborales, económicas, sociales y políticas, carece de una perspectiva adecuada de género.

BIBLIOGRAFÍA.

- BULTVINIK, Julio (1992). El método de medición integrada de la pobreza. Una propuesta para su desarrollo. Revista Comercio Exterior, Volumen 42, No 4. México, abril.
- BUVINIC, Mayra (1998). Mujeres en la pobreza: un problema global. Foreign Policy, edición venezolana.
- CARBALO, Jerónimo R. (2004). Características del hogar y salida de la pobreza: Un análisis de los hogares urbanos para el período postconvertibilidad. Universidad Nacional de Córdoba.
- CASTAÑO, Elkin; et. al. (1992). Identificación y determinación probabilística de los grupos pobres: un modelo aplicado para Medellín. Revista de Planeación y Desarrollo, Volumen XXIII, No 2. Bogotá, septiembre.
- CATAGAY, Nilüfer (2001). Trade, gender and poverty. UNDP, Background papers.
- CATAGAY, Nilüfer. (1998). Gender and poverty. UNDP, Working paper, No 5.
- CRECE (2001). Estructura fiscal del municipio de Pereira y su cambio a raíz del terremoto y gasto público social. Informe final preliminar. Manizales, mayo.
- GAVIRIA RÍOS, Mario Alberto (2005). Pobreza, inserción precaria e ineficiencia social. Páginas, No 71. Pereira, abril.
- GAMMAGE, Sarah (2002). La dimensión de género en la pobreza, la desigualdad y la reforma macroeconómica en América Latina. En: Política macroeconómica y pobreza: América Latina y El Caribe. Enrique Ganuza, Lance Taylor y Samuel Morley (editores). Publicaciones de la Cepal y el PNUD.
- GAVIRIA RÍOS, Mario Alberto; SIERRA SIERRA, Hedmann Alberto y BUCHELLI LOZANO, Gerardo Antonio (2005). "Perfiles de bienestar de los grupos vulnerables en la ciudad de Pereira", Informe final de investigación. Centro de Investigaciones UCPR. Pereira.
- GAVIRIA RÍOS, Mario y SIERRA SIERRA, Hedmann (2003). Identificación y determinación probabilística de los grupos

pobres en la zona rural de Risaralda. Páginas, No 66. Pereira, Agosto.

- GAVIRIA, Mario Alberto; RUIZ, Lucia y SIERRA, Hedmann (1998). Evolución y determinantes de la pobreza en Risaralda. Pereira, inédito.
- IDÁRRAGA, Irma. (2005). Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género. Revista CEPAL, No 85. Santiago de Chile.
- KAZTMAN, Rubén (2001). Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos. Revista CEPAL, No 75. Santiago de Chile.
- KLIKSBURG, Bernardo. (2003). La discriminación de la mujer en el mundo globalizado y en América Latina, un tema crucial para las políticas públicas. Economía y Desarrollo, Volumen 2 No 1. Bogotá, Marzo.
- LEÓN, Magdalena y Carmen Diana DEERE, (2000), Género, propiedad y empoderamiento: tierra, Estado y mercado en América Latina, Tercer Mundo Editores, coedición del Programa de Estudios de Mujer y Desarrollo, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
- MAY, Ernesto (1996). La pobreza en Colombia. Ediciones tercer Mundo. Bogotá.
- MILLÁN URIBE, Natalia. (2005). ¿Quiénes son los pobres?. Documento de la "Misión para el diseño de una estrategia para la reducción de la pobreza y la desigualdad". Bogotá
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL (2004). Perfil del sector educativo, departamento del Risaralda y municipios certificados de Pereira y desquebradas. Bogotá, Septiembre.
- MONTAÑO, Sonia (2003). Políticas para el empoderamiento de las mujeres como estrategia de lucha contra la pobreza. En: CEPAL. Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. Capítulo XI, Santiago de Chile.
- NÚÑEZ, Jairo. Y ESPINOSA, Silvia. (2005). Determinantes de la pobreza y la vulnerabilidad. Documento de la "Misión para el diseño de una estrategia para la reducción de la pobreza y la desigualdad". Bogotá

- PNUD (2004). Un pacto por la región, informe regional de desarrollo humano 2004, Eje cafetero. Manizales, junio.
- RESTREPO, Sergio et. al. (2000). Pobreza en Medellín a partir del capital humano: estratos I y II. Lecturas de Economía, No 53. Medellín, julio – diciembre.
- SIERRA, Oliva; et. al. (1994). Identificación y determinación probabilística de los grupos pobres en Santafé de Bogotá. Lecturas de Economía, No 41. Medellín, julio – diciembre.
- VIVAS, Harvy (1996). Perfiles de bienestar de los grupos vulnerables en el Área Metropolitana de Santiago de Cali. Lecturas de Economía, No 44. Medellín, enero – junio.

PARTE IV: INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR

CAPITULO VII:

EXCLUSIÓN SOCIAL, INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR EN RISARALDA. El caso de las viviendas de uso mixto en las zonas urbanas

Mario Alberto Gaviria Ríos

En el 2004 el Departamento Nacional de Estadísticas (DANE) realizó en le Área Metropolitana de Centro Occidente (AMCO) un ejercicio de recuento de los hogares, las viviendas y las unidades económicas de ésta entidad territorial. Entre los resultados de esa actividad, en ésta parte del trabajo se destaca el hallazgo de una situación que viene ganando importancia en la realidad socioeconómica colombiana y Latinoamericana.

En concreto, el recuento realizado por el DANE permitió constatar la presencia de un número importante de unidades económicas emplazadas en las viviendas, las mismas que de manera paralela eran habitadas por uno o más hogares. Es decir, se observó que una proporción significativa de las viviendas del AMCO tenían un uso de doble propósito: como habitación y como activo productivo.

Ante la falta de estudios de base, tanto en el orden regional como nacional y latinoamericano, a través de un esfuerzo interinstitucional (Colciencias, UTP, UCPR, Vida y Futuro, 2005) se emprendió un trabajo de análisis sobre las características y los impactos socioeconómicos y ambientales de éstas viviendas de doble propósito en el AMCO.

Para complementar la información recopilada en el recuento de hogares, viviendas y unidades económicas, el estudio mencionado consideró la realización de una encuesta dirigida a los hogares que habitan las viviendas de doble propósito ubicadas en los estratos socioeconómicos 1, 2, y 3, los mismos en los que se centró el estudio.

Ahora, en el campo de las definiciones, en el estudio se llamó a esas unidades de doble propósito “Viviendas de Uso Mixto” (VUM), definidas por el DANE como el “espacio independiente y separado, habitado o destinado a ser habitado por una o mas personas, donde

simultáneamente se combinan los usos de vivienda y de actividad económica, sin tener independencia ninguno de los dos”; por lo que se consideró como tales a aquellas cuya puerta de ingreso fuera la misma para el uso productivo y para el uso habitacional. De otro lado, se acogió la definición de hogar del DANE¹.

En lo que sigue se presenta una síntesis de las características económicas de las VUM en el Área Metropolitana de Centro Occidente. El propósito es mostrar que este tipo de unidades económicas operan con una racionalidad distinta a la de la empresa tradicional capitalista. Se argumenta que dichas unidades son parte de una estrategia de sobrevivencia de los sectores populares frente a la exclusión que enfrentan por la lógica del mercado; siendo posible pensar en una política pública integral que las fortalezca y las ayude a ser más eficientes, respetando su lógica de funcionamiento.

Inserción precaria y economía popular

Una pregunta fundamental para las ciencias sociales es cómo garantizar que la población sea participe de los procesos de desarrollo, por lo que una tarea esencial es evitar que la lógica del mercado lleve a que algunos grupos de la población sean “excluidos” permanentemente de los beneficios de dicho fenómeno, lo cual es de primordial importancia desde un punto de vista moral y puede servir como criterio de eficiencia social.

En los enfoques tradicionales tiene fuerza la idea dualista que ve en la exclusión social un fenómeno asociado a la heterogeneidad estructural que caracteriza a las economías en desarrollo e identifica a los excluidos como aquellos que no han logrado insertarse en el proceso económico capitalista (Corredor, 1999 y 2004).

Según este enfoque la economía de los países en desarrollo (y en especial la urbana) puede descomponerse en dos partes. Por un lado está el sector “moderno” donde las firmas capitalistas dan a sus empleados ingresos relativamente altos y regulares, gracias a una organización eficiente y a una tecnología avanzada. Por otro lado, existe un sector residual (informal) donde las personas apenas sobreviven, al estar vinculadas a actividades tradicionales y de baja productividad.

Obedeciendo a esa perspectiva dualista, el “sector informal” suele delimitarse conceptualmente como un conglomerado espontáneo, que

¹ Es el constituido por una persona o grupo de personas, parientes, o no, que viven (duermen) en la totalidad o en parte de una vivienda y comparten, generalmente, al menos de una de sus comidas.

no responde a ninguna "macro-lógica" específica y que se caracteriza por: 1) la exigüidad de los obstáculos al ingreso, en lo que se refiere a las aptitudes, el capital y la organización; 2) la propiedad familiar de las empresas; 3) lo reducido de la escala de operaciones; 4) el empleo de métodos de producción de gran densidad de mano de obra y de tecnologías anticuadas; y 5) la existencia de mercados no regulados y competitivos.

En una visión alternativa las actividades informales se consideran un signo de dinamismo empresario popular, descrito por Hart² "como una instancia en que la gente retoma en sus propias manos parte del poder económico que trataron de negarle los agentes centralizados". Además, no es claro que el sector informal sea independiente del resto de la economía y, al contrario, en economías como la colombiana existe evidencia de un alto grado de complementariedad entre los sectores formal e informal³.

En esa línea Corredor (1999) resalta la existencia de complejas relaciones, lazos e intercomunicación en los más diversos circuitos que atraviesan la sociedad, de manera que los grupos en desventaja procuran con sus estrategias cubrir las falencias de la sociedad y el Estado en garantizarles condiciones adecuadas de inserción.

Aunque las personas si están integradas al sistema capitalista y aportan de manera importante a la dinámica económica, lo pueden estar de manera precaria dada su carencia de dotaciones iniciales⁴. Una precariedad que es expresión de un escaso desarrollo de capacidades humanas⁵ y tiene su origen en la ineficacia de la sociedad y del Estado para propiciar a todas las personas un igual acceso a las oportunidades y ofrecer condiciones adecuadas para aprovecharlas.

² Hart, Keith, (1990), "The Idea of the Economy: Six Modern Dissenters." Pp. 137-60 in *Beyond the Marketplace, Rethinking Economy and Society*, edited by R. Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine de Gruyter. Citado por Portes y Haller (2004).

³ En los estudios elaborados para la Misión Chenery de empleo (Misión de Empleo, 1986, p 64) se descubrieron fuertes interconexiones productivas y reproductivas (compraventa de insumos y productos, subcontratación de procesos) entre los sectores formal e informal de la economía colombiana.

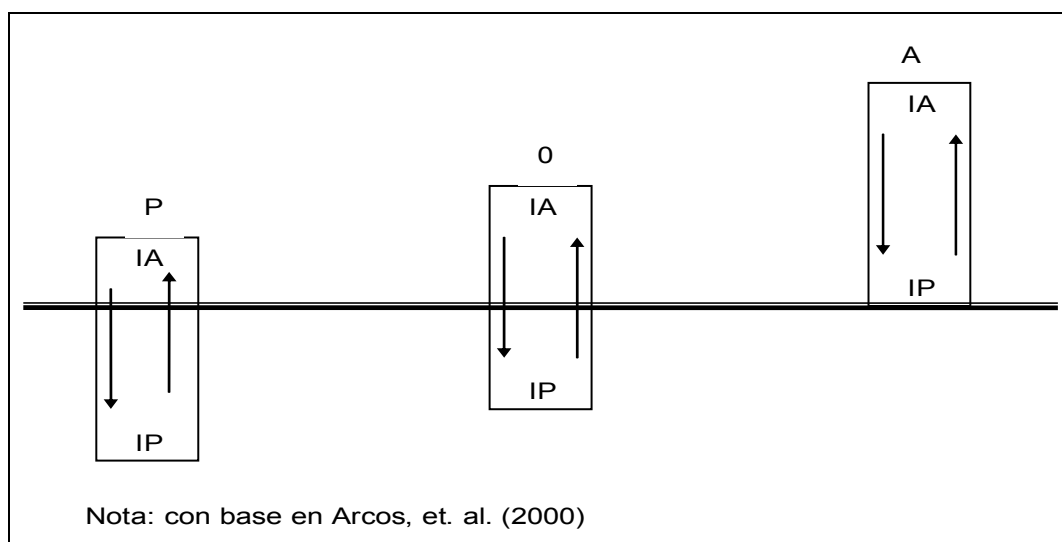
⁴ Patrimonio económico y social con que cuentan las personas en un momento determinado, por lo que incluye los bienes y servicios mercantiles y no mercantiles, tangibles e intangibles, de que se dispone.

⁵ Las capacidades humanas no están sólo referidas a un problema de habilidad o de productividad y hacen referencia a la potenciación de las personas para llevar el tipo de vida que consideran valiosa e incrementar sus posibilidades reales de elección (Sen, 1998).

Esta perspectiva de comprensión del fenómeno social tiene algunas ventajas. En primer lugar, a diferencia del enfoque estático dualista, la noción de inserción precaria incorpora una visión dinámica del desarrollo social. En el gráfico No 1 el estado 0 representa una situación hipotética inicial y la línea horizontal doble marca la frontera entre una condición de inserción precaria (IP) de la población y una situación de inserción adecuada (IA).

Las flechas ascendentes indican una dinámica de inserción virtuosa y las descendentes una dinámica viciosa. La sociedad siempre se encuentra en movimiento, de esta forma ella puede avanzar hacia un estado ideal como A, donde toda la población se inserta de manera adecuada a los procesos económicos y sociopolíticos, o hacia un estado degradado como P, en el que aumenta el número de personas con inserción precaria.

Gráfico No 1: la dinámica de inserción social.



En segundo lugar, y en clara relación con el primer punto, plantea la inserción precaria como un problema de elección colectiva, expresado en la política pública que puede favorecer un continuo virtuoso, en tanto si bien es una situación que se expresa en forma individual, sus efectos van más allá de la persona que la sufre. Es causa de menor bienestar y crecimiento para la sociedad y representa un enorme costo social que tiende a perpetuarse (conforma un equilibrio estable).

Ahora, la consideración de la informalidad como un subsistema de la economía global⁶ lleva a concebirlo como una alternativa de desarrollo, que demanda una política para favorecer un continuo de inserción adecuada en las dinámicas económicas y sociopolíticas, más que una idealización de sus valores y prácticas populares actuales o la superación de las mismas teniendo como meta alcanzar la modernidad capitalista.

En esa perspectiva, a nivel latinoamericano se argumenta sobre la existencia y la pertinencia de una economía popular (Coraggio, 1999), entendida como unidades domésticas elementales de producción-reproducción (individuales, familiares, cooperativas, comunitarias, etc.) orientadas primordialmente hacia la reproducción de sus miembros⁷ y que para tal fin dependen fundamentalmente del ejercicio continuado de la capacidad de trabajo de éstos (en relación de dependencia o por cuenta propia).

Contrario a la economía del capital, cuyo sentido está dado por la acumulación, el sentido de la economía popular está dado por la reproducción ampliada -mediante el trabajo- de la vida biológica y cultural de sus miembros. Sus especificidades se expresan sólo de manera parcial en la baja productividad, medida con los criterios del sector moderno (economía del capital); más bien, su diferencia cualitativa es la alta proporción de insumos de energía humana física respecto a los insumos de conocimiento que requieren sus procesos de producción y circulación y, dentro de los insumos de conocimiento, el mayor peso relativo del conocimiento común, basado en la práctica, respecto al teórico-científico.

Tampoco caracteriza a la economía popular el carácter no mercantil de sus actividades (Coraggio, 1993). Por otra parte, la atomización, la baja generación de excedente económico, una alta competitividad y un bajo umbral de entrada, son características que impiden una concentración y centralización en grandes unidades dentro del sector, tendencias propias en cambio del desarrollo económico capitalista. Esto no impide que se den procesos de solidaridad mecánica, con comportamientos cuasi-monopólicos, como puede ser el caso de ciertas redes de comercialización de productos.

⁶ Dadas las relaciones existentes a su interior y los vínculos que establece con el exterior: mercado para la producción de la economía “moderna” y proveedora de fuerza de trabajo

⁷ Entendida como el sostenimiento dinámico de los niveles de vida alcanzados históricamente por el grupo. Esa reproducción no se reduce al consumo de bienes y servicios materiales, en tanto incluye afectos, identidades y otras relaciones interpersonales.

Según (Coraggio, 1999), en la perspectiva de la economía popular el capital humano no es visto como recurso externo que se puede explotar, subordinándolo a una lógica de acumulación, sino como un acervo inseparable de la persona, de la unidad doméstica y, por extensión, de la comunidad y la sociedad, cuyo desarrollo eficaz incluye inmediatamente la mejoría en la calidad de vida de sus miembros.

Los recursos de la economía doméstica incluyen no sólo el posible despliegue de energía de trabajo y sus elementos intangibles (destrezas, habilidades, conocimientos técnicos y organizativos), sino también activos fijos (tierras, vivienda/local de habitación, producción o venta; instrumentos e instalaciones; artefactos de consumo) que han ido acumulándose en función del objetivo de la reproducción de la vida⁸.

En esa economía las relaciones de parentesco (de afinidad y consanguinidad), de vecindad u otras constitutivas de la comunidad doméstica, organizan las relaciones de producción⁹. Esos vínculos interpersonales son determinantes, de tal modo que las relaciones de producción no se han objetivado en una burocracia y ellas están organizadas como una sobre-conformación de las relaciones de parentesco, étnicas, afectivas, de vecindad u otras (Coraggio, 1993).

Cuando algunas de estas unidades son tratadas por los agentes externos como "microempresas" atrasadas¹⁰, se ocultan las diferencias cualitativas respecto a esa forma de organización denominada "empresa": el predominio de las relaciones interpersonales y la existencia de propósitos distintos a la acumulación ilimitada, entre otras.

En conclusión, bajo la perspectiva de los teóricos de la economía popular, la visión de la economía se modifica y se convierte en un sistema abierto, formado a su vez por tres subsistemas o economías con lógicas y agentes organizadores diversos (Tabla 1) y la dinámica de esa economía será la resultante de la relación entre estos tres subsistemas.

⁸ Según Coraggio (1999) esta "acumulación" no responde a las leyes de la acumulación capitalista de valor; aunque pueda tener un valor redimible en el mercado, lo que ha predominado en su configuración ha sido su valor de uso.

⁹ El hecho de que no sean relaciones capitalistas de producción no excluye la existencia de explotación sobre bases de género, generacionales o étnicas

¹⁰ Coraggio (1993) cita como ejemplo los programas de capacitación para microempresas del BID, centrados en lograr que los alumnos aprendan a "separar familia de empresa", como un requisito para que ellas pasen a ser parte del sector formal.

Tabla No 1. Subsistemas económicos según los teóricos de la economía popular.

Sub-sistema	lógica	agentes
economía empresarial moderna (capitalista)	acumulación de capital	empresas, sus redes de intercambio, auto regulación, cooperación y sus organizaciones corporativas
economía pública	al servicio de la acumulación y legitimación del poder político	organizaciones administrativas y de política de diversos niveles del estado, partidos y redes de acción política clientelista, lobbies, etc.
economía popular	reproducción ampliada de la vida	unidades domésticas, sus redes y organizaciones económicas

Fuente: Con base en Coraggio (1997).

De esa forma es posible entender a la economía popular como un subsistema integrado e integrador de la economía global, con su propia lógica pero abierto, con intereses colectivos que pueden diferenciarse de los intereses del capital, si bien estableciendo relaciones de mutuo beneficio con ese sector. Y la célula de ese subsistema es la unidad económica doméstica (Coraggio, 1998) que, para efectos del estudio, hace presencia en la vivienda de uso mixto.

Vista desde la economía popular la unidad económica doméstica es un conjunto de individuos vinculados de manera sostenida, que son – de hecho o de derecho- solidaria y cotidianamente responsables de la obtención (mediante su trabajo o el acceso a transferencias) y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros. Esa unidad económica puede abarcar o articular uno o más hogares, co-residentes o no, basados en la familia o no.

El fondo de trabajo de una unidad economía doméstica es definido como el conjunto de capacidades de trabajo que pueden ejercer en condiciones normales los miembros hábiles de la misma para resolver solidariamente la reproducción del grupo familiar. Su realización se puede dar a través de las formas siguientes:

Trabajo mercantil:

- trabajo por cuenta propia -individual o colectivo (por su pequeña escala, usualmente denominado

microemprendimiento¹¹ mercantil)- productor de bienes y servicios para su venta en el mercado;

- trabajo asalariado, vendido a empresas “modernas”, al sector público u a otras organizaciones o unidades económicas emplazadas en las viviendas;

Trabajo de reproducción propiamente dicha:

- trabajo de producción de bienes y servicios para el autoconsumo en la VUM;
- trabajo de producción solidaria de bienes y servicios para el consumo conjunto de una comunidad;
- trabajo de formación y capacitación.

El “locus” del microemprendimiento puede ser parte de la vivienda o un local externo a ella. En el primer caso se trata del fenómeno social bajo estudio, la vivienda de uso mixto, y constituye una realidad que hace que la vivienda popular sea, y tienda a serlo cada vez más, un objeto de doble propósito: “consumo” y producción; y plantea como posibilidad la necesidad de asegurar la unidad y articulación inmediata entre “consumo” y producción, dotando a la unidad doméstica de la maleabilidad que requiere una economía popular en continuo desplazamiento de una actividad a otra.

En igual sentido, las condiciones generales para la producción popular: las vías, las redes de agua, de energía y alcantarillado, los centros de educación y entretenimiento, etc., tienden a ser también de doble propósito. Otro tanto ocurre con los espacios públicos, a los cuales se plantea la exigencia de combinar la circulación con su uso comercial, alternado con su uso para la reproducción cultural. Esto tendrá necesarias consecuencias sobre el diseño y regulación del hábitat.

De otro lado, la solidaridad que se considera predomina en la unidad económica doméstica no implica necesariamente igualdad, ni siquiera equidad, sino reglas aceptadas de distribución y arreglos de reciprocidad de algún tipo. De esta forma, la calidad de vida que se alcance depende no solo de las capacidades y recursos materiales disponibles, sino también de la percepción de lo justo y lo posible.

¹¹ Para efectos del estudio, los *microemprendimientos mercantiles* son organizaciones colectivas de trabajo dirigidas a producir o comercializar bienes o servicios en los mercados. Pueden incluir miembros de la VUM (familiares o no) así como otros trabajadores asociados o contratados.

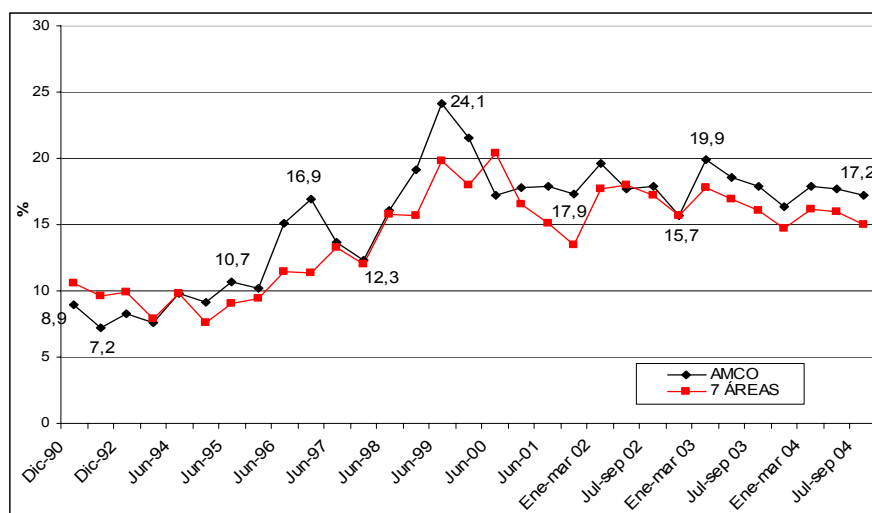
Mercado laboral del AMCO: exclusión e inserción precaria de la población

Desempleo y exclusión social

Las tasas de desempleo en el AMCO se han incrementado de manera significativa desde principios del decenio de los noventa, acercándose al 24% en 1999, y han mantenido niveles elevados en forma persistente durante los últimos años. De manera concreta, desde 1996 estas tienden a conservar un nivel superior al 15% (Gráfico 1).

Cabe destacar igualmente que desde finales de 1994 la tasa de desempleo del AMCO ha estado por encima del promedio de dicha tasa en las 7 principales Áreas Metropolitanas del país. No cabe duda entonces que, en el caso del AMCO, los procesos de apertura y transformación del modelo económico han estado acompañados por una ampliación de los desequilibrios en el mercado de trabajo, en especial durante la recesión económica de fines del decenio de los noventa cuando la tasa de desempleo casi se duplicó y la población desocupada se elevó en un 56%.

Gráfico No 1. Tasas de desempleo en el AMCO y las 7 principales Áreas Metropolitanas del país (%)



Fuente: DANE, Cálculos CIR y DNP. A partir del 2002 se hace referencia a las 13 áreas metropolitanas.

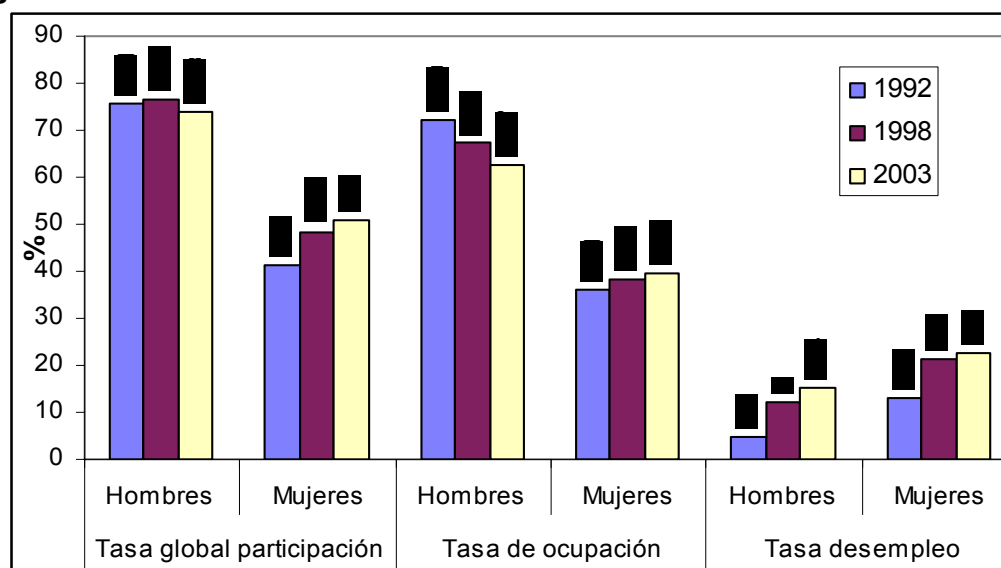
La participación de la población masculina en edad de trabajar en el mercado de trabajo, medida a través de la tasa global de participación -TGP, sigue siendo muy superior a su similar femenina. No obstante, ese indicador ha presentado una evolución creciente en

las mujeres, incrementándose en 10 puntos porcentuales entre junio de 1992 y el mismo mes de 2003, momento en el cual alcanzó un nivel del 51%. En el caso de los hombres, ese indicador disminuyó en 1.7 puntos porcentuales en el mismo período y en junio de 2003 su nivel es del 74% (Gráfico 2).

Sin embargo, la mayor participación femenina en el mercado laboral no ha estado acompañada de una expansión similar en las posibilidades de empleo. Esto pues son las mujeres las que siguen soportando las mayores tasas de desempleo y ello quizás incide para que desistan de participar con mayor fuerza en el mercado laboral.

En junio de 1992 las mujeres enfrentaron una tasa de desempleo del 13.2%, mientras que esa tasa para los hombres sólo fue del 4.8%. En junio de 1998 el desempleo femenino era del 21.2% y el masculino del 12%. En el período reciente la brecha se ha reducido, dado que en el mismo mes del 2003 el desempleo en las mujeres es del 22.4% y en los hombres del 15.3%, pero sigue siendo considerablemente más amplio el desempleo femenino.

Gráfico No 2. AMCO, indicadores del mercado laboral según género.

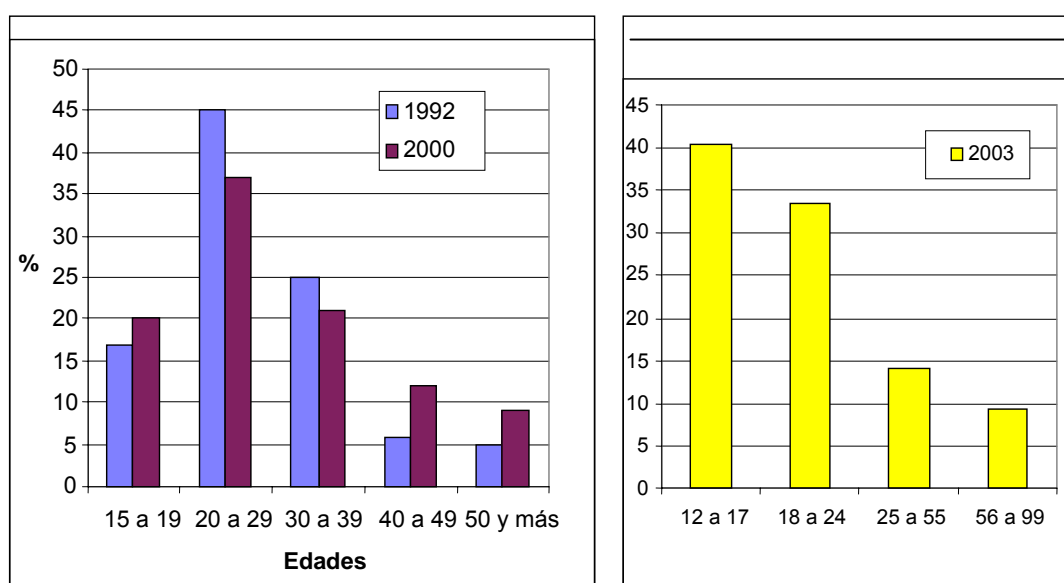


Fuente: DANE, encuesta de hogares, cálculos CIR. Junio de cada año.

Los desequilibrios en este sentido son evidentes y resultan inexplicables si se acude a razones estructurales distintas a la inequidad de género en el acceso al mercado de trabajo: en términos relativos la población económicamente activa femenina posee mayores niveles de educación que su similar masculina y sus tasas de participación, aunque en franco crecimiento, son mucho menores.

De otro lado, durante los noventa el departamento de Risaralda y el AMCO observaron un proceso en el que, cada vez con mayor premura, los jóvenes se estaban viendo obligados a incorporarse al mercado laboral, abandonando su formación académica o, en el mejor de los casos, acudiendo a la alternativa que les ofrece la educación nocturna. Como un hecho positivo desde el punto de vista social y de calidad de vida, en el período reciente esa participación ha disminuido, especialmente en el grupo de 12 a 17 años. Sin embargo, la población joven sigue registrando las mayores tasas de desempleo en el Área Metropolitana Centro Occidente (Gráfico 3).

Gráfico No 3. AMCO, Tasas de desempleo por grupos de edad (%)



Fuente: DANE, encuesta de hogares, cálculos CIR. Junio de cada año¹².

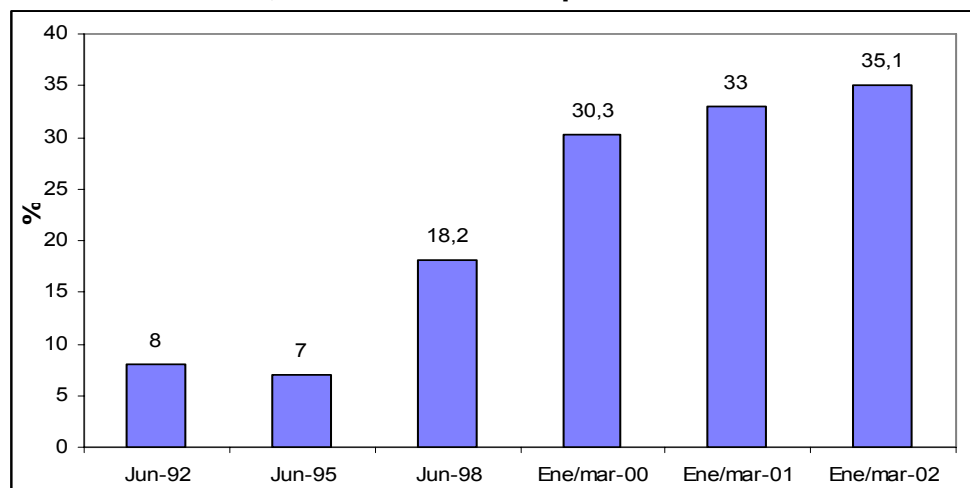
Subempleo e inserción precaria

Finalmente, en lo que tiene que ver con la calidad del empleo, en el Área Metropolitana las tasas de subempleo se multiplicaron por 4 entre 1992 y el 2002, pasando de un nivel del 8% en el primer año al 35% en el segundo (gráfico 4). Según la encuesta de hogares de enero - marzo de 2002, el 27.4% de las personas empleadas presentaba problemas relacionados con condiciones marginales de remuneración, el 17% consideraba insuficiente su jornada de trabajo y 1.6% manifestó subutilización en su puesto de trabajo.

¹² El cambio en los rangos de edad obedece a las modificaciones en la metodología introducidas en la encuesta continua de hogares (ECH), que reemplazó desde el año 2000 a la anterior encuesta nacional de hogares (ENH).

Es claro entonces que la principal característica del subempleo en el Área Metropolitana está relacionada con los bajos niveles de remuneración salarial. Al respecto, en el primer semestre del 2000 el 76.6% de la población empleada obtenía como remuneración a su trabajo menos de dos (2) salarios mínimos, proporción que fue ampliamente superior a los promedios nacionales en la última década.

Gráfico No 4. AMCO, tasas de subempleo



Fuente: DANE, encuestas de hogares.

Las VUM en el AMCO, una expresión de la economía popular¹³

La economía en las VUM

Según el recuento de hogares, viviendas y unidades económicas, en el AMCO se visitaron 28.745 establecimientos, de los cuales el 30% (en número, 7.123) se encontraba emplazado en las viviendas de AMCO. A su vez, el 78% de esas unidades económicas que funcionan en las viviendas se ubican en zonas de estratos 1 a 3. En el municipio de Pereira el 25% de las unidades económicas se ubicaban en las viviendas, en Dosquebradas el 46% y en la Virginia el 37%. Además, en esas VUM se generó, según el recuento, el 12% del empleo total de la entidad territorial metropolitana.

El predominio de las actividades terciarias resultó un fenómeno característico en las VUM. Según el recuento, el 64% de las unidades económicas emplazadas en las viviendas del AMCO desarrollaba actividades comerciales, el 21% se dedicaba a la

¹³ Esta parte se fundamenta en los resultados de un estudio más amplio sobre los impactos ambientales, socio económicos y territoriales de la vivienda de uso mixto en el AMCO (Colciencias, UCPR, UTP, Vida y Futuro, 2005).

prestación de servicios y el 15% a actividades de tipo industrial. En los municipios esa composición fue muy similar, con una profundización del fenómeno en La Virginia, donde se observó una mayor proporción de locales comerciales (69%) en detrimento de la participación de aquellos industriales (11%).

En el marco del estudio sobre los impactos ambientales, socio económicos y territoriales de la vivienda de uso mixto en el AMCO (Colciencias, UCPR, UTP, Vida y Futuro, 2005) aplicó una encuesta a las VUM de los estratos 1, 2 y 3, la misma que arrojó resultados que guardan diferencias significativas con la composición por actividad económica anteriormente descrita. Según la encuesta, aunque se mantiene el predominio de las actividades terciarias, el 52% de las unidades económicas en las VUM se dedican a actividades comerciales, el 33.8% a actividades industriales y el 14% a la prestación de servicios (cuadro 1).

Cuadro No 1 AMCO, Viviendas de uso mixto por principal actividad económica que desarrolla, según tiempo total de funcionamiento

Actividad económica principal	TOTAL	Tiempo que hace que desarrolla la actividad económica		
		Menos de 1 año	De 1 a menos de 3 años	Mas de 3 años
TOTAL	100,0	33,3	22,9	43,8
Agropecuario	0,2	-	-	0,2
Industria Manufacturera	33,8	11,6	7,7	14,5
Comercio	52,0	17,0	12,0	23,1
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	0,7	0,5	0,2	-
Actividades empresariales, alquileres, asesorías y Admón Pública	3,0	1,9	0,5	0,7
Servicios de educación, Sociales y de Salud	3,7	0,3	0,5	2,9
Otras actividades, y servicios comunitarios, sociales y personales	6,6	2,0	2,0	2,5

Fuente: encuesta a VUM

De esta forma, en las VUM predominan actividades terciarias entre las que sobresalen el comercio y los servicios personales, que en general poseen barreras de entrada relativamente bajas y en ellas se facilita la autogeneración de empleo para segmentos importantes de

la población que son excluidos por la lógica del mercado de las dinámicas productivas modernas. Esto último se ve reflejado en el hecho que el 39% de los propietarios de las unidades económicas en las VUM ven en ello una alternativa para complementar los ingresos familiares y el 32% se han visto forzados ante la falta de oportunidades de empleo y fuentes de ingreso. Tan solo el 3% de esos propietarios revela un claro espíritu emprendedor.

En el recuento de unidades económicas se observó una inestabilidad bastante pronunciada de las unidades económicas que se instalan en las viviendas del AMCO. Según el mismo, el 70% de estas unidades económicas tenía tres años o menos de funcionamiento y el 46% menos de un año. Además, esa condición de inestabilidad resultó muy similar para las diferentes actividades económicas presentes en las VUM, al igual que en los municipios que componen el AMCO.

La encuesta aplicada a las VUM de estratos 1 a 3 (Colciencias, UCPR, UTP, Vida y Futuro, 2005) arrojó resultados que se conjugan en alguna medida con la caracterización anterior. A partir de la misma se encontró que el 56.2% de las unidades económicas tenía tres años o menos de funcionamiento y el 33.3% menos de un año de antigüedad. Esas proporciones son bastante similares para las distintas actividades económicas, y solo se destaca el menor porcentaje (44%) de las unidades económicas de servicios con tres años o menos de antigüedad (cuadro 1). En general, ello es una característica que se corresponde con el predominio de actividades con escasas barreras de entrada y, por consiguiente, de salida.

En el recuento de unidades económicas del DANE se encontró un alto componente de informalidad en las unidades económicas cuyo emplazamiento es la vivienda. En el AMCO solo el 26% de las mismas poseía registro mercantil al momento del recuento, y en Pereira, Dosquebradas y la Virginia esa proporción era el 27%, 26% y 28% en forma respectiva. Además, según la encuesta realizada a las VUM en desarrollo del proyecto sobre vivienda mixta (Colciencias, UCPR, UTP, Vida y Futuro, 2005), el 85.4% de las unidades económicas establecidas en las viviendas de estratos 1 a 3 no poseía registro mercantil (cuadro 2).

Cuadro No 2 Viviendas de uso mixto, por Tenencia de registro mercantil y renovación en el año 2004, según tipo de contabilidad que lleva

Tipo de Contabilidad	Tiene Registro Mercantil				
	TOTAL	NO	Porcentaje %		
			SI Renovó en el año 2004	No renovó en el año 2004	No informa renovación
TOTAL	100	85,4	13,6	0,8	0,2
Registro diario de operaciones	12,3	5,9	6,1	0,3	-
P y G o Balance General	1,2	0,5	0,7	-	-
Otro tipo de cuentas	15,7	11,4	4,0	-	0,2
No lleva contabilidad	70,9	67,5	2,9	0,5	-

Fuente: encuesta a VUM

Esa mayor informalidad que comienza a evidenciarse en la actividad económica que se desarrolla en las VUM obedece, en parte, a que es una forma de hacer sostenible el negocio, pero también a que la legislación vigente no reconoce las características específicas de desempeño de esa actividad.

En cuanto a la condición jurídica, el recuento reveló que el 82% de las unidades económicas del AMCO son de propiedad individual, constatándose con ello un escaso desarrollo del capital social en lo que tiene que ver con la presencia de asociatividad y alianzas para el emprendimiento y el fortalecimiento del capital de riesgo. El predominio de la propiedad individual es aún mayor en Dosquebradas y La Virginia, donde el 85% de las unidades económicas tiene esa naturaleza jurídica.

Este resultado coincide con los hallazgos del estudio de desarrollo humano para el Eje Cafetero (PNUD; 2005), según los cuales la formación de capital social en la región, medida a través de la participación comunitaria, es reducida pues solo en el 14.3% de los hogares consultados al menos uno de sus miembros integraba alguna organización comunal, nivel bastante reducido respecto a la proporción de asociación observada para el país (43%).

En el caso de las unidades económicas emplazadas en las VUM, la presencia de la propiedad individual es especialmente notable en

tanto es ya el 92% de ellas que observa esa condición jurídica, careciendo de interés para el análisis las demás formas jurídicas. Esa situación se observa igualmente a través de la encuesta realizada a las VUM, según la cual el 94.4% de las unidades económicas emplazadas en las viviendas de estratos 1, 2 y 3 posee la figura jurídica de persona natural o propiedad individual (cuadro 3).

Cuadro 3 AMCO, % Viviendas de uso mixto por tipo de empresa, según tenencia de registro mercantil

Tipo de sociedad	Tiene registro mercantil			
	TOTAL	SI	NO	No informa
TOTAL	100,0	14,6	84,5	0,8
Sociedad comercial	0,7	0,3	0,3	-
Sociedad de hecho	4,9	1,2	3,7	-
Persona natural o propiedad individual	94,4	13,1	80,5	0,8

Fuente: encuesta a VUM

Según la encuesta aplicada a las VUM, el 82% de las unidades económicas utilizó recursos propios para el montaje del negocio, el 10% utilizó el ahorro de los familiares de los propietarios como apalancamiento financiero, el 5% recurrió al ahorro de otras personas naturales, el 3.4% contó con el apoyo financiero del sistema bancario, el 4.3% obtuvo recursos de entidades gubernamentales y no gubernamentales y solo el 0.3% utilizó las remesas que recibe de sus familiares en el exterior (cuadro 4).

Cuadro 5: Viviendas de uso mixto por actividad económica, según modalidad de compra y tipo de financiación

		Actividad económica principal						Porcentaje %
Modalidad de compra	TOTAL	Agropecuaria	Industria	Comercio	Transporte	Actividades Empresariales	Otras Actividades de Servicios	
TOTAL	100,0	0,2	33,8	52,0	0,7	3,0	10,3	
Efectivo	94,8	0,2	31,6	49,8	0,7	3,0	9,4	
Crédito	5,2	-	2,2	2,2	-	-	0,8	
* Personas Naturales	4,0	-	1,3	1,9	-	-	0,8	
* Proveedores	1,2	-	0,8	0,3	-	-	-	

Fuente: encuesta a VUM

Cuadro 6: Establecimientos en las viviendas de uso mixto, por tenencia del negocio, según fuente de financiación para el montaje del establecimiento

Tenencia del negocio	Fuente de Financiación						
	Propietarios	Otras personas naturales	Bancos	Entidades gubernamentales	ONG	Remesas del exterior	Familiares
TOTAL	81,6	5,2	3,4	3,5	0,8	0,3	10,3
Propio	80,8	5,2	3,4	0,8	0,7	0,3	9,9
Arrendado	0,8	-	-	-	-	-	0,3
Otro tipo	-	-	-	2,7	0,2	-	-

Fuente: encuesta a VUM

De manera similar, el 95% de las unidades económicas emplazadas en las viviendas de estratos 1, 2 y 3 realiza sus compras de insumos y /o productos para la comercialización a través de pagos en efectivo, recurriendo de manera marginal al crédito de personas naturales (4%) o de sus proveedores (1.2%). Por otra parte, la modalidad de compra y financiamiento según actividad económica predominante en la VUM no ofrece nueva información para el análisis, observándose una situación bastante similar a la descripción anterior (cuadro 5).

La situación observada resulta inesperada en tanto se ha pensado (coraggio, 2000) que el principal recurso de estas unidades económicas es el fondo de trabajo de los miembros del hogar.

Si se tiene en cuenta la alta proporción de negocios que fueron establecidos para complementar los ingresos familiares (39%), y aún aquellos que se conciben como una forma de entretenimiento (5.9%), es posible explicar en parte la situación anterior por el acceso que se tiene a ingresos de otras fuentes, en especial los que se generan por venta de fuerza de trabajo, recibo de remesas del exterior y/o pensiones.

Otra explicación a la situación revelada en el cuadro tiene que ver con la rotación de los productos y la venta al contado, lo cual permitiría a los propietarios de los negocios mantener un buen nivel de liquidez y realizar sus compras en efectivo. Sin embargo, sigue siendo sorpresivo el resultado anterior; porque se esperaría un mayor apalancamiento financiero de estas unidades económicas, recurriendo en especial para ello al mercado extrabancario (al crédito de usura), aún más si se considera que en actividades como las tiendas de barrio lo que predomina es el sistema de “fiado”.

No obstante, en general, en los estudios de caso realizados en desarrollo de la investigación se evidencia que el escaso apalancamiento financiero con que cuentan estas unidades económicas en las viviendas obedece, en buena medida, a la racionalidad con que actúan sus propietarios. Ya sea porque deciden trabajar un tiempo como asalariados y ahorrar para montar el negocio o porque sienten aversión al riesgo (Colciencias, UCPR, UTP, Vida y Futuro, 2005).

De otro lado, según la encuesta aplicada a las VUM de estratos 1 a 3 en el AMCO, las unidades económicas allí establecidas tienen como proveedores principales a los distribuidores mayoristas (38%), los almacenes (24%) y las tiendas de barrio (24%), como se observa en el cuadro 7.

Cuadro 7: AMCO, Establecimientos en las viviendas de uso mixto, por tipo de proveedor, según tipo de consumidor final.

A quien compra principalmente	TOTAL	A quien vende principalmente				
		Distribuidores mayoristas	Distribuidores minoristas	Industriales	Hogares	Otro tipo de proveedores
TOTAL	100,0	0,8	4,0	0,5	93,3	1,3
Tiendas	23,6	0,2	-	-	23,2	0,2
Almacenes	24,2	0,2	1,0	0,2	22,6	0,3
Mayoristas	37,8	0,3	2,7	0,2	34,1	0,5
Supermercados	6,2	-	-	-	6,0	0,2
Fábricas	3,2	-	0,3	0,2	2,7	-
Fincas	0,7	-	-	-	0,7	-
Entidades						
Gubernamentales	2,0	-	-	-	2,0	-
Otros	2,3	0,2	-	-	2,0	0,2

Fuente: encuesta a VUM

Al respecto cabe resaltar algunos hechos. En primer lugar, se evidencia que las VUM conforman un mercado importante para el sector “moderno” de la economía, representado en almacenes, distribuidores mayoristas, supermercados y fabricas, que proveen en el 71% de los casos las necesidades de insumos de las VUM. En segundo lugar, no se observa una clara conexión de estas unidades económicas emplazadas en las viviendas y la industria local, de manera que no es posible concluir sobre la participación de estas unidades en procesos de maquila.

De otro lado, en el mismo cuadro 7 se tiene información sobre el mercado en el que se realiza la producción de las unidades económicas ubicadas en las viviendas de estratos 1 a 3. Es claro que, según los resultados de la encuesta, los hogares son el principal

mercado para estas unidades, dado que a ellos se dirigen las ventas en el 93% de los casos.

Es decir, los encadenamientos hacía adelante de las VUM con el resto de la economía parecen bastante discretos. De igual manera, se reafirma la débil relación de las VUM con la industria, en tanto solo en un 3.2% de los casos este sector aparece como proveedor y a él van orientadas las ventas en 0.5% de las unidades consultadas.

De esta forma, la comprensión de las VUM como un subsistema económico vinculado a la economía global, fundamentalmente a través de encadenamientos hacía atrás, resulta una hipótesis plausible en el AMCO; una situación ya evidenciada para América Latina (Coraggio, 1999).

Finalmente, en las VUM se produce el 5% del ingreso del AMCO. En el caso de los municipios, las VUM existentes en Pereira generan el 3% del ingreso total de las unidades económicas allí establecidas, en Dosquebradas ese porcentaje es del 23% y en la Virginia del 14%.

De esta forma se evidencia que la importancia de la actividad económica desarrollada en las viviendas del AMCO se relaciona más con la generación de empleo (12% del total) y con la constitución de un mercado importante para el resto de la economía, que con la generación de ingresos. Sin embargo, ello no es del todo cierto para los municipios de Dosquebradas y La Virginia, donde es bastante significativa la proporción del ingreso que tiene origen en las VUM.

De igual forma, las VUM del municipio de Pereira ubicadas en los estratos 1 a 3 generan el 60% del total de ingreso de las unidades económicas emplazadas en las viviendas; en Dosquebradas las VUM de esos estratos generan el 92% del ingreso total de esas economías domésticas. De esta forma, resulta plausible afirmar que la vivienda de doble propósito es una opción que predomina en lo fundamental en los sectores populares del AMCO y sus municipios.

La encuesta consultó a las unidades económicas de las viviendas de estratos 1 a 3 sobre la ganancia promedio mensual del negocio (cuadro 8). Al respecto encontró que el 66% de las unidades consultadas obtiene una ganancia inferior a un salario mínimo mensual legal vigente, el 26% alcanza una ganancia entre 1 y 2 salarios mínimos y el 8% obtiene ganancias superiores a 2 salarios mínimos.

Cuadro 8: AMCO, Vivienda de uso mixto, por actividad económica, según rango de ganancia neta promedio mensual del negocio

Actividad económica	TOTAL	Ganancia neta mensual promedio del establecimiento						
		0 a medio SM	Mas de medio y 1 SM	Mas de 1 y 1,5 SM	Mas de 1,5 y 2 SM	Mas de 2 y 2,5 SM	Mas de 2,5 y 3 SM	Mas de 3 SM
TOTAL	100,0	39,7	25,9	17,3	8,6	3,5	1,5	3,4
Agropecuaria	0,2	-	-	-	0,2	-	-	-
Industria Manufacturera	33,8	15,5	7,4	5,2	3,4	0,7	0,7	1,0
Comercio y Restaurantes	52,0	17,8	14,6	10,3	3,9	2,7	0,7	2,0
Transporte, Almacenamiento y comunicaciones	0,7	0,2	-	-	-	0,2	0,2	0,2
Actividades Empresariales, Alquileres, Asesorías	3,0	1,7	0,3	0,2	0,8	-	-	-
Servicios sociales y de salud	3,7	2,2	1,2	0,2	-	-	-	0,2
Otras actividades de servicios, comunitarios, sociales y personales	6,6	2,4	2,4	1,5	0,3	-	-	-

Fuente: encuesta a VUM

Según la actividad económica, el panorama anterior sigue siendo válido en tanto independientemente del tipo de actividad las unidades económicas se concentran en los rangos de ganancia mensual inferior a 1.5% salarios mínimos. Sin embargo, la mayor proporción de unidades económicas que obtienen ganancias superiores a 2 salarios mínimos (5.4%) desarrollan actividades comerciales.

La fuerza de trabajo en las VUM

Según los datos expandidos de la encuesta aplicada a las VUM de estratos 1 a 3, el 81% de la población de estas viviendas está en edad de trabajar, en tanto que la encuesta de hogares del DANE de enero-marzo del 2005 revela que en el AMCO esa proporción es del 78% (cuadro 9).

En esa misma línea, la tasa global de participación de la población en edad de trabajar de las VUM es superior en 18 puntos porcentuales a su similar para el AMCO, lo cual comienza a evidenciar aspectos que se supone le son característicos a este tipo de economía: alta presencia de trabajo familiar juvenil, mayor participación del trabajo femenino y, en general, uso extensivo del fondo de trabajo de los miembros del hogar, el cual constituye el principal recurso para estas unidades económicas.

A pesar de que en las VUM se observa una mayor proporción de población en edad de trabajar, la misma que participa con más intensidad que su similar en el mercado laboral del AMCO, no obstante la tasa de desempleo que enfrenta es inferior en 12.6

puntos porcentuales al promedio metropolitano. Este resultado respalda algunas hipótesis planteadas sobre las características y la lógica predominante en este tipo de economías de carácter popular.

Cuadro 9 AMCO, Distribución población y tasas en viviendas de uso mixto, Total Area Metropolitana y Nacional

DESCRIPCION	AMCO Encuesta en viviendas de uso mixto, estrato 1-2-3	AMCO Encuesta Continua de Hogares (Ene-Mar 2005) (2)	Nacional Mayo 2005
Población Total (Miles) (1)	42	649	44.481
Población en edad de trabajar (Miles)	34	509	34.076
Población económicamente activa (Miles)	27	314	20.346
Ocupados (Miles)	25	256	17.811
Desocupados (Miles)	2	58	2.535
Inactivos (Miles)	7	195	13.730
Tasa de ocupación (%)	74,9	50,3	52,3
Tasa de desempleo 1 (%)	5,9	18,5	12,5
Tasa de desempleo 2 (%)	7,6		
TGP (%)	79,6	61,7	59,7
Proporción PET (%)	80,9	78,5	76,6
Indicador de dependencia	0,6	1,5	1,5

(1) Datos expandidos con base en la población residente en viviendas de uso mixto (40,743), según Total Estimada de 520,016 Personas, (Recuento de Viviendas, Hogares y Unidades económicas DANE, Marzo 2004), proyección 2005, según tasa de crecimiento poblacional de la ECH

(2) Datos expandidos con proyecciones demográficas respecto a la población en edad de trabajar (P.E.T.), por dominio de estudio.

Fuente: Encuesta a VUM.

De un lado, se evidencia que en los hogares vinculados a las VUM el problema laboral no es tanto de orden cuantitativo (desempleo), sino más bien de tipo cualitativo (subempleo). En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, la racionalidad que orienta las unidades económicas emplazadas en las VUM está, en alguna medida, movida por propósitos solidarios entre los cuales lo fundamental es ampliar las oportunidades de trabajo para el grupo familiar.

El recuento permite establecer la importancia del empleo generado en las VUM. En el AMCO las VUM generaron en el 2004 el 12% del empleo total, en Pereira dieron origen al 10% de ese empleo, en Dosquebradas al 14% del mismo y en la Virginia al 18.5%.

En todos los casos la proporción de empleo femenino fue mayor en las VUM, con respecto al promedio global. Mientras en las distintas unidades económicas del Área Metropolitana el 46% de los trabajadores eran mujeres, en las VUM ese porcentaje era del 58%. En Pereira las proporciones respectivas eran del 45% y 59%. En Dosquebradas del 48% y 56% y en La Virginia del 42% y 54%. Es decir, se constata la mayor presencia de la mano de obra femenina en las actividades económicas que tienen lugar en las VUM.

Otro aspecto que se señaló antes y que puede verificarse en alguna medida con los datos del recuento, es la presencia de trabajo infantil y juvenil en las VUM. En las VUM la población con edad entre 6 y 24 años era el 36% del total y el 33.6% de ella trabajaba; a su vez solo once niños menores de 12 años desarrollaban alguna actividad laboral. En Pereira, Dosquebradas y la Virginia la situación era bastante similar.

Según la encuesta aplicada a las VUM de estratos 1 a 3, el 63.5% de la población trabajadora perteneciente a los hogares que habitan esas viviendas desempeña su labor al interior de las mismas y el resto lo hace por fuera de la vivienda (cuadro 10). Solo el 4.6% de los trabajadores desempeña labores tanto dentro como fuera de la vivienda.

Cuadro 10 AMCO, Población ocupada, que realiza su trabajo en la vivienda, según condición de empleo principal o secundario

Realiza su trabajo	TOTAL	Trabajo por fuera de la vivienda	Trabajo en la vivienda	
			Empleo Principal	Empleo Secundario
TOTAL	100,0	36,5	59,5	4,0
Solo en la Vivienda		-	58,6	1,9
En la vivienda y fuera de ella		-	0,8	2,1

Fuente: encuesta a VUM

Ahora, del personal ocupado en las VUM el 93.7% corresponde a socios propietarios y familiares (cuadro 11), lo cual coincide con la idea de que la racionalidad de este tipo de economías esta orientada más a la reproducción de oportunidades de trabajo para el grupo familiar, que a la acumulación de capital. Esto no significa que lo último no pueda ocurrir, sino más bien que lo predominante es el primer propósito¹⁴.

¹⁴ A modo de ejemplo, en una unidad económica dedicada a la producción, envase y venta de refrescos, en Dosquebradas, barrio Santa Isabel, (Colciencias, UCPR, UTP; Vida y Futuro, 2005) se observó un proceso importante de

De otro lado, y en coherencia con el tipo de actividad económica que predomina en las VUM del Área Metropolitana, el 48.5% de los trabajadores se desempeña en actividades comerciales, el 36.4% en actividades de carácter industrial o de transformación y el 15% en servicios.

Cuadro 11 AMCO, Personal ocupado en viviendas de uso mixto, por tipo de personal, según actividad económica

Actividad económica	TOTAL	Tipo de Personal		
		Socios propietarios y familiares	Personal contratado directamente	Personal temporal
TOTAL	100,0	93,7	2,5	0,6
Agricultura, Ganadería y Servicios Conexos	0,2	0,2	-	-
Industria Manufacturera	36,4	33,5	1,4	0,1
Comercio al por mayor y al menor, reparaciones	48,5	46,9	0,3	0,5
Hoteles y restaurantes	3,9	3,2	0,3	-
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	0,8	0,4	0,2	-
Actividades empresariales, alquiler y asesorías	2,8	2,6	0,1	-
Servicios sociales y de salud	2,8	2,4	0,2	-
Servicios comunitarios, sociales y personales	4,5	4,5	-	-

Fuente: encuesta a VUM

En cuanto a las ocupaciones que predominan en las unidades económicas de las viviendas, la encuesta revela que el 45.7% de sus trabajadores desempeña oficios de venta y alquiler de videos, el 20% se dedica a la preparación de alimentos, el 7% realiza oficios de sastrería, modistería y/o tapicería y el resto desempeña un buen número de ocupaciones con una importancia menor.

acumulación de capital, al punto que hoy se cuenta con nueve (9) operarios y 23 vendedores; sin embargo, se conserva el propósito central de reproducir de manera ampliada las oportunidades de trabajo para el grupo familiar y, de esa forma, en la unidad económica trabajan dos (2) cuñados y cuatro (4) hermanos del propietario; así mismo, sus hijos estudian y en el tiempo libre ayudan en el negocio con la recepción de llamadas y con la contabilidad

Como se puede observar, en lo fundamental son oficios que no demandan un alto nivel de capacitación en las personas que lo desempeñan, y lo que requieren es una alta proporción de insumos de energía humana física. El conocimiento que puedan demandar este tipo de ocupaciones es aquel basado en la práctica, y el sentido común (Coraggio, 1993).

Resulta interesante observar las razones que mueven a estas personas a vincularse a las actividades productivas que tienen lugar en las viviendas de uso mixto del AMCO. Según la encuesta aplicada a las VUM de estratos 1 a 3, el 36% de las personas está motivada por el deseo de complementar los ingresos familiares, el 27% encuentra en ello la única opción de trabajo, el 25% lo hace con propósitos de colaboración y sólo el 10% manifiesta que le gusta lo que hace (cuadro 12).

A partir de esas respuestas se constata igualmente que la VUM es, en gran medida, la expresión de los esfuerzos de estos grupos poblacionales por insertarse en la vida económica de AMCO. Frente a la exclusión que sufren por la lógica del mercado y al no encontrar oportunidades de trabajo en los sectores “modernos” de la economía local, ese excedente relativo de fuerza de trabajo genera sus propias formas de ocupación, recurriendo para ello a sus principales activos: su capacidad de trabajo, su experiencia y, en el mejor de los casos, su vivienda.

De otro lado, el 36.5% de la población trabajadora perteneciente a los hogares que están vinculados a las viviendas de uso mixto se emplea en actividades por fuera de la unidad económica emplazada en la vivienda. Adicionalmente, se debe considerar que un 4.6% de la población de estos hogares combina el empleo dentro y fuera de la vivienda (cuadro 10).

De esta población que trabaja por fuera de la vivienda, el 55.4% realiza sus labores en un oficina o punto fijo, el 17.1% lo hace en otras viviendas y el 12.4% desarrolla su actividad laboral en un sitio descubierto en la calle (Cuadro 13). En ello se evidencian nuevas conexiones entre las unidades económicas que funcionan en las viviendas, al observarse un intercambio importante de fuerza de trabajo (17% del trabajo que se realiza por fuera de la vivienda) entre dichas unidades económicas.

Cuadro 12: AMCO, Porcentaje de población residente en viviendas de uso mixto, que desarrollan actividades económicas al interior, razón que motiva el trabajo, según rama de actividad económica

Rama de actividad	TOTAL	Razones para trabajar en la vivienda					
		Complementar ingresos familiares	Falta de ingresos para poder estudiar	Le gusta la actividad que desarrolla	Unica opción de trabajo	Colaboración	Otras razones
TOTAL	100,0	36,2	0,4	10,1	26,9	24,7	1,7
Actividades empresariales, alquiler y asesorías	2,6	1,1	0,1	0,3	0,4	0,6	0,1
Agricultura, Ganadería y Servicios Conexos	0,3	0,2	-	-	-	0,1	-
Comercio al por mayor y al menor, reparaciones	50,1	17,7	-	4,5	14,0	13,2	0,7
Hoteles y restaurantes	3,2	0,9	0,1	-	0,9	1,1	0,2
Industria Manufacturera	35,6	13,0	0,2	3,3	9,1	9,3	0,7
Servicios comunitarios, sociales y personales	4,6	1,5	-	1,2	1,7	0,2	-
Servicios sociales y de salud	2,9	1,4	-	0,8	0,6	0,1	-
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	0,7	0,3	-	-	0,2	0,1	-

Fuente: encuesta a VUM

En cuanto a la posición ocupacional de los trabajadores por fuera de la vivienda, el 59% se desempeña como obrero o empleado y el 32.3% como trabajador por cuenta propia. Es decir, un tercio de estas personas ha emprendido algún tipo de negocio por fuera de la vivienda que habita, de las cuales el 35% desarrolla su actividad emprendedora en otras viviendas, el 20% en una oficina o local fijo y el 23% en la calle.

Cuadro 13: AMCO, Porcentaje de población ocupada de la vivienda de uso mixto, por sitio donde realiza el trabajo, según posición ocupacional.

Donde realiza el trabajo	TOTAL	Posición Ocupacional						
		Obrero o empleado particular	Obrero o empleado del gobierno	Empleado doméstico	Trabajador por cuenta propia	Patrón o empleador	Trabajador familiar sin remuneración	Otro
TOTAL	100,0	58,9	4,7	2,8	32,3	0,5	0,3	0,3
En otras viviendas	17,1	3,1	0,2	2,6	11,2	-	-	-
Local oficina o punto fijo	55,4	44,2	3,8	0,2	6,5	0,3	0,2	0,2
En kioscos	1,2	0,3	-	-	0,7	0,2	-	-
En vehículos	8,4	4,7	0,3	-	3,0	-	0,2	0,2
Puerta a Puerta	5,4	1,7	0,2	-	3,5	-	-	-
Sitio descubierto en la calle	12,4	4,7	0,2	-	7,5	-	-	-

Fuente: encuesta a VUM

Las ocupaciones que revelan en la encuesta las personas implicadas son en lo fundamental de carácter terciario, para cuyo desempeño son menores las exigencias en términos de calificación y conocimientos distintos a los adquiridos a través de la experiencia. En concreto se observó que predominaban oficios relacionados con ventas, construcción, conducción de carros, recolección de café y cuidado de animales, seguridad privada, modistería, secretaría, empleo doméstico y mensajería, entre otros.

Como se señaló antes, la tasa de desempleo de la población de las VUM de estratos 1 a 3, según la encuesta aplicada en desarrollo del proyecto, es del 5.9%, inferior en 12.6% puntos porcentuales a la registrada para el AMCO en el primer trimestre del 2005. Ello a pesar de que la tasa global de participación de la población en edad de trabajar de las VUM es superior al promedio metropolitano en 18 puntos porcentuales (cuadro 9).

En general, se puede afirmar que el problema laboral en las VUM es fundamentalmente cualitativo, dada la presencia de subempleo visible e invisible. En cuanto al subempleo visible que revelan los trabajadores de las VUM en la encuesta, el 43.7% de ellos afirma que quiere trabajar más horas de las que actualmente labora (cuadro 14). A su vez, el 69% de las personas que quieren ampliar su jornada laboral está motivada por la necesidad que siente de aumentar su ingreso.

Es decir, en esa cifra global de subempleo visible (43.7%) está oculto un componente invisible relacionado con el bajo nivel de ingresos; el mismo que impulsa a estas personas a querer ampliar su jornada laboral a pesar que ella sea ya extensa. Ahora, en lo que tiene que ver con el subempleo propiamente invisible, la encuesta reveló una tasa del 13% (cuadro 14). Así mismo, el 98% de este subempleo se relaciona con el bajo nivel de ingresos.

De manera agregada, el 43% de la población trabajadora en las VUM revela que sus ingresos son insuficientes, y el 70% de la misma esta dispuesta a ampliar su jornada laboral como una forma de mejorar sus ingresos. La información disponible no permite mayor claridad sobre el carácter del subempleo en este cruce entre el deseo de trabajar más horas y la necesidad de mejorar los ingresos; pero dadas las extensas jornadas de trabajo que realiza la población trabajadora de las VUM es posible pensar que el problema central es el bajo nivel de ingresos.

Cuadro 14 AMCO, Población ocupada residente en viviendas de uso mixto, que desea trabajar mas horas, según motivos por los que quiere cambiar de empleo

Razones para cambiar de empleo	TOTAL	Quiere trabajar mas horas		
		SI		NO
TOTAL	100,0	43,7		56,3
No desea cambiar de empleo	49,7	10,3		39,3
Mejorar utilización de sus capacidades	1,5	1,2		0,3
Mejorar ingresos	42,7	30,0		12,7
Desea trabajar menos horas	1,2	0,1		1,0
Por que el trabajo es temporal	0,1	0,1		-
No le gusta el trabajo actual	1,0	0,6		0,3
El trabajo actual exige mucho esfuerzo	3,6	1,3		2,3
Otros motivos	0,2	-		0,2

Fuente: encuesta a VUM

Lo que es posible establecer es el agregado de subempleo, cuya tasa asciende al 56.7% (población que quiere trabajar más horas y población que está satisfecha con su jornada laboral, pero considera que sus ingresos son insuficientes y/o no se utilizan plenamente sus capacidades). Un nivel de subempleo que supera en 21 puntos porcentuales a los promedios registrados para el AMCO en el período reciente.

En cuanto a las fricciones observadas en la población trabajadora de las VUM, la encuesta registró que el 50.3% de la misma desea cambiar el trabajo que tiene en la actualidad (cuadro 15). Es decir, tiende a observarse una movilidad importante de esta fuerza de trabajo entre puestos de trabajo, al interior y por fuera de las VUM, lo que constituye sin duda la principal fuente de desempleo para esta población.

El bajo nivel de ingresos que se registra en la actividad económica desarrollada en las VUM, sigue siendo el problema central y, en este caso, explica el 85% de las situaciones de fricción observadas en el mercado de trabajo de las VUM del AMCO. El otro factor de fricción que resulta importante (7% de los casos) es el trabajo extenuante.

En lo que hace referencia a la jornada laboral de la población trabajadora, la encuesta aplicada a las VUM de estratos 1 a 3 del AMCO, permite observar que el 62% de los trabajadores de estos hogares que realizan la actividad al interior de la vivienda visitada tienen jornadas laborales que superan las 48 horas a la semana (cuadro 16). A su vez, el 55% de las personas que tienen estas

jornadas laborales extendidas están vinculadas a actividades comerciales y el 33% a actividades relacionadas con la industria.

Cuadro 15 AMCO, Población ocupada residente en viviendas de uso mixto, por razones que desean cambiar el actual empleo

Motivos para cambiar de empleo	TOTAL	Desea cambiar el trabajo que tiene actualmente	
		SI	NO
TOTAL	100,0	50,3	49,7
Mejorar utilización de sus capacidades	1,5	1,5	
Mejorar ingresos	42,7	42,7	
Desea trabajar menos horas	1,2	1,2	
Por que el trabajo es temporal	0,1	0,1	
No le gusta el trabajo actual	1,0	1,0	
El trabajo actual exige mucho esfuerzo	3,6	3,6	
Otros motivos	0,2	0,2	

Fuente: encuesta a VUM

Este es un resultado esperado y que se corresponde con el tipo de economía que predomina en las unidades productivas emplazadas en las viviendas. Ante los discretos niveles de productividad y las condiciones desventajosas de adquisición de insumos y de realización de la producción, una estrategia de estas economías para sobrevivir es la prolongación de la jornada de trabajo, especialmente de los miembros de la familia que están vinculados laboralmente a la unidad.

En el cuadro 16 se observa, de igual manera, que el 23% de la población que trabaja en las VUM tiene una jornada laboral inferior a 32 horas semanales, lo cual es un indicio de subempleo visible en las VUM. No obstante, como se observó antes, la población trabajadora de las VUM reveló una condición de subempleo visible del 43.7%. Esto último puede obedecer a que, aunque muchas de esas personas tienen una jornada laboral adecuada (32 horas o más a la semana), desean trabajar más tiempo para completar su ingreso, lo cual tiene que ver más con una situación de subempleo invisible.

Cuadro 16 AMCO, % Población residente en viviendas de uso mixto, que desarrollan actividad económica al interior, por rango de horas efectivas trabajadas en la semana de referencia, según rama de actividad económica

Rama de Actividad económica	TOTAL	Rango horas			
		Hasta 15	16 a 31 Horas	32 a 48	49 y Mas
TOTAL	91,1	8,9	14,0	15,3	61,8
Comercio al por mayor y al menor, reparaciones	50,1	3,4	7,3	5,3	34,1
Industria Manufacturera	35,6	3,4	5,4	6,6	20,2
Servicios comunitarios, sociales y personales	4,6	0,6	0,2	0,4	3,4
Hoteles y restaurantes	3,2	0,3	0,9	0,6	1,4
Actividades empresariales, alquiler y asesorías	2,6	1,1	0,1	0,3	1,1
Servicios sociales y de salud	2,9	0,1	0,1	2,0	0,7
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	0,7	-	-	-	0,7
Agricultura, Ganadería y Servicios Conexos	0,3	-	-	0,1	0,2

Fuente: encuesta a VUM.

En el caso de las personas de los hogares cuya vivienda es de uso mixto y que trabajan por fuera de la misma, el 58% de ellas realiza jornadas superiores a las 48 horas semanales y el 8.6% trabaja menos de 32 horas (cuadro 17). Así mismo, el 58% de las personas que realizan estas jornadas extendidas son obreros o empleados particulares y el 37% trabajadores por cuenta propia.

De lo anterior es claro que los trabajadores de las VUM, tanto los que se desempeñan al interior de las viviendas como los que lo hacen por fuera de ellas, desarrollan jornadas laborales en promedio extensas; lo cual está relacionado con el bajo nivel de ingreso percibido y con la consecuente necesidad de ampliar el aporte del recurso básico de estos hogares, su capacidad de trabajo.

Cuadro 17: AMCO.% de población ocupada fuera de la vivienda de uso mixto, por posición ocupacional, según número de horas

Horas trabajadas a la semana	TOTAL	Posición Ocupacional						
		Obrero o empleado particular	Obrero o empleado del gobierno	Empleado doméstico	Trabajador por cuenta propia	Patrón o empleador	Trabajador familiar sin remuneración	Otro
TOTAL	100,0	58,9	4,7	2,8	32,3	0,5	0,3	0,3
Hasta 15	2,8	0,7	-	-	1,9	-	0,2	-
16 a 31 Horas	5,8	2,1	0,3	-	3,0	-	-	0,3
32 a 48 Horas	33,4	22,6	2,8	1,6	6,1	0,2	0,2	-
49 y Más	58,0	33,6	1,6	1,2	21,3	0,3	-	-

Fuente: encuesta a VUM.

Si se tiene en cuenta la alta proporción de estas personas (43.7%) que desea ampliar su jornada laboral, es probable que esta condición tienda a profundizarse en los hogares que habitan las VUM, en detrimento de su calidad de vida.

En relación con los ingresos laborales, la encuesta aplicada a las VUM permite constatar que los ingresos generados en estas actividades son por lo general bajos. A partir de la misma se observa que el 28.6% de las personas que trabajan al interior de las viviendas con actividad económica no reciben ningún ingreso por ello, es decir, constituyen en lo fundamental trabajo familiar que aporta a la sostenibilidad de la unidad económica (cuadro 18).

De igual modo, se observa que el 79% de esa población trabajadora gana menos de un salario mínimo legal mensual vigente, el 15% gana entre 1 y 2 salarios mínimos y solo el 5.6% gana más de 2 de esos salarios.

El 53% del trabajo familiar sin remuneración existente en las VUM es generado en las actividades comerciales y el 38% en actividades industriales o de transformación. De igual modo, el 50% de la población que gana menos de un salario mínimo trabaja en actividades comerciales dentro de la vivienda y el 37% en actividades relacionadas con la industria.

En cuanto a las personas que trabajan por fuera de la vivienda, solo el 1.7% no obtiene ingresos¹⁵. El 43% de esas personas obtiene ingresos inferiores a un salario mínimo, el 50% gana entre uno y dos salarios mínimos y el 5% gana más de dos salarios (cuadro 19). Es

¹⁵ De estos solo el 18% aparece clasificado en la categoría trabajador familiar sin remuneración

decir, en promedio se obtienen mejores remuneraciones en los trabajos por fuera de la vivienda.

Cuadro 18: AMCO.% de población residentes en vivienda de uso mixto, ocupados, por actividad económica según ingresos (ganancia neta) en salarios mínimos

Actividad económica	TOTAL	Rango de Ingresos (Ganancia Neta)								
		Sin ingreso	Menos de Medio SM	Medio SM y Menos de 1 SM	1 SM Y menos de 1,5 SM	1,5 SM y menos de 2 SM	2 SM y menos de 2,5 SM	2,5 SM y menos de 3SM	Mas de 3 SM	No sabe - No responde
TOTAL	100,0	28,6	30,2	20,4	10,6	4,4	2,9	0,9	1,8	0,3
Actividades empresariales, alquiler y asesorías	2,6	0,6	1,3	0,2	0,2	0,3	-	-	-	-
Agricultura, Ganadería y Servicios Conexos	0,3	0,1	-	0,1	-	0,1	-	-	-	-
Comercio al por mayor y al menor, reparaciones	50,1	15,2	12,9	10,8	5,3	2,2	2,1	0,4	1,0	0,2
Hoteles y restaurantes	3,2	1,2	0,9	0,3	0,7	0,1	-	-	-	-
Industria Manufacturera	35,6	10,9	11,9	6,6	3,2	1,4	0,6	0,3	0,7	-
Servicios comunitarios, sociales y personales	4,6	0,3	1,4	1,4	1,0	0,2	0,1	-	-	0,1
Servicios sociales y de salud	2,9	0,1	1,7	0,9	0,1	-	-	-	0,1	-
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	0,7	0,2	0,1	-	0,1	-	0,1	0,1	-	-

Cuadro 19: AMCO. Población ocupada fuera de la vivienda de uso mixto, por posición ocupacional, según ingresos (salarios mínimos)

Posición ocupacional	TOTAL	Ingresos - Ganancia neta (Salario Mínimo)								
		Sin Ingresos	Menos de Medio SM	Medio a menos de 1 SM	1 a menos de 1,5 SM	De 1,5 a Menos de 2 SM	De 2 a Menos de 2,5 SM	De 2,5 a menos de 3 SM	Mas de 3 SM	Sin información
TOTAL	100,0	1,7	15,6	26,0	42,3	7,7	2,3	1,0	1,7	1,6
Obrero o empleado Particular	58,9	0,9	4,9	12,4	34,6	4,0	0,5	0,5	0,5	0,5
Obrero o empleado del gobierno	4,7	-	-	0,2	1,0	1,2	0,9	0,5	0,7	0,2
Empleado doméstico	2,8	-	1,0	1,4	0,3	-	-	-	-	-
Trabajador por cuenta propia	32,3	0,5	9,3	12,1	6,1	2,3	0,7	-	0,5	0,9
Patrón o empleador	0,5	-	-	-	0,2	0,2	0,2	-	-	-
Trabajador familiar sin remuneración	0,3	0,3	-	-	-	-	-	-	-	-
Otro	0,3	-	0,3	-	-	-	-	-	-	-

Esta es una constatación más que la actividad realizada en las VUM es en gran medida una estrategia de la población para insertarse a la dinámica económica, la misma de la cual han sido excluidos en su momento de manera total o parcial por la lógica imperante del mercado. Como se observó en la sección de análisis de la unidad económica, las motivaciones para la instalación del negocio son fundamentalmente la necesidad de complementar ingresos y falta de oportunidades de empleo, con escasa importancia de un verdadero deseo de emprendimiento.

Comentarios finales

La interpretación tradicional dualista del sector informal ha sido la de un conglomerado espontáneo, que no responde a ninguna "macro-lógica" específica. Esta visión caótica se complementa con la idea de que los agentes vinculados a este sector actúan en los intersticios, fuera de la lógica de la economía "formal" -privada o pública-, y que se expanden o contraen para compensar el movimiento de ésta; lo que desemboca en tres propuestas básicas respecto al qué hacer con ella.

De un lado, la corriente neoliberal propone acelerar el proceso de modernización y el crecimiento económico para que estos agentes sean absorbidos por la dinámica capitalista y salgan de la informalidad (que para esta corriente se identifica con "ilegalidad").

Por otro lado, la corriente empresarial-modernizante presente en los más diversos programas de gobierno, agencias internacionales y ONGs dedicadas a este sector, asume una concepción evolucionista de la empresa. Según ésta, a partir de millares de emprendimientos individuales o familiares se generarían -mediante la selección por la competencia-, cientos de empresas medianas y decenas de empresas grandes, todas ellas modernas. Esta corriente se propone acelerar esa evolución, y para ello evalúa con parámetros de la empresa tipo-ideal (alta capitalización, legalidad, acceso al crédito, alta productividad del trabajo, organización burocrática, etc.) la situación actual y el sentido de los cambios deseados a partir de los precarios gérmenes pre-empresariales.

Incrementar la eficiencia (medida según estándares modernos) es la motivación que debe orientar las inyecciones de recursos para esa modernización. Esta no resultaría ya del libre juego del mercado (en esto se diferencia de la corriente anterior), sino de programas de desarrollo de las actividades informales, concebidos e implementados desde "arriba": desde el Estado y con la mediación operativa de las ONG. Esta corriente admite dos variantes: i) la variante individualista, que ve al empresario y la microempresa como germen del autodesarrollo, y ii) la variante asociacionista, que ve como condición del desarrollo la aglomeración de fuerzas productivas como cooperativas o formas similares.

Finalmente, la corriente solidarista, asociada principalmente a grupos de cristianos católicos, ve las estrategias familiares y comunitarias de sobrevivencia como suelo social y cultural para extender horizontalmente (desde "abajo", desde lo local, desde las comunidades primarias, con el apoyo de las ONG) valores de reciprocidad y solidaridad.

Pero hay una cuarta propuesta desde la economía popular (Coraggio, 1993), que se distingue por su sentido de las anteriores, aunque puede tomar elementos de ellas, y se concibe como una alternativa para favorecer un continuo de inserción adecuada en las dinámicas económicas y sociopolíticas. En ella lo que se promueve es el fortalecimiento de estas economías populares, a partir de la matriz de actividades económicas cuyos agentes son los trabajadores, dependientes o independientes, precarios o modernos, propietarios o no propietarios, manuales o intelectuales.

Esta propuesta no idealiza los valores ni las prácticas populares actuales, ni tampoco propone superarlas teniendo como meta alcanzar la modernidad capitalista. No supone la desconexión del mercado capitalista ni plantea su proyecto como fase para integrarse a él en forma plena. Es una propuesta abierta, en tanto no prefigura de manera definitiva qué actividades, qué relaciones, qué valores, constituirán esa economía popular.

Como se evidenció en el análisis anterior, las unidades económicas emplazadas en las viviendas del AMCO pueden concebirse como un subsistema económico vinculado a la economía global. Además de sus relaciones con el resto de la economía, fundamentalmente como mercado para sus productos, la economía de las VUM tiene dos niveles de intercambio internos: la compraventa de bienes y servicios y la contratación del fondo de trabajo de los hogares que habitan esas viviendas. Sin embargo, enfrenta problemas de estabilidad, informalidad, escasa asociatividad, capacidad de gestión y productividad, entre otras.

El fortalecimiento futuro de estas unidades económicas requiere de un esfuerzo coordinado orientado a consolidar unas relaciones de intercambio, para insumos y productos, más equitativas con el resto de la economía y a lograr una adición substancial de aquellos recursos productivos externos (es decir, no reproducibles actualmente en su interior) que limitan su desarrollo; entre otros: crédito, tecnologías de producción y gestión, capacitación para el trabajo.

Los sistemas jurídicos, que condenan a este tipo de economía a la ilegalidad, deben seguir siendo revisados a la luz del proyecto de consolidar a esta economía como una opción de desarrollo para los sectores populares que, al ser excluidos de la economía “moderna” por la lógica imperante en el mercado, encuentran en ella una opción válida de inserción en la dinámica económica global y de reproducción ampliada del grupo familiar.

La “ilegalidad” de las actividades económicas de las VUM es el resultado y no la causa de su forma de operación¹⁶. Por ende, las acciones que se adopten en este campo no solucionan los problemas más profundos que determinan los bajos ingresos prevalecientes en estas actividades. No obstante, hay medidas que se pueden adoptar y que en conjunto con la consideración de los paquetes anteriores deberían contribuir al logro del objetivo buscado.

Hay tres aspectos de la “legalidad”, que conviene distinguir: el reconocimiento de existencia legal, la legalidad impositiva y la laboral. Cada una de ellas debe analizarse por separado pues presentan problemas y opciones diferentes; aunque se encuentren, sin embargo, interrelacionadas ya que por ejemplo el reconocimiento legal constituye un prerrequisito para regularizar la situación en los campos impositivo y laboral, siendo esto además importante para la aplicación del paquete de apoyo productivo en sus diversas dimensiones.

En los aspectos relacionados con el reconocimiento legal deben distinguirse dos situaciones. La primera se encuentra en aquellos casos donde la “ilegalidad” es el resultado de la larga tramitación burocrática para el cumplimiento de los múltiples requerimientos legales. Ello involucra un costo tal, en términos de recursos y tiempo, que constituye de hecho lo que se ha denominado “un muro de papel” que equivale a la prohibición de operar legalmente. En esta situación es necesario revisar y simplificar tanto las normas como los procedimientos, a fin de facilitar y no impedir que las actividades informales puedan llegar a ser legales.

La segunda situación se presenta en aquellos casos donde existe regulación por parte del Estado motivada por la necesidad de proteger los intereses generales de la comunidad. Las entidades territoriales deben velar, entre otros intereses, porque la ciudad sea transitable, estéticamente armónica y porque la población tenga acceso a un sistema de transporte seguro y eficiente. Por ello regula los permisos de construcción, los de establecerse para ejercer el comercio, los de prestación de servicios de transportes colectivos. Al regular genera beneficios en favor de algunos grupos protegidos o altera las reglas de competencia, pero el cálculo económico debe también incorporar la protección del bien común. El mismo puede

¹⁶ La característica principal de la actividad informal es su incapacidad real de dar cumplimiento a las normas vigentes aunque se tenga la voluntad de cumplirlas. Si se pagaran los salarios mínimos y se efectuaran las contribuciones correspondientes a la seguridad social, el escaso excedente de las actividades informales termina siendo insuficiente para garantizar su sobrevivencia.

desprotegerse mediante la eliminación de la regulación, por lo que tal decisión no constituye una solución.

Tampoco parece ser efectiva la regulación que no se respeta o que por el contrario, es sobrepasada por la realidad. Sin embargo, las causas de no cumplimiento son diferentes. En casos como los de vivienda habrá que distinguir entre aquellos que evaden la legislación vigente por razones reales como las de poblaciones marginales, o por razones de conveniencia como lo es en zonas residenciales de ingresos medios y altos.

El segundo aspecto de la legalidad hace referencia a lo impositivo. Dentro del mismo habría que distinguir lo referido a impuestos directos, que dados los niveles de ingresos y utilidades en los que operan las unidades económicas emplazadas en las viviendas del AMCO no son importantes, de los indirectos. Sobre este tema se pueden señalar dos puntos que deben tenerse en cuenta en el diseño de la política fiscal. De un lado, se plantea la necesidad de incorporar exenciones al IVA para las pequeñas transacciones comerciales. De otro lado, y relacionado con el carácter de este impuesto, se considera la necesidad de asesorar a los productores de las VUM en la mecánica impositiva que admite descuentos por pagos efectuados en etapas anteriores. Debidamente calculado, el monto neto del impuesto a pagar tiende a reducirse considerablemente.

El tercer aspecto de la legalidad se relaciona con las normas laborales. Los costos que implicaría cumplir con los reglamentos vigentes en este campo representan casi la totalidad de los recursos de la legalización y absorberían el escaso margen de utilidades generado por las actividades que tienen lugar en las VUM del AMCO. Se requiere entonces conciliar el objetivo de proteger a los trabajadores y sus familias con la necesidad de mantener esta fuente de empleo que, aunque en muchos casos precaria, es preferible a la desocupación abierta.

Las propuestas anteriores pueden crear a primera vista la imagen de que se trata de un programa múltiple de intervención por parte del Estado. Sin embargo, el análisis detallado de la misma permite observar que lo que se propone es mejorar su intervención, lo que implica racionalizarla en algunos casos, disminuirla o eliminarla en otros y aumentarla en determinadas situaciones. Como regla general, no se propone generar nuevas instituciones, lo que conlleva a más burocracia y se presta para la manipulación política del gobernante en ejercicio. Existe un alto número de organismos públicos y privados que debidamente influenciados, puede redefinir sus actividades incorporando estos objetivos. Ello asegurará además que las acciones sean permanentes.

Adicional a lo anterior, debe tenerse en cuenta que, dada la realidad social predominante en el país y el AMCO, la vivienda popular es, y tenderá a serlo cada vez más, un objeto de doble propósito: consumo y producción. De manera correspondiente, es necesario trabajar para propiciar la unidad y articulación inmediata entre esos dos usos (habitacional y productivo), dotando a la vivienda futura de la maleabilidad que requiere una economía popular en continuo desplazamiento de una actividad a otra.

Así mismo, las condiciones generales para la producción popular: las vías, las redes de agua, de energía y alcantarillado, los centros de educación y entretenimiento, etc., tienden a ser también de doble propósito. Otro tanto ocurre con los espacios públicos, que deberían pensarse para combinar la circulación con su uso comercial y como escenarios de reproducción cultural. Esto debe tener consecuencias sobre el diseño y regulación del habitat.

En consecuencia, las políticas de vivienda y ordenamiento urbano deben revisar los criterios y normas que tienden a incentivar una división territorial de funciones, lo cual no se corresponde con la realidad acá evidenciada, e incorporar otros que contribuyan a optimizar el hábitat popular en relación a sus reales funciones.

BIBLIOGRAFÍA.

- ARCOS, Oscar; et. al. (2000). Inserción precaria, desigualdad y elección social. Ediciones CINEP. Bogotá.
- BANCO DE LA REPÚBLICA, DANE (2005). Informe de coyuntura económica regional –ICER- Risaralda. Bogotá, abril.
- CIR (2004). Agenda prospectiva de ciencia tecnología de Risaralda. Pereira.
- CIR (2005). Cuentas económicas Área Metropolitana Centro Occidente. Pereira, mayo.
- COLCIENCIAS, UCPR, UTP, VIDA Y FUTURO (2005). La vivienda de uso mixto en el Área Metropolitana de Centro Occidente. Informe final de investigación. Pereira
- CORAGGIO, José Luis (1993). La construcción de una economía popular: vía para el desarrollo humano. Papeles de la CEAAL, No 5, Santiago de Chile.
- CORAGGIO, José Luis (1994). El desarrollo de la economía popular urbana como contexto para las políticas de vivienda en América Latina. Capítulo incluido en: Curso-taller de formación para agentes del desarrollo local. Noviembre 1998-Mayo 1999.
- CORAGGIO, José Luis (1998). Economía popular urbana: una perspectiva para el desarrollo local. Programa de desarrollo local, Cartilla 1, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento, San Miguel.
- CORAGGIO, José Luis (1999). Curso-taller de formación para agentes del desarrollo local. Noviembre 1998-Mayo 1999.
- CORAGGIO, José Luis (2000). La economía de las ciudades en su contexto. Ponencia en las II jornadas Iberoamericanas de urbanismo, organizadas por FLACSO – Ecuador. Quito, 8 y 9 de junio.
- CORREDOR MARTÍNEZ, Consuelo (2004). Pobreza, equidad y eficiencia social. Cuadernos PNUD–MPS, Investigaciones sobre desarrollo social en Colombia, No1. Bogotá.

- CORREDOR, Consuelo –editora- (1999). Pobreza y desigualdad, reflexiones conceptuales y de medición. Ediciones Universidad Nacional, Colciencias, CINEP y GTZ. Bogotá.
- GAVIRIA RÍOS, Mario y SIERRA SIERRA, Hedmann (2004). Los determinantes del crecimiento económico de Risaralda en el período 1980 – 2001. Informe final de investigación, Centro de Investigaciones UCPR. Pereira.
- MARTÍ, Juan Pablo (1999). Del homo economicus al sujeto económico, una aproximación desde las prácticas económicas de los sectores populares. Ponencia presentada en el Encuentro de Cientistas Sociales y Teólogos: "La problemática del sujeto en el contexto de la globalización". Montevideo.
- MISIÓN DE EMPLEO (1986). El problema laboral colombiano: diagnóstico, perspectivas y políticas. Revista Economía Colombiana, serie documentos No 10. Bogotá, agosto – septiembre.
- PNUD (2004). Un pacto por la región. Informe regional de Desarrollo Humano 2004. Manizales, junio.
- PORTES, Alejandro y HALLER, William (2004). La economía informal. CEPAL, Serie Políticas Sociales, No 100. Santiago de Chile.
- SALAMA, Pierre y VALIER, Jacques (1997). Pobreza y desigualdad en el Tercer Mundo. Textos Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
- SEN, Amartya (1998). Capital humano y capacidad humana. Cuadernos de Economía, No 29. Bogotá.