



Universidad
del Valle

sociedad y economía

Facultad de Ciencias Sociales y Económicas

Artículos

Trabajo y pobreza. Las mujeres cabeza de familia de las áreas rurales del Nordeste y Sur de Brasil

Nadja Simone Menezes Nery de Oliveira • Jefferson Andronio Ramundo Staduto • Ana Cecília de Medeiros Nitzsche Kreter • Dietrich Darr

¡Todos(as) emprendedores(as)! Subjetividad y salud mental en un proceso de capacitación en emprendimiento

Ximena Castro-Sardi • Yuli Andrea Salazar • Margarita M. Munévar

Fragmentación, espacio y rentismo en la neoliberalización de la salud: el caso bogotano

Edgar Valero-Julio • Alice Beuf • Hans Rojas-Valencia • Michael Tache-Victorino

Cálculo y análisis de la resiliencia de los departamentos de Colombia

Martha Yáñez-Contreras • Jorge Martelo-Amaya • Haroldo Rodríguez-Páez

Importancia y determinantes de la asociación productiva agrícola: el cultivo de ñame en el caribe colombiano

Henry Mendoza-Crespo • Mauricio Ortiz-Velásquez

Los fundamentos clásicos de la acumulación del capital en Piketty

Alexander Tobón • Yohan S. Río

La crisis como escenario para surgimiento del emprendimiento social: caso de la Universidad del Valle

Alfonso Rodríguez-Ramírez • Álvaro Zapata-Domínguez

Reseña

Inmigración japonesa hacia Colombia: primeros pasos de una larga marcha

Hansel Mera

41

Septiembre - diciembre 2020

ISSN 1657-6357



Universidad
del Valle

sociedad y economía

Facultad de Ciencias Sociales y Económicas

Revista No. 41 ♦ Septiembre - diciembre de 2020

ISSN: 1657-6357

Indexada e incluida en:

Colciencias- Índice Nacional de Publicaciones Seriadas Científicas y Tecnológicas, categoría B

www.latindex.unam.mx

CLASE (Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanas)

SciELO: www.scielo.org

Redalyc: www.redalyc.org

EconLit: www.econlit.org

Informe Académico: www.gale.cengage.com

DOTEC: www.dotec-colombia.org

CLACSO: www.biblioteca.clacso.edu.ar/revistas

RePEc (Research Papers in Economics) <http://ideas.repec.org/s/col/000172.html>

EBSCO: www.ebsco.com

La revista *sociedad y economía* es una publicación latinoamericana que está dirigida a investigadores cuyos intereses se orientan hacia la comprensión de las dinámicas sociales y de los procesos económicos. Para ello, en sus páginas se publican artículos académicos en los campos de la economía, la sociología y, en general, las ciencias sociales. Comprometida con el pluralismo teórico y metodológico, los artículos que se presenten deben ser producto de un ejercicio de investigación original, apoyados en una realidad empírica significativa, o bien producto de la reflexión teórica en ciencias sociales.

La revista está arbitrada por pares académicos y los artículos que se reciben para ser publicados siguen un proceso de selección y evaluación que responde a estrictos criterios de calidad, garantizando el anonimato tanto de los evaluadores expertos –investigadores ajenos al comité editorial–, como de los autores mediante el sistema de doble ciego. De periodicidad cuatrimestral, sociedad y economía se encuentra disponible tanto en formato impreso como en digital y es de acceso abierto en internet.

sociedad y economía No. 41

DIRECTOR

Pedro Quintín Quílez
Universidad del Valle, Colombia

EDITORA

Paola Andrea Arias Arévalo, PhD
Universidad del Valle, Colombia

COORDINADOR EDITORIAL

Fabio Alberto Arias Arbeláez
Universidad del Valle, Colombia

COMITÉ EDITORIAL

Gilles Bataillon, PhD École des Hautes Études en Sciences Sociales, Francia	Arnold Polanski, PhD Universidad de East Anglia, Inglaterra
María del Pilar Castillo, PhD Universidad del Valle, Colombia	Pedro Quintín Quílez, PhD Universidad del Valle, Colombia
Nuno Garoupa, PhD Texas A&M University, EE.UU.	Edward Telles, PhD University of California, Santa Barbara, EE.UU.

Peter Wade, PhD
Universidad de Manchester, Inglaterra

COMITÉ CIENTÍFICO

Jorge Durand, PhD Universidad de Guadalajara, México	Daniel Pécaut, PhD École des Hautes Études en Sciences Sociales, Francia
Luis Armando Galvis, PhD Banco de la República, Colombia	Albert Recio, PhD Universitat Autònoma de Barcelona, España
Daniilo Martuccelli, PhD Université Paris Descartes – CERLIS, Francia	Gonzalo Sánchez, PhD Universidad Nacional de Colombia

ASISTENTE EDITORIAL

Adriana Lucia Nova Sánchez

CORRECCIÓN DE ESTILO

Santiago Blandón Escobar

APOYO SECRETARIAL Y CANJE

Maribel Posada

DIAGRAMACIÓN

Juan Carlos Illera Bedoya

IMPRESIÓN

Unidad de Artes Gráficas de la Facultad de Humanidades
de la Universidad del Valle

Las ideas expuestas en la revista son de exclusiva responsabilidad de los autores. El material publicado en esta revista puede reproducirse sin autorización, siempre y cuando se mencione el artículo, el autor y la fuente institucional. Cuando la reproducción tenga otros fines, es necesario solicitar autorización del comité editorial de la revista.

INFORMACIÓN:

Universidad del Valle, Calle 13 # 100-00, Edificio 387, Oficina 1012
Teléfono: (57 2) 3212327, (57 2) 3392399, Fax: 3393221
Correo electrónico: revistasye@correounivalle.edu.co
<http://sociedadyeconomia.univalle.edu.co/>
Cali, Colombia

sociedad y economía

Facultad de Ciencias Sociales y Económicas

Cali, Número 41 • Septiembre - diciembre de 2020
Number 41 • September - December 2020

Contenido / Content / Sumário

Artículos / Articles / Artigos

Trabajo y pobreza. Las mujeres cabeza de familia de las áreas rurales del Nordeste y Sur de Brasil

Labor and Poverty. Women heads of households in Rural Areas of the Northeast and South of Brazil

Nadja Simone Menezes Nery de Oliveira • Jefferson Andronio Ramundo Staduto • Ana Cecília de Medeiros Nitzsche Kreter • Dietrich Darr 6

¡Todos(as) emprendedores(as)! Subjetividad y salud mental en un proceso de capacitación en emprendimiento

All entrepreneurs! Subjectivity and mental health in a process of entrepreneurship training

Ximena Castro-Sardi • Yuli Andrea Salazar • Margarita M. Munévar 25

Fragmentación, espacio y rentismo en la neoliberalización de la salud: el caso bogotano

Fragmentation, Space and Rentism in the Neoliberalization of Health: the case of Bogotá

Edgar Valero-Julio • Alice Beuf • Hans Rojas-Valencia • Michael Tache-Victorino 45

Cálculo y análisis de la resiliencia de los departamentos de Colombia

Calculation and analysis of the resilience of the departments of Colombia

Martha Yáñez-Contreras • Jorge Martelo-Amaya • Haroldo Rodríguez-Páez 64

Importancia y determinantes de la asociación productiva agrícola: el cultivo de ñame en el caribe colombiano

Importance and determinants of the agricultural productive association: yam cultivation in the Colombian Caribbean

Henry Mendoza-Crespo • Mauricio Ortiz-Velásquez 88

Los fundamentos clásicos de la acumulación del capital en Piketty

The classic foundations of capital accumulation in Piketty

Alexander Tobón • Yohan S. Ríos 109

La crisis como escenario para surgimiento del emprendimiento social: caso de la Universidad del Valle

The crisis as a scenario for the emergence of social entrepreneurship: the case of the Universidad del Valle

Alfonso Rodríguez-Ramírez • Álvaro Zapata-Domínguez.....121

Inmigración japonesa hacia Colombia: primeros pasos de una larga marcha

Hansel Mera..... 143

Artículos

Trabajo y pobreza. Las mujeres cabeza de familia de las áreas rurales del Nordeste y Sur de Brasil*

Labor and Poverty. Women heads of households in Rural Areas of the Northeast and South of Brazil

Nadja Simone Menezes Nery de Oliveira¹

Universidad del Valle, Cali, Colombia
nadja.menezes@correounivalle.edu.co
<https://orcid.org/0000-0001-5374-7261>

Jefferson Andronio Ramundo Staduto²

Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Toledo, Brasil
jefferson.staduto@unioeste.br
<https://orcid.org/0000-0003-1855-1292>

Ana Cecília de Medeiros Nitzsche Kreter³

Hochschule Rhine-Waal, Kleve, Alemania
ana.kreter@hochschule-rhein-waal.de
<https://orcid.org/0000-0002-8878-2240>

Dietrich Darr⁴

Hochschule Rhine-Waal, Kleve, Alemania
dietrich.darr@hochschule-rhein-waal.de
<https://orcid.org/0000-0002-7235-0275>

Recibido: 06-05-19
Aprobado: 10-06-20

* El presente trabajo fue realizado con apoyo de la Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior –Brasil (CAPES)–. Código de Financiamento 001.

- 1 Doctora en Desarrollo Regional y Agronegocios.
- 2 Doctor en Economía Aplicada.
- 3 Doctora en Economía Aplicada.
- 4 Doctor en Rerum Silvaticarum.

Resumen

El objetivo de este artículo es analizar el perfil de las mujeres cabeza de familia residentes en las áreas rurales de Brasil y de las regiones Nordeste y Sur, a partir de las características personales, familiares y de trabajo, y discutir las según las condiciones de pobreza y vulnerabilidad. Para esto, fue realizado un análisis estadístico descriptivo basado en el banco de datos de la Investigación Nacional por Muestras de Domicilios (PNAD) del año de 2014. Se constató que la mayoría de las mujeres cabeza de familia vivían sin sus cónyuges o compañeros. La falta de contribución a un régimen pensional sugiere un alto porcentaje de mujeres empleadas en la informalidad. Se concluye que la mujer cabeza de familia, independientemente de la región en la que reside, es más pobre que el hombre cabeza de familia, y que la vulnerabilidad de la mujer es más intensa en el Nordeste.

Palabras clave: pobreza; género; vulnerabilidad; población rural; Brasil.

Abstract

This paper aims to analyze the profile of women heads of households in families residing in rural areas of Brazil and the northeast and south regions, from the personal, family and labor traits, and to discuss them according to the conditions of poverty and vulnerability. To do so, a descriptive statistical analysis was made based on the data of the Nacional por Muestras de Domicilios (PNAD) of the year 2014. It was verified that most of the women heads of households lived without their spouses or partners. The lack of contribution to a pension scheme suggests that a high percentage of women have an informal job. It is concluded that the women heads of households, regardless of the region they live in, is poorer than the men heads of households, and that the vulnerability of the women is stronger in the Northeast.

Keywords: poverty; gender; vulnerability; rural population; Brazil.



Este trabajo está bajo la licencia Creative Commons Attribution 3.0

¿Cómo citar este artículo? / How to quote this article?

de Oliveira, N. S. M. N., Staduto, J. A. R., Kreter, A. C. de M. N. y Darr, D. (2020). Las mujeres cabeza de familia de las áreas rurales: trabajo y pobreza. *Sociedad y economía*, (41), 6-24. <https://doi.org/10.25100/sye.voi41.9692>

1. Introducción

La pobreza se trata de un fenómeno social complejo, que no se restringe necesariamente a los niveles de ingresos y la falta de determinados bienes materiales. Esta también puede ser analizada por medio de la negación de oportunidades socialmente aceptables (Codes, 2008; Helfand *et al.*, 2011). La intensificación de los debates y las críticas en cuanto al carácter unidimensional de la pobreza ocurrió a partir de los trabajos publicados por Amartya Sen (1983; 1984). De acuerdo con el enfoque de Sen (1983; 1984; 2000), la pobreza debe ser comprendida como la privación de capacitaciones y la ausencia de oportunidades que limitan a las personas para ejercer su condición de ciudadanos. En otras palabras, se refiere a las privaciones de los derechos sociales básicos, cuyo enfoque de la pobreza, al incorporar diferentes dimensiones, abrió un espacio para nuevas discusiones, entre ellas, el análisis de género.

Los debates de la invisibilidad de las mujeres en varias esferas de la vida –económica, social y política– avanzaron hasta llegar a la discusión sobre el poder de negociación intrafamiliar, cuya importancia es fundamental para que las mujeres aumenten su bienestar. Por ejemplo, por medio de la reacomodación de los recursos de la familia, así como del tiempo usado entre las tareas domésticas y profesionales. De esta forma, pasó a percibirse, aunque de manera discreta, que la jerarquía de género puede contribuir para que los hombres y las mujeres cooperen entre sí, o para que sean rivales.

La pobreza es un fenómeno que alcanza de forma diferenciada a ambos sexos, siendo que, para las mujeres, las carencias son más agudas (Melo, 2005; Chant, 2008). De este modo, abordar la pobreza desde la óptica de género profundiza el análisis de tal fenómeno. A pesar de que los principales análisis, sobre la pobreza, estén relacionados con la contribución monetaria del individuo en el núcleo familiar, y que la falta de ingresos sea de hecho un subproducto importante del círculo vicioso de la pobreza, existen también factores socioculturales asociados a la feminización de la pobreza (Abercrombie y Hastings, 2016).

En Brasil, la pobreza es un problema de origen histórico que se agrava por las diferencias regionales. Las áreas rurales y la región Nordeste se destacan, en este sentido, porque son localidades donde todavía permanecen los grandes cinturones de miseria del país, puesto que, en el 2011, la población pobre en el Nordeste representaba el 26 % del total de los residentes. Quintela *et al.* (2013) anotan que, entre el 2000 y el 2010, se redujo el porcentual de personas pobres. Sin embargo, los que permanecieron en esa condición se volvieron más pobres.

La presencia de la mujer en la familia es importante por ser ella más propensa a distribuir los recursos intrafamiliares para pagar gastos relacionados con la educación y la salud (Doss, 2013). En una situación de pobreza, esa decisión es todavía más importante. Sus contribuciones extrapolan el espacio doméstico, para influenciar también el desarrollo de las comunidades locales (Pereira, 2015; Quijano, 2015). En especial, en el medio rural, ya que hay una relación muy cercana entre la mujer y la supervivencia de la agricultura familiar.

El debate sobre la pobreza femenina levanta nuevas cuestiones centradas en los análisis más detallados sobre las diversas dimensiones de la pobreza, yendo más allá del simple dualismo entre hombres y mujeres (Bradshaw *et al.*, 2018). En ese sentido, la presente investigación busca contribuir con este debate por medio del análisis del perfil de las mujeres cabeza de familia de las áreas rurales de Brasil y de las regiones Nordeste y Sur, especialmente en los aspectos que conducen a la pobreza y la vulnerabilidad de esas mujeres. Es importante destacar que en esas dos regiones se concentra la mayoría de la población rural del país.

2. Aspectos conceptuales y evidencias empíricas sobre la pobreza desde una perspectiva de género

Entre las líneas teóricas de los estudios de la pobreza pueden destacarse dos: la de las necesidades básicas y la de las capacidades, las

cuales abordan cuestiones relacionadas con la alimentación. Además de esto, estas incorporan una mayor gama de esas necesidades humanas, como la educación, el saneamiento y la habitación. También son capaces de captar otros aspectos de la vida cotidiana de los individuos, y no apenas las cuestiones nutricionales y económicas, introduciendo aspectos multidimensionales en las investigaciones relacionadas con la pobreza (Lopes *et al.*, 2003; Duclos y Araar, 2006).

En el enfoque de las capacidades, en general, son entendidas como pobres las personas desprovistas de capacidades, que son elementos básicos para actuar en sociedad, y lograr niveles considerables de concretizaciones y conquistas; haciendo consistente la inserción de estas variables importantes que pueden capturar la escasez de capacidades para la determinación de la pobreza, además de los ingresos. Asimismo, la pobreza está relacionada con la privación de la libertad de las personas para escoger una vida mejor y más satisfactoria, que les brinde un mayor bienestar (Sen, 1983; 1984).

La desigualdad no es un fenómeno homogéneo. Se manifiesta de muchas maneras. En el caso de la desigualdad de género, es posible identificar siete tipos de desigualdades: a) en la mortalidad; b) al nacer; c) en los desarrollos básicos derivados de oportunidades para que se escolarice o cultive talento para participar en roles comunitarios valiosos o gratificantes; d) en términos de oportunidades de educación y formación para el trabajo; e) en el trabajo, en la promoción laboral y en los tipos de ocupación; f) en la propiedad de la tierra y la vivienda, lo que reduce la voz de las mujeres y su capacidad para participar en actividades comerciales, económicas y sociales; y, finalmente, g) en la división del trabajo, expresada en relaciones dentro del hogar con la carga del trabajo doméstico y el cuidado infantil, y en la sociedad, reflejada en el empleo y el reconocimiento (Sen, 2001b).

Para Sen (2001b), existen disparidades sistemáticas en las libertades que los hombres y mujeres disfrutan en la sociedad, y no se resumen exclusivamente a las diferencias en los ingresos o recursos, a pesar de que los

salarios y remuneraciones constituyen una parte importante en lo relacionado con las desigualdades referentes al sexo. Muchas otras esferas diferencian a hombres y mujeres, tales como la división del trabajo intrafamiliar, la restricción en la participación de la toma de las principales decisiones en las esferas política, económica y social (Bravo, 1998; Doss, 2013), la asistencia o la educación recibida y las libertades que se permite disfrutar a los diferentes miembros de la familia.

La pobreza y su relación con hombres y mujeres se han tratado de forma independiente, lo que de alguna manera explica el papel específico de cada género⁵ en la agenda política y en las investigaciones científicas. Aunque la definición más común de pobreza se refiere a la falta de ingresos, han surgido varios otros enfoques con respecto a su conceptualización. El concepto de género, como un enfoque teórico y metodológico para la constitución cultural de las diferencias de género, se ha convertido en una categoría de análisis cada vez más importante. La pobreza, desde una perspectiva de género, describe que las mujeres pueden experimentar un mayor nivel de pobreza que los hombres, debido a la discriminación de género (Arriagada, 2005).

La pobreza no siempre se ha analizado desde una perspectiva de género. Antes de que las feministas contribuyeran al análisis, se consideraba que la población pobre era completamente masculina o que los intereses y las necesidades de las mujeres eran idénticos a los de los jefes de hogar varones y, por lo tanto, podían estar sujetos a ellos. (Kabeer, 1997, p. 1).

La relación entre género y pobreza es un tema complejo y controversial que viene siendo debatido con más frecuencia en la literatura.

5 El género es el conjunto de normas, valores, costumbres y prácticas mediante las cuales la diferencia biológica entre hombres y mujeres se identifica culturalmente (Kabeer, 1997). Las estadísticas de género se desglosan por sexo en lugar de género, ya que en realidad se supone una desagregación por sexo biológico en lugar de por género, que es una entidad contextualmente específica y socialmente construida (Corner, 2003).

A pesar de los avances en la formulación de políticas cuyo objetivo es reducir la pobreza en la perspectiva de género, la naturaleza de la relación entre género y pobreza necesita ser mucho más comprendida y operacionalizada. La dificultad se origina en las diferentes formas y formatos que las desigualdades de género y pobreza toman, a partir del contexto económico, social e ideológico (Cagatay, 1998).

Solamente el aspecto de los ingresos no atiende las necesidades de bienestar de las mujeres, cuando ellas son las personas de referencia de la familia. Por ejemplo, los ingresos en el caso de las familias monoparentales pueden ser menos importantes, cuando el hecho de que la mujer viva sola, incluso momentáneamente, pueda ser una forma de escapar de la violencia doméstica (Heintz, 2006).

A partir de la década de 1970, algunos trabajos comenzaron a analizar la pobreza desde el punto de vista de género y, en gran parte, identificaron un aumento en la proporción de mujeres pobres. Tal proceso fue denominado por Pearce (1978) como feminización de la pobreza. Es importante destacar que dos conceptos comunes en la literatura, la sobrerrepresentación y la feminización de la pobreza, están relacionados, pero son fenómenos distintos. Mientras que el primero se refiere al hallazgo de una mayor pobreza entre las mujeres o las familias encabezadas por ellas, en un momento dado, el segundo se refiere a los cambios que ocurren entre dos puntos en la historia (Costa *et al.*, 2005). Visaria (1980a; 1980b) concluye sobre las mujeres que “en términos de sus niveles de vida medidos en términos per cápita, sin embargo, no parecen estar excesivamente representados entre los pobres” (Quisumbing *et al.*, 1995, p. 2 –traducción propia–). En su lectura de la literatura, Lipton y Ravallion (1995) concluyen que las mujeres generalmente no están sobrerrepresentadas en los hogares pobres en consumo, ni que los hogares encabezados por mujeres tienen más probabilidades de ser pobres. Así, no existe necesaria ni automáticamente una relación entre pobreza y hogares con jefatura femenina.

En ese contexto, los hogares encabezados por mujeres pueden estar ligeramente

sobrerrepresentados entre los pobres. Hay muchas más mujeres que viven en la pobreza en hogares encabezados por hombres y menos hombres que viven en la pobreza en los hogares encabezados por mujeres. Los hogares encabezados por mujeres con altas tasas de dependencia y sin una fuente constante de ingresos o transferencias tienen más probabilidades de ser pobres. Sin embargo, es dudoso si los hogares encabezados por mujeres que están conectados a una red sólida de personas que generan ingresos (incluidos su esposo e hijos ausentes) son igualmente vulnerables. La utilidad del liderazgo como criterio de selección universalmente aceptable es, por lo tanto, cuestionable (Quisumbing *et al.*, 2001).

De acuerdo con Cagatay (1998), el empobrecimiento femenino estaría relacionado con el aumento del número de familias encabezadas por mujeres. En este caso, además de ser las únicas proveedoras de ingresos en estas familias, ellas sufrirían desventajas especialmente en lo que se refiere al mercado de trabajo. Así, las mujeres podrían, en determinadas circunstancias, ser más pobres que los hombres, simplemente por ser mujeres. Este conjunto de ideas se tornó popular tanto en la definición para el análisis de la pobreza, como para su reducción, volviéndose explícitamente objetivo de la formulación de políticas públicas.

Un ejemplo de política pública⁶ direccionada a las mujeres ocurrió por medio del Programa de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar (PRONAF), donde se creó la modalidad de crédito para las mujeres (PRONAF Mujer); con el objetivo de aumentar la capacidad productiva, la mejora de la calidad de vida y promover la ciudadanía de las mujeres, por medio de la

6 En Brasil, con respecto a las políticas públicas que valoran a las mujeres, la Medida Provisional No. 726, de mayo de 2016, extinguió el Ministerio de la Mujer, la Igualdad Racial, la Juventud y los Derechos Humanos, que se creó en 2015. Con la reforma, la Secretaría de Políticas para la Mujer (SPM) se vinculó con el Ministerio de Justicia y Ciudadanía. La SPM se creó en 2003, con el objetivo de combatir todas las formas de prejuicio y discriminación, a través de la valorización de las mujeres y su inclusión en el proceso de desarrollo social, económico, político y cultural.

participación económica en su contexto familiar y social (Hernández, 2015)⁷.

A partir de 1980, se profundizan los análisis sobre la relación entre género y pobreza. La mayoría de los trabajos, sobre todo los aplicados en los países en desarrollo, demostraron un aumento del número de mujeres pobres en comparación con el número observado en los hombres. De este modo, en la mencionada década, se reconoció que el género podría ser un factor que determinaría la pobreza y contribuiría con el aumento de la vulnerabilidad femenina, al igual que la edad, la etnia y la localización geográfica (Godoy, 2004). Por ejemplo, las mujeres encuentran menos oportunidades de generación de recursos durante el embarazo, en el periodo en que sus hijos son pequeños y en la vejez. En estas tres fases, en caso de que ocurra una separación o viudez, la tendencia es impulsarlas a intentar una actividad remunerada, aunque esta sea en condiciones precarias y con bajos salarios. En realidad, al convertirse en cabezas de familia la situación se agrava, considerando la condición de exclusiva mantenedora del hogar. Ser madre sin pareja también acentúa su vulnerabilidad a la pobreza (Bravo, 1998; Gelinski *et al.*, 2005).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) considera que el género es uno de los determinantes de la pobreza de las mujeres. La idea central es que existen factores de género que afectan el nivel de vulnerabilidad de las personas a la pobreza, así como su capacidad para dominarla. Para las mujeres, los determinantes que pueden contribuir a hacerlas más propensas a experimentar pobreza incluyen:

- i. disparidades en la participación en el mercado laboral, que se traducen en tasas de actividad más bajas en relación con las tasas de los hombres;
- ii. devaluación económica y social de las tareas realizadas por las mujeres, lo que resulta en salarios más bajos y discriminación laboral que asigna a las mujeres los trabajos más

precarios, con menos formalización y contribuyendo a la perpetuación de la idea de que las mujeres no son capaces de actuar en actividades de mejor calidad;

- iii. acceso desigual a recursos productivos como crédito, tierra o capital productivo;
- iv. y oportunidades desiguales para participar en la toma de decisiones, dada la baja participación de las mujeres en puestos de mando en los sectores público y privado.

La familia es un lugar clave tanto para la discriminación de género como para su subordinación. De este modo, el análisis de la familia se convierte en un objetivo importante para trazar el perfil de esa pobreza. Una parte considerable de las investigaciones sobre la familia parten de la presuposición de que los recursos domésticos son igualmente compartidos entre sus miembros. Entretanto, de acuerdo con Wratten (1995), la conceptualización sobre la pobreza muchas veces desestima las diferencias existentes entre hombres y mujeres en términos del acceso a los ingresos, recursos y servicios (Deere *et al.*, 2012). La pobreza femenina tiene un perfil expresado en las mujeres cabeza de familia, el cual posibilita examinarla desde la perspectiva de género (Chant, 2004; Bradshaw *et al.*, 2018; BRIDGE, 2001).

3. Metodología y fuente de datos

Hay dos formas de medir la pobreza de las mujeres: a) la primera está relacionada con la pobreza general de la población, es decir, el hecho de comparar todas las mujeres con todos los hombres, analizando la pobreza personal; y b) la segunda está relacionada con la pobreza medida por medio del jefe del hogar. Estas dos formas contribuyen al entendimiento de la tendencia de la feminización de la pobreza tanto de una determinada región, como de un determinado país (Quisumbing, *et al.*, 2001; Bradshaw *et al.*, 2018).

Para el enfoque a partir de la cabeza de la familia, a su vez, deben ser considerados dos aspectos: a) la dificultad en definir el encabezamiento femenino, cuyas definiciones dependen de los

7 Ver más detalles en Delgado (1999).

datos que son ofrecidos por las investigaciones nacionales, recordando que las definiciones basadas en contribuciones para los ingresos familiares no siempre coinciden; y b) la mayoría de los análisis del encabezamiento femenino no tiene en cuenta la heterogeneidad dentro del grupo de mujeres cabeza de familia (Joshi, 2004).

La presente investigación aplicó una definición similar a la de Quisumbing *et al.* (2001), comparando la pobreza entre hombres y mujeres cabezas de familia. Para determinar quiénes encabezaban las familias se utilizó el concepto de cabeza de familia auto declarada. Fueron utilizados los datos secundarios del año 2014 de la Pesquisa Nacional por Muestreo de Domicilios (PNAD)⁸, realizada por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).

El recorte espacial utilizado fue el relativo a las regiones Nordeste y Sur, donde se encuentra la mayor parte de la población rural⁹ del país. El Nordeste presenta notables desventajas en comparación con las demás regiones, principalmente por concentrar el mayor contingente de pobres del país.

A diferencia de otros países en desarrollo, en Brasil predominan los domicilios con más de una generación familiar. Alves y Cavenaghi

(2005) constataron que en el año 2000 los domicilios plurifamiliares conformaban cerca del 65% del total de las familias. A pesar de que posean la misma dirección residencial, optamos por trabajar con la familia y no con el domicilio, porque comprendimos que el hecho de que varias generaciones vivan en conjunto es consecuencia de la pobreza, y no propiamente una decisión.

De acuerdo con la definición del IBGE, la familia corresponde al conjunto de personas ligadas por lazos de parentesco; dependencia doméstica (relación establecida entre la persona de referencia y los empleados domésticos y agregados de la familia); o por normas de convivencia (reglas establecidas para la convivencia de personas que viven juntas, sin estar vinculadas por lazos de parentesco o dependencia doméstica), que residen en la misma unidad domiciliar; o persona que vive sola en una unidad domiciliaria.

En este sentido, para analizar el perfil socioeconómico de las mujeres cabezas de familia, se seleccionó un conjunto de variables referentes a las características personales, familiares y de trabajo. En seguida, se aplicó la estadística descriptiva para el análisis de la discusión.

4. Perfil de las cabezas de familia en las áreas rurales

En la Tabla 1 se presenta la cuota de mujeres cabezas de familia, por situación del Censo, para Brasil y sus regiones. En el 2014, fueron estimadas 70.539.877 familias en Brasil, siendo que – de este total – 28.117.804 (40%) eran encabezadas por mujeres. Entre las familias encabezadas por mujeres, el 91% residían en el área urbana y el 9% en el área rural. En el área urbana, la región Norte fue la que presentó una menor proporción de mujeres cabeza de familia. En contrapartida, la región Sudeste presentó un mayor porcentual (45%), seguida del Nordeste (26%) y del Sur (15%). Por otro lado, las regiones en las cuales lideran las familias encabezadas por mujeres, en el área rural, son la Nordeste (54,74%) y la Sudeste (17,23%).

8 Hasta el año 2015, las PNAD eran anuales y tenían cobertura nacional, abarcando las grandes regiones, las unidades de la federación y regiones metropolitanas, así como las áreas rurales y urbanas. Los datos eran colectados en el mes de septiembre y captaban una diversidad de características de la población relacionadas con la educación, el trabajo, los ingresos y la habitación. Fueron utilizados datos de la PNAD del año de 2014, ya que los datos de 2015 aún no estaban disponibles cuando esta investigación fue realizada.

9 Una peculiaridad de Brasil es que “rural” es un concepto tan complejo como “pobreza”. En Brasil, las áreas rurales y urbanas son definiciones administrativas, realizadas por los gobiernos de los municipios. El IBGE está legalmente obligado a aceptar cualquier elección realizada a nivel municipal. Según Soares *et al.* (2016), hay ahí un problema, pues si un alcalde define un área como urbana, comienza a recaudar el impuesto sobre la propiedad urbana. En las zonas rurales, se recaudan muchos menos impuestos, y sus alcaldes deben compartir la mitad de sus ingresos con el Gobierno Federal. Este acuerdo dio lugar a una definición controvertida y poco confiable de lo que es urbano o rural en Brasil.

Tabla 1. Mujeres cabeza de familia, por situación del Censo, Brasil y regiones

Región	Urbano		Rural		Brasil	
	Total	%	Total	%	Total	%
Norte	1.761.333	6,88	260.631	10,32	2.021.964	7,19
Nordeste	6.562.977	25,63	1.382.377	54,74	7.945.354	28,26
Sudeste	11.536.049	45,08	435.077	17,23	11.971.126	42,57
Sur	3.771.424	14,75	357.089	14,14	4.128.513	14,68
Centro-Oeste	1.960.347	7,66	90.500	3,58	2.050.847	7,29
Brasil	25.592.130	100	2.525.674	100	28.117.804	100

Fuente: elaboración propia con base en los datos de la PNAD (2014).

Es importante destacar que, a pesar de que la población total del Sudeste sea superior a la de la población del Nordeste, el número de mujeres cabeza de familia en las áreas rurales es expresivamente menor que en el Sudeste. Los datos revelan una paradoja interesante, por lo que muchos estudios hacen un análisis comparativo que responde a esta singularidad poblacional.

En la Tabla 2, se presentan algunas estadísticas nacionales sobre el perfil de mujeres y hombres que son cabeza de familia en el área rural. Ambos sexos poseen una edad promedio que oscila en la franja de los 55 años o más. Sin embargo, para las mujeres, el porcentual en esta franja etaria fue mayor. Ellas fueron menos numerosas, pero de más edad. En términos de ingresos, puede afirmarse que las mujeres que ejercen actividades agrícolas tienen más dificultad de pensionarse por cuenta de la comprobación de los años de actividad y también debido a la legislación. En Brasil, apenas a partir de la década de 1990, las mujeres en actividades agrícolas comenzaron a tener el derecho de pensionarse por el sistema público al igual que los hombres (Kreter y Bacha, 2006).

La tendencia es que esas mujeres continúen siendo cabezas de familia en sus residencias, a partir del momento en que ellas dejen de ejercer actividades remuneradas. La posibilidad de que ellas y sus dependientes engrosen las estadísticas de pobreza es mayor, ya que muchas de ellas no podrán contar con jubilación.

Más de la mitad de las mujeres cabeza de familia de la zona rural se auto declararon solteras (52%). La misma realidad fue identificada entre los hombres (71%). Costa (2013) observó, para la región Sur de Brasil, que el éxodo selectivo de mujeres provoca una

relativa masculinización de las áreas rurales, y que tiene una gran influencia sobre el celibato del hombre. Por otro lado, el estado civil –como las demás informaciones de la PNAD– es auto declaratorio. Puede ser que esto explique, en parte, el alto porcentual de solteros en el campo.

La mayor parte de los hombres (84%) declararon que todavía vivían en compañía del cónyuge o la compañera en la época de la investigación. En otras palabras, a pesar de que ellos se declaraban solteros, no vivían solos. Eso puede indicar que vivían con sus compañeras, pero no se casaron, o que ellos se casaron anteriormente con otra persona y estaban, en el momento de la investigación, en otra unión estable. Pero, independientemente del motivo, la gran mayoría de los hombres cabeza de familia, con residencia en el campo, no estaban solos. Además de la cuestión afectiva, la presencia de la mujer, en especial en regiones en donde predominan las relaciones patriarcales, es fundamental para la división de tareas y responsabilidades dentro del domicilio.

Lo mismo no ocurre en el caso de las mujeres cabeza de familia: el 62% de ellas nunca vivió o no vivía más en compañía del cónyuge o compañero, en la época de la encuesta. Este dato también sugiere que la mujer puede estar siendo reconocida como cabeza de familia por la ausencia de un hombre en la familia.

Debe tenerse en cuenta que la asociación entre la mujer jefe de hogar y la pobreza puede generar un estigma de que las mujeres son menos “capaces” de cuidar a sus familias sin un hombre. Por otro lado, se señala que las mujeres han ganado más independencia y, por lo tanto, pueden hacerse cargo de sus familias. Sin embargo, esta asociación

Tabla 2. Cabezas de familia, principales características, por sexo, áreas rurales, Brasil

Brasil		Mujeres		Hombres	
		Total	%	Total	%
Contingente	Persona de referencia	2.525.674	25,62	7.330.821	74,38
Edad	10 a 17	22.013	0,87	17.045	0,23
	18-30	403.799	15,97	1.007.258	13,75
	31-45	677.732	26,82	2.302.097	31,42
	46-54	401.888	15,92	1.414.113	19,27
	55 />	1.020.242	40,36	2.590.308	35,34
Estado civil	Casada (o)	200.553	52,29	503.830	13,13
	Desquitada* / separada (o)	61.922	2,95	107.153	2,79
	Divorciada (o)	105.864	5,05	234.468	6,11
	Viuda (o)	632.472	30,15	277.640	7,24
	Soltera (o)	1.096.923	52,29	2.713.809	70,73
Vive con el cónyuge	Sí	963.140	38,13	6.134.601	83,68
	No, ya vivió antes	1.344.783	53,24	903.014	12,32
	No, nunca vivió	217.751	8,62	293.206	4
Número de integrantes de la familia	1 a 3	1.813.057	71,79	4.644.426	63,35
	4 a 6	645.659	25,56	2.469.292	33,69
	7 a 9	63.773	2,52	200.975	2,74
	10 o más	3.185	0,13	16.128	0,23
Ingreso familiar per cápita	Hasta 1 SM	1.851.767	75,32	5.186.139	72,61
	Más de 1 SM hasta 2 SM	493.214	20,08	1.404.917	19,84
	Más de 2 SM hasta 4 SM	88.429	3,63	412.731	5,86
	Más de 4 SM hasta 6 SM	17.063	0,71	75.886	1,08
	Más de 6 SM	6.751	0,29	59.361	0,83

Nota: * En Brasil, el "desquite" era una forma de separación marital y de bienes materiales de la pareja, sin que fuese roto su vínculo conyugal, el cual impedía nuevos matrimonios. El término "desquite" fue sustituido por el término "separación judicial" por la ley 6.515/1977 (Ley del divorcio) (Brasil, 1977).

Fuente: elaboración propia con base en los datos de la PNAD (2014).

termina fortaleciendo los adjetivos de estas familias como vulnerables o en riesgo, más que como potencialmente autónomos (Vitale, 2002).

El hecho de que ellas representen el 26% de las cabezas de familia, con residencia en el medio rural, corrobora la tesis de que hay un proceso de masculinización en el campo y reducción de la presencia femenina en las áreas rurales de Brasil. En especial de las mujeres en edad madura. Nascimento (2001) argumenta, además, que ellas viven solas la mayor parte de sus vidas, mientras la mayoría de los hombres disfrutaban de sus vidas acompañados. El alto número de solteras, pero también de viudas y separadas, evidencia la dificultad de las mujeres de construir nuevamente una estructura familiar, lo que puede tener consecuencias negativas para sus hijos. Por ejemplo, la probabilidad de que haya trabajo infantil en Brasil aumenta con la reducción del ingreso familiar. Sin

embargo, en el caso de que sea una familia monoparental encabezada por la madre, las opciones de que los niños trabajen serán mayores en comparación con una familia biparental encabezada por el padre, bajo el mismo patrón de ingresos (Mesquita y Ramalho, 2015).

Independientemente del sexo, la mayor parte de las familias era formada por un total de 1 a 3 miembros. También fue semejante, entre las familias encabezadas por hombres y mujeres, el promedio de los ingresos mensuales familiares per cápita. La mayoría quedó en la franja de hasta 1 salario mínimo, 73% y 75%, respectivamente. Staduto *et al.* (2017) revelaron que el ingreso principal de las mujeres era oriundo de las jubilaciones y pensiones, mientras que el ingreso de los hombres provenía de la actividad agrícola. Además, según los autores, una característica singular en el caso de las mujeres es que, tanto en el Nordeste

como en el Sur, las mujeres trabajaban –en proporciones muy superiores– en actividades no agrícolas comparadas con los hombres.

En la Tabla 3, se verifica que la franja etaria con mayor representatividad entre las mujeres cabeza de familia, tanto en el Nordeste como en el Sur, siguió la tendencia nacional, concentrándose en los 55 años o más (39% y 43%, respectivamente). En relación con el estado civil y presencia del cónyuge, la cifra de

Tabla 3. Mujeres cabeza de familia, principales características, áreas rurales, Brasil y regiones Nordeste y Sur

Características		Nordeste		Sur		Brasil	
		Total	%	Total	%	Total	%
Edad	10 a 17	9.395	0,68	1.641	0,46	22.013	0,87
	18-30	230.036	16,64	47.167	13,21	403.799	15,99
	31-45	375.475	27,16	93.146	26,08	677.732	26,83
	46-54	229.969	16,64	60.985	17,08	401.888	15,91
	55 />	537.502	38,88	154.150	43,17	1.020.242	40,39
Color de piel	Blanca	277.103	20,05	272.526	76,32	806.904	31,95
	Negra*	171.861	12,43	9.322	2,61	260.080	10,30
	Amarilla	704	0,05	708	0,20	8.883	0,35
	Parda	924.724	66,89	73.576	20,60	1.423.905	56,38
	Indígena	7.985	0,58	957	0,27	25.902	1,03
Estado civil	Casada (o)	125.828	9,10	15.008	4,20	200.553	7,94
	Desquitada/ separada(o)	30.179	2,18	12.002	3,36	61.922	2,45
	Divorciada (o)	40.520	2,93	18.437	5,16	105.864	4,19
	Viuda (o)	327.843	23,72	102.455	28,69	632.472	25,04
	Soltera (o)	661.644	47,86	117.344	32,86	1.096.923	43,43
Vive con cónyuge	Sí	517.858	37,46	156.126	43,72	963.140	38,13
	No, ya vivió antes	739.413	53,49	172.566	48,33	1.344.783	53,24
	No, nunca vivió	125.106	9,05	28.397	7,95	217.751	8,62
Tipo de familia	Madre con todos los hijos menores de 14 años	167.938	12,15	35.441	9,92	307.440	12,17
Nació en el municipio de residencia	Sí	940.072	68,00	206.331	57,78	1.555.120	61,57
	No	442.305	32,00	150.758	42,22	970.554	38,43
Años de estudio	Sin Instrucción	493.608	35,71	51.988	14,56	723.869	28,66
	1 a 4 Años de Estudio	379.285	27,44	127.277	35,64	757.806	30,00
	5 a 8 Años de Estudio	259.621	18,78	85.606	23,97	513.522	20,33
	Más de 8 Años de Estudio	243.043	17,58	90.210	25,26	519.399	20,56
	No determinado	6.820	0,49	2.008	0,56	11.078	0,44
Sabe leer y escribir	Sí	871.099	63,01	312.721	87,58	1.804.572	71,45
	No	511.278	36,99	44.368	12,42	721.102	28,55

Nota: * El color de piel parda se usa para referirse a brasileños con diferentes orígenes étnicos. El manual de IBGE define el significado dado al término como personas con una mezcla de colores de piel. Ya sea ese mestizaje “mulato” (ascendientes blancos y negros), “caboclo” (ascendientes blancos y amerindios), “cafuzo” (ascendientes negros e indígenas) o mestizo. Ver más detalles en Osorio (2003).

Fuente: elaboración propia con base en los datos de la PNAD (2014).

mujeres solteras y que vivían, en el momento de la investigación, sin la compañía del cónyuge o compañero fue predominante en las dos regiones.

Se observó que, en el 2014, cerca de 12,17% de las familias rurales encabezadas por mujeres, en el Brasil, eran constituidas por la madre con todos los hijos menores de 14 años. Un resultado semejante fue constatado en la región Nordeste: 12,15%. En la región Sur, ese porcentual se mostró menor, con 9,92% de las familias encabezadas por mujeres y conformadas por madres con todos los hijos menores de 14 años.

Más de la mitad de las mujeres cabeza de familia de Brasil declaró tener el color de piel parda (56%), resultado seguido por las mujeres del Nordeste (67%). En compensación, en la región Sur del país, en su mayoría, se declararon de color de piel blanca (76%), lo que de cierta forma puede ser explicado por la fuerte corriente migratoria de europeos en el pasado. Es importante destacar que, en este caso, en ambas regiones, las particiones étnicas reflejan, en cierta medida, las distribuciones del color de piel declarado por el resto de la población.

Fue constatado que el 62% de las mujeres cabeza de familia declaró residir en el mismo municipio en que nacieron. Así, las regiones Sur y Nordeste tuvieron resultados semejantes (con 58% y 68%, respectivamente). El bajo grado de movilidad puede ser un indicador de falta de ingresos o, en otras palabras, falta de condiciones financieras para que estas mujeres continuaran sus vidas en otras localidades (cuya situación es relativamente más grave en el Nordeste).

Cerca del 30% de las mujeres cabeza de familia de las áreas rurales del Brasil poseía, en el año 2014, de 1 a 4 años de estudio, tendencia que también fue seguida por la región Sur (36%). Sin embargo, en el Nordeste, cerca del 36% de las mujeres no poseía algún grado de instrucción, lo que puede ser explicado en parte por la evasión escolar o por la ausencia de escuelas en las áreas rurales de esta región. A pesar de los pocos años de estudio de las mujeres del campo, fue comprobado que la mayoría (71%) sabía leer y escribir.

Resultado bastante significativo, considerando que el analfabetismo en Brasil es alto, con aproximadamente 13 millones de personas en esta situación (UNESCO, 2017). Un resultado parecido fue observado en las dos regiones: el 63%, en el Nordeste, declaró saber leer y escribir y, en el Sur, el 88%.

Privar a los individuos del conocimiento es también privarlos del acceso a mejores condiciones de vida. Duflo (2012) explicita que el empoderamiento de las mujeres y el desarrollo económico están íntimamente relacionados, debido a que una mayor capacitación de las mujeres genera cambios en el proceso de toma de decisiones, impactando directamente el desarrollo, y las mejoras en aspectos como el bienestar de los niños, en términos de salud, nutrición y educación.

El mercado laboral, a su vez, sigue patrones favorables a la estructura de la “familia tradicional”, en la cual el hombre es el proveedor. Esto está claro cuando encontramos horarios laborales de 8 horas al día y/o con horarios de llegada y salida preestablecidos. Por ejemplo, si la pareja tiene hijos en edad escolar, un padre deberá venir más tarde o irse más temprano para llevar y recoger a sus hijos a la escuela. En situaciones donde no hay flexibilidad, hay una mayor posibilidad de que las mujeres renuncien a su elección de carrera debido a la familia. En otras palabras, existe una fuerte tendencia a la segregación ocupacional en favor de los hombres, ya que las remuneraciones por las ocupaciones, realizadas principalmente por mujeres, son menores que las realizadas por ellos, además de presentar una mayor rotación (Kon, 2002; Melo, 2005).

La Tabla 4 presenta las principales características relacionadas con el trabajo, los ingresos y el uso del tiempo de las mujeres cabeza de familia en las áreas rurales del Brasil y las regiones Nordeste y Sur. En primer lugar, es posible observar que, a pesar de que la mayoría de las mujeres cabeza de familia del Brasil estén trabajando (79%), en ambas regiones menos de la mitad –40% en el Nordeste y 47% en el Sur– declaró tener un trabajo remunerado en la semana de referencia. La semana de referencia es la última semana del mes de septiembre.

Tabla 4. Mujeres cabeza de familia, características del trabajo, ingresos y uso del tiempo, áreas rurales, Brasil y regiones Nordeste y Sur

Características		Nordeste		Sur		Brasil	
		Total	%	Total	%	Total	%
Contingente	Persona de referencia	1.382.377	54,74	357.089	14,14	2.525.674	100,00
Trabajó en la semana de referencia	Sí	555.102	40,16	167.154	46,81	1.036.743	79,19
	No	827.275	59,84	189.935	53,19	1.488.931	20,81
Número de trabajos en la semana de referencia	Uno	717.840	96,62	209.092	98,57	1.330.331	94,81
	Dos	25.133	3,38	3.027	1,43	37.865	5,08
	Tres o más	-	-	-	-	1.502	0,11
Prestaba servicio doméstico remunerado	Sí	15.706	23,08	10.358	42,37	40.944	14,91
	No	52.357	76,92	14.087	57,63	123.359	85,09
Número de horas trabajadas en la semana en el trabajo principal	hasta 39 horas	552.075	74,31	113.350	53,42	909.284	66,39
	40 a 69 horas	187.608	25,26	93.533	44,09	446.693	32,61
	70 a 79 horas	2.929	0,4	3.228	1,52	9.577	0,70
	80 a 89 horas	361	0,05	1.352	0,64	2.790	0,20
	90 h o más	-	-	656	0,31	1.354	0,10
Número de horas en todos los trabajos	hasta 14 h	214.865	28,92	48.316	22,78	363.511	4,57
	15 a 39 horas	328.392	44,2	63.671	30,02	531.396	24,35
	40 a 44 horas	140.608	18,93	63.659	30,01	309.938	36,57
	45 a 48 horas	30.491	4,1	11.732	5,53	78.955	13,11
	49 horas o más	28.617	3,85	24.741	11,66	85.898	21,4
Contribuye para la jubilación	Sí	139.344	18,75	108.566	51,18	384.876	34,36
	No	603.629	81,25	103.553	48,82	984.822	65,64
Horas semanales dedicadas a las tareas domésticas	Hasta 39 horas	993.962	77,83	285.107	83,63	1.865.095	98,46
	40 a 69 horas	253.399	19,85	46.621	13,66	445.391	1,47
	70 a 79 horas	27.497	2,16	5.890	1,73	40.218	0,06
	80 a 89 horas	269	0,02	249	0,07	1.000	0,02
	90 horas o más	2.006	0,16	3.043	0,89	5.049	0,02
Recibe ingresos no provenientes del trabajo	Sí	128.187	15,48	26.784	13,34	216.957	5,73
	No	699.656	84,52	174.055	86,66	1.314.744	94,27
Ingreso mensual del trabajo principal (promedio)		291,47	-	691,43	-	442,67	-
Ingresos mensuales de todos los trabajos (promedio)		318,33	-	700,19	-	461,60	-
Ingresos de todas las fuentes (promedio)		1.266,04	-	2.354,40	-	1.599,57	-
Ingreso familiar <i>per cápita</i> (promedio)		468,55	-	932,78	-	598,48	-

Fuente: elaboración propia con base en los datos de la PNAD (2014).

Prácticamente todas las mujeres cabeza de familia declararon tener apenas un trabajo, en Brasil y regiones con porcentuales mayores del 95%. De las mujeres que declararon estar trabajando en la semana de referencia, la mayoría no ejercía un servicio doméstico remunerado. De acuerdo con Melo *et al.* (2007), la mayor parte de las mujeres que trabajan en actividades remuneradas, en las áreas rurales de Brasil, son empleadas domésticas. La región Sur presentó el mayor porcentual de empleadas

domésticas (42%), lo que se explica por la propia estructura agraria de esta región, ya que es compuesta por pequeñas propiedades y posee una red de transporte público más estructurada, lo que les facilita trabajar en otro domicilio. Lo mismo no acontece en el Nordeste.

En Brasil, el 66% de las mujeres cabeza de familia de la zona rural declaró destinar hasta 39 horas semanales al trabajo principal. Resultados diferentes fueron observados en las regiones Nordeste y Sur, con 74% y 53%, correspondientemente. No obstante, en el Sur, el 44% de ellas declaró una carga horaria semanal de entre 40 y 69 horas, porcentual alto para quien se dedica, en su mayoría, apenas a un trabajo remunerado.

Si consideramos la carga horaria de todos los trabajos, la distribución cambia un poco. De 15 hasta 39 horas continúa siendo la clasificación con más mujeres en el Nordeste. En la región Sur, dicha clasificación empata con la carga horaria de entre 40 y 44 horas, teniendo cada una un 30%, porque parte de las mujeres que declararon hasta 39 horas semanales, en el principal trabajo remunerado, sumaron las horas de los demás trabajos.

En la Tabla 4 llama la atención el hecho de que la mayoría de las mujeres cabeza de familia rurales, excepto en la región Sur, no hace aportes a seguridad social. En Brasil, el 66% no aporta, y en el Nordeste este porcentual fue del 81%. Además de la informalidad, una hipótesis que explique este resultado en las áreas rurales es que las actividades ejercidas, en torno de la casa, están relacionadas con las actividades de subsistencia, y son vistas como una extensión de las actividades domésticas no remuneradas. Lo cual torna el trabajo de las mujeres poco valorizado –por no generar ingresos directamente relacionados con la producción– y de cierto modo invisible, porque esta situación se restringe al espacio privado del hogar (Melo *et al.*, 2007; Staduto *et al.*, 2017).

Paralelo a esto, en las áreas rurales, normalmente los servicios públicos dirigidos a las mujeres –por ejemplo, las guarderías– son prácticamente inexistentes. Dado que la mayoría de estas mujeres cabeza de familia

afirmaron que no recibían ingresos que no fueran provenientes del trabajo, la ausencia de condiciones mínimas para ejercer una profesión acaba dirigiendo este contingente a actividades con condiciones laborales precarias y, consecuentemente, aumentan las estadísticas de la feminización de la pobreza.

Las horas semanales dispensadas en la realización de las tareas domésticas, tanto para el Brasil como para el Nordeste y el Sur, se concentran en la franja de hasta 39 horas semanales, con un 98%, 78% y 84%, respectivamente. A pesar del alto porcentual constatado en esta franja, una parte de las mujeres de estas dos regiones también declararon dedicar 20% (Nordeste) y 14% (Sur) a una carga horaria de 40 a 69 horas semanales.

Tal resultado corrobora los argumentos de Sen (2001a), en el sentido de que, en la división del trabajo, expresada en las relaciones en el interior de los hogares y en la misma sociedad, las cargas de trabajo doméstico y de cuidado infantil recaen sobre las mujeres. De acuerdo con Bravo (1998), la alta participación de las mujeres en el trabajo doméstico no remunerado las vuelve invisibles como actores, y como sujetos del desarrollo. Así, tan solo cuando el trabajo doméstico es reconocido como un trabajo socialmente necesario, es posible rescatar a las mujeres como sujetos de desarrollo y objetivo de políticas.

La división sexual del trabajo, en la cual las mujeres mayoritariamente ocupan un espacio reproductivo (privado) y los hombres un espacio productivo (público), es considerada como una determinante estructural de la relación de la pobreza de las mujeres comparada con la de los hombres. Tal división es la base de la desigualdad de oportunidades que poseen las personas de diferentes sexos para tener acceso a los recursos materiales (Deere *et al.*, 2012) y sociales –propiedad de capital productivo, trabajo remunerado, educación y capacitación– y restringe también la participación en la toma de las principales decisiones políticas, económicas y sociales que regulan el funcionamiento de una sociedad (Bravo, 1998).

Se observa que el promedio de ingreso mensual de R\$ 291,47, en el Nordeste, estaba muy por debajo del promedio nacional. Por otro lado, en el Sur el ingreso era superior, alcanzando los R\$ 691,43. La misma relación es observada para el promedio de los ingresos de todos los trabajos, para los ingresos de todas las fuentes y para el ingreso familiar *per cápita*. El ingreso familiar *per cápita* es una medida fundamental para detectar otros ingresos no provenientes de la mujer cabeza de familia, incluso sabiendo sobre sus limitaciones. Por medio de ella es posible verificar si parte de las necesidades básicas de una familia puede ser satisfecha por la adquisición de bienes y servicios en el mercado. En realidad, en la Tabla 4, los cuatro últimos requisitos relacionados con los ingresos señalizan, independientemente de la región, la vulnerabilidad de la mujer. En especial de las mujeres cabeza de familia sin cónyuge o compañero.

En términos monetarios, la mujer cabeza de familia es unidimensionalmente más pobre que el hombre en la misma condición. Además, si ella reside en las áreas rurales y pertenece a alguno de los estados del Nordeste, la probabilidad de que ella sea pobre es mucho mayor.

De acuerdo con Novellino y Belchior (2008), la feminización de la pobreza acarrea muchas consecuencias nocivas para las sociedades. Entre ellas, la transmisión de la pobreza intergeneracional. Dichas consecuencias se generarán en caso de que no haya políticas públicas en las áreas sociales, para reducir las posibilidades de que los descendientes continúen con la trampa de la pobreza.

5. Consideraciones finales

Uno de los propósitos del gobierno es buscar el mejoramiento de la calidad de vida y la reducción de los niveles de desigualdad y pobreza de su población. Por esto, es extremadamente importante, para la creación e implementación de las políticas públicas, el reconocimiento de los agentes más vulnerables de la sociedad. En este sentido, la contribución de esta investigación fue analizar uno de estos grupos: las familias encabezadas por mujeres con residencia en las

áreas rurales. A partir del perfil de estas mujeres y de sus familias fue posible identificar las regiones más propensas a la pobreza y la vulnerabilidad. Por eso, además de Brasil como un todo, se seleccionaron dos de las regiones que poseen las mayores poblaciones rurales: la Nordeste y la Sur.

En las áreas rurales brasileñas y en las regiones Nordeste y Sur, en el 2014, aproximadamente el 62%, 63% y 56% de las mujeres cabeza de familia no vivían en compañía del cónyuge o compañero, respectivamente. Por otro lado, el 84% de los hombres declaró que no vivían solos. Las familias monoparentales tienden a ser más vulnerables ya que, en sus residencias, no hay una red primaria de protección (la familia). En ausencia del compañero o cónyuge, potencialmente, estas familias se vuelven más vulnerables. Esa red no se refiere solamente a la estructura familiar en sí, sino que revela que, en muchos casos, los ingresos familiares tienden a ser menores debido a que cuentan apenas con la producción de un adulto, en lugar de dos.

El análisis del perfil de las mujeres cabeza de familia reveló que, tanto en Brasil como en las regiones Nordeste y Sur, la mayoría de ellas tenía 55 años o más, eran solteras, tenían color de piel parda (con excepción del Sur, en donde la mayoría declaró tener color de piel blanca). La zona rural brasileña es un área donde hay una fuerte tendencia a la masculinización de la población. Tal vez esta sea una de las razones de la concentración de mujeres en edad madura. Entre las que se quedan, se constató que hubo un bajo grado de movilidad: más de la mitad de ellas residían en el mismo municipio en que nacieron.

La mayor parte de las familias encabezadas por mujeres estaban conformadas por un total de 1 a 3 miembros, siendo el ingreso mensual familiar *per cápita* de hasta 1 salario mínimo. En 2014, la mayoría de ellas había cursado de 1 a 4 años de estudio. Sin embargo, en el Nordeste, el resultado fue diferente: la mayor parte de ellas no poseía ningún grado de instrucción. A pesar de esto, tanto en el país como en las dos regiones analizadas, la mayoría de las mujeres sabía leer y escribir.

En relación con el número de trabajos, prácticamente todas ellas declararon tener apenas uno (Brasil y regiones con porcentuales mayores del 95%). De las mujeres que declararon estar trabajando en la semana de referencia, la mayoría no ejercía un servicio doméstico remunerado, con excepción del Sur, que presentó un porcentual de empleadas domésticas de cerca del 42%. La mayoría de ellas (Brasil y regiones) declaró destinar hasta 39 horas semanales al trabajo principal. Una carga horaria casi equivalente a un trabajo de tiempo integral. No obstante, en el Sur, el 44% de ellas declaró una carga horaria semanal de entre 40 y 69 horas.

También llama la atención que la mayoría de las mujeres cabeza de familia de las áreas rurales (nuevamente con excepción de la región Sur) no hacía aportes a seguridad social, lo que sugiere un alto porcentual de mujeres empleadas en la informalidad y bajo condiciones precarias de trabajo. Esto genera, consecuentemente, fuertes implicaciones para la vejez. El número de horas invertido en la realización de tareas domésticas –hasta 39 horas semanales– era una cifra esperada, dado que ellas acumulan estas responsabilidades al ser las únicas adultas de la familia.

Finalmente, se constató que hay una diferencia muy acentuada en los promedios del ingreso mensual del trabajo principal, de los ingresos de todos los trabajos, del ingreso de todas las fuentes y del ingreso familiar *per cápita*. Al comparar con los promedios nacionales de ingresos, las mujeres del Nordeste quedaron cerca de un 25% por debajo, y los promedios, para las mujeres del Sur, un 50% por encima.

Esta investigación reveló que, en términos monetarios, la mujer cabeza de familia –independientemente de la región en que reside– es más pobre que el hombre cabeza de familia. También se evidenció que, en general, la vulnerabilidad de la mujer cabeza de familia, residente en la zona rural, se mostró mucho más intensa en la región Nordeste. En este sentido, consideramos que el análisis de la pobreza, bajo una perspectiva de género, permite enriquecer el conocimiento y la magnitud de este fenómeno, sus dinámicas y características en determinados contextos, que explican que ciertos grupos, debido a su sexo, están más propensos y expuestos a una situación de pobreza, particularmente en las áreas rurales.

Referencias

- Abercrombie, S. H. y Hastings, S. L. (2016). Feminization of Poverty. En *The Wiley Blackwell Encyclopedia of Gender and Sexuality Studies* (pp. 1-3). John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781118663219.wbegss550>
- Alves, J. E. y Cavenaghi, S. M. (2005). *Família e domicílio no cálculo do déficit habitacional no Brasil*. XI Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Regional - ANPUR, Bahia, Brasil.
- Arriagada, I. (2005). Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género. *Revista de la CEPAL*, (85), 101-113.
- Bradshaw, S., Chant, S. y Linneker, B. (2018). Challenges and changes in gendered poverty: the feminization, de-feminization and re-feminization of poverty in Latin America. *Feminist Economics*, 25(1), 119-144. <https://doi.org/10.1080/13545701.2018.1529417>
- Brasil. (1977). *Ley n° 6515 de 26 de diciembre de 1977*. Diário Oficial da República Federativa do Brasil - Sección 1, p. 17.953.

- Bravo, R. (1998). Pobreza por razones de género. Precizando conceptos. En I. Arriagada y C. Torres (Eds.), *Género y pobreza. Nuevas dimensiones, Ediciones de las Mujeres n. 26* (pp. 59-74). ISIS Internacional.
- BRIDGE. (2001). *Briefing paper on the 'feminisation of poverty'. Report n° 59*. Institute of Development Studies.
- Cagatay, N. (1998). *Gender and poverty. SDPED Working Paper Series – WP5*. United Nations Development Programme.
- Chant, S. (2004). Dangerous equations? How female-headed households became the poorest of the poor: causes, consequences and cautions. *IDS Bulletin*, 35(4), 19-26. <https://doi.org/10.1111/j.1759-5436.2004.tb00151.x>
- Chant, S. (2008). The 'Feminisation of Poverty' and the 'Femnisation' of anti-poverty programmes: room for revision? *Journal of Development Studies*, 44(2), 165-197. <https://doi.org/10.1080/00220380701789810>
- Codes, A. L. M. D. (2008). *A Trajetória do Pensamento Científico sobre Pobreza: em direção a uma visão complexa. Texto para Discussão n° 1332*. IPEA.
- Corner, L. (2003). *From margins to mainstream. From gender statistics to engendering statistical systems*. <http://www.unifem-ecogov-apas/EEGKnowledgeBase/Engendering>
- Costa, C. (2013). Contornos do celibato no espaço rural: solteirões do Sul do Brasil. *Revista Extensão Rural*, 21(3), 22-51.
- Costa, J. S., Pinheiro, L., Medeiros, M. y Queiroz, C. (2005). *A face feminina da pobreza: sobre-representação e feminização da pobreza no Brasil. Texto para Discussão n° 1137*. IPEA.
- Deere, C. D., Gina, E., Alvarado, G. E. y Twyman, J. (2012). Gender inequality in asset ownership in Latin America: female owners vs household heads. *Development and Change*, 43(2), 505-530. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7660.2012.01764.x>
- Delgado, G. C. (1999). *Avaliação socioeconômica e regional da previdência social rural – relatório metodológico*. Ipea. <http://cdi.mecon.gov.ar/bases/docelec/sm1025.pdf>
- Doss, C. (2013). Intrahousehold bargaining and allocation in developing countries. *The World Bank Research Observer*, 28(1), 52-78.
- Duclos, J. Y. y Araar, A. (2006). Economic studies in inequality social exclusion and well-being. En J. Y. Duclos y A. Araar (Eds.), *Poverty and Equity: Measurement, Policy and Estimation with Dad* (pp. 3-18). Springer & International Development Research Centre.
- Duflo, E. (2012). Women empowerment and economic development. *Journal of Economic Literature*, 50(4), 1051-1079. <http://dx.doi.org/10.1257/jel.50.4.1051>
- Gelinski, C. R., Ortiz, G. y Pereira, R. S. (2005). Mulher e trabalho não remunerado. *Mulher e Trabalho*, 5, 79-87.

- Godoy, L. (2004). *Entender la pobreza desde la perspectiva de género. Serie Mujer y Desarrollo* n° 52. Naciones Unidas. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5918/1/S0400008_es.pdf
- Heintz, J. (2006). *Globalization, economic policy and employment: Poverty and gender*. International Labour Office.
- Helfand, S. M., Moreira, A. R. B., y Figueiredo, A. M. R. (2011). Explicando as diferenças de pobreza entre produtores agrícolas no Brasil: simulações contrafactuais com o censo agropecuário 1995-96. *Revista Economia e Sociologia Rural*, 49(2), 391-418. <https://doi.org/10.1590/S0103-20032011000200006>
- Hernández, O. C. (2015). Potencialidades e limites do Pronaf-Mulher no processo de empoderamento das mulheres agricultoras. En J. A. R. Staduto, M. Souza y C. A. Nascimento (Eds.), *Desenvolvimento Rural e Gênero: abordagens analíticas, estratégias e políticas públicas* (pp. 269-292). Editora da UFRGS.
- Joshi, S. (2004). *Female household-headship in rural Bangladesh: incidence, determinants and impact on children's schooling. Discussion Paper n° 894*. Yale University Economic Growth Center. <https://ssrn.com/abstract=588345>
- Kabeer, N. (1997). Editorial: Tactics and Trade-Offs: Revisiting the Links Between Gender and Poverty. *IDS Bulletin*, 28(3), 1-13. <https://doi.org/10.1111/j.1759-5436.1997.mp28003001.x>
- Kon, A. (2002). A economia política do gênero: determinantes da divisão do trabalho. *Revista de Economia Política*, 22(3), 89-106.
- Kreter, A. C. y Bacha, C. J. C. (2006). Avaliação da equidade da Previdência no meio rural do Brasil. *Revista de Economia Sociologia Rural*, 44(3), 467-502. <https://doi.org/10.1590/S0103-20032006000300006>
- Lipton, M. y Ravallion, M. (1995). Poverty and policy. En J. Behrman y T. N. Srinivasan (Eds.), *Handbook of development economics Vol. 3* (pp. 2551-2657). North Holland.
- Lopes, H. M., Macedo, P. B. R. y Machado, A. F. (2003). *Indicador de pobreza: aplicação de uma abordagem multidimensional ao caso brasileiro. Texto para Discussão n° 223*. UFMG/CEDEPLAR.
- Melo, H. P. (2005). *Gênero e pobreza no Brasil*. http://www.spm.gov.br/arquivos-diversos/.arquivos/integra_publ_hildete_pereira
- Melo, H. P., Considera, C. M. y Di Sabbato, A. (2007). Os afazeres domésticos contam. *Economia & Sociedade*, 3(31), 435-454. <https://doi.org/10.1590/S0104-06182007000300006>
- Mesquita, S. P. y Ramalho, H. M. B. (2015). Trabalho infantil no Brasil urbano: qual a importância da estrutura familiar? *Revista de Economia Contemporânea*, 19(1), 97-134. <http://dx.doi.org/10.1590/198055271915>
- Nascimento, M. R. (2001). Feminização do envelhecimento populacional: expectativas e realidades de mulheres idosas quanto ao suporte familiar. En L. R. Wong (Ed.), *O envelhecimento da população brasileira e o aumento da longevidade – subsídio para políticas orientadas ao bem-estar do idoso* (pp. 191-218). UFMG; Cedeplar; ABEP.

- Novellino, M. S. F. y Belchior, J. R. (2008). *Feminização e transmissão intergeracional da pobreza no Brasil*. XVI Encontro Nacional de Estudos Populacionais, Caxambú, Brasil.
- Osorio, R. G. (2003). *O sistema classificatório de “cor ou raça” do IBGE. Texto para Discussão n° 996*. IPEA.
- Pearce, D. (1978). The feminization of poverty: women, work and welfare. *Urban and Social Change Review*, 11, 28-36.
- Pereira, R. S. (2015). Abordagem teórica sobre a questão de desenvolvimento de gênero e desenvolvimento rural: dos projetos assistência ao planejamento de gênero. En J. A. R. Staduto, M. Souza y C. A. Nascimento (Eds.), *Desenvolvimento Rural e Gênero: abordagens analíticas, estratégias e políticas públicas* (pp. 17-42). Editora da UFRGS.
- PNAD –Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios–. (2014). *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios*. <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/trabalhoerendimento/pnad2014/microdados.shtm>
- Quijano, M. A. F. (2015). Algunos abordajes teóricos para el análisis del desarrollo rural con una perspectiva de género. En J. A. R. Staduto, M. Souza y C. A. Nascimento (Eds.), *Desenvolvimento Rural e Gênero: abordagens analíticas, estratégias e políticas públicas* (pp. 43-68). Editora da UFRGS.
- Quintela, M. D., Alves, J. E. D. y Silva, D. B. N. (2013). *A Pobreza no Nordeste Brasileiro em 2000 e 2010: uma Aplicação do índice de Pobreza Multidimensional PNUD/ONU*. E. S. de Almeida (Presidencia), XI Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos Regionais e Urbanos, Foz do Iguaçu, Brasil.
- Quisumbing, A. R., Haddad, L. y Peña, C. (1995). *Gender and poverty: New evidence from 10 developing countries. Food Consumption and Nutrition Division Discussion Paper 9*. International Food Policy Research Institute. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.97310>
- Quisumbing, A. R., Haddad, L. y Peña, C. (2001). Are women overrepresented among the poor? An analysis of poverty in 10 developing countries. *Journal of Development Economics*, 66(1), 225-269. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(01\)00152-3](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(01)00152-3)
- Sen, A. K. (1983). Development: which way now? *The Economic Journal*, 93(372), 745-762. <https://doi.org/10.2307/2232744>
- Sen, A. K. (1984). *Resources, values and development*. Basil Blackwell.
- Sen, A. K. (2000). *Desenvolvimento como liberdade*. Companhia das Letras.
- Sen, A. K. (2001a). *Desigualdade Reexaminada*. Record.
- Sen, A. K. (2001b). Many faces of gender inequality. *Frontline*, 18(22), 466-477.
- Soares, S., De Souza, L., Silva, W. J., Silveira, F. G. y Campos, A. (2016). *Perfil da Pobreza: Norte e Nordeste rurais*. International Policy Centre for Inclusive Growth. https://ipcig.org/pub/port/Perfil_da_pobreza_Norte_e_Nordeste_rurais.pdf

- Staduto, J. A. R., Nascimento, C. A., y Souza, M. (2017). Ocupações e Rendimentos de Mulheres e Homens nas Áreas Rurais no Nordeste do Brasil: uma análise para primeira década do século XXI. *Mundo Agrario*, 18(38), e056. <https://doi.org/10.24215/15155994e056>
- UNESCO – Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura–. (2017). *Relatório da Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura*. <https://nacoesunidas.org/>
- Visaria, P. (1980a). *Poverty and living standards in Asia. An overview of the main results of selected household surveys. Living Standards Measurement Study Working Paper 2*. World Bank.
- Visaria, P. (1980b). Poverty and living standards in Asia. *Population and Development Review*, 6(2), 189-223. <https://doi.org/10.2307/1972728>
- Vitale, M. A. F. (2002). Famílias monoparentais: indagações. *Revista Serviço Social e Sociedade*, 23(71), 45-62.
- Wratten, E. (1995). Conceptualizing urban poverty. *Environment and Urbanization*, 7(1), 11-36. <https://doi.org/10.1177/095624789500700118>

¡Todos(as) emprendedores(as)! Subjetividad y salud mental en un proceso de capacitación en emprendimiento*

All entrepreneurs! Subjectivity and mental health in a process of entrepreneurship training

Ximena Castro-Sardi¹

Universidad Icesi, Cali, Colombia
xcastro@icesi.edu.co
<https://orcid.org/0000-0002-0740-9293>

Yuli Andrea Salazar²

Universidad Icesi, Cali, Colombia
yuli.salazar.valencia@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-9899-348X>

Margarita M. Munévar³

Universidad Icesi, Cali, Colombia
mmmunevar@icesi.edu.co
<https://orcid.org/0000-0003-0418-3070>

Recibido: 31-07-19
Aprobado: 10-06-20

* Esta investigación fue financiada por la Universidad Icesi (Cali, Colombia), en el marco de su convocatoria interna del año 2017. La investigación se llevó a cabo entre septiembre de 2017 y agosto de 2018.

- 1 Máster en Ciencias Sociales y en Psicoanálisis.
- 2 Especialista en Cooperación y Gerencia Social.
- 3 Máster en Intervención Psicosocial.

Resumen

Este artículo presenta los resultados de un proceso de investigación-intervención cuyo objetivo fue ofrecer atención psicosocial a un grupo de personas, en su mayoría mujeres, vinculadas a un programa de formación para el emprendimiento en Cali. Se identifican las principales problemáticas de salud mental y los efectos del proceso de atención, mediante entrevistas en profundidad y un cuestionario de bienestar psicológico a una muestra de participantes. Las problemáticas identificadas son la sobrecarga por parte de las mujeres en su rol familiar y negocio, la dificultad para delegar y tomar decisiones y la vivencia de situaciones de maltrato familiar. Los principales resultados de la intervención son la movilización hacia la toma de decisiones, la delegación de funciones, el desarrollo de auto-confianza y la búsqueda activa de soluciones a situaciones de maltrato. Se concluye sobre la necesidad de incluir aspectos de la experiencia subjetiva en los programas de intervención basados en el emprendimiento.

Palabras clave: empresarios; capacitación; programa social; salud mental; bienestar social.

Abstract

This paper presents the results of a research-intervention process which objective was to offer psycho-social attention to a group of people, the majority of which were women, linked to a formation program for entrepreneurship in Cali. The main issues of mental health and the effects of attention process are identified, through interviews in depth and a survey of a psychological well-being to a sample of the participants. The identified problems are the overload of women in their family and business role, the difficulty to delegate and make decisions, and the experiencing of family abuse predicaments. The main results of the intervention are the mobilization towards decision making, the delegation of functions, the development of self-confidence and the active search of solutions regarding situations of abuse. It concludes on the need to include aspects of subjective experience in entrepreneurship-based intervention programs.

Keywords: entrepreneurs; training; social program; mental health; social well-being.



Este trabajo está bajo la licencia Creative Commons Attribution 3.0

¿Cómo citar este artículo? / How to quote this article?

Castro-Sardi, X., Salazar, Y. A. y Munévar, M. M. (2020). ¡Todos(as) emprendedores(as)! Subjetividad y salud mental en un proceso de capacitación en emprendimiento. *Sociedad y economía*, (41), 25-44. <https://doi.org/10.25100/sye.v0i41.8352>

1. Introducción

El presente artículo es resultado de una investigación-intervención realizada durante el año 2018, en Cali, a partir de un proceso de atención psicosocial a un grupo de 95 personas. En su mayoría, mujeres inscritas en un programa de capacitación para el emprendimiento (PCE) de una institución privada de la ciudad⁴. Concernidas por la alta deserción en sus programas de capacitación, y preocupadas por problemáticas familiares y de salud mental de sus beneficiarias, las directivas de esta institución establecieron una alianza con el Consultorio de Atención Psicosocial (CAPSi) de la Universidad Icesi, de Cali. Con el fin de proveer un servicio profesional de escucha y orientación psicológica a las beneficiarias de sus programas que lo solicitaran. Paralelamente a la intervención, se realizó una sistematización de la experiencia con fines investigativos. Las preguntas que orientaron inicialmente esta sistematización fueron: ¿Qué problemáticas psicosociales inciden y de qué manera en los procesos de emprendimiento? ¿Qué relación existe entre el empoderamiento en las mujeres y sus proyectos de emprendimiento? ¿Cómo se relacionan las problemáticas de salud mental con las trayectorias de emprendimiento?

Sobre el contexto del emprendimiento en Colombia, Arbeláez (2019) señala que solamente el 6% de las empresas creadas continúan funcionando más allá de los 3,5 años. Lo que puede estar relacionado con que gran parte la actividad emprendedora se realiza por necesidad⁵, tipo de emprendimiento que, en el 80% de los casos, conduce a la quiebra. Lo anterior profundiza las condiciones de pobreza de la población, teniendo en cuenta que esta actividad implica un alto grado de inversión financiera, personal y social.

4 En este artículo utilizaremos la sigla PCE para referirnos al programa específico de capacitación para el emprendimiento con el que se hizo la investigación-intervención.

5 Cuando se ejecuta una idea de negocio de forma, pero sin el total conocimiento de su potencial en el mercado, se puede decir que este tipo de emprendimiento es una aventura empresarial que se lleva a cabo por aquellos que buscan solucionar algún tipo de dificultad financiera o salir del desempleo.

Este panorama también se refleja igualmente en los niveles de deserción de los PCE, por lo que es menester contribuir a la comprensión de las causas de esta deserción, pero también de estrategias para mitigarla y promover el desarrollo exitoso de procesos de empoderamiento femenino a través del emprendimiento.

Al realizar una revisión de la producción investigativa sobre el tema, se encontró que la literatura dominante se enfoca principalmente en el análisis socio-económico del proceso de emprendimiento, la forma como se desarrolla el proceso en sus diferentes fases y cómo interactúan los diferentes componentes o fuerzas de la actividad empresarial durante estas fases (atributos individuales, valores sociales y condiciones del contexto empresarial).

Teniendo en cuenta los enfoques de investigación anteriores, este artículo se centrará en el componente de la actividad emprendedora denominado “atributos individuales”. Al respecto, existen vastos estudios enfocados en la caracterización de los atributos psicológicos de la persona emprendedora. De los cuales los más explorados son: motivación al logro, locus de control y propensión al riesgo (Marulanda y Morales, 2016, p. 14).

El *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) –observatorio internacional en el tema de emprendimiento–, además de centrar algunos de sus análisis en los atributos psicológicos, tiene algunos informes, de publicación periódica, dedicados al tema de género desde el 2005. En el informe GEM (GERA, 2018), se destacan cuatro elementos relacionados con aspectos psicosociales del sujeto emprendedor y la perspectiva de género:

- Con un 22% de ocurrencia, la segunda causa para discontinuar una empresa, después de la falta de rentabilidad, son los motivos personales.
- La propuesta para abordar la “disparidad de género” en la actividad emprendedora se centra en el fortalecimiento de asertividad, confianza en sí mismas, percepción y manejo del riesgo, visión de carrera empresarial

y conexiones empresariales. Esta propuesta concuerda con los resultados de la investigación realizada por Álvarez *et al.* (2012) en mujeres españolas, en donde se concluye que los “factores informales”, tales como: redes sociales (conocimiento de alguien que tiene trayectoria emprendedora), autopercepción de habilidades emprendedoras (el individuo considera que tiene el conocimiento y habilidades para colocar en marcha un negocio) y rol familiar (nivel de dedicación a las labores del hogar), tienen efectos positivos/negativos significativos en la probabilidad de ser mujer emprendedora.

- En general, las propuestas para mitigar las dificultades personales de los emprendedores, para avanzar en el proceso empresarial, se centran en procesos educativos y de consejería.

Respecto a la relación entre emprendimiento, atención psicológica, bienestar psicológico y salud mental, el corpus investigativo dominante, según Stephan (2018), se ha enfocado en la descripción y caracterización, por medio de estudios transversales cuantitativos o mixtos, del bienestar mental de los emprendedores. Una de las críticas que se realiza a estos estudios es que se utilizan modelos e instrumentos de medición pensados para la empleabilidad; gran parte de estos estudios presentan análisis comparativos entre emprendedores y empleados.

De acuerdo a la revisión del estado del arte realizada por Stephan (2018), la mayor parte de los estudios se centran en las consecuencias positivas de un alto nivel de bienestar psicológico. Entre los temas poco estudiados, y que requieren más atención, se encuentran los siguientes: las consecuencias de la actividad emprendedora sobre el bienestar psicológico del emprendedor; la incidencia de trastornos mentales en esta población; las consecuencias del malestar psicológico en la actividad emprendedora; las consecuencias de un inadecuado equilibrio en las características psicológicas resaltadas como positivas (i.e. ¿Qué ocurre cuando no hay límites a la autonomía del emprendedor?). Se requieren entonces más estudios longitudinales y cualitativos que describan el bienestar

psicológico del emprendedor, sus necesidades y recursos, así como la variabilidad en los mismos.

Respecto a la literatura que relaciona específicamente emprendimiento y salud mental (Louie, 2015; Fowle, 2019; Dahl *et al.*, 2010), la mayor parte se enfoca en “el rol de la salud mental y factores estresantes psicológicos en los emprendedores y sus efectos en el bienestar personal y el proceso de formación de la empresa” (Louie, 2015, p. 387). Sobre los posibles efectos negativos de los factores estresantes de la actividad emprendedora en la salud mental de las personas, algunos autores señalan: hay incremento en el consumo de medicamentos sedativos/hipnóticos, tanto en los emprendedores como en sus parejas sentimentales, lo que podría relacionarse con el incremento en los niveles de estrés (Dahl *et al.*, 2010); en los emprendedores se aprecia una frecuencia más alta de problemas de salud mental en comparación con empleados (Gunnarsson *et al.*, 2007); respecto a lo que Stephan (2018) ha llamado “funcionalidad” de problemas mentales en la actividad emprendedora, señala que los emprendedores tienen un alto nivel de incidencia de dislexia en comparación con empleados corporativos. Sin embargo, han desarrollado habilidades de afrontamiento que incluso llegan a ser benéficas para su negocio. Clark *et al.* (2008) encontraron que los emprendedores muestran más comportamiento de riesgo, más impulsividad personal y mayor flexibilidad cognitiva. Al respecto, los autores proponen la teoría de “impulsividad funcional”, en la cual las características anteriores se convierten en fortalezas para el desarrollo del emprendimiento.

En general, desde la revisión de antecedentes, es importante resaltar que en la producción de conocimiento sobre la relación entre emprendimiento, salud mental o bienestar psicológico y género, existen tres aspectos poco estudiados: ¿cuáles son los efectos paradójicos de la actividad emprendedora sobre la salud mental o bienestar psicológico del sujeto?; ¿cómo interactúan las características psicológicas del sujeto emprendedor con las circunstancias de la actividad emprendedora?; y, desde una perspectiva de género, ¿cuáles son los efectos de la

actividad emprendedora en mujeres con poco nivel de desarrollo de los denominados “factores informales”?

El proceso de investigación-intervención realizado aporta algunas respuestas a estas preguntas. Partimos del supuesto de que el desarrollo de proyectos de emprendimiento, así como el empoderamiento femenino que de estos puede derivarse, se relaciona con los recursos psíquicos, familiares y comunitarios de cada persona emprendedora. La sistematización del proceso de atención psicosocial, en el marco de este proyecto, contribuye a ampliar el conocimiento sobre las problemáticas en salud mental que enfrenta un grupo de personas en procesos de capacitación para el emprendimiento, particularmente mujeres; así como los efectos que tiene un dispositivo de escucha en la resolución de conflictos psíquicos y sociales que enfrentan las personas en sus trayectorias de emprendimiento.

2. Marco teórico

El proceso de investigación, asociado a la estrategia de atención en salud mental, se apoyó en dos ejes teóricos: el emprendimiento y sus componentes, la perspectiva de género, y la subjetividad en relación a la salud mental.

2.1 Emprendimiento y género

Según el GEM, el emprendimiento es “cualquier intento de creación de un nuevo negocio o una nueva empresa, tales como el autoempleo, una nueva organización comercial, o la expansión de un negocio ya existente, por un individuo, un equipo, o un negocio ya establecido” (GERA, s.f.).

El emprendimiento ha sido considerado como un mecanismo privilegiado para promover los procesos de empoderamiento de poblaciones vulnerables, especialmente mujeres. Además, es uno de los temas más estudiados en procesos de empoderamiento femenino (Narayan, 2005). Al respecto, es importante resaltar que, en estos procesos, tiende a asumirse que aquellas mujeres que son capaces de ganar o

incrementar sus ingresos por sí mismas tienen la capacidad de situarse en una situación de poder; aunque en la práctica real de sus vidas es probable que esta relación no sea tan directamente proporcional, sino que dependa de otros factores como la cultura y la clase social, entre otros (Narayan, 2005; Rowlands, 1997).

El GEM plantea que el proceso de emprendimiento tiene cuatro componentes que se relacionan entre sí:

- Contexto social, cultural, político y económico.
- Valores sociales hacia el emprendimiento.
- Atributos individuales o factores psicológicos y motivacionales de los sujetos emprendedores.
- Actividad emprendedora, es el resultado de la interacción de los tres factores anteriores y se define a partir del ciclo de vida del emprendimiento, el tipo de actividad y el sector de la actividad.

Este marco propone los denominados “factores informales” como aquellos aspectos que afectan la actividad emprendedora, pero que no están tácitamente determinados por políticas institucionales formales. Algunos ejemplos de estos factores son: la percepción de habilidades, los roles familiares y las redes sociales (Álvarez *et al.*, 2012). También son definidos como “el código moral del sistema de creencias” de una sociedad; algunos pueden ser transculturales, como específicos a cada sociedad (North, 2005, p. 50). Desde esta perspectiva, el emprendimiento se encuentra determinado tanto por los factores formales –políticas macro y micro económicas e índices de crecimiento económico– como por los factores informales, que hacen referencia a las relaciones familiares, de género y las expectativas sobre el rol de la mujer, entre otros.

El emprendimiento, sobre todo en población femenina, ha sido instrumentalizado como una vía privilegiada para promover procesos de desarrollo más eficientes y se tiende a asumir que generar procesos de desarrollo económico implica

el empoderamiento de esta población. Esta tendencia surge entre 1970 y 1980, cuando comienza la preocupación por los temas de género y su relación con el desarrollo. En este estudio, entendemos “género” como la forma en que se desarrollan las relaciones de poder entre hombres y mujeres, no solo a nivel de las relaciones personales, sino a nivel estructural en la sociedad (Rowlands, 1997).

La mayor parte de las investigaciones realizadas sobre la incidencia de los factores informales en el emprendimiento son de carácter cuantitativo, multifactorial, basadas en encuestas, con muestras estadísticamente significativas (Carter, 2000; Sorenson *et al.*, 2008). Sin embargo, estas no abarcan con mayor profundidad los elementos más subjetivos, es decir, lo que significa para una persona emprender en relación con su historia de vida, y sus relaciones familiares y sociales.

2.2 Subjetividad, salud mental y emprendimiento

En la actualidad, las políticas públicas de desarrollo económico y social, mediante la generación de empleo y la promoción del emprendimiento, dan gran importancia a la calidad de vida, así como al bienestar psicosocial de las personas (Stephan, 2018). En Colombia, la Resolución 2646 de 2008 introduce los lineamientos para la identificación de los factores de riesgo psicosocial en el trabajo, y la Ley de salud mental –Ley 1616 de 2013– (Congreso de Colombia, 2013) señala explícitamente que las organizaciones deben velar por la salud mental y el bienestar psicosocial de sus empleados. El reconocimiento de los factores psicológicos en los procesos de empleabilidad y emprendimiento deriva entonces en la necesidad de definir una aproximación conceptual frente a estos, teniendo en cuenta que hay múltiples enfoques sobre la cuestión.

En este proceso de intervención-investigación adoptamos una postura basada en la salud mental comunitaria y el psicoanálisis aplicado, que propone una mirada sobre la subjetividad en la época actual, y su relación con la salud mental y el emprendimiento. Una perspectiva social-comunitaria de la salud mental implica:

[...] actuar en los sectores del tejido social donde se producen las fracturas de la relación humana, para ayudar a recuperar lo que entendemos como condición necesaria de un desarrollo subjetivo más pleno: el lazo social, la solidaridad grupal, la asunción colectiva de los problemas (Galende, 1997, p. 211).

En las sociedades contemporáneas, se evidencia “cierta reducción del sujeto a una especie de hombre-máquina, de quien se espera y exige eficacia, felicidad, y ausencia de conflictos y flaquezas” (Castro-Sardi, 2014, p. 119). Esta visión del sujeto está relacionada con una alianza entre positivismo científico y el capitalismo liberal, como orden socio-económico imperante (Galende, 2008; 2015). En este contexto, los abordajes sobre la salud mental de los sujetos en la actualidad tienden a dejar de lado la dimensión subjetiva, entendida como:

La relación de los sujetos con la cultura que habita, los rasgos del lugar que ocupa en sociedad, las diferencias de su capacidad creativa, de la autonomía de su imaginación, del ejercicio de su libertad para orientar las decisiones de su vida (Galende, 2015, p. 16).

Se constata que el campo de la salud mental está más bien dominado por exigencias de gestión y estandarización, excluyendo así la dimensión subjetiva de los modos de comprender y tratar el sufrimiento psíquico (Castro-Sardi, 2016).

Por lo tanto, se asume en este estudio una perspectiva que permita comprender los modos de relación entre el sujeto y el emprendimiento y los recursos subjetivos con los que cuenta para asumir un proyecto económico. Este último puede tener diversos sentidos en cada proyecto de vida y no se restringe únicamente a un medio para generar ingresos económicos. Se propone una mirada que tenga en cuenta “la singularidad de cada sujeto, su territorio de vida, su historia y las condiciones reales de su existencia” (Galende, 2015, p. 16). Con este propósito se acude al psicoanálisis aplicado, de orientación lacaniana, que propone una teoría de la subjetividad, que considera superflua la distinción entre lo psíquico y social, porque “el sujeto del psicoanálisis es impensable sin referencia al vínculo con el otro

y a su lazo de sujeción con el lenguaje” (Castro-Sardi, 2014, p. 119). El sujeto existe en tanto es nombrado por los otros, está inscrito en una genealogía y en unos lazos de parentesco y, por lo tanto, su existencia es social, incluso antes de su nacimiento biológico (Peláez-Jaramillo, 2011; Castro-Sardi, 2014). La importante determinación inconsciente de los actos subjetivos de ninguna manera exime al sujeto de la responsabilidad frente a sus decisiones y acciones; incluso, el método psicoanalítico propone lo que Miller (2003) ha denominado “rectificación subjetiva” para designar la implicación y responsabilidad de un sujeto frente a sus dichos y actos.

La aproximación de la subjetividad que propone el psicoanálisis introduce una diferenciación entre el sujeto y el yo de la conciencia y la razón, en la medida en que se reconoce la dimensión inconsciente de la vida psíquica. “El sujeto está descentrado del yo que habla, no es ni el yo que habla, ni el yo que piensa, y aunque el yo está en escena, tampoco representa al sujeto, el cual le es desconocido” (Peláez-Jaramillo, 2011, p. 5). Lo “desconocido” es lo que Freud denominó inconsciente, del cual dan cuenta ciertos fenómenos de la vida cotidiana, como son los sueños, lapsus, actos fallidos, chistes y síntomas (Castro-Sardi, 2014). Desde esta perspectiva, se reconoce también que las decisiones de los sujetos no son siempre transparentes. La intencionalidad de los actos, las motivaciones y los deseos no son siempre claras para los sujetos, porque el deseo es inconsciente: muchas veces las personas no saben lo que quieren y no pueden diferenciar sus deseos de aquello que desean los otros. El deseo es una relación siempre dialéctica y parte de una pregunta: ¿qué deseo? Y la búsqueda de una respuesta siempre remite al Otro: ¿qué quiere el otro de mí? Pero la respuesta del Otro nunca es directa, ni transparente, porque está marcada por una falta de saber y una falta de objeto que satisfaga al sujeto plenamente. En palabras de Bueno-Restrepo (2012):

El deseo es movimiento, es un desplazamiento metonímico a través de objetos que imaginariamente lo habrían de colmar; el deseo permite que la libido invista los objetos del mundo, los de la fantasía, y que no

se produzca su estasis en el cuerpo; el deseo comporta la falta, el vaciamiento de goce” (p. 10-11).

El deseo se opone así al goce, otra forma de nombrar la pulsión de muerte propuesta por Freud (2004), aquello que se contrapone a la vida y que habita todo sujeto. El goce se hace presente, por ejemplo, en las relaciones y circunstancias de sufrimiento que solemos repetir de modo inconsciente (Bueno-Restrepo, 2012). El goce, en oposición al deseo, es inmovilidad, petrificación, sufrimiento y se manifiesta en los síntomas. El deseo es lo que moviliza al sujeto a iniciar y persistir en sus proyectos de vida (De Castro-Korgi, 2011). Se considera, en el contexto de esta investigación-intervención, como un recurso subjetivo que permite encontrar y reencontrar las razones propias para emprender, tomando distancia del deber ser o de las expectativas sociales que vienen como imperativo del Otro.

Por consiguiente, el psicoanálisis hace una apuesta por la subjetividad y por la posibilidad que tiene todo ser humano de dar cuenta, mediante la palabra, de aquello que desconoce de sí mismo, tanto de su deseo como sus elecciones sufrientes de repetición. En palabras de Gallo (2011): “aquí el dicho vale por lo que revela del ser que sufre, allá por lo que pone al descubierto, así sea entre líneas, acerca de la implicación del sujeto en fenómeno en cuestión” (p. 109). La cuestión del sufrimiento, en tanto ligado a la experiencia humana, remite siempre a una “dificultad en la relación con el Otro, llámese desinserción, exclusión o precarización del lazo social” (Castro-Sardi y Munévar, 2016, p. 23). Diversos autores han introducido el fenómeno de cómo, en la actualidad, tenemos cada vez más dificultades para entablar lazos sociales (Galende, 2008). Esta dificultad se torna más aguda en los contextos de exclusión social, debido al intento de invisibilización de los “residuos humanos”, que nombra Bauman (2005), como una de las características de la modernidad tardía. En la cual se tiende a segregar y desechar al otro, construido como diferente y amenazante para el orden social.

Ante estas nuevas realidades de sufrimiento social, Bauman (2005), y otros autores, hacen un llamado a buscar soluciones locales a problemas

generados por la economía globalizada. Es en este marco que el CAPsi propone un modelo de atención en salud mental que reconoce la *dignidad y autonomía*, como una forma de empoderar a los sujetos sobre sus circunstancias; y propone un abordaje del malestar subjetivo por medio de la escucha y la palabra. Así mismo, se orientan los procesos de intervención situando las coordenadas sociales y culturales de los sujetos y privilegiando las soluciones singulares que inventan las personas frente a sus circunstancias. Lo que implica dejar de lado las propuestas universalizantes y padronizadas de tipo “para todos” (Castro-Sardi, 2013; 2016).

3. Método

Este estudio tiene un enfoque de investigación social cualitativa, el tipo de análisis de datos es interpretativo. El proceso anterior es apoyado por el análisis hermenéutico del resultado estadístico descriptivo de los datos socioeconómicos de los sujetos, y de un cuestionario estructurado aplicado a los mismos. Una metodología cualitativa permite la comprensión de la realidad como una producción sociocultural, en la que se priorizan los sentidos y significados que tiene, para el sujeto, su experiencia en la vida cotidiana, y su aporte a esa realidad (Galeano, 2004; González-Rey, 2006). Esta perspectiva visibiliza el lugar singular del emprendimiento en la vida de las mujeres inscritas en el PCE, los recursos subjetivos y sociales que tienen para afrontar esa actividad, y su fortalecimiento a partir de un espacio de escucha y orientación psicosocial.

3.1 El marco institucional de investigación-intervención

El proceso se realizó con las beneficiarias de un PCE ofertado por una institución que cuenta con una trayectoria de tres décadas apoyando a las mujeres microempresarias. Este PCE va dirigido prioritariamente a mujeres provenientes de contextos económica y socialmente vulnerables, ofreciendo módulos de capacitación en emprendimiento, educación financiera,

alfabetización digital y liderazgo. El espacio de escucha psicosocial (estrategia de atención en salud mental) se ofreció a las beneficiarias que voluntaria y libremente demandaran el servicio.

3.2 Participantes

La muestra utilizada para el estudio fue de 32 beneficiarias de la estrategia de atención de salud mental, vinculadas al PCE. Fueron seleccionadas de un universo de 95 beneficiarias que consultaron por problemas de salud mental, con base en el criterio de adherencia al proceso de atención psicosocial (asistencia mínima de 4 sesiones). Todas las participantes dieron su consentimiento por escrito, una vez recibieron la información sobre los fines de la investigación y el manejo de la información.

Sobre la caracterización de la muestra: 9% (3) hombres y 91% (29) mujeres; con un promedio de edad de 43 años; 100% de los participantes se reconocían como mestizos; 3% (1) desplazados del conflicto armado; 22% (7) han sufrido episodios de maltrato; 62,5% (20) consultaron por problemas de pareja; 19% (6), por crisis de identidad; 6,25% (2), sufren de enfermedades mentales crónicas; 6,25% (2), consultan por conflictos familiares; 3% (1), por consumos adictivos de sustancias; y 3% (1), por problemas laborales.

Estos participantes provienen de una población universo (95) con las siguientes características: 77% (73) fueron mujeres y el 23% (22) hombres; promedio de edad: 45 años; 77% (73) se identifica como mestizas; 20% (19), como afrocolombianas; y 3% (3), como indígenas. 9% (9) ha sido víctima del conflicto armado. 46% (44) de la población ha sufrido algún tipo de violencia (doméstica, armada, sexual, urbana o escolar). 42% (40) de los consultantes provienen del Distrito de Aguablanca; 22% (21), de municipios aledaños; y 36% (34), de la zona centro, norte y ladera de la ciudad de Cali. En términos de problemáticas de salud de mental, las principales razones de consulta fueron: 35% (33) por problemas de pareja; 14% (13), crisis de identidad; y 14% (13), enfermedad mental.

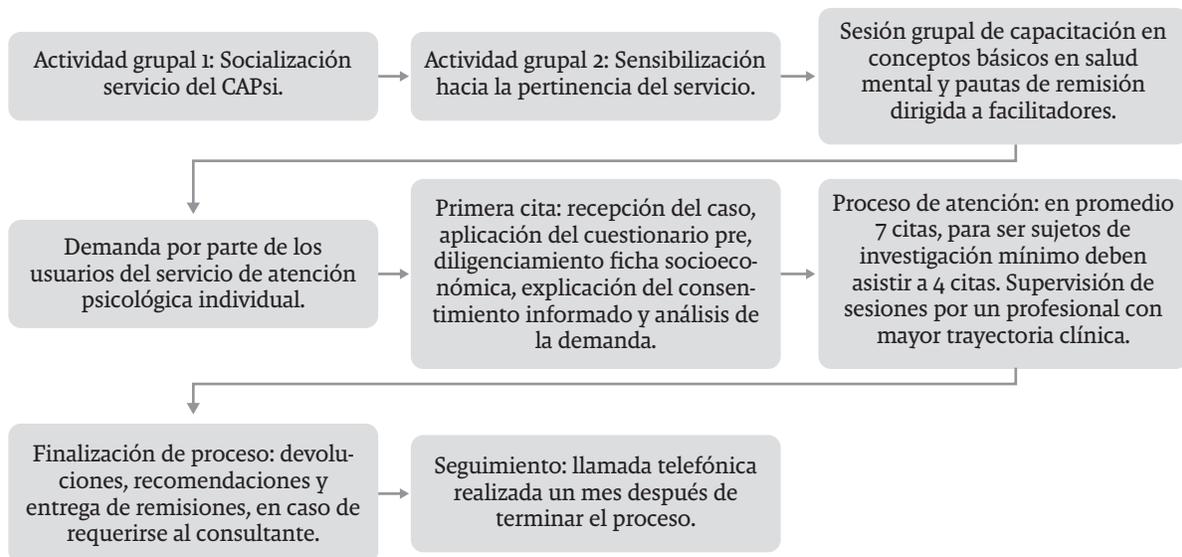
3.3 Instrumentos

- Ficha socio-económica: se compone de información socio-demográfica, como edad, nivel educativo, estado civil, número de personas a cargo y reconocimiento étnico y datos económicos, como tipo y tenencia de vivienda, ingresos, subsidios, y otras ayudas económicas.
- Registro del proceso terapéutico (RT): se compone de los datos del psicólogo y supervisor; los datos socioeconómicos del consultante; notas del proceso terapéutico (motivo de consulta, fecha de inicio y terminación, principales intervenciones terapéuticas y logros); y las recomendaciones de la supervisión del caso.
- Cuestionario estructurado (aplicación pre y post): instrumento diseñado a partir de algunos ítems relacionados con problemáticas psicosociales de la escala de bienestar psicológico de Ryff (Díaz *et al.*, 2006), y preguntas relacionadas con la actividad de emprendimiento. La aplicación “pre” se realizó en primera cita, mientras que la aplicación “pos” se realizó después de la última cita.
- Atlas-ti: fue el software utilizado para analizar las notas de los registros terapéuticos de los y las consultantes.

3.4 Procedimiento de intervención

Se ofertó un modelo de atención psicosocial de duración limitada, gratuita, dirigida a los estratos sociales socioeconómicamente vulnerables (Castro-Sardi y Munévar, 2016). Este modelo se adaptó a las necesidades de las beneficiarias del PCE, adicionando actividades grupales que tenían la finalidad de informar sobre la existencia del servicio de atención psicológica y mitigar las barreras de acceso al servicio; un módulo de capacitación en salud mental, habilidad de escucha y remisión responsable para el equipo de facilitadores y formadores del PCE. La atención psicológica individual y familiar se ofrecía semanalmente con una duración promedio de 40 minutos la sesión, y con la posibilidad de extender el proceso de atención según las necesidades del caso. También se habilitó un servicio de cercanía con el fin de eliminar las barreras de acceso relacionadas con la movilidad en la ciudad. En el transcurso de 11 meses, se atendieron 95 personas. A continuación, se presenta en la Figura 1 el proceso de atención psicosocial de la estrategia de salud mental.

Figura 1. Proceso de atención psicosocial



Fuente: CAPsi-Icesi (2018).

3.5 Procedimiento de investigación

Se realizó un análisis hermenéutico interpretativo de los registros terapéuticos de 32 beneficiarias, lo que equivale a 131 sesiones individuales de atención, con el objetivo de encontrar los significantes asociados a las categorías definidas a priori, sin dejar de lado los significantes emergentes, que pasaron a formar nuevas categorías (Ángel, 2011; Castillo y Gómez, 2004). Los datos anteriores se apoyaron con la interpretación de los resultados del análisis estadístico descriptivo de los datos sociodemográficos de toda la población de intervención (95 personas) y de los datos del cuestionario estructurado pre y post aplicado a las 32 personas. El software ATLAS.ti se utilizó para el análisis de los registros terapéuticos.

3.6 Categorías de análisis

Las categorías de análisis para los registros terapéuticos fueron las siguientes:

- Problemáticas psicosociales: aspectos psicosociales que impiden o hacen difícil para el sujeto emprendedor llevar a buen término su actividad emprendedora.
- Emprendimiento: “cualquier intento de creación de un nuevo negocio o una nueva empresa, tales como el autoempleo, una nueva organización comercial, o la expansión de un negocio ya existente, por un individuo, un equipo, o un negocio ya establecido” (GERA, 2018).
- Empoderamiento: “la expansión de las habilidades de las personas para tomar decisiones estratégicas para sus vidas en condiciones en las cuales estas habilidades han sido rechazadas previamente” (Kabeer, 1999, p. 437).
- Recursos subjetivos: las herramientas que el sujeto utiliza para construir una solución posible a ese malestar, son las formas de saber-hacer con su sufrimiento.
- Efectos y logros terapéuticos: verbalizaciones de las consultantes que den cuenta de una mejoría de su situación y de cambios en su posición subjetiva frente a un problema.

4. Resultados

El proceso de análisis de entrevistas permitió identificar las problemáticas psicosociales más comunes en las consultantes y los efectos de la atención psicosocial en las mismas, además de la relación entre condiciones mentales crónicas, emprendimiento y atención psicosocial. A continuación, se presentan las categorías construidas a partir de este análisis basado en frecuencias y ocurrencias:

4.1 Problemáticas psicosociales

4.1.1 Mujeres desbordadas de responsabilidades: La mujer que se “hacia cargo de todos”

Quince (15) de las historias clínicas analizadas dan cuenta de mujeres desbordadas por las responsabilidades (lo que equivale al 52% de la población femenina). Estas se refieren a las obligaciones del hogar y cuidado de su familia extensa, a lo cual se adiciona la función como empresarias. Una de las consultantes lo expresa de la siguiente manera:

[Yo] era la que “hacía todo” entonces los otros se “relajaban”... [Ella] es “la que corre, la que hace” (RT-597).

En los cuestionarios de bienestar psicológico, 72% (20 mujeres y 3 hombres) manifestaban que la falta de “apoyo familiar” era una de las dificultades más importantes en su actividad emprendedora. Esta problemática habla de mujeres que asumen muchas responsabilidades y delegan poco.

4.1.2 Experiencias de maltrato: “Me enseñaron que había que mantener el hogar”, “había que aguantarse”

Otra temática común en los registros terapéuticos es la vivencia de experiencias de maltrato, más común en mujeres: 18 de estos casos fueron vividos en el pasado en relaciones con sus ex parejas o parejas actuales. En el cuestionario, 40% (19 mujeres y 1 hombre) manifiestan que han sufrido algún tipo de maltrato durante

su vida. Respecto a violencia sexual, 5 personas, todas mujeres, narran sucesos de este tipo en sus historias clínicas. Una de las consultantes logra historizar sus relaciones de maltrato de la siguiente manera:

[La psicóloga señala que la consultante permaneció mucho tiempo con un hombre maltratador, ante lo cual la consultante responde] (su familia le había dicho) “que había que aguantarse, porque mi padre también fue un hombre maltratador con mi madre, ¡supuestamente era así!” (RT-597).

4.1.3 Dificultad para la toma de decisiones: “no sé qué hacer”, “me siento cansada”, “me siento estancada”

Las principales problemáticas que les generan conflicto a los consultantes, respecto a su emprendimiento, se encuentran relacionadas con la distribución de funciones (porque ellas asumen roles diversos además del de emprendedoras); negociación de prioridades en sus socios y la definición del enfoque de su emprendimiento. Este último se refiere a la dificultad para enlazar su propio interés con su proyecto de emprendimiento y se produce cuando el emprendimiento proviene de los intereses y habilidades de la persona, pero su entorno familiar o social no apoya el desarrollo del mismo; y/o cuando el emprendimiento ha surgido como una idea familiar, pero la persona no se identifica con este.

En el cuestionario, el 20% (6 mujeres y 1 hombre) de los consultantes manifiestan que la toma de decisiones representa algún grado de dificultad en su emprendimiento, como se puede apreciar a continuación desde la historia clínica de la consultante:

El negocio de las obleas es muy bonito, es mío, pero sin poder opinar al respecto. [Al final dice que si no la llaman para este negocio] me quedaré con el de bisutería que sí me gusta, además con la tienda que ya tengo en mi casa. [Aunque una de las debilidades que le encuentra a este último] es que no he podido surtirlo y en ocasiones

cuando no hay para el mercado, tomamos productos de ahí, nos comemos el negocio (RT-617).

La toma de decisiones como dificultad es un tema transversal en las 32 historias clínicas analizadas, y en la vida personal tiene que ver con las relaciones sentimentales, en las que hay casos de maltrato o abuso; la delimitación de funciones y responsabilidades en el contexto familiar; y los cambios de hábitos y consumos adictivos de sustancias.

4.1.4 Dificultades en el establecimiento del lazo social: “da miedo hablar con los clientes, gerentes, gente desconocida, son personas muy importantes”

Algunos consultantes manifiestan que tienen dificultad para relacionarse con otras personas, exponer sus puntos de vista o desempeñarse en situaciones sociales desconocidas por temor a fallar, lo que hace difícil el relacionamiento con clientes internos y externos de su actividad emprendedora. Una de las consultantes narra sus problemas para establecer lazos sociales en el contexto de su negocio de la siguiente manera:

La consultante se siente muy dependiente de su madre... cuando tiene que ofrecer sus servicios sobre el pulido de pisos, le pide mejor a su madre que lo haga, pues no se siente capaz de hacerlo (RT-633).

Esto también se refleja en el cuestionario de bienestar psicológico, en el que 84% (25 mujeres y 2 hombres) de las personas manifestaron que era necesario fortalecer su capacidad para aceptarse positivamente a sí mismas.

4.2 Recursos subjetivos identificados y efectos terapéuticos

4.2.1 Efecto terapéutico 1: Reconocer y dar importancia al propio deseo

En 15 de las historias narradas por las mujeres se aprecia una dificultad para poner un límite a las demandas del otro. Estas mujeres

tienden a supeditar sus deseos, sus necesidades, sus sueños, etc., a los requerimientos de sus familias, negocios, círculos sociales, entre otros.

Como resultado del proceso de acompañamiento psicosocial, se logró que las consultantes identificaran sus propias capacidades, y que dieran validez a sus razones para negociar la demanda de los otros en favor de su deseo, y no necesariamente satisfacer siempre a los demás.

Otro efecto terapéutico se relaciona con que las consultantes comenzaron a delegar funciones en sus hogares y en sus negocios, lo que dio lugar al empoderamiento en ellas, para rechazar o negociar responsabilidades que no necesitaban o no deseaban asumir. En el cuestionario, el 52% (11 mujeres y 1 hombre) reportó una disminución en la percepción de falta de apoyo familiar como una barrera en su proceso de emprendimiento. Una de las consultantes, al final de su proceso, expresa el cambio de la siguiente manera:

La consultante dice que ahora se está preocupando más por ella y por sus necesidades, porque dice que antes era como la madre de todos. La terapeuta le resalta que ella se ubicaba en esta posición, ante lo cual la paciente responde que veía las necesidades de los demás y quería ayudar en eso. “Pero he aprendido a decir no, ahora me preocupo más por mí misma” (RT-597).

4.2.2 Efecto terapéutico 2: construir una posición de responsabilidad frente a las situaciones de maltrato

En 5 casos de violencia doméstica, el proceso de atención psicológica contribuyó a construir una nueva posición de las mujeres frente a la situación de maltrato. Esto se logró por medio de recursos subjetivos como reconocer el coraje de las decisiones tomadas, y las reivindicaciones económicas y sociales que estas mujeres han logrado.

También se presentaron efectos terapéuticos en los casos de nueve mujeres que en el

pasado habían experimentado situaciones de maltrato. La intervención se enfocó en albergar el sufrimiento y las secuelas que estas situaciones habían ocasionado en ellas, y resaltar la decisión que habían tomado de poner punto final a esas relaciones.

En los tres casos en los que las consultantes aún conviven con sus parejas –e indicaron que, en ese momento, ya no había maltrato físico–, se optó por historizar las relaciones; de tal forma que ellas pudieran identificar los mecanismos de dominación por parte de sus parejas y cómo han cambiado con el tiempo, pasando de ser agresores físicos a ser agresores pasivos. Principalmente por medio de mecanismos como no asumir responsabilidades en el funcionamiento del hogar, del negocio e incluso de ellos mismos. Este proceso contribuyó a que las consultantes construyeran una posición más crítica ante esta falta de responsabilidad del otro.

4.2.3 Efecto terapéutico 3: Fortalecer la confianza en sí mismos/as

En cuanto a las y los 27 consultantes que se acercaron con demandas relacionadas con fortalecer la seguridad en sí mismas (25 mujeres y 2 hombres), el proceso hizo énfasis en resaltar, como recursos subjetivos, los logros y las capacidades que estas personas tenían y que, sin embargo, no habían sido lo suficientemente reconocidos. Una de las consultantes comienza a cuestionarse sobre el hecho de que su trabajo tiene un valor que debe ser reconocido:

La consultante comenta que “le da pena ofrecer sus productos, cobrarle a la gente, que le digan que es caro”. Ella menciona “que es así porque ella realiza todo a mano”, la terapeuta le resalta que ese es el valor de su trabajo. La consultante se pregunta a sí misma, si ella “puede, si vale la pena” (RT-596).

Por otra parte, también se contribuyó a disminuir las expectativas que los consultantes ubican en sí mismos, y que, al no lograrlas, generan sentimientos de culpa que se traducen en inseguridad.

4.3 Efectos a nivel del empoderamiento y emprendimiento

4.3.1 Toma de decisiones respecto al negocio

En el análisis de las historias clínicas se encontró que 63% (20) de las personas experimentaron efectos positivos en sus procesos de emprendimiento. Mientras que 37% (12) de las personas no manifestaron cambios significativos en sus negocios.

El principal recurso subjetivo que permitió movilizar este logro terapéutico fue la validación de las propias capacidades, por medio del cual se contribuyó a que las y los consultantes:

- Identificaran opciones sobre el enfoque que debería tener su negocio, ligando su deseo con el mismo, ya que en algunos casos ellas no se sentían identificadas con su emprendimiento.
- Construyeran una imagen de sí mismas basada en la confianza en las propias capacidades para llevar a buen término sus ideas de negocio, resaltando los logros que han tenido al respecto.
- Aprendieran a direccionar adecuadamente relaciones humanas que estaban minando su capacidad para enfocar asertivamente sus acciones en su negocio.

En términos de los efectos de la atención psicosocial en la actividad emprendedora de los/las consultantes, estos principalmente fueron a nivel del proceso organizacional del negocio, específicamente el mejoramiento en términos de relaciones laborales, capacidades de negociación, trabajo en equipo y toma de decisiones. Una de las consultantes lo expresa de la siguiente manera, respecto a la distribución de funciones con su esposo:

Tenía una intención con esto [se refiere un viaje al que se fue sola, sin su familia] y era de forzar a mi esposo a que se pusiera en mi lugar... Le dejé toda carga a él, de lo que yo hacía. Porque me di cuenta que los otros también pueden hacer las cosas, solo fue cuestión de permitirlo (RT-563).

4.4 El emprendimiento como modo de inserción social

4.4.1 El acompañamiento para el emprendimiento como red de apoyo

Respecto al rol del acompañamiento del PCE, por medio de su programa de emprendimiento, las personas lo perciben como un espacio que ofrece: “apoyo”, “aprendizaje”, “(lugar donde se siente) muy bien, (porque) ve gente nueva”, “un empujón”. Respecto al proceso de formación, hacen referencia al curso de liderazgo, donde han logrado identificar situaciones personales que les afectan y les han permitido darse cuenta de que existen soluciones posibles a los mismos. En cuanto a esto último, es importante resaltar que, en algunos casos de quienes solicitaron consulta o fueron remitidos, las intervenciones grupales generaron demasiado impacto emocional, situación que se salía de las posibilidades de atención del dispositivo de formación. 16% (5) de las personas realizaron alusiones explícitas sobre este hallazgo.

4.4.2 Cronicidad mental e inserción social a través del emprendimiento

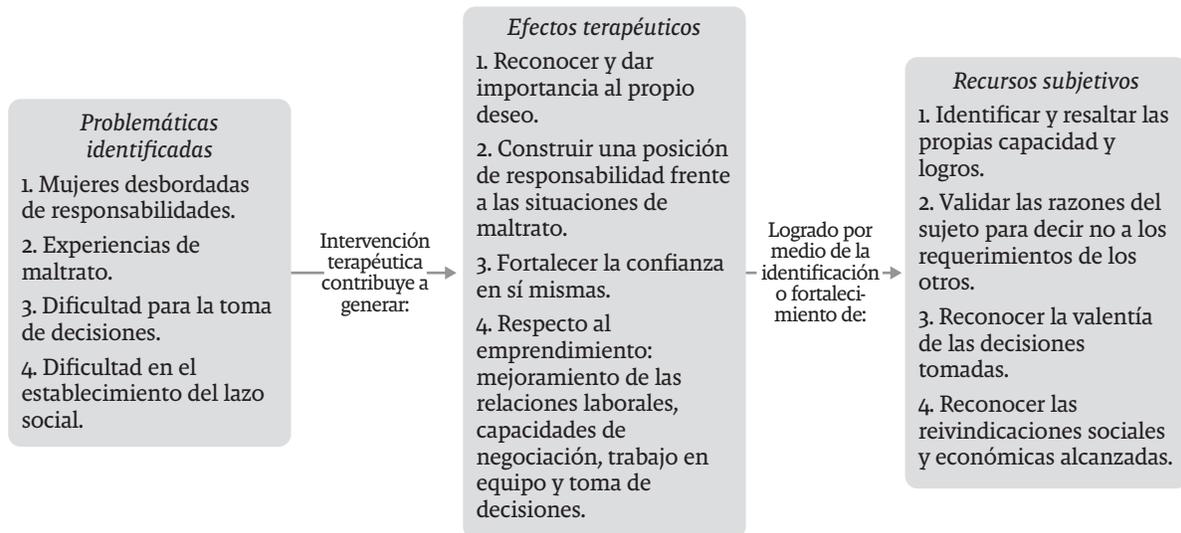
Durante el transcurso del proceso de atención, se identificaron 14 personas con condiciones crónicas de salud mental. Todos se encuentran estabilizados gracias a su red de apoyo familiar e institucional, lo que incluye a la institución que ofrece el PCE. Sin embargo, es importante resaltar que estas personas pueden ser especialmente sensibles a las situaciones de presión personal o social del entorno, que cuando no son manejadas adecuadamente pueden contribuir a desencadenar una crisis de salud mental. Uno de los emprendedores, que presenta un estado de cronicidad mental, expresa esta disyuntiva así:

El consultante narra con angustia que no estaba de acuerdo con hacer uso de un obsequio que se le proporcionó al terminar el proceso de formación para tomarse una foto. Manifiesta que se sintió forzado

a hacerlo, fue algo incómodo para él... sintió que todos tenían que ser iguales, haciendo lo mismo, como estar con actitud positiva y con eso no está de acuerdo (RT-598).

A continuación, se presenta la Figura 2, que resume los resultados de investigación narrados en esta sección.

Figura 2. Esquema de resultados de investigación



Fuente: CAPsi-Icesi (2018).

5. Discusión

El proceso de acompañamiento en salud mental permitió evidenciar una serie de paradojas sobre la forma como se ha configurado la relación entre los/las sujetos que participaron en este estudio y la actividad emprendedora.

5.1 Paradoja 1: Emprendedora exitosa - mujer subordinada

Como se ha citado anteriormente, el fortalecimiento económico, por medio del emprendimiento, no necesariamente es causa suficiente para promover procesos de empoderamiento femenino, como lo expresan Kabeer (1999) y Rowlands (1997). Esto se evidenció en las mujeres del presente estudio, ya que en algunos casos se encontró que, aunque eran propietarias de emprendimientos con altos niveles de productividad, vivían condiciones de subordinación e incluso de maltrato por parte de sus parejas. El estudio realizado por Annan *et al.* (2015), sobre

emprendimiento y violencia de género, concluye que el emprendimiento puede contribuir a aumentar los niveles de ingreso, capacidad adquisitiva o riqueza, pero el “empoderamiento es más escurridizo” (p. 187). También concluye que aumentar el ingreso económico no tiene ningún efecto en la violencia ejercida por su pareja íntima un año después del proceso. Por el contrario, puede ocurrir que este incremento contribuya a aumentar las posibilidades de violencia de género.

Sobre la dificultad de las mujeres para ubicarse como agentes de decisión o empoderadas, también se debe pensar desde las lógicas actuales de la sociedad, que se rigen por valores que “son una expresión de una nueva hegemonía social, detentada por las formas de individualidad propias de los valores de mercado que dominan al mundo” (Galende, 2008, p. 220). Asimismo, la individualización va promoviendo la fractura de los lazos sociales, dado que se espera que

autónomamente la persona asuma un lugar en la jerarquía social, introduciendo así un principio de competencia (Galende, 2008). Este principio de competencia afianza la fragmentación de los lazos sociales, lo cual tiene efectos en la subjetividad de las personas. Por ejemplo, en los casos de las mujeres maltratadas se ve una mayor fragilidad para asumir lugares sociales, como la familia, mayores cargas de sufrimiento mental, y la dificultad de poder ubicar los recursos para hacer frente a los conflictos.

Frente a esta problemática, desde la estrategia de atención psicosocial en salud mental, se promovió la “rectificación y responsabilidad subjetiva” (Miller, 2003, p. 69), abriendo un espacio de escucha y auto-reflexión para que cada una se preguntara por su lugar en su familia, más allá del éxito en su empresa. Una vez identificadas las posiciones de subordinación y las circunstancias de maltrato, se les acompañaba en la construcción de salidas y soluciones considerando sus contextos relacionales particulares. Si bien se logró que en algunos casos se generaran cambios significativos en el posicionamiento de las mujeres que sufrían de condiciones de maltrato, se constató que estos procesos de cambio subjetivo toman más tiempo y requieren de una red de apoyo familiar e institucional sólida que no siempre estaba presente.

5.2 Paradoja 2: La mujer omnipotente - la mujer sacrificada

En la actual sociedad se han establecido nuevos valores de inscripción social, y uno de ellos es el imperativo de la felicidad. El cual no se basa en el deseo, como una pregunta singular, sino que se da el imperativo de mostrarse feliz, que se puede todo, a partir de tener lo que el otro tiene (Holguín, 2012); como en el caso de algunas participantes del estudio. Por consiguiente, los sujetos ya no se movilizan por un deseo de ser madre o de amar a una persona, sino que se rigen por el hecho de sostener un ideal, como es el de la familia nuclear, que incluso puede ser a costa del sujeto mismo, en palabras de las consultantes: “había que aguantarse”. Este dicho da cuenta de la posición de goce, de satisfacerse en su propio dolor por sostener una relación de

maltrato, lo cual no exime la responsabilidad de las personas que maltratan o cometen abusos. El hecho de regirse por imperativos tiene como efectos la alienación del sujeto a los mandatos del Otro, por lo que hace más difícil que el sujeto encuentre los elementos que le permitan tomar la vía del deseo, y pueda asumirse como un agente de decisión.

Estas cuestiones también son abordadas por Jaramillo (2013), en su texto sobre los obstáculos subjetivos que enfrentan las mujeres para realizar un goce efectivo de sus derechos. La autora encuentra, a partir de sus entrevistas y trabajo de campo, que “el sacrificio” es una posición asumida por muchas mujeres, en el que “se da prevalencia al bienestar y logros del otro... a menudo... dicho sacrificio da lugar a un sufrimiento que pudiera evitarse” (p. 68). Esta es la posición de un número importante de las mujeres del proceso de investigación: se podría pensar que se ha entendido el empoderamiento no desde la posibilidad de situarse en una posición de poder, desde la cual se negocia con el otro y se decide en igualdad de condiciones, sino desde el imperativo de hacerse cargo de todo, de decir “sí” a todo. Aun cuando esto genere sufrimiento y malestar. Ante esto, la atención psicosocial logró, en algunos casos, el cuestionamiento, por parte de cada una, de su propia posición sacrificial y, en la medida en que ellas mismas identificaban las decisiones que las habían conducido a sus circunstancias actuales, también podían tomar decisiones a través de las cuales lograban poner límites, delegar funciones y negociar responsabilidades con el otro (parejas, socios, colegas).

Es pertinente, en este punto, interrogarse sobre la promoción del emprendimiento como fórmula universal para lograr el empoderamiento femenino. Si bien es cierto que, en muchos casos, abre el camino de la emancipación, en otros puede producir el efecto contrario. Por lo anterior, es necesario reflexionar permanentemente sobre los efectos de las intervenciones sociales mediante el emprendimiento, de tal manera que no se promuevan “nuevas formas de esclavitud para las mujeres, porque ya no deberán ser excelentes madres y esposas, sino

además, excelentes trabajadoras” (Jaramillo, 2013, p. 74).

5.3 Paradoja 3: El emprendimiento para la inclusión o exclusión social

La erradicación de la pobreza es el primer objetivo de la agenda de los Objetivos de Desarrollo Sostenible-Agenda 2030 y se considera que la inclusión social y la equidad de género son aspectos claves (Johansson y Sjindjapkin, 2015, p. 8). Al mismo tiempo, se considera que una vía para promover esos aspectos claves es la búsqueda del crecimiento económico y que éste, a su vez, debe buscar la inclusión social y económica de las poblaciones, para lo cual, como hasta el momento se ha apreciado, el emprendimiento ha sido considerado como un mecanismo privilegiado de acción.

En esta investigación-intervención se encontró que, efectivamente, el PCE contribuye a la inclusión social y económica de sujetos, en la medida en que las personas encuentran un espacio de “apoyo” para sus capacidades y la superación de algunas de sus problemáticas. Es importante resaltar que, para sujetos con condiciones mentales crónicas, los facilitadores y funcionarios del PCE constituyen una red de apoyo que los estabiliza y les permite ser funcionales e insertarse en la sociedad.

Sin embargo, la búsqueda de la inserción social deja en su camino procesos de exclusión social, lo cual no solo se relaciona con los programas de emprendimiento, sino con los procesos de intervención social en general (Dolan y Rajak, 2016). En este estudio se encontró que algunas personas no sentían que la forma como se implementa el programa de emprendimiento respondiera a sus necesidades, lo cual se relacionaba con el proceso de estandarización de la intervención. Uno de los sujetos expresa que no todos deberían ser considerados iguales, refiriéndose a las intervenciones estandarizadas; en otro caso, una mujer expresa sentirse “desanimada”, debido a que se siente obligada a asumir un proyecto de negocio que no le interesa, pero

que le es impuesto desde lógicas externas de financiación.

Los casos anteriores no son la generalidad del proceso de intervención, pero muestran cómo las intervenciones sociales no deberían reducirse a un protocolo para estar atentos a escuchar los elementos subjetivos que se escapan a los estándares o a los procesos preestablecidos (Desviat, 2015). Esto remite a que el interventor social se pregunte por la ética de su intervención, en lo que respecta a los efectos que genera la intervención como respuesta a la demanda de un sujeto la responsabilidad del interventor en relación a las circunstancias de la relación, y el objetivo real de la intervención y de los mecanismos que se implementan en el proceso (Moreno, 2013).

A través del proceso de atención psicosocial, y a partir de las problemáticas expresadas por los beneficiarios, se buscó introducir los aspectos subjetivos, mediante la escucha de la singularidad del sujeto (Castro-Sardi, 2016); y, en algunos casos, se logró enlazar de una forma particular el deseo del sujeto al proceso de emprendimiento. Así como también, en otros casos, ciertas personas comenzaron a cuestionarse si el emprendimiento era un camino que deseaban recorrer.

En cualquier caso, surge la pregunta sobre las intervenciones sociales, los intereses que sirven y el efecto que tienen en las personas en contextos de alta vulnerabilidad social. Es común escuchar las historias de éxito en los procesos de emprendimiento, así como en otras intervenciones sociales que promueven la inserción socio-económica. Pero, ¿sabemos qué sucede con aquellos que desertan? ¿Qué ocurre con aquellos que no culminan exitosamente sus negocios? Sigue siendo un desafío pensar en formas de inclusión de las poblaciones más vulnerables y frágiles en los procesos de intervención y desarrollo social. Desde nuestro punto de vista, es urgente atender a las necesidades particulares, tener en cuenta las experiencias e historias subjetivas, y no presuponer una única vía de inclusión social.

6. Conclusiones

Colombia es uno de los países con mayor número de emprendedores, pero con menor impacto económico y social del emprendimiento (Eslava, 2019). Lo anterior es tendencia general en la región de América Latina y el Caribe: un gran número de emprendimientos, poca innovación, poco impacto, poca supervivencia (Lederman *et al.*, 2014). Frente a este contexto, y a partir de la discusión y resultados de este artículo, centrados en gran parte en la importancia de la singularidad del sujeto emprendedor, es pertinente la pregunta por ¿cuáles son los elementos necesarios para lograr procesos de inclusión socio-económica real y efectiva por medio de los programas de emprendimiento? Al respecto, para el caso colombiano, Piedrahita (2019) afirma que “No todo el emprendimiento es igual. Y trazar y ejecutar políticas y planes potentes para estimularlo requiere tratar de manera diferente lo que es distinto” (p. 1). El autor hace referencia a que, desde la política de desarrollo económico, se deben tratar, de modo distinto, las posibilidades y características de cada proyecto de emprendimiento, enfocándose en aquellos con mejor posibilidad de crear valor económico y social, con la finalidad de generar mayor impacto en las condiciones de vulneración de derechos y pobreza del país. Esta invitación a la diferenciación, que hace Piedrahita (2019), conduce a pensar en la importancia de reconocer las diferencias en las poblaciones con las cuales se realiza intervención social, a

través de proyectos de emprendimiento; y los resultados de esta investigación ponen sobre la mesa la importancia de reconocer “lo diferente”, que remite a no asumir que existe un modo único de emprender que aplicaría para todos.

Teniendo en cuenta lo anterior, los participantes de esta investigación permitieron develar que, en los procesos de emprendimiento, se requiere dar lugar a la subjetividad, a lo singular de cada persona y eso que aparece en ocasiones como falla, como síntoma. En los programas de intervención se denomina “deserción” o “el porcentaje de beneficiarios que no cumplió los indicadores”. Esto puede ser susceptible de ser abordado desde una perspectiva psicosocial y de las trayectorias diversas del sujeto emprendedor que “siga las coordenadas dadas por el saber de cada sujeto, uno por uno, tomando distancia de los procesos protocolizados y masificados” (Castro-Sardi y Munévar, 2018, p. 106).

A partir de los resultados de esta investigación-intervención, se propone una perspectiva que incluya la historia y experiencia subjetiva en los procesos de capacitación para el emprendimiento. Una mirada que tenga en cuenta la diversidad y pluralidad de sentidos que tiene el emprendimiento en la vida de una persona; que no deje de lado la experiencia y la historia singular de todo sujeto emprendedor o emprendedora. Una mirada que pueda introducir un no-todos emprendedores o, al menos, no-todos del mismo modo.

Referencias

- Álvarez, C., Noguera, M. y Urbano, D. (2012). Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino. Un estudio cuantitativo en España. *Revista Economía Industrial*, (383), 43-52.
- Ángel, D. A. (2011). La hermenéutica y los métodos de investigación en ciencias sociales. *Estudios Filosóficos*, 44(5), 9-37.
- Annan, J., Blattman, C., Green, E. y Jamison, J. (2015). Women's entrepreneurship and intimate partner violence: A cluster randomized trial of microenterprise assistance and partner participation in post-conflict Uganda. *Social Science & Medicine*, (133), 177-188. <http://dx.doi.org/10.1016/j.socscimed.2015.03.042>
- Arbeláez, N. (2019). El emprendimiento, como se maneja hoy, contribuye a tener personas más pobres. *La Silla Académica*. <https://lasillavacia.com/silla-academica/universidad-externado-colombia/emprendimiento-como-se-maneja-hoy-contribuye-tener>

- Bauman, Z. (2005). *Vidas Desperdiciadas: La Modernidad y sus Parias*. Paidós Ibérica.
- Bueno-Restrepo, J. M. (2012). Ecos del deseo en el cuerpo, el enigma de la autoinmunidad. *Affectio Societatis*, 9(17), 2-13.
- CAPsi-Icesi –Consultorio de Atención Psicosocial, Universidad Icesi-. (2018). *Informe final. Estrategia de atención psicosocial en salud mental*. Documento no publicado.
- Carter, S. (2000). Improving the numbers and performance of women-owned business. Some implications for training and advisory services. *Education and training*, 42(4-5), 326-334.
- Castillo, M. I. y Gómez, E. (2004). Las peculiaridades de la investigación en Psicoanálisis. *Terapia Psicológica*, 22(1), 25-32.
- Castro-Sardi, X. (2013). Salud mental sin sujeto. Sobre la expulsión de la subjetividad de las prácticas actuales en salud mental. *CS*, (11), 73-114. <https://doi.org/10.18046/recs.11.1567>
- Castro-Sardi, X. (2014) El sujeto del psicoanálisis. Más allá de la dicotomía individuo-sociedad. *Affectio Societatis*, 11(21), 102-121.
- Castro-Sardi, X. (2016). Salud mental y atención psicosocial. Reflexiones a partir de la experiencia de un dispositivo de escucha y su impacto en la rehabilitación de la cronicidad mental. En O. A. Bravo (Ed.), *Pensar la salud mental: aspectos clínicos, epistemológicos, culturales y políticos* (pp. 122-157). Universidad Icesi.
- Castro-Sardi, X. y Munévar, M. (2016). Consultorio de Atención Psicosocial: clínica y lazo social. En Colegio Colombiano de Psicólogos (Ed.), *Experiencias Significativas en Salud Mental y Psicología* (pp. 16-29). Colegio Colombiano de Psicólogos. http://colpsic.org.co/aym_image/files/EXPERIENCIAS_SIGNIFICATIVAS.pdf
- Castro-Sardi, X. y Munévar, M. (2018). Escuchando a las víctimas del conflicto armado colombiano: la experiencia de un dispositivo de atención psicosocial. *CS*, (25), 81-109. <http://dx.doi.org/10.18046/recs.i25.2220>
- Clark, L., Labuzetta, J. N., Lawrence A., Sahakian, B. y Vyakarnum, S. (2008). The innovative brain. *International Journal of Science: Nature*, 456(7219), 168-169. <https://doi.org/10.1038/456168a>
- Congreso de Colombia. (2013, 21 de enero). *Ley 1616 de 2013*. Ley de Salud Mental. DO: 48.680
- Dahl, M. S., Nielsen, J. y Mojtabai, R. (2010). The effects of becoming an entrepreneur on the use of psychotropics among entrepreneurs and their spouses. *Scandinavian Journal of Public Health*, 38(8), 857-63. <https://doi.org/10.1177/1403494810375490>
- De Castro-Korgi, S. (2011). Del duelo al deseo. *Revista Desde el jardín de Freud*, (11), 95-114.
- Desviat, M. (2015). *De la reforma psiquiátrica a la salud mental colectiva*. Grupo 5.
- Díaz, D., Rodríguez-Carvajal, R., Blanco, A., Moreno-Jiménez, B., Gallardo, I., Valle, C. y Dierendonck, D. (2006). Adaptación española de las escalas de bienestar psicológico de Ryff. *Revista Psicothema*, 18(17), 572-577.
- Dolan, C. y Rajak, D. (2016). Remaking Africa's Informal Economies: Youth, Entrepreneurship and the Promise of Inclusion at the Bottom of the Pyramid. *Journal of Development Studies*, 52(4), 514-529. <https://doi.org/10.1080/00220388.2015.1126249>

- Eslava, M. (2019). Colombia no necesita más emprendimiento, sino más impacto. *La Silla Vacía*. <https://lasillavacia.com/silla-llena/blogoeconomia/colombia-no-necesita-mas-emprendimiento-sino-mas-impacto-70623>
- Fowle, M. (2019). The Entrepreneurial Dream: Happiness, Depression and Freedom. *International Review of Entrepreneurship*, 17(3), 305-322.
- Freud, S. (2004). Más allá del principio del placer (1920). En *Obras completas volumen XVIII* (pp. 1-62). Amorrortu Editores
- Galeano, E. (2004). *Estrategias de investigación social cualitativa: El giro de la mirada*. La Carreta Editores.
- Galende, E. (1997). *Un horizonte incierto, psicoanálisis y salud mental en la sociedad actual*. Paidós.
- Galende, E. (2008). *Psicofármacos y salud mental: la ilusión de no ser*. Lugar Editorial.
- Galende, E. (2015). *Conocimiento y prácticas en Salud Mental*. Lugar Editorial.
- Gallo, H. (2011). Feminidades: sacrificio y negociación en el tiempo de los derechos. En D. Carmona (Comp.), *El Asunto del Método en la Investigación Psicoanalítica* (pp. 99-125). Editorial Universidad de Antioquía.
- GERA –Global Entrepreneurship Research Association–. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2017/18*. GERA.
- GERA –Global Entrepreneurship Research Association–. (s.f). *How GEM Defines Entrepreneurship*. GERA.
- González-Rey, F (2006). *Investigación Cualitativa y Subjetividad*. ODHAG.
- Gunnarsson, K., Josephson M. y Vingård, E. (2007). Self-rated health and working conditions of small-scale enterprises in Sweden. *Industrial Health*, 45(6), 775-780. <https://doi.org/10.2486/indhealth.45.775>
- Holguín, C. M. (2012). Malestares en la cultura: ¡Tú debes ser feliz! *Radar* n° 95. <http://www.nel-mexico.org/articulos/seccion/radar/edicion/100/606/Malestares-en-la-cultura-Tu-debes-ser-feliz>
- Jaramillo, A. M. (2013). Las Mujeres: entre el sacrificio y la negociación. *Boletín de Antropología*, 28(45), 62-75.
- Johansson, S. y Sjindjapkin, A. (2015). *The Socially Empowering Impact of Entrepreneurship: A Study on Urban Ugandan Women*. Linnaeus University.
- Kabeer, N. (1999). Resources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment. *Development and Change*, 30(3), 435-464. <https://doi.org/10.1111/1467-7660.00125>
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S. y Rigoloni, J. (2014). *Resumen del libro del Banco Mundial titulado El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento; Banco Mundial. https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina_resumen.pdf
- Louie, R. K. (2015). The Psychiatry of Entrepreneurship. *Academic Psychiatry*, 40(2), 386-388. <https://doi.org/10.1007/s40596-015-0288-y>

- Marulanda, F. y Morales, S. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (81), 12-28. <http://dx.doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1556>
- Miller, J. A. (2003). *Introducción al Método Psicoanalítico*. Editorial Paidós.
- Moreno, M. A. (2013). Psicoanálisis e intervención social. *CS*, (11), 115-142. <https://doi.org/10.18046/recs.111.1568>
- Narayan, D. (2005). Conceptual Framework and Methodological. En D. Narayan (Ed.), *Challenges Measuring Empowerment: cross-disciplinary Perspectives* (pp. 3-38). The International Bank for Reconstruction and Development.
- North, D. C. (2005) *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press.
- Peláez-Jaramillo, G. P. (2011). El sujeto y el lazo social en el psicoanálisis. *Affectio Societatis*, 8(15), 1-9.
- Piedrahita, E. (2019). Ni es lo mismo, ni es igual. *Revista Semana*. <https://www.semana.com/opinion/articulo/ni-es-lo-mismo-ni-es-igual-columna-de-esteban-piedrahita/607896>
- Rowlands, J. (1997). *Questioning Empowerment: Working with Women in Honduras*. Oxfam.
- Sorenson, R. L., Folker, C. y Brigham, K. H. (2008). The Collaborative Network Orientation: Achieving Business Success Through Collaborative Relationship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(4), 615-634. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00245.x>
- Stephan, U. (2018). Entrepreneurs' Mental Health and Well-Being: A Review and Research Agenda. *Academy of Management Perspectives*, 23(3), 2-69. <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0001>

Fragmentación, espacio y rentismo en la neoliberalización de la salud: el caso bogotano*

Fragmentation, Space and Rentism in the Neoliberalization of Health: the case of Bogotá

Edgar Valero-Julio¹

Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia
eavaleroj@unal.edu.co
<https://orcid.org/0000-0002-9538-1955>

Alice Beuf²

Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia
aabeuf@unal.edu.co
<https://orcid.org/0000-0002-2181-1481>

Hans Rojas-Valencia³

Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia
horojasv@unal.edu.co
<https://orcid.org/0000-0001-8907-5997>

Michael Tache-Victorino⁴

Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia
mtachev@unal.edu.co
<https://orcid.org/0000-0003-2640-0566>

Recibido: 23-08-19
Aprobado: 10-06-20

* Este artículo es un producto final del proyecto de investigación "Turismo de salud en Bogotá: tendencias e impactos de un proceso global" que ha sido financiada mediante la convocatoria Fals Borda de apoyo a la investigación, de la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Nacional de Colombia (sede Bogotá).

- 1 Doctor en Historia.
- 2 Doctora en Geografía humana, económica y regional.
- 3 Especialista en Métodos estadísticos básicos.
- 4 Politólogo.

Resumen

El objetivo del presente artículo es analizar las lógicas de inversión y las modalidades de reconfiguración del sector salud en Bogotá. Las reformas neoliberales de los años 90, profundizadas por reglamentaciones específicas en la década de los 2000, han transformado un sistema que nunca reconoció la atención universal como derecho ciudadano. A partir de entrevistas a diversos actores del sistema de salud, revisión bibliográfica, de prensa y de informes corporativos, evidenciamos cómo hoy conviven muy heterogéneas estructuras, desde ruinosos hospitales públicos, entidades rentistas que se apropian de recursos oficiales, y avanzadas clínicas proyectándose a la conformación de clústeres y turismo de salud. Mostramos cómo la coexistencia de varios modelos de negocio conlleva una problemática diferenciación de ámbitos de manejo laboral y modalidades de producción de ciudad.

Palabras clave: economía de la salud; globalización; concentración económica; condiciones de trabajo; renovación urbana.

Abstract

This paper aims to analyze the logic behind investment and the modalities of the reconfiguration of the Health area in Bogotá. The Neoliberal reforms of the 90's, deepened through specific regulations in the 2000's, has transformed a system that never acknowledged the universal attention as a civilian right. From interviews to different actors of the health system, bibliographic review, press and corporative reports, we can point how heterogeneous structures coexist, from ruined public hospitals, rentier entities that take over official resources, to advanced clinics that are projected towards the conformation of clusters and health tourism. We show how the coexistence of different business models lead to a problematic distinction of scope of labor management and modalities of production of the city.

Keywords: health economy; globalization; economic concentration; labor conditions; urban renewal.



Este trabajo está bajo la licencia Creative Commons Attribution 3.0

¿Cómo citar este artículo? / How to quote this article?

Valero-Julio, E., Beuf, A., Rojas-Valencia, H. y Tache-Victorino, M. (2020). Fragmentación, espacio y rentismo en la neoliberalización de la salud: el caso bogotano. *Sociedad y economía*, (41), 45-63. <https://doi.org/10.25100/sye.voi41.8442>

1. Introducción

La planificación hospitalaria, que se desarrolló en la posguerra, en el marco de estados de bienestar keynesianos, estimuló la generación de un cuerpo de conocimientos teórico metodológicos, cuando médicos de salud pública, economistas, sociólogos y geógrafos de la salud, entre otros, se dieron a la tarea de identificar las necesidades de la población, para determinar los requerimientos de cada territorio en materia de prestación de servicios sanitarios. Así, la geografía de la salud se consolidó como una disciplina científica orientada a asesorar la formulación de políticas de salud en su dimensión territorial, en particular en Canadá, Reino Unido y Francia (Thouez, 1987; Eyles, 1987; Vigneron, 1999). Esta perspectiva no aplica para Colombia, dado que no se reconoce el principio de equidad territorial, según el cual deben ser más dotados los territorios con mayores necesidades (porque son más poblados o porque sus poblaciones son más envejecidas, o presentan cualquier otra especificidad).

El sistema colombiano no está orientado a atender las necesidades sanitarias de una población en un territorio dado, sino a garantizar la capacidad de acceso de los usuarios a un aseguramiento en salud bajo reglas de mercado. En este marco, y desde una perspectiva interdisciplinaria, queremos indagar acerca del proceso de neoliberalización del sistema de salud en Colombia y en el área metropolitana de Bogotá en particular. En ausencia de criterios de justicia espacial, nos interesa evidenciar las lógicas empresariales e inversionistas que generan negocios altamente rentables cuando la prestación de salud de por sí no lo es, y de qué modo producen ciudad y ámbitos institucionales notoriamente diferenciados.

Las transformaciones del sector salud en las últimas décadas, por estar ligadas a la adopción del modelo neoliberal, así como al influjo de tendencias de inversión y lógicas de negocio internacionalizadas, hacen parte de fenómenos de globalización. Si en un principio este proceso se interpretó como de posible homogeneización cultural y surgimiento de una civilización

global, más adelante se valoraron los impactos diferenciados sobre territorios, poblaciones e instituciones. A distintos niveles resulta estimulada la fragmentación, sea por el surgimiento de nacionalismos y fundamentalismos en el plano de las civilizaciones; la densidad y escala de las actividades económicas, sociales y políticas, que debilita formas territoriales y comunidades cívicas; una geopolítica y regionalización desorganizadora de los sistemas interestatales (Held *et al.*, 2002).

En busca de las singularidades de la globalización, se ha empleado repetidamente la categoría “fragmentación” en estudios sobre grupos sociales, identidades, culturas, cuestiones urbanas, estructuras económicas o laborales, caracterizándola como un hecho destructor de espacios, estructuras sociales o culturas, en perjuicio de una supuesta integración, unidad y armonía previamente existentes. En la perspectiva de Touraine (1997) es significativa la fragmentación de las experiencias de los individuos, y el hecho de que elementos globalizados como flujos financieros, bienes de consumo y medios de comunicación llegan a estar separados de las organizaciones sociales concretas.

Aunque es casi un lugar común asociar fragmentación a situaciones adversas como desigualdad, polarización, riesgo, vulnerabilidad, crisis, exclusión, precarización, segregación, algunos autores, como Giddens (2008), admiten que la globalización conlleva fragmentación tanto como coordinación; y que puede ocurrir una integración de sistemas diferenciados (Luhmann, 1998). Así mismo, se aprecia el influjo de redes globales articulando individuos, sectores económicos, cadenas productivas, agrupaciones de firmas y estrategias productivas (Castells, 1998). En esa dirección, Deffner y Hoerning (2011) defienden que la fragmentación no necesariamente es un límite de los procesos de globalización, sino que más bien puede ser la clave de su dinámica, a condición de que las partes se conecten y potencien en una red. La lógica binaria de incluido-excluido, orden-desorden, que se ha manejado, impide apreciar que, si bien hay desconexiones entre los fragmentos, también son importantes las interconexiones

e interdependencias que simultáneamente se crean.

Teniendo como trasfondo estas visiones contrastantes de la fragmentación, analizaremos importantes cambios en las esferas institucional, empresarial, urbana y laboral, ocurridos en el sector salud bogotano, sopesando las inclusiones-exclusiones; desconexiones-interdependencias; integraciones-precarizaciones. En el contexto de la actual globalización, mediante políticas públicas y planes productivos, se intenta controlar y gestionar el sector, generándose un escenario heterogéneo en el que el pluralismo estructurado y el lucro privado, como propulsores del sistema, hacen coexistir dispares prácticas. Por ejemplo, las modalidades más regresivas de negocio, al lado de algunos esfuerzos por conformar redes especializadas e interconectadas, armonizadas en la lógica competitiva de los clústeres.

La indagación se apoya en una revisión amplia de documentos públicos y privados (empresariales y gremiales), artículos de prensa y 32 entrevistas semi-estructuradas con actores claves del sistema de salud⁵ en el área metropolitana de Bogotá. Se dialogó con representantes de agremiaciones de la rama de la salud, directivos de entidades, trabajadores de base de la salud, sindicalizados y no sindicalizados, entre otros informantes clave, que se seleccionaron usando un muestreo de bola de nieve. El tema se desarrolla del siguiente modo: comienza con el marco reglamentario que privatizó el sistema de salud colombiano; a continuación, identificamos las principales estrategias empresariales y tendencias en el manejo del sector salud en Bogotá como campo de inversiones; después se describen algunas consecuencias laborales; finalmente, se examinan nuevas prácticas y proyecciones hacia el mercado internacional.

5 Se leyó y solicitó a todos los participantes consentimiento informado, garantizando la confidencialidad de sus datos personales, así como el uso de la información para fines exclusivamente académicos bajo los estándares ESOMAR. No es posible mencionar nombres de entrevistados o las entidades a las que pertenecen dado que se tuvo un compromiso de reserva y confidencialidad, evitando identificar personas u organizaciones.

2. El sistema de salud colombiano: de la privatización al desfinanciamiento

Desde la primera mitad del siglo XX, la prestación de servicios de salud en Colombia registra un difuso y lento tránsito de la idea de caridad a la de beneficencia, luego a la de asistencia pública y más tarde a la de sistema de salud como función del Estado, enmarcando esta trayectoria dentro de una lógica de acceso diferencial para cada grupo social (Hernández, 2004). Por otra parte, una conjunción de factores como la limitación de recursos del Estado y su lógica liberal en materia de protección social, la tendencia del empresariado industrial más próspero a establecer para su fuerza de trabajo un restringido sistema patronal de salud y el interés del gremio médico por centrar su práctica profesional independiente en los sectores de más elevados ingresos, condujeron a que en materia de seguridad social se establecieran amplias disparidades regionales, urbano-rurales y sociales. Desde los años 80, y como antesala de las políticas neoliberales que vendría en la siguiente década, se registra el debilitamiento del Seguro Social, que era el máximo logro del Estado dentro de su limitada concepción (Mesa, 2018).

2.1 La reorganización del sistema de salud tras la ley 100

La Constitución Política de 1991 introdujo cambios determinantes para la prestación de la salud, al reconocer que Colombia es un Estado Social de Derecho, en el cual la salud se convierte en un derecho universal que pueden reclamar las personas y que debe ser garantizado por el Estado. De ahí, deriva la Ley 100 de 1993 que garantiza la oportunidad y diversidad en el acceso a la salud, crea el Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS) y define la responsabilidad que tiene el Estado de coordinarlo y controlarlo, sobre la base del subsidio a la demanda y la meta del 100% de cobertura (Congreso de la República de Colombia, 1993). Las Empresas Promotoras de Salud (EPS), públicas o privadas, han cobrado importancia por su rol de intermediación financiera de la salud, al administrar los recursos

económicos destinados a la atención en salud⁶ y contratar directamente con proveedores de servicios de salud (Institutos Prestadores de Servicios de Salud –IPS–), bajo dos regímenes. El primero, el contributivo, determina el acceso de trabajadores y pensionados, con sus respectivas familias a un conjunto estándar de servicios y medicamentos llamado Plan Obligatorio de Salud (POS). El segundo, el subsidiado, es dirigido a sectores de población focalizados por su vulnerabilidad socioeconómica.

La segmentación del aseguramiento se profundiza con la existencia de sectores con planes complementarios, medicina prepagada (para afiliados con alto poder adquisitivo) y modalidades como pólizas internacionales (para trabajadores expatriados) y otros particulares, entre los cuales encontramos los turistas de salud con planes de salud asociados a servicios de hotelería. La Ley 100 de 1993 (Congreso de la República de Colombia, 1993), inspirada en el modelo de “pluralismo estructurado” (Londoño y Frenk, 1997), estableció por lo tanto una nueva relación Estado-mercado, donde la atención médica se ha vuelto un bien privado y se amplió como campo de inversión. Se constituyó de tal manera un sistema con varios escenarios de atención, en el que interactúan aseguradores, prestadores y entidades públicas dentro de un marco de competencia regulada (Hernández, 2002; 2017).

Entre las deficiencias de este modelo, después de más de 20 años de funcionamiento, se puede señalar que no logró resolver el déficit estructural en materia de oferta sanitaria: en 2015, y para 1000 habitantes, el país contaba con 1,8 médicos (contra 3,4, en promedio, para los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)); 1,1 enfermeros (contra 9); 1,6 camas de hospital (contra 4,7). Asimismo, la mortalidad infantil (que por

ser mortalidad evitable se considera como un indicador fundamental de calidad del sistema de salud) registra niveles altos: 17,1 muertes de menores de 1 año por 1000 nacidos en Colombia, en 2015, contra –por ejemplo– 14,6 en Brasil, 12,1 en México, 6,9 en Chile y un promedio de 4 para los países de la OCDE (OCDE, 2017). Esta cifra ascendió a 11,5 para Bogotá, en 2016. La cual no deja de ser bastante alta por tratarse Bogotá de una metrópoli con mayor accesibilidad al sistema de salud (DANE, 2018).

2.2 De las dificultades de acceso a la salud a la quiebra de hospitales

La puesta en funcionamiento de esta política pública ha mostrado fallas estructurales, en donde, si bien ha existido un crecimiento en el aseguramiento, no se puede decir lo mismo respecto al acceso. El cual aún está lejos de ser garantizado para el 100% de la población (Agudelo *et al.*, 2011; Ayala, 2014). Para un gran número de afiliados, hay considerables restricciones en sus tratamientos, formulaciones, exámenes diagnósticos y otras prestaciones que están mediadas por dispendiosos trámites. Es también usual la negación de servicios y medicamentos, ante lo cual el afectado solo puede invocar el amparo legal de la tutela. La Corte Constitucional se ha referido al elevado uso de este recurso en derechos de salud, que en 2018 ascendió en todo el país a más de 197.000 tutelas. Lo que significa que el 33% de la totalidad de tutelas interpuestas para solicitar amparo a derechos esenciales, se refieren a temas de salud. Esto se considera excesivo por todos los analistas (El Tiempo, 2019).

La no cancelación, o dilación injustificada del pago de los servicios por parte de las aseguradoras, es otro de los factores perturbadores del sistema, que afecta seriamente a los prestadores y, para varios sectores de afiliados, repercute en la calidad de la atención. Este entorpecimiento en el flujo de recursos fue estudiado por la Asociación Colombiana de Hospitales y Clínicas (ACHC). Dicho estudio estimó que, en junio de 2017, las deudas contraídas por las EPS (con una muestra de 153 IPS, sobre un total de 1.800) alcanzaron los \$8,2 billones de pesos

6 Con el propósito de administrar los recursos del SGSSS, el artículo 218 de la Ley 100 de 1993 (Congreso de la República de Colombia, 1993) creó el Fondo de Solidaridad y Garantía del Sector Salud (FOSYGA), a partir del cual se realizan las transferencias de los recursos públicos a las EPS sobre la base de la Unidad de Pago por Capitación (UPC): el valor fijo que se reconoce por cada uno de los afiliados para cubrir las prestaciones del POS.

(aproximadamente \$2,5 mil millones de dólares). Motivo por el cual, de las 910 Empresas Sociales del Estado (ESE) u hospitales públicos, el 63% estarían en riesgo fiscal y financiero medio y alto; 32 habrían sido liquidadas; 7 habrían tenido intervención forzosa; y otras cuantas habrían sido fusionadas y privatizadas (ACHC, 2018). Las estadísticas más recientes revelan que, hasta 2016, se habían cerrado más de mil camas de pediatría (350 en Bogotá), afectando directamente el acceso a la salud de los niños (Gossain, 2018).

La afectación de la estructura pública de la salud y de amplios sectores de ciudadanos puede ilustrarse con el caso del Hospital San Juan de Dios (HSJD). Este, otrora principal centro asistencial de Bogotá, atendía pacientes de bajos ingresos y se transformó, en los 60, de hospital de caridad a complejo universitario. Las condiciones de competencia por los usuarios, bajo el nuevo sistema, lo dejaron en desventaja, causando disminución de pacientes e ingresos. La crisis financiera, que intentó ser mitigada con donaciones de gobiernos extranjeros, ocasionó que, en 2001, la Superintendencia Nacional de Salud decretara la intervención forzosa. La cual fue culminada, en el 2004, por medio de la resolución 1317, que pidió a los aseguradores trasladar a los enfermos hospitalizados en el HSJD y abstenerse de mandar más pacientes a la institución.

Después de varios años de cierre –durante los cuales los trabajadores del HSJD, acompañados de organizaciones sociales, han mantenido su lucha bajo la consigna ‘El San Juan de todos’– el Tribunal Administrativo de Cundinamarca ordenó, mediante sentencia del 25 de enero de 2018, la reapertura del hospital, preservando su vocación para la atención de personas de bajos recursos. Mientras esto ocurría, los distintos gobiernos distritales, en el periodo del 2000 al 2019, impulsaron una serie de iniciativas urbanas, que buscan hacer del HSJD un polo urbano que impulse el desarrollo inmobiliario y el turismo de salud en el centro de la ciudad.

La teoría de Harvey (2013) sobre la generación de renta monopolística, por medio de especulación sobre el futuro de la tierra o creando unas

características únicas sobre la tierra, se verifica acá para explicar este proceso en el que segmentos del sistema de salud entran en crisis. Luego viene la quiebra y el cierre de hospitales, públicos o privados, al mismo tiempo que los mecanismos de privatización del sistema permiten que sectores inversionistas alcancen una posición dominante al adquirirlos. De tal modo, la crisis del sector salud es percibida por los grupos empresariales y fondos de inversión como una gran oportunidad financiera.

3. Prácticas empresariales en el sector salud: generar ganancias más allá de la prestación del servicio

Desde el punto de vista de los agentes privados, el sistema de salud colombiano ofrece una muy baja rentabilidad para la prestación de servicios de salud dentro del marco institucional de los regímenes subsidiado y contributivo (Jaimes y Rincón, 2009). En un contexto de déficit estructural de la provisión en salud, las prácticas empresariales son entonces claves para entender cuáles son las lógicas y dinámicas dentro de las que se estructura el negocio de la salud.

3.1 Lógicas de integración vertical

Una de las tendencias significativas como estrategia y práctica de negocio en el sector salud, en Bogotá, ha sido la formación de conglomerados, convertidos en casa matriz a partir de la razón social de una IPS, clínica o empresa de medicina prepagada e, incluso, de una agremiación de especialistas. Las IPS más grandes en el país crearon su propia EPS de régimen contributivo tras la ley 100 y, desde entonces, construyen, compran o integran clínicas, proveedores de todo tipo y hasta instituciones educativas, escuelas de auxiliares y laboratorios.

En este sentido, son notables tendencias a la integración vertical que buscan generar ganancias a partir de las actividades que no son de la prestación del servicio de salud (aseguramiento, insumo, capacitación, transporte) y a la acumulación de los recursos recibidos por la Unidad de Pago por Capitación (UPC), a través de la

conformación de un circuito financiero (Jaimes y Rincón, 2009; Hernández, 2002).

Lo anterior, a pesar de que “su naturaleza de aseguradoras les exige una administración del riesgo financiero” (Jaimes y Rincón, 2009, p. 92). Así, entre las 100 empresas más grandes del país en 2017, por sus ingresos operacionales, encontramos 13 EPS. Siendo las más grandes con ingresos operacionales, superiores a \$ 1,7 billones de pesos, en respectivo orden: la Nueva EPS, Coomeva (que actualmente posee su propia entidad bancaria: Bancoomeva⁷), Sura, Sanitas, SaludTotal y Medimás (Semana, 2018). Además, diversas organizaciones, que poseen EPS en el régimen contributivo, ofrecen también medicina prepagada, planes complementarios y pólizas de salud. Situación por demás polémica por el poder de mercado que les brinda a estas empresas y por la posibilidad de exigir, al usuario del plan adicional, afiliarse antes a alguna EPS del régimen contributivo (Jaimes y Rincón, 2009).

Aunque la Ley 1122 de 2007 limitó la integración vertical de las EPS a un 30%, como máximo, esta práctica se ha seguido evidenciando como una tendencia fuerte en algunos grupos empresariales o conglomerados del sector salud (Congreso de la República de Colombia, 2007). Ahora bien, es preciso recordar que, si bien la mayoría de las EPS son privadas, una parte importante de los hospitales y el personal que prestan los servicios a las EPS son públicos. Muchos, debido a las incoherencias del sistema, permanecen al borde de la quiebra: los prestatarios públicos del servicio de salud se encuentran en una posición muy vulnerable frente a los aseguradores privados. Estos últimos realizan altas ganancias, gracias a una gestión

no regulada de los recursos públicos que les llegan vía el pago de la UPC.

3.1.1 Apertura a la participación del capital privado global y nuevas modalidades de integración vertical

A pesar de las conocidas debilidades y fallos del sistema de salud en su función social central, tanto en la esfera de las políticas públicas como en los planes gremiales y corporativos, se percibe en los últimos años la búsqueda de nuevos negocios, inversiones extranjeras o de naturaleza global. Con ese propósito, se dinamizó el régimen de zonas francas en el país (Ley 1004 de 2005 –Congreso de la República de Colombia, 2005–), lográndose un notable crecimiento, hasta alcanzar 105 en total, que incluyen 13 zonas francas en salud. Cifra que sitúa a Colombia como el país de América Latina con mayor cantidad.

En 2016, la entrada en vigencia del decreto 2147 de 2016 transformó el régimen de zonas francas, para hacer más ágil su aprobación y estimular el desarrollo de actividades avanzadas tecnológicamente y con proyección internacional. Esta norma precisa aspectos de las Zonas Francas Permanentes Especiales (ZFPE), de tipo industrial o de servicios –también conocidas como uniempresariales– en la que una única firma, que cumpla ciertos requisitos de inversión y mínima generación de empleo, sin importar su localización, puede contar con una serie de ventajas y trato excepcional en materia aduanera, tributaria y de comercio exterior (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2016).

A diferencia del caso de Dubai (Ganji, 2015) y de otras experiencias de zonas francas de salud en países emergentes como Turquía (Deloitte, 2014), Colombia es el único país en el mundo donde se han creado zonas francas con carácter uniempresarial. En ese sentido, las compañías únicas y sin obligación de localizarse en un espacio específico, adquieren beneficios tributarios e incentivos económicos. De modo que, lo que en otros países se hace para conseguir proximidad, integración horizontal de firmas,

7 En 2016, tras una operación de aproximadamente 50 millones de dólares, Christus Health adquirió el 50% de las acciones de Sinergia Salud, una de las compañías de Coomeva propietaria de las clínicas Farallones de Cali, Palma Real de Palmira, Somer de Medellín y el servicio Hospital en Casa. La compañía estadounidense obtuvo participación en la junta directiva, gerencia y administración de Sinergia Salud. La alianza comprendió, además, el 10% de Coomeva Medicina Prepagada –con la posibilidad de ampliarlo hasta el 45%–, así como el 5% de Coomeva EPS.

servicios compartidos, diversificación y cooperación de actores, como estrategias de innovación y competitividad, en Colombia se reduce a un mecanismo para atraer inversiones dentro de una lógica de integración vertical en torno a firmas aisladas, beneficiándose a los más grandes grupos del sector o a grupos financieros de orden global (ver Tabla 1). Este tipo de negocio está destinado a pacientes con alto poder adquisitivo, atiende de manera exclusiva a pacientes particulares, con pólizas, medicina prepagada o planes complementarios. Como es el caso de la zona franca Los Nogales, en el norte de Bogotá,

en la cual el área de hospitalización cuenta con estándares de hotelería de lujo.

Las zonas francas se proyectan para recibir turistas de salud y no constituyen una herramienta reglamentaria que busca mejorar la prestación de servicios y el derecho a la salud de los colombianos. Si bien las Zonas Francas han mostrado decaimiento en los últimos años, como campo de inversión, una modalidad más propicia a la interacción entre firmas, conocida como Alianzas Público-Privadas (APP), ha crecido en el sector salud desde 2014, con la conformación de alianzas de grupos nacionales e

Tabla 1. Zonas Francas de Salud aprobadas en Colombia

Nombre	Fecha de aprobación	Localización	Inversionistas identificados
Centros Especializados de San Vicente Fundación	2009	Rionegro (Antioquia)	San Vicente Fundación (Colombia)
Clínica Portoazul	2009	Barranquilla (Atlántico)	United Health Group (Estados Unidos)
Clínica Los Nogales	2009	Bogotá D. C.	Carlos Ardila Lülle (Colombia)
Fundación FOSUNAB	2010	Floridablanca (Santander)	Carlos Ardila Lülle (Colombia)
Clínica Hispanoamérica S.A.S.	2010	Pasto (Nariño)	Roberto Cochetoux, Joseba Grajales, Iñigo Gómez (España)
Fundación Cardiovascular de Colombia S.A.S. A partir de 2016: Hospital Internacional de Colombia	2012	Piedecuesta (Santander)	Carlos Ardila Lülle (Colombia). A partir de 2016: Rizk Ventures y Goldman Sachs (Estados Unidos). Crédito con el Banco Mundial.
Sociedad Clínica Cardiovascular Corazón Joven S.A.	2012	Neiva (Huila)	
Medical Duarte Z.F. S.A.S.	2012	Cúcuta (Norte de Santander)	
Fresenius Medical Care Servicio Renal S.A.S.	2013	Cúcuta (Norte de Santander)	Fresenius Medical Care (Alemania)
Centro Hospitalario Serena Del Mar S.A.	2014	Cartagena (Bolívar)	Fundación Santafé - Bogotá (Colombia). Crédito con el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
Clínica de Marly Jorge Cavelier Gaviria	2016	Chía (Cundinamarca)	Clínica de Marly Santafé - Bogotá (Colombia)
Clínica Universitaria Medicina Integral S.A.S.	2016	Montería (Córdoba)	
Diacor Soacha Zona Franca S.A.S.	2016	Soacha (Cundinamarca)	Ashmore Investment Group (Reino Unido)

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2018) y datos propios.

internacionales. El impulso lo dio el gobierno de Juan Manuel Santos (2014-2018), al poner en marcha la política de las Redes Integradas de Servicios de Salud (RISS), donde las empresas privadas, de cualquier tamaño, que hagan parte de la cadena de producción de la salud, puedan celebrar convenios que les permita prestar los servicios de manera complementaria.

3.1.2 Cuando las empresas de salud ingresan a los negocios inmobiliarios y transforman el espacio urbano

Además de la propensión a la integración vertical, los grandes grupos empresariales en salud han incursionado en los negocios inmobiliarios, bajo diversas modalidades. Según las estadísticas del DANE (2016), la expedición de licencias para la construcción de hospitales se ubicó, en el 2015, en 567.074 metros cuadrados, con un crecimiento de 32,9%. En cambio, en 2014, totalizó 426.587 metros, lo cual demuestra que los activos inmobiliarios de la salud se vuelven un atractivo en sí mismo para los inversionistas (El Tiempo, 2016).

La Clínica San Rafael es un caso ilustrativo. Se trata de una institución privada católica fundada en 1929 y cuyo patrimonio se vio afectado, desde el 2012, por el no pago de los servicios prestados a las EPS. Tal como lo reconoció Carlos Vicente Rada, director de la Orden Hospitalaria San Juan de Dios, organismo que era entonces propietario de la Clínica San Rafael (Cantillo, 2012). A raíz de esta situación, la entidad emprendió un proceso de despidos de trabajadores y después fue vendida a la multinacional Tribeca. Esta compañía, que pertenece al grupo Rizk Ventures, opera en Colombia como “National Clinics” y cuenta con la Clínica los Nevados (Pereira), el Hospital Internacional de Colombia (Santander) y la National Clinic (Bogotá). Tribeca introdujo un modelo de negocio que separa la prestación de servicios de salud del negocio inmobiliario: administra los servicios hospitalarios y un joint-venture, del cual hace parte el grupo Goldman Sachs, que maneja la finca raíz (Dinero, 2016). De tal manera, las pérdidas del primero no pueden repercutir en el segundo.

Dentro de una estrategia de negocio diferente, la clínica Country se enfoca en la prestación de servicios de salud de alta gama para particulares nacionales, medicina prepagada y turismo de salud. Todo articulado, por una parte, a su internacionalización y, por otra, al negocio inmobiliario. Luego de ser adquirido por la holding chilena Banmédica, en 2007, el Grupo Empresarial Country (que reúne a las clínicas Country y La Colina en Bogotá, la Zona Franca en salud Portoazul, en Barraquilla, y la aseguradora Colmédica Medicina Prepagada) fue comprado, en 2018, por la compañía estadounidense de seguros médicos United Health Group, por un valor cercano a los \$ 2.800 millones de dólares (El Tiempo, 2017). Estas ventas hacen parte de un proceso de adaptación de la institución a los requerimientos internacionales del turismo en salud y posibilitaron la consolidación de la infraestructura hospitalaria. Asimismo, es destacable el caso de la clínica Country, en Bogotá, por su contribución a la especialización económica y transformación radical de los espacios urbanos de su entorno; lo anterior con apoyo de programas urbanísticos promovidos desde el gobierno distrital de Bogotá, como el Plan de Implantación, mediante el cual se aprueba la construcción de grandes superficies de escala metropolitana.

En esa dirección, la resolución 0940 de junio de 2018, de la Secretaría Distrital de Planeación, autorizó la intervención de un área de 3630 m² en pleno corazón financiero y económico de Bogotá, aplicando un esquema en que la enajenación voluntaria de los predios requeridos, para la ampliación de la clínica, se compensa con un porcentaje equivalente en la nueva construcción. De esta forma, el grupo empresarial alcanza el control sobre el suelo urbano y se beneficia con altas plusvalías en un sector altamente densificado y desarrollado. Caso similar es la Clínica Portoazul, en Barraquilla, que se ha beneficiado de la reglamentación de zona franca uniempresarial en salud, ubicándose en el sector de expansión urbana más dinámico de la metrópoli costera, lo cual le permite mantener una alta valorización como activo inmobiliario. Este mismo proceso se observa alrededor de las zonas francas de salud, ubicadas en las

áreas de más alta valorización de las periferias metropolitanas: clínica Marly en Chía y clínica Serena del Mar en Cartagena. Todas articuladas a nuevos frentes de urbanización residencial de *standing*, asociados con la construcción de centros comerciales de última generación y de nuevas sedes de instituciones de educación superior privadas prestigiosas.

La concentración de infraestructura en manos de grandes empresas nacionales y extranjeras valoriza rápidamente los activos inmobiliarios, en particular para los consultorios médicos, como ocurre en el entorno de la Clínica el Country. Esta dinámica inmobiliaria de la salud lleva al surgimiento de nuevas formas de transacciones, como el alquiler de consultorios médicos, odontológicos y psicológicos por horas, el cual se ha vuelto el nicho de negocio aprovechado por la plataforma *Tueme*. El proceso del Hospital San Juan de Dios es también demostrativo de otras implicaciones para la producción de ciudad. Una vez consumada su quiebra, las administraciones distritales ligaron su reapertura a un proyecto urbano e inmobiliario que incluye la renovación urbana de los barrios circundantes, con construcción de viviendas en Las Cruces y San Bernardo.

El Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá (POT) determinó en 2004 que, en el área en que se encuentra el HSJD, se debía edificar un centro hospitalario que promoviera la prestación de servicios a usuarios nacionales y extranjeros, fomentando el turismo en salud y los servicios complementarios que se derivan. Lo anterior se materializó, en el 2007, al expedirse el decreto 492 que puso en operación el Plan Zonal del Centro (PZCB), que incluyó, como uno de sus espacios estratégicos de borde, el HSJD y las instituciones circundantes. Este ambicioso plan de remodelación e inversión para el HSDJ, conocido como “Ciudad Salud”, consta de un proyecto de renovación urbana para la zona hospitalaria, la creación de una serie de infraestructuras para servicios complementarios y el apalancamiento de proyectos urbanos en su entorno, que faciliten la reinversión en el centro, en particular el Plan Parcial de Renovación Urbana “San Bernardo Tercer Milenio”.

En 2011, el Plan Maestro de Turismo, en Bogotá, reiteró que este proyecto debía estar orientado al turismo en salud, por lo que se propuso la construcción de hoteles, superficies comerciales y otros tipos de negocios que satisficieran las demandas de los nuevos usuarios. El desarrollo de este megaproyecto urbano con inclusión del HSJD, fue orientado hacia un modelo de inversión APP. Para el cual, la firma Currie & Brown –especialista en la materia– estableció que el proyecto sería una APP de Bata Gris-Verde, que incluya el diseño, construcción, operación y mantenimiento de la infraestructura; mantenimiento de los equipos biomédicos y la operación de los servicios complementarios como el aseo, la vigilancia, la alimentación, la lavandería, entre otros (Currie y Brown, 2018). Este complejo hospitalario funcionará como una Red Integrada de Servicios de Salud (RISS), que unifique a las localidades de Santa Fe, Candelaria, Mártires y San Cristóbal, sumando en total 62 instituciones de diferente tamaño y vocación, destinadas a conformar la “red centro oriente”. De tal manera, el gobierno distrital fijó el desarrollo de su infraestructura pública por medio de APP, para así entregar su ejecución y administración a multinacionales. Así lo dejó saber la administración distrital en el Segundo Foro Internacional de Asociaciones Público-Privadas en Salud para Bogotá, realizado en 2018.

En síntesis, el caso Country, ubicado en la zona norte de la ciudad, dentro de los entornos más costosos y privilegiados; y el caso HSJD, en un sector céntrico, popular y pauperizado urbanísticamente, han sido objeto de políticas similares. En ambos casos, aunque con más adelanto en el primero, están en marcha instrumentos de planificación urbana destinados a generar suelo, de origen privado (caso Country) o público (HSJD), para el beneficio de los grupos empresariales que, con la venia gubernamental y los recursos públicos, derivan utilidades injustificadamente elevadas de estos negocios inmobiliarios asociados a la salud. En un contexto de déficit estructural de la oferta, la única contrapartida para la colectividad es una probable mejora en la prestación del servicio de salud.

3.2 Lógicas de explotación laboral

Las tendencias de fragmentación, segmentación y polarización perceptibles en los mercados laborales bajo las dinámicas globales (Durand, 2011), exploradas para el sector salud colombiano, en medio de su complejidad, evidencian la consolidación de ámbitos heterogéneos de manejo laboral, puesto que reproducen la diversidad de condiciones institucionales y económicas que se han descrito. Desde la observación empírica, se advierte que, aunque existe un núcleo de clínicas y entidades en donde se han mantenido e incluso mejorado estándares laborales, predominan en la mayoría de los casos prácticas que, de modo diferenciado, erosionan estándares de protección social y garantías laborales, ocasionando la ruptura y disolución de estructuras ocupacionales. Se trata también de otro orden de estrategias de acumulación promovido por las EPS, que reduce costos mediante mecanismos de explotación laboral, vía externalización, tercerización y precarización del personal de salud.

Desde que la ley 100 externalizó los servicios hacia las EPS, empezó una cadena de externalizaciones: EPS subcontratando, mediante convenios, con IPS privadas y estas, a su vez, externalizando áreas misionales y auxiliares de servicio. Además, basadas en su creciente poder de mercado como conglomerados de la salud, indirectamente ocasionan precarización laboral en las clínicas que no son de su propiedad, con el retraso o no pago de los servicios prestados (ACHC, 2015). Las EPS con artimañas para retener pagos (auditorías, glosas, re-facturaciones y renegociación de pasivos) acaparan recursos públicos y para-fiscales de la salud (Cadavid *et al.*, 2016). Más aún, la legislación responsabiliza a los hospitales por la auditoría de las glosas, obligándolos a gastar más en personal administrativo (Quintana *et al.*, 2016). Esta situación agudiza el déficit de los hospitales, llevando no solo a situaciones de mora con proveedores, sino también con empleados, y a diversas afectaciones laborales (ACHC, 2015).

Las EPS, como administradoras financieras del sistema de salud, también están tercerizando

personal o servicios médicos, cerrando y externalizando áreas de servicios, inicialmente con el uso de Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA) –hasta su reciente prohibición– y después, mediante una variada gama de modalidades, como empresas de servicios temporales, ordenes de servicios y contratos sindicales (Aricapa, 2008; Puig y Osorio, 2014). La subcontratación también persiste como tercerización naturalizada, donde la empresa matriz subcontrata servicios de su *core bussiness* a otra secundaria (Puig y Osorio, 2014). Se tercerizan labores como aseo, mensajería, cafeterías, lavandería, pero también las labores de enfermeras supernumerarias, por ejemplo, en Nuestra IPS, en el Hospital San Ignacio y en la Clínica Reina Sofía. En esta última, llama la atención una modalidad de *outsourcing* de servicios, donde la clínica transfiere la actividad a empresas subcontratistas creadas por las jefes de enfermería de la misma, que se turnan la prestación del servicio en un piso de medicina prepagada.

Se ha hecho usual la coexistencia en un mismo espacio de empleados directos y tercerizados bajo diferentes modalidades, con disímiles salarios y precariedades. Así se aprecia en la Clínica Marly, en donde a partir de la flexibilización laboral introducida con la Ley 50 de 1990 (Congreso de la República de Colombia, 1990), se empezó a contratar personal con empresas proveedoras de temporales. En 2013, el sindicato Sintramarly denunció, ante el Ministerio del Trabajo, esa tercerización de personal misional. El proceso de investigación duró dos años, hasta que el Ministerio expidió una sanción tanto para la Clínica Marly como para “Ocupar”, la empresa de servicios temporales que más trabajadores concentraba en la clínica en ese momento. La clínica fue obligada a contratar directa y formalmente a 400 trabajadores, a cambio de que se le levantara la sanción. No obstante, Marly no les concedió nivelación salarial y los vinculó con un convenio en condiciones inferiores a las de los trabajadores de planta originales.

En general, las clínicas y hospitales recurren a trabajadores independientes o monotributistas a los que imponen contratos de prestación de servicios como supernumerarios y copropietarios de empresa temporal, para así aplicarles

cláusulas contractuales glosando servicios facturados por obras o servicios. Con lo anterior se oculta lo que en los hechos es una relación laboral normal, en sus aspectos de subordinación y cumplimiento de labores misionales de la entidad. También son usuales contratos con alta diferencia entre salario básico y total, y uso de bonos *sodexo-pass*⁸ para reducir la base sobre la que se calculan las prestaciones sociales. Todas estas prácticas atípicas de contratación en el sector configuran una precarización multidimensional de un segmento de trabajadores de la salud indeterminado aún.

Cierta polarización de condiciones y segmentación es notoria en niveles salariales contrastantes entre profesiones médicas y paramédicas: enfermeras especializadas y no especializadas; y entre estas y médicos; del mismo modo entre médicos generales y especialistas (Bohórquez, 2017). Con lo cual se consolidan en el sector, y aún a nivel de clínicas, segmentos laborales agudamente diferenciados, dependiendo del grado de externalización y tercerización de los vínculos laborales, que varía según las lógicas rentistas presentes en las clínicas y el ámbito de negocio de cada entidad. En algunas clínicas y entidades, las deterioradas condiciones del sector de trabajadores tercerizados se disimulan resaltando las buenas condiciones de los profesionales de planta, como una fuente de valor agregado. Publicitándolas, por ejemplo, ante potenciales pacientes internacionales.

Lo más destacable, respecto al tema laboral, es que se han generado diversas modalidades de precarización del trabajo y deterioro de la situación profesional, prácticas que en la medida en que hacen parte de escenarios de corrupción y acciones fraudulentas contra el sistema, serían otra forma indebida de extracción de beneficios, que en muchos casos se presenta en combinación con las trasgresiones y conductas

más típicamente rentísticas. La diversidad de estructuras y procesos en el sistema, en el que se pretende dar espacio a la intervención reguladora del Estado, tanto como a la competencia entre inversionistas privados, indudablemente ha creado un ambiente propicio al rentismo. De acuerdo a Tullock (2005), este es un fenómeno de múltiples facetas, en el que los actores empresariales emplean conexiones políticas para obtener ventajas en la actividad económica. Del mismo modo, el ejercicio de poderes monopólicos y el aprovechamiento de deficiencias en el control público, para obtener una cuota excesiva de ganancias, es acudiendo al lobby de regulaciones económicas, la captura del ente regulatorio, la colusión entre firmas y agencias gubernamentales.

Es característico, en el sistema colombiano, el fraude a las condiciones de transparencia, libre concurrencia y competencia en el mercado, integraciones verticales, abuso de posición dominante, apropiación de recursos públicos. Todo lo anterior configura una gama de conductas, que van desde las leves infracciones hasta la abierta trasgresión de normas y el ilícito. Tales prácticas rentísticas, en muchas ocasiones, se acompañan de manejos laborales generadores de deterioro en la calidad de los empleos, y explican la formación, en los escenarios sociales hospitalarios, de manifestaciones específicamente sectoriales de precariedad laboral. Por ejemplo, la incrementada agresión hacia el personal de la salud por parte de usuarios insatisfechos.

4. Clúster y turismo de salud como potenciales vías hacia la globalización

Una faceta importante dentro de los cambios económicos en la mundialización de las economías ha sido la conformación y el desarrollo de clústeres. Son muy variados los interrogantes y temas planteados, así como las perspectivas desde las que se ha abordado en las diferentes disciplinas relacionadas con lo territorial y lo urbano, la gestión de organizaciones, negocios, ciencia y tecnología (Navarro, 2003; Hervas-Oliver *et al.*, 2015).

8 Bonos para adquirir productos de consumo final, que subsidia una empresa a sus empleados a través de la empresa Sodexo, como parte del pago de su salario bajo este modo de cheque canjeable en puntos con convenio, o como incentivo emocional, adicional al salario.

4.1 El clúster de la salud: lo urgente no deja ver lo importante

En Colombia, con el ‘cambio de modelo’ de los 90, se dejó de lado la intervención del Estado y énfasis en el mercado interno, pero se mantuvo un rol orientador en los organismos estatales, que desde entonces han impulsado diferentes planes para fomentar condiciones de competitividad y productividad a través de acuerdos sectoriales, optimización de cadenas productivas, zonas francas, acuerdos público-privados y clústeres, entre otros. Siguiendo planteamientos de Porter (1991) sobre generación de capacidad competitiva, se buscó aprovechar la proximidad entre clientes y proveedores, así como las externalidades ligadas a la aglomeración y densificación de firmas, especialización, eficiencia en la cadena productiva y capacidad innovadora colectiva.

Es así como varios sectores productivos, entre 1993 y 1994, tuvieron asesoría de la consultora “Monitor” del mismo Porter (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2009). Desde estas épocas, ha habido interés por los fenómenos relativos a redes, cadenas, distritos y clúster. La influencia de instituciones supranacionales, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), del mismo modo que el interés por vincular el país a la OCDE, han motivado aproximaciones a teorizaciones sobre clúster. Entre ellas, las de la Nueva Geografía Económica (Sabel *et al.*, 2012, p. 11) y de la economía de la innovación, que son adoptadas en algunas políticas y gremios colombianos; por ejemplo, políticas de regiones competitivas, áreas metropolitanas y ciudad-región.

En este contexto de políticas, se ubica la “Iniciativa Clúster Salud”, liderada desde el 2017 por la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), con la participación de importantes entidades públicas y privadas de la ciudad⁹: el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), el Ministerio de Trabajo, el Ministerio de Educación, el Instituto Colombiano

de Normas Técnicas (ICONTEC), la Secretaría Distrital de Planeación y la Secretaría de Salud. Entre las privadas, se encuentran entidades productoras de insumos, medicamentos y equipos, consultores especializados en calidad, EPS e IPS (Hospital San José, Clínica de la Mujer, Clínica Marly, Clínica Sabana, Fundación Shaio, Fundación Santafé y Clínica del Country). El clúster está organizado en torno a una junta directiva integrada por líderes de las principales clínicas, un consejo ampliado y mesas temáticas: “calidad”, “talento humano”, “innovación, investigación y desarrollo”, “mercadeo”, “infraestructura y entorno”. De modo general, esta organización se aprecia como espacio para examinar problemas y buscar soluciones articuladas. Otras tareas de interés son el monitoreo de datos oficiales producidos por observatorios, la generación de parámetros y soporte a las entidades en metrología, la promoción y difusión de eventos, proyectos, congresos, cursos.

La combinación del esfuerzo en las mesas de “calidad” e “infraestructura” facilita ejercicios de *benchmarking* con las demás entidades, interactuando con la cadena sectorial y con los pares. Aunque la iniciativa de la CCB, con menos de dos años de desarrollo, requeriría más tiempo para mostrar avances, sí es posible señalar algunas tendencias en su implementación, como la prioridad en los temas de infraestructuras y habilitación, y la cuestión de la confianza entre los miembros. El problema de la infraestructura se relaciona con la necesidad que tienen las clínicas y hospitales –entre los cuales hay algunos de cierta antigüedad– de construir nuevas instalaciones, ampliar o adaptar las existentes. Para tal propósito, las clínicas deben acogerse a las directrices del POT, y otras normas urbanísticas y técnicas de la Secretaría de Salud.

Las tensiones generadas en estos temas y la lentitud de los procesos de aprobación de proyectos, han llevado a que los integrantes del clúster analicen conjuntamente estas condiciones. Un primer producto de esta acción colectiva fue un documento con expectativas respecto a temas urbanos, para ser sustentado ante el Consejo de Bogotá. Acciones similares tendientes a expresar puntos de vista ante las autoridades distritales, que consideran que hay desequilibrios por excesiva concentración de

9 La información sobre esta experiencia organizativa se obtuvo principalmente de entrevistas a funcionarios de entidades del clúster –situados en distintos niveles– y a conocedores del sector.

instalaciones de salud en zonas de la ciudad como las del norte, se adelantan en otros medios gremiales como la ACHC y la mesa sectorial de salud de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI).

Por lo anterior, algunos partícipes del clúster consideran que estos esfuerzos corresponden más a urgencias y necesidades inmediatas, que aún no reflejan avances en el sentido de la concentración espacial e interacción productiva propia del clúster. Además de esta integración de esfuerzos, casi cercana a los usuales mecanismos de cabildeo, se advierten iniciativas particulares de algunas IPS para resolver la necesidad de nuevos espacios: el proyecto de ampliación de la Clínica del Country ya mencionado, los ensanches de la Fundación Santafé y de la Clínica de Occidente.

La obligación de acoger normas y estándares de habilitación exigidos por el Ministerio y la Secretaría Distrital de Salud, también ha estimulado la actividad concertada sobre temas como calidad y metrología. Dado que la aplicación de una parte de las normas resultaría tan problemática que podría hacer inviables algunas entidades, o imponer serias modificaciones a sus procesos, se ha valorado la interacción entre entidades reguladoras y prestadoras para crear estándares y ajustes a actividades y condiciones específicas. Considerando la esfera de las mesas de trabajo, de acuerdo a la percepción de sus protagonistas, se nota una falta de compromiso y persistencia en las tareas. Además de insuficiente convicción en la alta dirección de las entidades respecto al proyecto clúster en general. Ilustrativo de esta situación fue lo ocurrido cuando se inició un estudio de costos y calidad, para el cual se debía generar una información que la CCB reuniría, pero los pocos datos aportados resultaron insuficientes para sistematizar. Lo anterior puso de presente la falta de confianza por compartir información entre entidades, como elemento de fondo adverso a la dinámica del clúster.

Respecto a las condiciones y requerimientos para la construcción de un clúster, el examen de algunos indicadores a nivel sectorial tampoco

muestra un panorama favorable. En lo tocante a los nexos entre clínicas y otras entidades para realizar investigación, un estudio demuestra poca incidencia de las instituciones en los logros de investigadores académicos y científicos, falta de integración de los modelos organizacionales del hospital y la academia para la investigación, y reducida presencia de entidades del sector público (Jaramillo-Salazar *et al.*, 2008).

En estos procesos del sector salud, que deberían contribuir tanto a la producción de ciudad, como a la construcción de tejido económico, la persistencia de la fragmentación y extrema desigualdad de las firmas y entidades convocadas conforman un escenario en el que políticas económicas e iniciativas gremiales, muy débilmente, esbozan propósitos de ordenamiento para la competitividad y de concertación para alcanzar los plausibles objetivos de optimizar cadenas productivas y promover clúster. Por todo lo anterior, los esfuerzos innovadores se concentran en un reducido número de entidades e inevitablemente reproducen las lógicas de la firma aislada en su integración vertical, desarrollo de portafolios de negocios internacionales, certificaciones de calidad y otras acreditaciones de firmas específicas, que generan algunas concentraciones de infraestructura e interacciones en red con otros establecimientos, pero no una articulación que lleve a verdaderas capacidades competitivas colectivas.

4.2 Turismo de salud apenas una posibilidad

Teniendo como referente los logros de países diversos y algunos avances nacionales, se ha planteado la viabilidad de vender servicios médicos, incorporados en planes turísticos y hoteleros, a visitantes extranjeros que llegarían en volumen atraídos por costos más reducidos que en sus países, o que no se prestan allí. Según promotores de entidades gubernamentales y empresarios, el atractivo del bajo costo, sumado a la especialización, imagen de confiabilidad y la óptima gestión de un proceso que combina aportes de clínicas, agencias de turismo y hoteles, conformaría un clúster favorable al desarrollo científico, empleo e ingresos para el país. En la

expectativa de favorecer un incremento y mayor proyección de la exportación de servicios de salud, se ha creado un marco institucional y de políticas públicas, así como planes de gremios como la CCB (Cámara de Comercio de Bogotá) y la ANDI (Asociación Nacional de Industriales). El CONPES (Consejo Nacional de Política Económica y Social) 3678 de 2010, como Plan Estratégico pensado para el desarrollo del turismo de Salud, definió un modelo sectorial que promueve los acuerdos bilaterales para aumentar el ingreso de pacientes extranjeros y el crecimiento de las inversiones, contando con el establecimiento de las zonas francas en salud, la promoción del bilingüismo, los Programas de Transformación Productiva, la certificación de instituciones dentro del modelo ISQua-ICONTEC (Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación).

La factibilidad de estos planes se sustenta en logros como el posicionamiento de cinco clínicas colombianas en escalafones internacionales, y varias alianzas y convenios de ellas con prestigiosos centros mundiales. Ante las posibilidades del turismo de salud, el clúster de la CCB ha hecho análisis del valor agregado posible de alcanzar y ha estudiado experiencias en otros países. Considerando que los logros en materia de complementariedades, sinergias y eficiencia colectiva, en que están comprometidos, son prometedores en relación con la demanda de pacientes extranjeros que buscan no tanto entidades aisladas, sino un sector sólido, con una amplia red integrada y con un agregado amplio de ofertas. Asimismo se valora lo que se ve como fuente de ingresos, lo cual podría resolver la falta de liquidez de las entidades ante los atrasos en pagos que mantienen las EPS.

Sin embargo, aún el desarrollo del turismo de salud no está dentro de los propósitos explícitos del clúster salud de Bogotá. En el contexto nacional, un conjunto de hospitales y clínicas muy destacadas, algunas de las cuales pertenecen al clúster de la CCB, hace varios años atienden pacientes extranjeros, registrándose a nivel sectorial incrementos en este rubro. Se han dado pasos para crear áreas especializadas; lograr las certificaciones y nexos necesarios; promover el bilingüismo y otras calificaciones. Pero por ahora, a la luz de las cifras, el turismo médico en Colombia es un

sector apenas incipiente en la economía nacional, ya que se estima que solo el 3% del total de turistas internacionales, que ingresa al país, lo hace por razones médicas (De la Puente, 2018).

5. Conclusiones

Desde los años 90, se ponen en práctica diferentes políticas dirigidas a promover la capacidad competitiva en varios sectores de la economía. Se suceden y, a veces, coexisten diferentes estrategias, como acuerdos sectoriales, coordinación de cadenas productivas, zonas francas, alianzas público-privadas, clústeres. En el sistema de salud, marcado por las nuevas condiciones que crea la ley 100, se profundiza una fragmentación en la que se crean nuevas oportunidades de negocio y extracción de rentas; impactos espaciales y urbanos; población usuaria y políticas laborales. Algunas clínicas y entidades más dinámicas, pertenecientes al sector con mayor capacidad científica y organizativa, en los últimos años han comenzado a hacer aproximación a las estrategias de clúster y nuevas actividades como el turismo de salud, que están siendo promovidas por entidades públicas y gremios privados. Aunque se encuentran en etapas iniciales, y aún no hacen grandes apuestas en el tema, estos actores empresariales muestran disposición a estructurar eficientes intercambios y nexos productivos, generar procesos de localización y concentración de firmas perceptibles en los espacios urbanos.

Sin embargo, el sentido y orientación de estas prácticas parece estar más ligado a tradicionales tendencias de integración vertical, incursión en nuevos negocios que requieren certificación y afinación de estándares, que a las nuevas dinámicas de interacción de clúster, destinadas a construir relaciones de confianza, innovación y competitividad. Además, a pesar de algunos ajustes normativos, no contribuyen a mejorar el acceso a la salud de los colombianos, sino que profundizan las brechas entre segmentos de usuarios con distintas y contrastantes situaciones en cuanto a calidad de la atención, servicios brindados, y oportunidad. Partiendo de los más favorecidos, en un primer nivel, estarían usuarios que suscriben pólizas individuales y

medicina prepagada; en un segundo, los afiliados del régimen contributivo, dentro de los cuales se diferencian los que tienen plan complementario; en un tercero, los afiliados al régimen subsidiado que cuentan con un plan básico; y, en un cuarto, los que carecen de aseguramiento.

En medio de un sector muy segmentado por las oportunidades de negocio –en que una parte apreciable del sector público languidece en la precariedad y la ruina, mientras que otro desarrolla integraciones verticales y otras formas de negocios rentísticos ilegales, reproduciendo arraigadas prácticas especulativas y corruptas–, los logros de algunas clínicas, en certificaciones, integración y coordinación de la cadena, junto a algunos de sus avances investigativos como indicador de innovación, podrían ser importantes en una dinámica futura de configuración del clúster. Se trata de avances más determinados por el acumulado de experiencia y esfuerzo, dentro de firmas específicas, que por acciones conjuntas, con mecanismos de cooperación, interdependencia,

generación de confianza y competitividad colectiva, tal como lo plantean los modelos de clúster.

Igualmente, los desarrollos de zonas francas, los pocos procesos de integración productiva que se perciben y la generación de áreas urbanas especializadas, ocurren en torno a grandes y aislados consorcios capitalizados, sin llegarse a conformar un tejido empresarial más denso y localizado. En estos procesos del sector salud, los esfuerzos innovadores se concentran en un reducido número de entidades, y parecen más asociados a la lógica de la firma individual: portafolios de negocios internacionales, certificaciones de calidad y acreditaciones. La persistencia de la fragmentación, y extrema desigualdad de las firmas y entidades, conforman un escenario en el que políticas económicas e iniciativas gremiales avanzan muy poco en las metas de ordenamiento para la competitividad, concertación para alcanzar los plausibles objetivos de optimizar cadenas productivas y desarrollo de clústeres que se han enunciado.

Referencias

- ACHC –Asociación Colombiana de Hospitales y Clínicas–. (2015). *Encuesta Impacto de la problemática de flujo de recursos en las clínicas y hospitales afiliadas a la ACHC*. ACHC.
- ACHC –Asociación Colombiana de Hospitales y Clínicas–. (2018). *A 8.2 billones de pesos llegaron las deudas con hospitales y clínicas*. <http://achc.org.co/a-8-2-billones-de-pesos-llegaron-las-deudas-con-hospitales-y-clinicas/>
- Agudelo, C. A., Cardona, J., Ortega, J. y Robledo, R. (2011). Sistema de salud en Colombia: 20 años de logros y problemas. *Ciência & Saúde Coletiva*, 16(6), 2817-2828. <http://dx.doi.org/10.1590/S1413-81232011000600020>
- Aricapa, R. (2008). *Las CTA en el sector Salud. La cadena del dolor. Documentos de la Escuela 72*. http://www.ens.org.co/wp-content/uploads/2016/12/DOCUMENTOS-DE-LA-ESCUELA_72Las-CTA-en-el-Sector-Salud-La-Cadena-del-Dolor.pdf
- Ayala, J. (2014). *La salud en Colombia: más cobertura pero menos acceso. Documentos de Trabajo Sobre Economía Regional n° 204*. Banco de la República. <https://doi.org/10.32468/dtseru.204>
- Bohórquez, F. (2017). Estudio descriptivo de salarios de cargos administrativos y asistenciales 2017. *Revista Hospitalaria*, 19(116), 4-44.
- Cadavid, V., Londoño, S. I., Marín, D. Y. y Peña, S. P. (2016). *Análisis de las causas de glosas en la especialidad de ortopedia en la ESE Hospital San Juan de Dios del municipio de Santa Fe de Antioquia en el año 2014* (tesis de posgrado). Universidad CES, Medellín, Colombia.

- Cantillo, D. (2012, 8 de julio). La purga de la San Rafael. *El Espectador*. <https://www.elespectador.com/noticias/bogota/purga-de-san-rafael-articulo-358114>
- Castells, M. (1998). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*. Alianza.
- Congreso de la República de Colombia. (1990). *Ley 50 de 1990*. Por la cual se introducen reformas al Código Sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=281>
- Congreso de la República de Colombia. (1993). *Ley 100 de 1993*. Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0100_1993.html
- Congreso de la República de Colombia. (2005). *Ley 1004 de 2005*. Por la cual se modifican un régimen especial para estimular la inversión y se dictan otras disposiciones. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1004_2005.html
- Congreso de la República de Colombia. (2007). *Ley 1122 de 2007*. Por la cual se hacen algunas modificaciones en el Sistema General de Seguridad Social en Salud y se dictan otras disposiciones. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/ley-1122-de-2007.pdf>
- Currie & Brown. (2018). *Estructuración técnica del programa de infraestructura hospitalaria correspondiente al plan de acción "Bogotá Mejor para Todos en Salud", a través del esquema de Asociación Público Privada (APP)*. http://www.saludcapital.gov.co/Documents/App_4_P_Miguel_Donovan.pdf
- DANE –Departamento Administrativo Nacional de Estadística–. (2016). *Boletín técnico Licencias de Construcción – ELIC Diciembre 2015*. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/licencias/bol_lic_dic15.pdf
- DANE –Departamento Administrativo Nacional de Estadística–. (2018). *Estadísticas Vitales ajustadas según métodos demográficos y estadísticos. Cuadro 1. Tasa de mortalidad infantil por departamento (Defunciones de menores de un año por cada mil nacidos vivos) Serie 2005-2016*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/nacimientos-y-defunciones#tasa-de-mortalidad-infantil>
- De la Puente, M. (2018). Mercado médico-turístico y movilidad social continental en el segmento de bienestar: caso de Colombia. En F. Giraldo-García et al. (Eds.), *Instituciones sociales, conflictos políticos y cambios: Desarrollo y crisis* (pp. 179-190). Universidad del Norte.
- Deffner, V. y Hoerning, J. (2011). *Fragmentation as a Threat to Social Cohesion? A conceptual review and an empirical approach to Brazilian Cities*. Committee 21 Sociology of Urban and Regional Development, International Sociological Association, Amsterdam, Países Bajos.
- Deloitte. (2014). *Healthcare Industry in Turkey*. Republic of Turkey Prime Ministry Investment Support and Promotion Agency (ISPAT). <https://www.bcct.org.tr/wp-content/uploads/2013-ISPAT-HEALTHCARE.INDUSTRY.pdf>
- Dinero. (2016, 7 de julio). *Pese a millonaria cartera vencida crece inversión en hospitales y clínicas*. <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/aumenta-inversion-en-hospitales-y-clinicas-por-fondos-de-capital-privado/225922>
- Durand, J. (2011). *La cadena invisible flujo tenso y servidumbre voluntaria*. FCE, UAM.

- El Tiempo. (2016, 28 de febrero). *Devaluación acelera inversión extranjera en los hospitales 'top'*. <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16523212>
- El Tiempo. (2017, 28 de diciembre). *Los nuevos dueños de Clínica del Country y AutoSnack*. <https://www.eltiempo.com/economia/empresas/fusiones-y-adquisiciones-en-colombia-166008>
- El Tiempo. (2019, 4 de enero). *10 años después, tutelas en salud siguen creciendo en vez de reducirse*. <https://www.eltiempo.com/justicia/investigacion/balance-de-tutelas-por-servicios-de-salud-del2018-311250>
- Eyles, J. (1987). *The Geography of the National Health. An Essay in Welfare Geography*. Routledge Library Editions.
- Ganji, S. (2015). *Hub Healthcare: Medical Travel and Health Equity in the UAE. Working Paper 10*. <http://www.alqasimifoundation.com/admin/Content/File-7122015125423.pdf>
- Giddens A. (2008). *Consecuencias de la modernidad*. Alianza.
- Gossain, J. (2018, 25 de julio). *La verdadera historia de hospitales y clínicas al borde de la quiebra*. *El Tiempo*. <https://www.eltiempo.com/vida/salud/la-verdadera-historia-de-hospitales-y-clinicas-al-borde-de-la-quiebra-247988>
- Harvey, D. (2013). *Ciudades rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana*. Akal.
- Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. y Perraton, J. (2002). *Transformaciones globales. Política, economía y cultura*. Oxford University Press.
- Hernández, M. (2002). Neoliberalismo en salud: Desarrollo, supuestos y alternativas. En V. M. Moncayo y D. I. Restrepo-Botero (Eds.), *La falacia neoliberal: crítica y alternativas* (pp. 347-361). Universidad Nacional de Colombia.
- Hernández, M. (2004). *La fragmentación de la salud en Colombia y Argentina. Una comparación sociopolítica, 1880-1950*. Universidad Nacional de Colombia.
- Hernández, M. (2017). Consecuencias de la cobertura universal de salud en Colombia. *Revista Soberanía Sanitaria*, (3), 56-60.
- Hervas-Oliver, J. L., Gonzalez, G., Caja, P. y Sempere-Ripoll, F. (2015). Clusters and Industrial Districts: Where is the Literature Going? Identifying Emerging Sub-Fields of Research. *European Planning Studies*, 23(9), 1827-1872. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1021300>
- Jaimes, C. y Rincón, L. (2009). *Desempeño financiero y económico de las EPS del régimen contributivo y otros actores de la seguridad social en salud en Colombia: 1993-2006*. Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.
- Jaramillo-Salazar, H., Latorre-Santos, C., Albán, M. C. y Lopera, C. (2008). *El hospital como organización de conocimiento y espacio de investigación y formación. Los recursos humanos en salud y su tránsito a comunidades científicas: el caso de la investigación clínica en Colombia*. Universidad del Rosario.
- Londoño, J. y Frenk, J. (1997). *Pluralismo estructurado: hacia un modelo innovador para la reforma de los sistemas de salud en América Latina. Documento de Trabajo 353*. Banco Interamericano de Desarrollo.

- Luhmann, N. (1998). *Complejidad y modernidad: de la unidad a la diferencia*. Trotta.
- Mesa, L. (2018). *Configuración del campo de consumo relacionado con la atención en salud en Bogotá, 1980-2014* (tesis de doctorado). Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2009). *Competitividad: El desafío para alcanzar un turismo de clase mundial. Documento de política*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Decreto número 2147*. Por el cual se modifica el régimen de zonas francas y se dictan otras disposiciones. <https://incp.org.co/Site/publicaciones/info/archivos/decreto-2147-mincomercio.pdf>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2018). *Informe de Zonas Francas - Noviembre de 2017*. Comisión Intersectorial Zonas Francas - Secretaría Técnica. <https://www.mincit.gov.co/minindustria/temas-de-interes/zonas-francas>
- Navarro, M. (2003). Análisis y políticas de clusters: teoría y realidad. *Ekonomiaz*, (53), 14-49.
- OCDE –Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos–. (2017). *Panorama de la santé 2017: Les indicateurs de l'OCDE*. Éditions OCDE.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Plaza y Janés.
- Puig, J. y Osorio, V. (2014). *El concepto de lo misional permanente y la tercerización ilegal: análisis sociológico y de la jurisprudencia de las Altas Cortes colombianas*. *Ensayos Laborales n° 22*. Escuela Nacional Sindical.
- Quintana, R., Salgado L. y Torres D. (2016). *Gestión de Glosas para prestadores de servicios de salud* (informe de investigación). Universidad Sergio Arboleda, Bogotá, Colombia.
- Sabel, C., Fernandez-Arias, E., Hausmann, R., Rodriguez-Clare, A. y Stein, E. (2012). *Export pioneers in Latin America*. Inter-American Development Bank, David Rockefeller Center for Latin American Studies and Harvard University. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2080388>
- Semana. (2018, 19 de mayo). *Las 100 empresas más grandes de Colombia*. <http://especiales.semana.com/empresas-mas-grandes-de-colombia/2018/listado-cienempresas/index.html>
- Thouez, J. (1987). *Organisation spatiale des systèmes de soins*. Presses de l'Université de Montréal.
- Touraine, A. (1997). *¿Podremos vivir juntos? Iguales y Diferentes*. Fondo de Cultura Económica.
- Tullock, G. (2005). *The Rent-Seeking Society: The Selected Works of Gordon Tullock*. Vol. 5. Liberty Fund.
- Vignerón, E. (1999). Santé publique et aménagement du territoire. *ADSP*, (29) 19.

Cálculo y análisis de la resiliencia de los departamentos de Colombia*

Calculation and analysis of the resilience of the departments of Colombia

Martha Yáñez-Contreras¹

Universidad de Cartagena, Cartagena, Colombia
myanezc@unicartagena.edu.co
<https://orcid.org/0000-0003-0559-5835>

Jorge Martelo-Amaya²

Universidad de Cartagena, Cartagena, Colombia
j220493@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-8107-9790>

Haroldo Rodríguez-Páez³

Universidad de Cartagena, Cartagena, Colombia
hrodriguezp1@unicartagena.edu.co
<https://orcid.org/0000-0001-7304-7609>

Recibido: 14-11-19

Aprobado: 10-06-20

* Este artículo es resultado del proyecto de investigación “Resiliencia urbana en Colombia”, desarrollado por el grupo de investigación, de la Universidad de Cartagena, Economía y Gestión del medio ambiente; el cual fue favorecido y financiado con recursos de la octava convocatoria de proyectos de investigación realizada por la vicerrectoría de investigaciones de la Universidad de Cartagena.

1 Magister en Economía del Medio Ambiente.

2 Especialista en Estadística.

3 Economista.

Resumen

En este artículo se analiza y compara la resiliencia de los departamentos de Colombia para mitigar los efectos de eventos adversos. Para esto se construyó un índice compuesto de resiliencia, utilizando variables como la diversidad de suelos, la diversidad de empresas, el índice de desempeño integral y la capacidad de carga sobre el ecosistema. Los resultados obtenidos evidencian gran disparidad entre los niveles de resiliencia de los entes territoriales estudiados, al tiempo que refuerzan la concepción holística de la resiliencia. De manera que los cálculos obtenidos para el índice son explicados por el desempeño integral de sus componentes.

Palabras clave: resiliencia; desarrollo sostenible; capital social.

Clasificación JEL: Q01, Q50, Q57, R14.

Abstract

In this paper the resilience of the departments of Colombia in order to mitigate the effect of adverse events will be both analyzed and compared. To accomplish this, an index was build composed by resilience, using variables such as the soil diversity, enterprises variety, the integral performance index and the carrying capacity on the ecosystem. The results show a great disparity among the levels of resilience within the territorial subjects studied while also reinforcing the holistic conception of resilience. Thus, the calculations obtained for the index are explained through the integral performance of their components.

Keywords: resilience; sustainable development; share capital.

JEL Classification: Q01, Q50, Q57, R14.



Este trabajo está bajo la licencia Creative Commons Attribution 3.0

¿Cómo citar este artículo? / How to quote this article?

Yáñez-Contreras, M., Martelo-Amaya, J. y Rodríguez-Páez H. (2020). Cálculo y análisis de la resiliencia de los departamentos de Colombia. *Sociedad y economía*, (41), 64-87. <https://doi.org/10.25100/sye.voi41.8670>

1. Introducción

La resiliencia es un concepto propuesto inicialmente en el campo de la ecología por Holling (1973), el cual ha sido usado en distintas áreas de estudios como son la psicología, la física de materiales, la ingeniería, la sociología, la economía, entre otros (Brand y Jax, 2007). Por consiguiente, en las discusiones generadas sobre los factores que posibilitan el desarrollo territorial, la resiliencia se ha incorporado como una variable cuyos efectos pueden ser cruciales al momento de evaluar el impacto que tiene un evento adverso sobre un territorio. Este es un concepto muy relacionado con la capacidad de adaptación, la vulnerabilidad y la sostenibilidad de los sistemas. Por lo tanto, para la promoción de la resiliencia deben existir sistemas de gobiernos robustos que puedan hacer frente a los cambios sociales, económicos y ambientales que se presenten (Campos-García, 2013).

Al ser un concepto multidimensional, disponer de información sobre la resiliencia territorial, en tanto permite conocer cómo el territorio respondería ante eventos adversos, generaría una ventaja a la hora de tomar las decisiones orientadas a mitigar los efectos producidos por una presión externa. Esto ha dado paso a iniciativas como el Marco de Acción de Hyogo: una herramienta a la que se acogieron los países miembros de las Naciones Unidas, y que tiene como objetivo aumentar la resiliencia de las naciones y comunidades ante los desastres, buscando así reducir las pérdidas que estos ocasionan (Organización de las Naciones Unidas, 2005).

En este mismo sentido, estudios realizados por la CEPAL (2018) destacan la importancia de potenciar la resiliencia de las ciudades y demás territorios, teniendo en cuenta las agendas del cambio climático ya que, en el contexto actual, es importante estar preparados ante cualquier eventualidad. De allí la importancia de asegurar la incorporación de políticas públicas de gestión de riesgos a los planes estratégicos de los gobiernos.

Para el desarrollo de este análisis, se construyó un índice compuesto de resiliencia, utilizando la metodología propuesta por Suarez-Casado (2012)

que, a través de cuatro indicadores simples, representa la dimensión económica, social y ambiental de los departamentos estudiados. A partir de este índice se han identificado los departamentos más resilientes en Colombia, es decir, cuáles son capaces de afrontar de mejor manera un estrés externo. Este documento se encuentra estructurado de la siguiente forma: inicialmente, se presenta una revisión de la literatura existente; luego, se describe la metodología utilizada para la construcción del índice compuesto de resiliencia; para, más adelante, presentar y discutir los resultados alcanzados; finalmente, se presentan las conclusiones obtenidas.

2. Resiliencia territorial

La estabilidad de los sistemas complejos ha adquirido una creciente importancia, a partir de la década de los 70, convirtiéndose en objeto de análisis e investigaciones en diversos campos de estudio. Es Holling (1973) quien emplea por primera vez el término de resiliencia, definiéndolo como la capacidad de un ecosistema de absorber perturbaciones sin alterar significativamente sus características. De esta manera, vuelve a su estado inicial cuando la perturbación finaliza. Posterior a una perturbación, la característica resiliente del sistema genera un proceso de recuperación que permite llegar al estado inicial previo al shock, como explican Pimm (1984), Gunderson (2010), Martin-Breen y Anderies (2011); o, tal como ocurre frecuentemente en los ecosistemas, que se alcance un nuevo balance, producto de la imposibilidad de retornar al equilibrio inicial (Holling, 1996; Magis, 2010).

Una de las principales divisiones que se ha generado, a partir de este concepto, es la forma como se aborda. En algunos campos, la resiliencia se muestra como un resultado, es decir, un lugar es resiliente hasta el punto en que se recupera de la fluctuación; mientras que en otras áreas es considerada una capacidad. En este caso, un lugar se considera resiliente hasta el punto en que tiene las condiciones para recuperarse potencialmente (Foster, 2012; Rizzi *et al.*,

2018). La resiliencia, generalmente, ha sido considerada como un atributo global: la capacidad de recuperación del sistema de forma holística, como un todo. Sin embargo, en ocasiones, una perturbación puede no alterar las propiedades de todos sus elementos, es decir, el impacto de un fenómeno no es uniforme en todos sus componentes, indicando que los elementos individuales pueden tener características resilientes heterogéneas (Walker *et al.*, 2004; Folke *et al.*, 2010; Gunderson, 2010).

La aplicación del concepto de resiliencia, en diferentes áreas de las ciencias sociales, ha provocado la aparición de nuevos términos como la resiliencia urbana y la resiliencia territorial. Ambas derivaciones se han enfocado principalmente en sistemas como las ciudades y las regiones, las cuales son consideradas como espacios comunitarios caracterizados por el desarrollo y el uso de recursos comunes por parte de sus integrantes, para así perdurar ante las constantes fluctuaciones (Berkes y Ross, 2016).

En particular, al hablar de resiliencia territorial se hace referencia a la capacidad que tienen algunos territorios como ciudades, regiones, entes territoriales, áreas rurales, entre otros, de preparar, resistir, o adaptarse a situaciones adversas de tipo económico, social, político, ambiental, epidemiológico o tecnológico, que afectan los elementos que conforman el territorio, la población y sus actividades (Sánchez-Zamora *et al.*, 2014; Berga, 2017).

Al respecto, Sánchez-Zamora *et al.* (2014), siguiendo a Hassink (2010), Pike *et al.* (2010) y Hamdouch *et al.* (2012), explican que la resiliencia territorial tiene dos conceptualizaciones. La primera hace referencia a la “resiliencia estática”, que mide la capacidad del territorio para soportar presiones externas, manteniendo las bases de su desarrollo. Es decir, la resiliencia estática es la que permite al territorio volver a un estado de equilibrio. El segundo concepto es el de la “resiliencia dinámica”, definida como la facultad permanente que posee un territorio de generar las competencias necesarias que le permitan adaptarse favorablemente a la dinámica de los entornos cambiantes. La característica

principal de la resiliencia dinámica es la capacidad de adaptación y aprendizaje, en el largo plazo, ante los shocks externos.

Al abordar las características que hacen a un territorio resiliente, algunos autores como Bruneau *et al.* (2003), Foster (2012), Rizzi *et al.* (2018), Norris *et al.* (2008), Polèse (2010), Christopherson *et al.* (2010), coinciden en que los determinantes de corte económico y social, como la cualificación del recurso humano, la diversificación de la economía y la existencia de políticas orientadas al desarrollo social, son elementos muy importantes en la resiliencia de los territorios. De manera similar, para Labandeira *et al.* (2007), la principal característica que debe tener cualquier sistema que desee construir una resiliencia robusta es la diversidad. Característica que puede ser extendida a las ciudades, departamentos, regiones y demás entes territoriales, dado que cuentan con una gran cantidad de elementos interactuando entre sí.

3. Capital social

El concepto de capital social es definido por Putnam (1993) como las características de la organización social, tales como las redes, la confianza, y las normas que facilitan la cooperación y la búsqueda del beneficio mutuo. El capital social se encuentra estrechamente relacionado con la resiliencia, pues este es el elemento principal de la dimensión social que compone el concepto de la resiliencia territorial. Es decir, los territorios que poseen altos índices de capital social serán más resilientes, ya que competencias como el sentido de pertenencia, la educación, las redes sociales, la cultura y las buenas instituciones, fomentan el desarrollo de un territorio y, por tanto, tienen un impacto positivo en los niveles de resiliencia del mismo (Ledogar y Fleming, 2008).

En ese orden de ideas, autores como Méndez (2013), Walker *et al.* (2004), Méndez (2015) y Adgner (2000) también resaltan la importancia del capital social y la innovación como parte integral de un sistema resiliente, pues el capital social –representado en las redes que se forman entre los agentes económicos, la participación

ciudadana en la toma de decisiones y en la elección de sus representantes— permite tener instituciones fuertes que, a su vez, ayudan al desarrollo económico y social del sistema. Así mismo, la innovación permite superar el estancamiento económico de un ente territorial, ayudando al mejoramiento de las empresas y, además, es un factor diferencial a la hora de superar los shocks externos que afligian al sistema.

Lo anterior permite observar que la institucionalidad tiene un efecto de causalidad sobre el capital social, de tal manera que instituciones eficientes e íntegras, responsables de la implementación de políticas públicas, influyen positivamente en la creación de capital social (Rothstein y Stolle, 2002). Por ello, ante una agitación o perturbación, el sistema urbano produce un proceso inevitable de creación de capital social, el cual se fortalece a través de las instituciones (Dynes, 2002; Quarantelli, 2004).

4. Evidencia empírica

Son variadas las metodologías usadas para medir la resiliencia. Por ejemplo, Carpenter *et al.* (2001) aplican el modelo del ciclo adaptativo en un sistema de lagos, pues para ellos el ciclo adaptativo es la llave para comprender la resiliencia. Por su parte, Milman y Short (2008) desarrollaron un indicador de resiliencia para evaluar la capacidad de un sistema de agua urbano de mantener o mejorar el nivel actual y la calidad del acceso en los próximos 50 años. Para ello, tomaron como base el modelo presión-estado-respuesta. En otro caso, Sánchez-Zamora *et al.* (2014), a través del análisis envolvente de datos, estudiaron los niveles de resiliencia territorial del medio rural andaluz, en dos periodos de tiempo diferentes, relacionados por las épocas de crisis económicas, y teniendo en cuenta los tipos de capital (económico, humano, social, cultural y natural) como determinantes importantes de la capacidad de resiliencia de un territorio.

De manera similar, Cuadrado-Roura y Maroto (2016) han analizado la resiliencia

territorial por regiones en España, después de la crisis financiera de 2008. Para ello, llevaron a cabo un análisis de la productividad y la especialización en las distintas regiones que conforman el territorio español. Los resultados mostraron que existe un desbalance entre las capacidades de recuperación de las regiones frente a la crisis económica: las regiones que previamente eran más ricas resultaron ser las más resilientes, debido a que se habían especializado y tenían alta productividad en industrias dinámicas como la de energía, manufacturas y servicios del mercado. El uso de los indicadores para analizar la resiliencia territorial ha sido frecuente. En ese sentido, Vincent (2007) ha desarrollado dos índices compuestos, a distintas escalas (local y nacional), para medir la capacidad de adaptación, usando cinco subíndices compuestos, ponderados según su representatividad. Estos subíndices son el bienestar económico y estabilidad (20%); la estructura demográfica (20%); la estabilidad institucional y bienestar (40%); la interconectividad global (10%); y la dependencia de los recursos naturales sensibles al estrés hídrico y la disponibilidad de agua (10%).

Brooks *et al.* (2005) construyeron un indicador de vulnerabilidad y capacidad de adaptación al cambio climático con datos del nivel nacional y en un periodo de 10 años. Para la construcción del indicador, utilizaron variables proxy para representar las distintas categorías que lo componen, como lo son el PIB per cápita, el coeficiente Gini, la esperanza de vida al nacer, el control de la corrupción, la efectividad del gobierno, el porcentaje de tierra protegida, la tasa de cambio forestal, entre otras variables económicas, sociales y ambientales. Análogamente, Yohe y Tol (2002) construyeron un indicador que mide la capacidad de adaptación y la vulnerabilidad, teniendo en cuenta una serie de determinantes enmarcados por variables como el stock de capital humano, incluida la educación y seguridad personal; y el stock de capital social, incluida la definición de derechos de propiedad y la capacidad de los responsables de la toma de decisiones para gestionar la información.

5. Aspectos metodológicos

En el desarrollo de esta investigación, se construyó un índice compuesto de resiliencia para 22 de los 32 departamentos de Colombia. Los departamentos estudiados son los utilizados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA), del año 2012.

5.1 Índice compuesto de resiliencia, datos y fuentes de información

El índice compuesto de resiliencia está basado en el desarrollado por Suárez-Casado (2012). Se adaptaron las variables para el caso colombiano, reemplazando algunas como la agenda 21 española por el desempeño integral de los departamentos. Algo similar se realizó con la huella ecológica por departamentos, ya que en Colombia no ha sido estimada para estos entes territoriales, por lo que se efectuó un cálculo aproximado. El índice está desarrollado de la siguiente manera:

$$\text{Resiliencia} = \frac{0,25H(D \text{ empresas}) + 0,25H(D \text{ usos del suelo}) + 0,5DI}{\frac{HE}{SUP}}$$

La variable **D empresas** corresponde a la diversidad de empresas, la cual se calcula dividiendo la totalidad de las empresas que están en un departamento entre los grupos económicos en los que se separan las actividades. La información es tomada de la página web del Banco de Comercio Exterior de Colombia (BANCOLDEX, 2012), el cual a su vez toma la información de la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA).

La variable **D uso del suelo**, que representa la diversidad de los suelos, es tomada de la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA), realizada por el DANE (2012b), la cual estima el uso de la tierra; el tamaño y distribución de los segmentos de muestreo; el área, producción y rendimiento de los principales cultivos transitorios y permanentes; el área en pastos, la producción de leche y el inventario pecuario.

La variable **DI** hace referencia al índice de desempeño integral, el cual se obtuvo dentro del panel municipal del Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE, 2012), en la sección de buen gobierno. El indicador de desempeño integral es calculado por el DNP y evalúa el desempeño de las entidades territoriales en cuanto a la eficacia en el cumplimiento de las metas de sus planes de desarrollo, la eficiencia en la provisión de los servicios básicos de educación, salud y agua potable, el desempeño fiscal y la capacidad administrativa. Para completar el índice de los departamentos, se promediaron los valores municipales y se obtuvo el índice departamental.

La variable **HE** hace referencia a la huella ecológica, la cual representa el área de tierra o mar, biológicamente productiva, requerida para satisfacer las actuales necesidades ambientales de la especie humana (Labandeira *et al.*, 2007; Wackernalgel y Rees, 1996). Para calcularla, se usó la metodología propuesta por Loh y Wackernalgel (2004), a partir de variables como el área de bosque, pastos, tierra de uso agrícola, área de pesca, emisiones de CO₂ de combustibles y energía, representadas en hectáreas globales por persona. Los datos para su construcción fueron tomados de la ENA realizada por el DANE (2012b).

Para medir el componente de la energía, que hace parte del cálculo de la **HE**, se tomaron los datos del Inventario Nacional de Gases de Efecto Invernadero, realizado por el IDEAM (2012). En este informe, se presentan las emisiones por sectores a nivel nacional y departamental, referidas a distintos gases como el CO₂, CH₄, N₂O, HFC, SF₆ y PFC, y generadas a través de las diferentes actividades económicas y humanas. Para su cálculo, se utilizaron las emisiones de CO₂e procedentes

de los combustibles utilizados en el sector de transportes, las emisiones de CO₂^{e4} del sector de la industria de la energía y las emisiones de CO₂ procedentes de las actividades forestales. Estas tres actividades nos marcarían la aproximación de la huella ecológica energética por departamentos.

Luego de tener las anteriores variables se procedió a convertirlas a hectáreas. Las primeras cuatro, que son obtenidas de la ENA, ya se encuentran expresadas en esa unidad de medida, pero las últimas tres estaban expresadas en kilotoneladas⁵ de CO₂. Para convertir estas variables a hectáreas, se requirió conocer cuántas hectáreas de bosque absorben una cantidad **X** de gramos y/o toneladas de CO₂, en un año, en Colombia. Dato que fue tomado del trabajo de Phillips *et al.* (2014) donde indica que, en el periodo de 1990-2013, los bosques en Colombia (59.134.663 de hectáreas) absorbieron, al año, entre 0,4 Pg⁶ CO₂ y 0,7 Pg CO₂.

Los datos obtenidos para las variables anteriores fueron divididos entre el tamaño de la población de cada departamento y, a partir de la sumatoria de las mismas, se obtuvo la huella ecológica por departamentos, representada en hectáreas por personas. Por último, al dividir la huella ecológica obtenida por la superficie de cada departamento, se generó la variable **HE/SUP**, que hace referencia a la capacidad de carga, la cual es utilizada en el denominador de la fórmula para obtener el índice compuesto de resiliencia.

5.2 Normalización de los datos para el desarrollo del índice compuesto de resiliencia

Las variables **D empresas** y **D uso del suelo** permiten observar cómo están divididas las empresas y los suelos en los departamentos, pero para el cálculo del indicador propuesto es necesario medir la biodiversidad específica y, como explica Suarez-Casado (2012), siguiendo a Rueda (2011), la mejor manera de medir la

diversidad de un ecosistema urbano, con las variables propuestas y los entes territoriales estudiados, es utilizando el índice de diversidad de Shannon.

Este índice está representado por:

$$H = \sum_{i=1}^n P_i \log(2) P_i$$

Donde:

H= índice de diversidad de Shannon.

P_i= es la probabilidad de ocurrencia o, en este caso, la proporción de individuos de la especie *i* del total de la muestra *n*.

Este índice refleja la abundancia y la riqueza de las especies. En este caso, de las empresas y del uso de los suelos. Para el caso de la variable **D empresas** se utilizó la fórmula anterior y se clasificaron las empresas en 9 sectores económicos, teniendo resultados entre 0 como el valor mínimo de diversidad y 3 como el valor máximo de esta. Para la variable **D uso del suelo** sucede algo similar, se aplicó el índice de Shannon, se clasificó el uso del suelo en los cuatro sectores que vienen dados en la ENA y los valores de diversidad vienen dados como 0 el mínimo y 2 el máximo.

Por otro lado, la variable **DI**, que mide el desempeño integral de los gobiernos, en principio se encontraba en una escala de calificación promedio de 0 a 100 para los departamentos; para efectos de este trabajo, se convirtieron los datos, de forma que pudieran ser expresados en una proporción de 1 a 10.

Para la normalización de las tres variables anteriores se utilizó la siguiente fórmula:

$$i = \frac{\text{valor real} - \text{valor mínimo}}{\text{valor máximo} - \text{valor mínimo}}$$

A partir de ella, se normalizaron las variables **D empresas**, **D uso del suelo** y **DI**, re escalando sus valores entre 0 y 1, lo cual hizo posible agregarlas como un solo subíndice (Suarez-Casado, 2012). Con respecto a las ponderaciones, los valores fueron asignados dada la importancia de las dimensiones que conforman el entorno

4 CO₂e hace referencia al dióxido de carbono equivalente (IDEAM, 2012).

5 Una kilotonelada equivale a mil toneladas (IDEAM, 2012).

6 Pg hace referencia a la unidad de medida petagramos que equivalen a 1 000 000 000 000 000 gramos.

humano, la dimensión económica, social y ambiental.

Tanto la variable **D empresas** como la **D uso del suelo** representan la dimensión económica y cada una tiene una ponderación de 0,25; la variable **DI** representa la dimensión social a través del capital social, y tiene una ponderación del 0,50, dada su importancia en la capacidad de resiliencia. Por último, el denominador **HE/SUP** representa la dimensión ambiental, la cual es de suma importancia, ya que el medio ambiente es el que provee los recursos y el entorno en donde se desenvuelven y viven los seres humanos. Esta variable mide la carga o el impacto de los seres humanos en el ambiente y además no fue necesario normalizarla.

6. Resultados

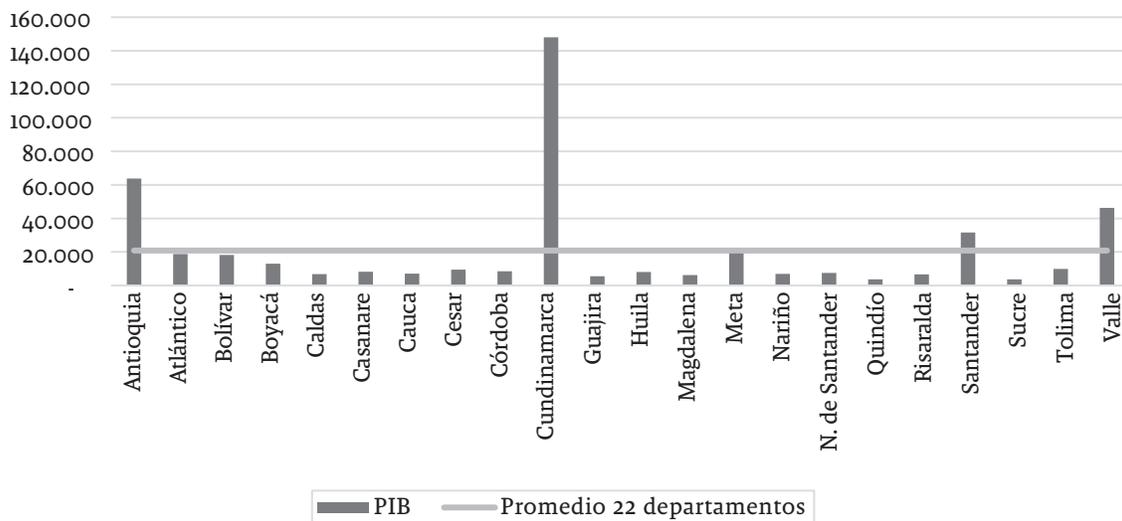
6.1 Estadísticas descriptivas de las variables

La Figura 1 muestra cómo los departamentos de Antioquia, Cundinamarca, Santander y Valle del Cauca tienen el PIB más alto en relación con los demás departamentos. Además,

son los únicos que superan el promedio del PIB entre los 22 departamentos analizados. Departamentos como Quindío, Sucre y la Guajira son los que tienen el PIB más bajo de la muestra, respectivamente. Los departamentos de Atlántico y Bolívar son los que mejores resultados muestran en la costa Caribe.

Teniendo en cuenta la Figura 2, para el año 2012 se aprecia que los departamentos con mayor renta per cápita son Casanare, Meta, Santander y Cundinamarca. El resultado de los dos primeros departamentos se explica por el bajo número de población que los conforma; pero cabe resaltar los resultados de Cundinamarca, Santander, Valle del Cauca y Antioquia, ya que son departamentos con altas tasas de población y presentan un alto nivel de renta –por encima del promedio de los departamentos estudiados– lo que muestra que son entes territoriales con un alto nivel de bienestar económico. Los departamentos de Nariño, Sucre, Magdalena y Córdoba, respectivamente, son los que tienen los niveles más bajos en su ingreso per cápita. También se puede observar que, a excepción del Cesar, ningún departamento de la costa Caribe supera el nivel de renta promedio per cápita nacional.

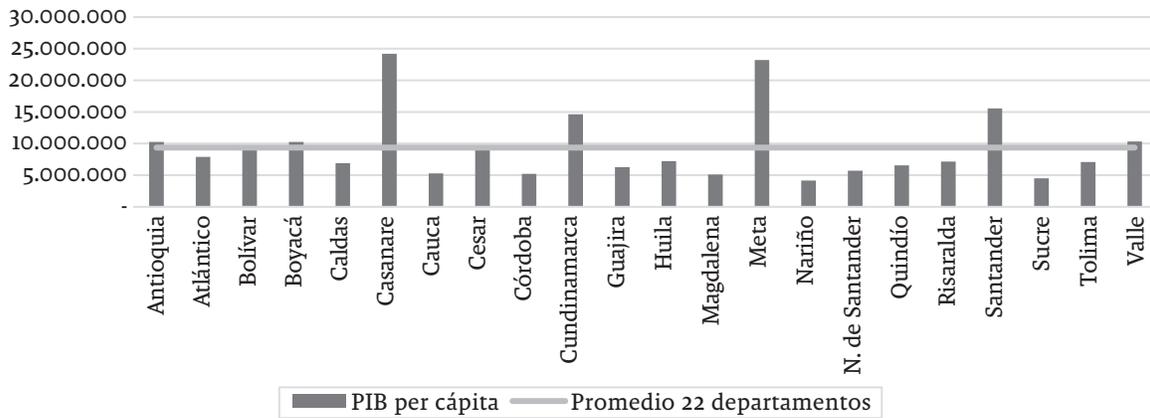
Figura 1. PIB total por departamentos en 2012 a precios constantes de 2005



Nota: los resultados se encuentran en miles de millones de pesos.

Fuente: elaboración propia con datos de las cuentas departamentales del DANE (2012a).

Figura 2. PIB per cápita por departamentos en 2012 a precios constantes de 2005



Nota: los datos se expresan en pesos.

Fuente: elaboración propia con datos de las cuentas departamentales del DANE (2012a).

6.1.1 Uso del suelo

En la Figura 3 se muestra la proporción de las actividades en las que se usan los suelos en los 22 departamentos estudiados. Se aprecia cómo, en promedio, los suelos son usados en su inmensa mayoría para actividades pecuarias como pueden ser la cría de ganado vacuno, porcino, avícola, la siembra de pastos, entre otras. También se puede observar que, en promedio, el uso de la tierra para actividades agrícolas y forestales es el mismo, y que el uso de la tierra para otros fines son las actividades de menos peso en la muestra.

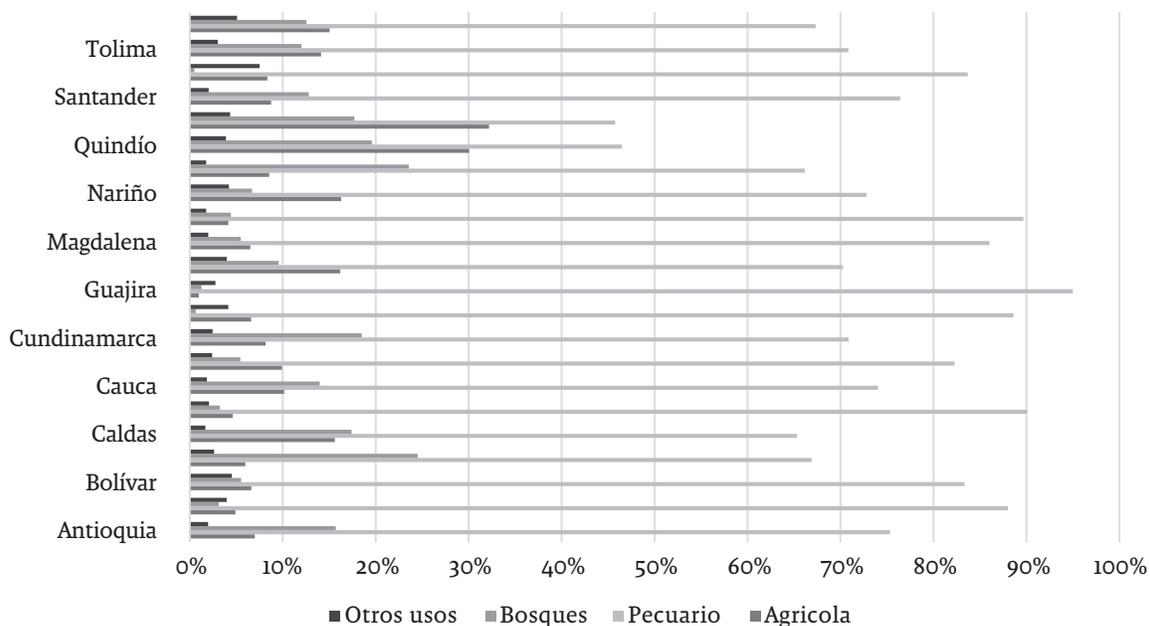
Los departamentos de Risaralda y Quindío son los que más tierra utilizan para actividades del sector agrícola, a diferencia de la Guajira y el Meta, donde se destina menor cantidad de la tierra para esta actividad. Todo lo contrario sucede con el uso pecuario del suelo, ya que la Guajira, Meta y Casanare son los departamentos que más tierra orientan a ese uso, mientras que Risaralda y Quindío muestran menor grado de especialización en la actividad pecuaria. Cabe resaltar que la tierra utilizada en actividades pecuarias es superior a aquella usada en actividades agrícolas y bosques. Los departamentos que poseen mayor cantidad de hectáreas de bosques son los de Boyacá, Norte de Santander y Quindío; y aquellos con menor disposición de estos ecosistemas son los departamentos de la Guajira y Córdoba, respectivamente.

6.1.2 Participación empresarial en los sectores económicos

La Figura 4 muestra que, en promedio, la mayor concentración de las empresas, en los departamentos analizados, se encuentra desarrollando actividades del sector terciario. En efecto, las firmas de servicios financieros y empresariales representan un 39,2%; los servicios sociales, un 27,8%; y las firmas comerciales, un 19,2%. Es decir, estas tres actividades acumulan el 86,3% del total de las empresas de los 22 departamentos estudiados.

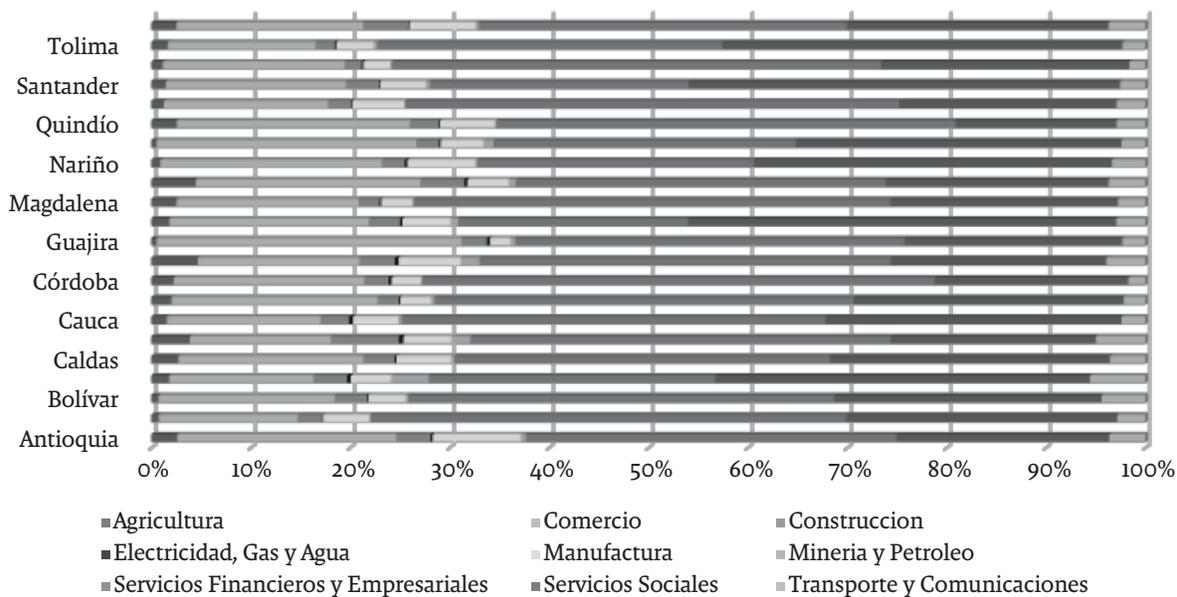
Con respecto a las actividades agrícolas, los departamentos con mayor porcentaje de empresas son Cundinamarca, Meta y Casanare; por otra parte, los departamentos que menos empresas tienen, dentro de este sector, son los de Nariño, Atlántico, Bolívar, Norte de Santander y Guajira, con participaciones por debajo del 1%. Respecto al comercio, la Guajira, Norte de Santander y Quindío son los entes territoriales con más empresas dentro de esta actividad; mientras que los de menos presencia empresarial son los departamentos de Boyacá, Casanare y Atlántico. En el sector de la construcción, los departamentos que más empresas registran son los de Casanare, Valle del Cauca y Meta, respectivamente; situación contraria se presenta en los departamentos de Sucre, Tolima y Magdalena, que tienen muy pocas firmas dedicadas a esta actividad.

Figura 3. Uso del suelo por departamentos en 2012



Fuente: elaboración propia con base en la ENA del DANE (2012b).

Figura 4. Participación de las empresas en las actividades económicas (2012)



Fuente: elaboración propia con base en datos de BANCOLEX (2012).

En cuanto a las actividades de electricidad, Gas y Agua, en ninguno de los departamentos la participación empresarial alcanza el 1%, siendo Casanare, Cauca y Cundinamarca los que más empresas poseen en ese sector.

Dentro del sector manufacturero, los departamentos con más empresas son los de Antioquia, Nariño y Valle del Cauca, respectivamente; dentro del mismo sector, los que menos participación empresarial poseen son los departamentos de Guajira, Sucre y Córdoba. Por otro lado, Boyacá, Casanare y Cundinamarca son los que más empresas tienen dentro de las actividades mineras y petroleras; y, los que menos tienen, son los departamentos de Risaralda, Córdoba y Quindío, respectivamente.

Los departamentos con menos participación empresarial en el sector financiero son los de Huila, Santander y Nariño; y los que cuentan con un mayor número de empresas, en este sector, son los departamentos de Córdoba, Risaralda y Sucre. Por su parte, Santander, Huila y Tolima tienen la concentración más alta de empresas del sector de servicios sociales, siendo Quindío, Córdoba y Casanare los que menos concentración muestran. Por otro lado, dentro del sector del transporte destacan los departamentos de Boyacá, Casanare y Bolívar, con el mayor número de empresas que participan en esta actividad; paralelamente, la menor cantidad se registra en los departamentos de Sucre, Córdoba y Cesar.

6.2 Resultados de los indicadores que componen el índice de resiliencia

Los datos anteriores permiten apreciar el contexto económico en el que se desenvolvían los 22 departamentos de la muestra en el año 2012. A continuación, se presentan los resultados del cálculo para los distintos indicadores que conforman el índice compuesto de resiliencia, seguido por los valores que se obtuvieron del cálculo del índice.

6.2.1 Diversidad de suelos

La Figura 5 muestra los resultados del índice de diversidad de suelos, el cual se calculó usando los datos de uso del suelo y aplicando el índice

de Shannon; entre más cercanos estén los resultados a 2, quiere decir que existe mayor diversidad. Los valores así obtenidos expresan qué tanta heterogeneidad existe en el uso del suelo y en las actividades que se realizan en estos.

Los departamentos con mayor diversidad en el uso de los suelos son Risaralda y Quindío. La mayoría de los departamentos del interior del país presentan una diversidad de suelos que se encuentra en los intervalos de alta y media, mientras que los departamentos de la costa reflejan una baja diversidad. Los departamentos con la diversidad más baja son los de Guajira, Casanare, Meta y Córdoba.

6.2.2 Diversidad de empresas

Este índice es realizado de forma similar al anterior y refleja el nivel de diversificación de las actividades económicas existentes, dado el número de empresas totales que tiene cada departamento. Para su obtención, se usaron los datos de la participación empresarial y se aplicó la metodología de Shannon para capturar la diversidad específica. Entre más cercanos se encuentren los resultados a 3, quiere decir que existe mayor diversificación en las actividades empresariales que se realizan en los departamentos.

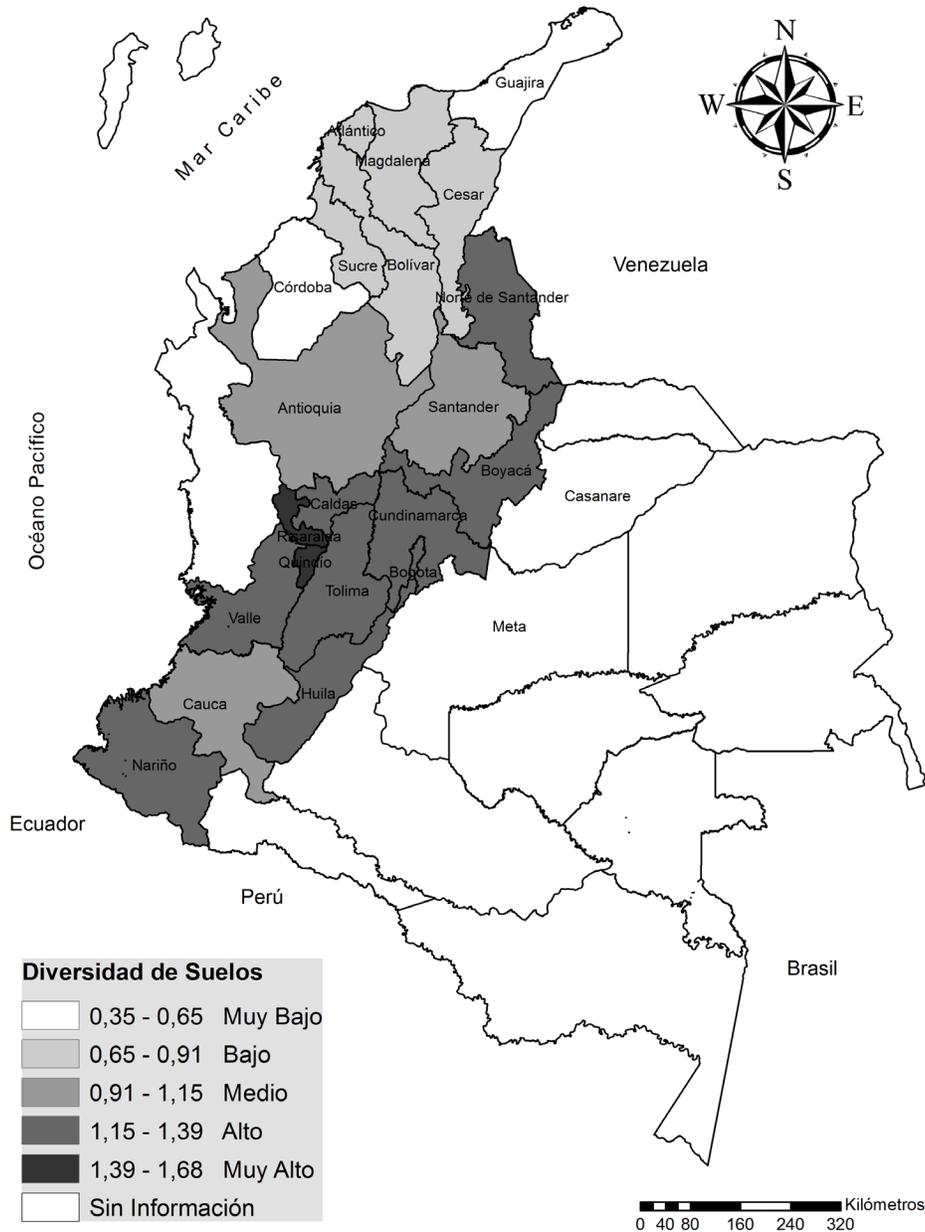
La Figura 6 refleja que los departamentos con una diversidad de empresas muy alta son los de Casanare, Cundinamarca, Boyacá, Meta, Antioquia, Valle y Caldas. A su vez, los departamentos que presentan la diversidad de empresas más baja son los de Sucre, Córdoba y Atlántico, respectivamente. El resto de departamentos se ubica mayoritariamente en el rango alto y medio, con excepción de Magdalena, Tolima, Guajira y Risaralda, que completan la lista de departamentos con una diversidad de empresas baja.

6.2.3 Índice de desempeño integral

El indicador de desempeño integral evalúa el desempeño de las entidades territoriales en cuanto a la eficacia en el cumplimiento de las metas de sus planes de desarrollo, su capacidad de gobierno y el desempeño fiscal, entre otros. Esta variable es utilizada como una aproximación del capital social en los departamentos, ya

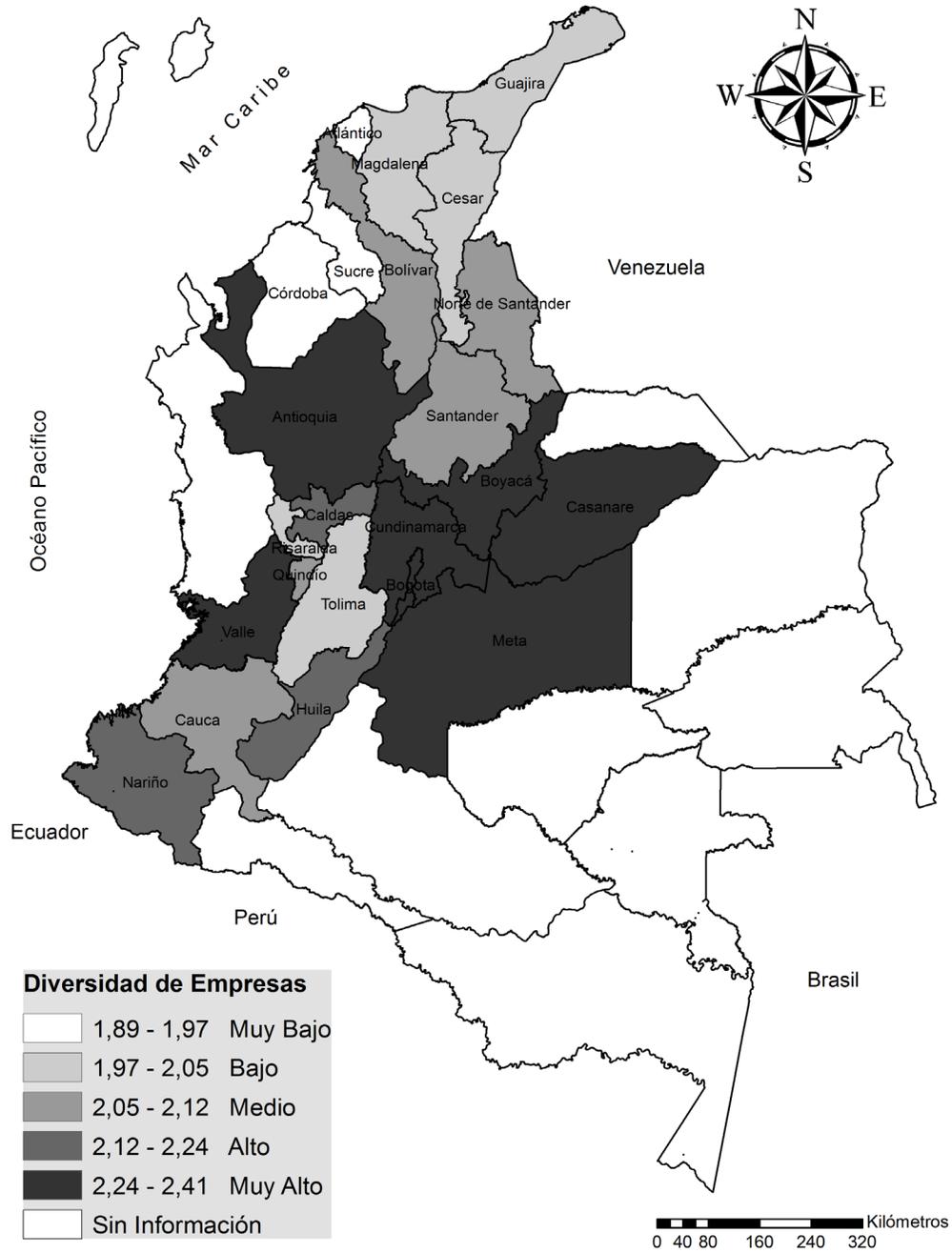
que, como se ha explicado anteriormente, los gobiernos elegidos son un reflejo del capital social de su población. Lo anterior se debe al hecho de que sociedades con altos niveles de estudio, de participación ciudadana, de sentido de pertenencia, son sociedades con una mayor formación de capital social, lo cual se refleja en la calidad de sus instituciones.

Figura 5. Mapa de diversidad de suelos por departamentos para el año 2012



Fuente: elaboración propia con base en datos de la ENA del DANE (2012b).

Figura 6. Mapa de diversidad de empresas por departamentos para el año 2012



Fuente: elaboración propia con base en datos de BANCOLDEX (2012).

Este indicador permite medir qué tan bueno ha sido un gobierno en el desarrollo de sus obligaciones y representa la dimensión social, que tiene un peso tan importante en este índice de resiliencia. La Figura 7 permite apreciar que los departamentos con mejor desempeño integral son los de Cundinamarca, Risaralda, Quindío y Guajira, respectivamente; y los de peor desempeño integral son Bolívar y Córdoba. La mayoría, entre los otros departamentos, se encuentra en los rangos de valoración media y alta.

Cabe resaltar que ningún departamento tuvo resultados muy buenos en términos reales. Esto teniendo en cuenta que el mayor promedio no llega a ocho, lo que es algo preocupante porque, en cierta medida, indica los problemas que tiene Colombia en términos de gobierno y se ve reflejado en la poca participación electoral de los ciudadanos. Esto, a su vez, nos indica un problema grave en términos de capital social.

6.2.4 Huella Ecológica

La huella ecológica es una variable usada para medir el impacto de las actividades humanas en el entorno en el que se desenvuelve. La Figura 8 y la Figura 9 muestran que los departamentos que presentan la huella ecológica más baja son los de Valle, Risaralda y Cundinamarca. Esto quiere decir que, a pesar de las actividades económicas que realizan, cada persona necesita entre 0,30 y 0,37 hectáreas para vivir.

La mayoría de departamentos presentan resultados dentro de la media del país. Departamentos como Atlántico, Quindío, Nariño, Caldas, Antioquia y Bolívar se mantienen con una huella ecológica baja, pues sus habitantes requieren menos de una hectárea por persona para demandar recursos y emitir residuos a los ecosistemas. El resto de departamentos, que corresponde al 60% de los considerados en este estudio, tienen una huella ecológica alta o muy alta, ya que requieren más de una hectárea por persona. En particular, los departamentos de Meta y Casanare reflejaron resultados muy por encima de la media. Esto debido a la poca población que poseen y la gran cantidad de tierra destinada a actividades pecuarias y agrícolas, factores que pesaron mucho al momento de determinar la huella ecológica (que, como se ha dicho, mide el consumo y el uso de los recursos naturales). A diferencia de los demás indicadores que componen el

índice de resiliencia, en el caso de aquellos que representan la dimensión ambiental, es deseable que estos sean lo más bajo posible, ya que demuestra que las personas no necesitan de muchos recursos del entorno para llevar a cabo sus actividades.

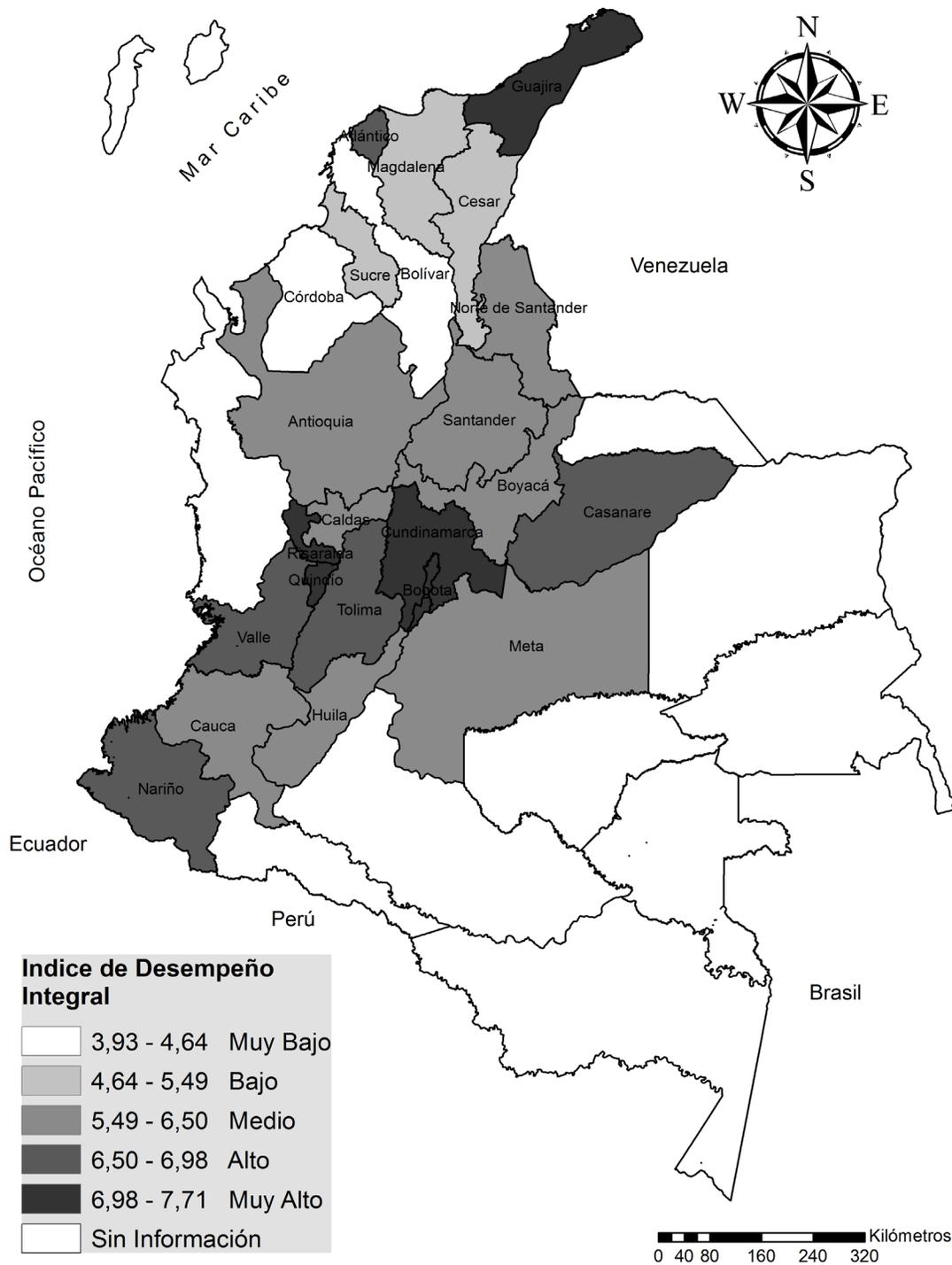
6.2.5 Índice compuesto de resiliencia

La Figura 10 y la Figura 11 reflejan los resultados del índice compuesto de resiliencia que ha sido calculado usando las variables normalizadas de la diversidad de empresas, de suelos, el índice de desempeño integral, multiplicados por los ponderadores dados teóricamente a cada dimensión, y divididos entre el indicador de la huella ecológica sobre la superficie de cada departamento. Los resultados muestran que los departamentos con mayor resiliencia son Cundinamarca, Antioquia y Valle, respectivamente. Estos tres departamentos presentan una resiliencia muy alta, explicada por los muy buenos resultados de las dimensiones que conforman el índice.

En cuanto a la dimensión económica, representada por la diversidad de empresas y la diversidad de suelos, estos departamentos, a excepción de Antioquia, se mantuvieron entre los rangos alto y muy alto. Este resultado sugiere que, en caso de darse la recesión de un sector económico que afecte un determinado número de actividades, la diversidad económica ayudara a que no se estanque el departamento y pueda ser capaz de apoyarse en otras actividades, en respuesta a la crisis económica.

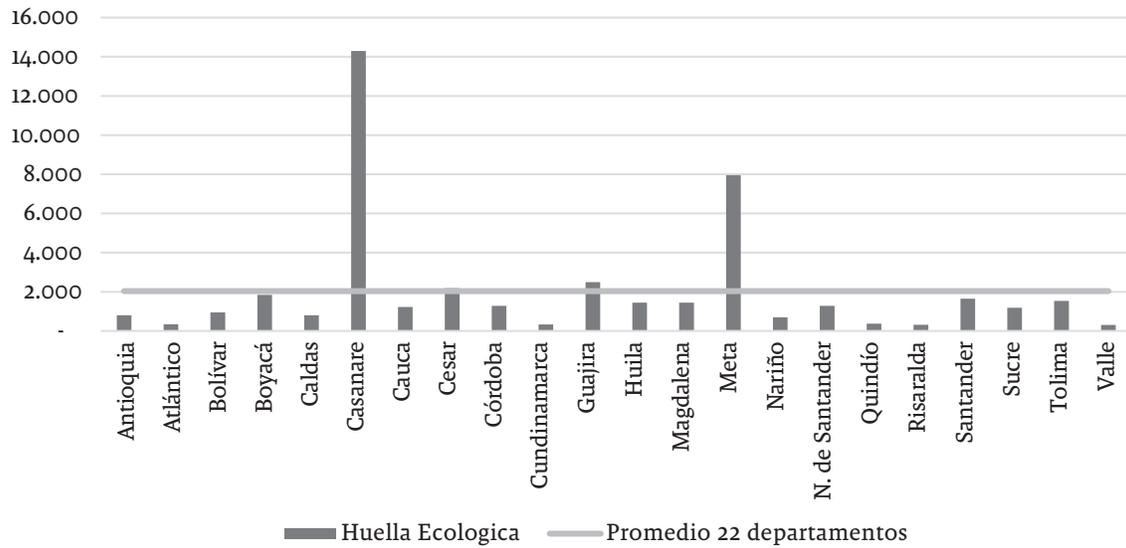
En cuanto al índice de desempeño integral que representa la dimensión social, Cundinamarca, Antioquia y Valle se mantienen entre los rangos alto y muy alto. Esto es señal de que sus gobiernos están cumpliendo con sus obligaciones o haciendo las cosas “bien”, lo que también muestra altos niveles de capital social. Por ende, se espera que su capacidad de respuesta, al enfrentar un shock externo de cualquier tipo, sea rápida y eficaz, lo que a su vez ayudaría a minimizar los efectos del estrés y volver de forma acelerada a su punto de equilibrio. Algo similar sucede con la dimensión ambiental, en la que los tres departamentos presentaron buenos resultados (dado su bajo nivel de huella ecológica). Concretamente, y no obstante la densidad poblacional de estos territorios, cada habitante, en el desarrollo de sus actividades económicas, genera una carga sobre el ecosistema que no alcanza una hectárea.

Figura 7. Mapa del índice de desempeño integral promedio 1-10 por departamentos para el año 2012



Fuente: elaboración propia con base en datos del panel municipal del CEDE (2012).

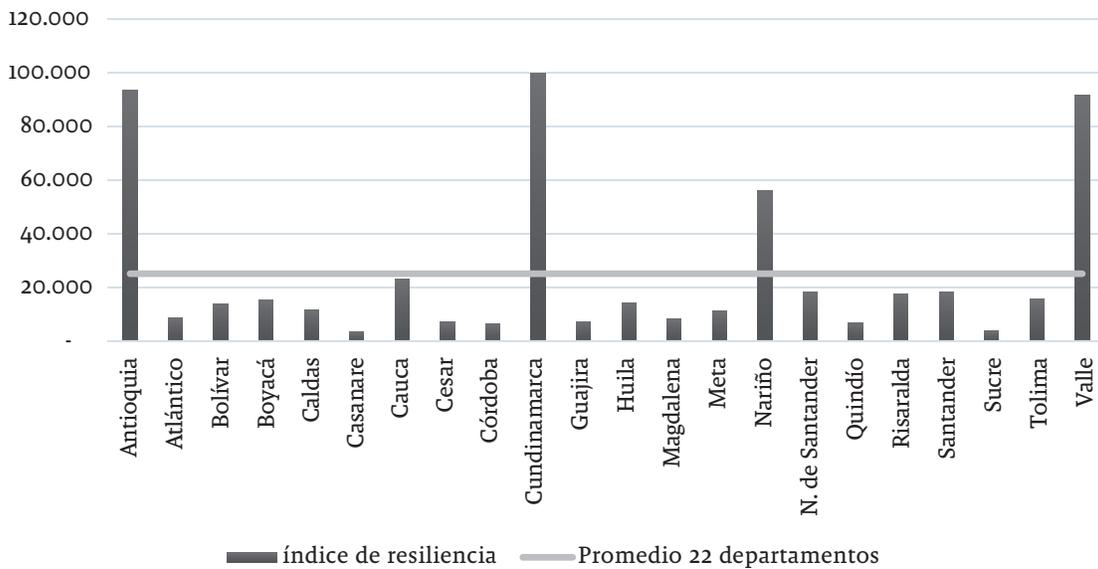
Figura 9. Huella Ecológica por departamentos (2012)



Nota: los datos se presentan en hectáreas por personas.

Fuente: elaboración propia con base en datos del IDEAM (2012) y la ENA del DANE (2012b).

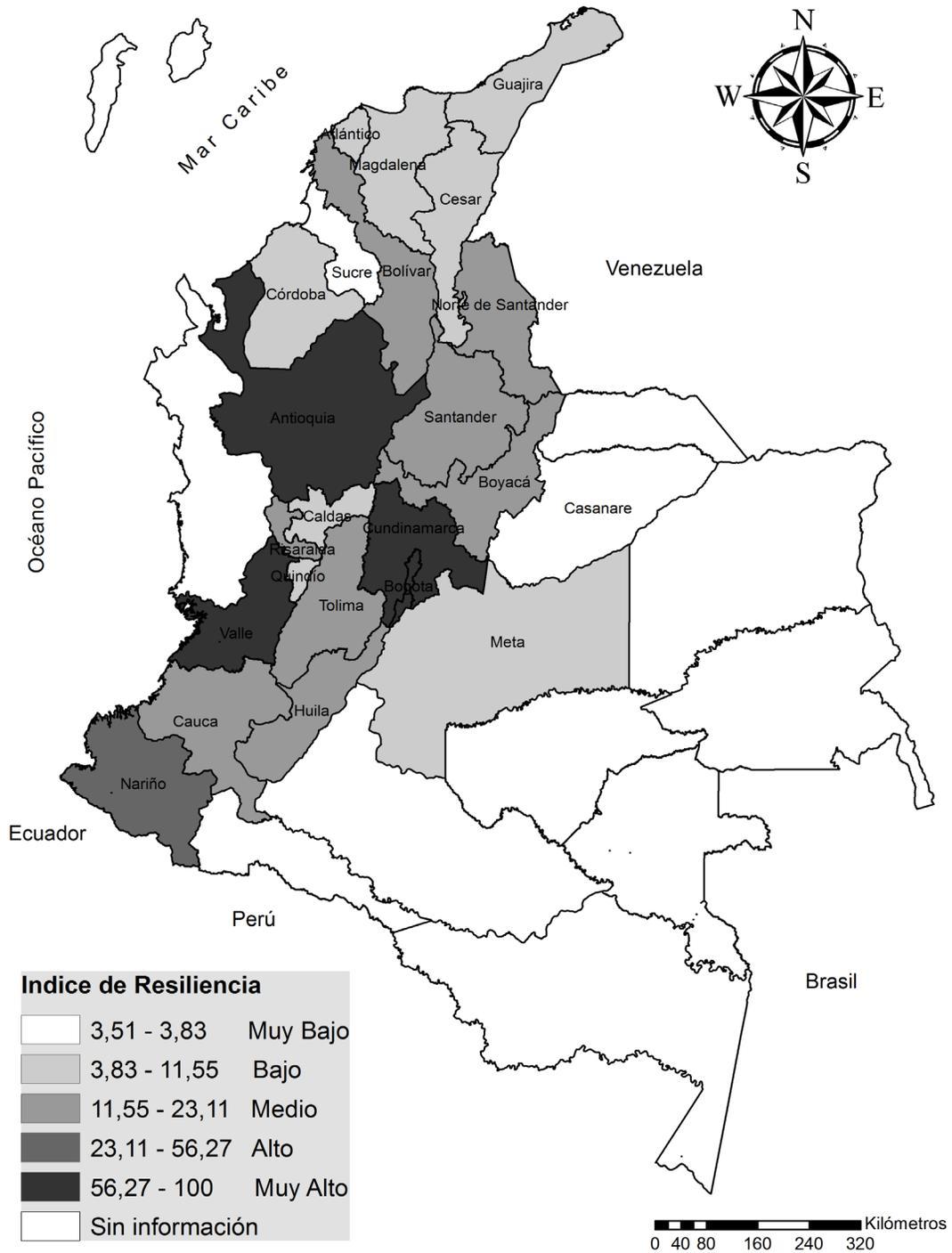
Figura 10. Índice de Resiliencia por departamentos para el año 2012



Nota: los datos han sido re escalados de 0-100.

Fuente: elaboración propia.

Figura 11. Resiliencia por departamentos para el año 2012



Nota: los valores del índice han sido re escalados para que tomen valores de 0-100.

Fuente: elaboración propia.

Los sobresalientes resultados obtenidos por los tres entes territoriales, en cada una de las dimensiones que conforman el índice compuesto, explican su mayor resiliencia frente a los departamentos restantes, y es consecuente con su notable participación del 50% en la generación del PIB de Colombia.

Entre los 22 departamentos, también destacan los resultados de Nariño, ubicado por encima de la media y que, al igual que los tres anteriormente analizados, obtuvo un muy buen desempeño en las dimensiones que componen el índice. De esta manera, se ubica como el cuarto departamento con mejor resiliencia de la muestra estudiada.

Dicho lo anterior, se observa una gran brecha entre los cuatro departamentos mencionados y el resto de departamentos de la muestra. Ninguno de ellos supera la media de resiliencia y los resultados de este indicador son muy bajos, lo cual es un indicio de los precarios resultados que se obtienen en el resto de las dimensiones que componen el índice de resiliencia. Aunque estos departamentos alcanzaron un gran desempeño en algunas de las variables estudiadas, como ya se ha mencionado, la resiliencia es un concepto multidimensional y no depende solo de una esfera, sino del conjunto. Es decir, se trata de un índice holístico y, en tanto el territorio obtenga resultados sobresalientes en las dimensiones de interés, mayor será la probabilidad de que el sistema sea resiliente.

Los departamentos que tienen los peores resultados para el índice compuesto de resiliencia son Casanare, Sucre y Córdoba, respectivamente. Los departamentos de Sucre y Córdoba presentaron resultados muy bajos en todas las variables que conforman las tres dimensiones de estudio; por su parte, el departamento de Casanare tuvo un gran desempeño en cuanto a diversidad de empresas, pero los resultados en diversidad del suelo, el indicador de desempeño integral y la huella ecológica fueron muy bajos. Esto demuestra que la fortaleza en una dimensión no es suficiente para que un departamento se pueda considerar resiliente ya que, como se

ha explicado, hace falta una buena coordinación con las demás categorías.

7. Discusión de resultados

Los resultados obtenidos en el cálculo del índice de resiliencia son consistentes con los de otros trabajos realizados sobre el tema, y se orientan de manera semejante. Por ejemplo, Suarez-Casado (2012), en la construcción del índice de resiliencia para las capitales de las provincias españolas, encontró que aquellas ciudades con altas huellas ecológicas, y que sobrepasan su capacidad de carga, son las menos resilientes. Del mismo modo, al comparar los resultados obtenidos por Rizzi *et al.* (2018), se concluye que las regiones europeas con mejores resultados en las dimensiones económica, social y ambiental son más resilientes, ya que poseen mejores impulsores de la resiliencia. Tal es el caso de la región escandinava. En el mismo sentido, los resultados expuestos por Vincent (2007), en su mayoría, se encuentran soportados en el bienestar económico y la estabilidad institucional. En general, estas ideas son respaldadas por Brooks *et al.* (2005), quienes encontraron que los países más vulnerables son aquellos con malos resultados en la categoría económica, social, ambiental y tecnológica.

En particular, sobre el trabajo que nos ocupa, un resultado importante a tomar en cuenta es la disparidad que mostraron los resultados del índice de resiliencia, pues solo tres departamentos – Cundinamarca, Antioquia y Valle – presentaron una resiliencia muy alta, seguidos de lejos por Nariño; lo que nos indica que, aproximadamente, el 82% de los departamentos estudiados tendrían muchos problemas cuando se enfrenen a shocks externos, ya sean crisis económicas, políticas, desastres naturales, pandemias, etc. Este tipo de desigualdades son similares a las encontradas por Cuadrado-Roura y Maroto (2016), pues los desbalances evidenciados en la resiliencia de las regiones de España, desde un punto de vista de la dimensión económica, se deben a que los territorios más resilientes son aquellos que han tenido una alta especialización en actividades dinámicas y altamente productivas como la energía, algunas manufacturas y algunos servicios avanzados de mercado.

Para el caso colombiano, algunos trabajos como los de Ramírez *et al.* (2007), Ramírez *et al.* (2014), y Vásquez-Bedoya *et al.* (2014) muestran que Cundinamarca, Antioquia y Valle son territorios pro cíclicos, además de ser las economías más diversificadas y tener mayor participación en el PIB nacional. De igual forma, esos departamentos presentan los mayores niveles de competitividad, productividad, fortaleza económica y capital humano, condiciones esenciales que ayudan a incrementar los niveles de resiliencia en los territorios.

Otro resultado destacable es la importancia de la diversidad. Al respecto, Walker y Salt (2006), y Hopkins (2008) han señalado que la mayor diversidad hace a los sistemas más resilientes. Esto debido a que, en un socio-ecosistema, la presencia de grupos homogéneos los hace más vulnerables ante un estrés del entorno. Esto mismo sucede en los entes territoriales con economías poco diversificadas, pues la homogeneidad en sus actividades económicas y empresariales las hace proclives a tener una menor capacidad de adaptación ante un evento traumático. Un aspecto también importante es la relación entre resiliencia y sostenibilidad, pues nuevas corrientes de estudio, sobre indicadores sostenibles, expresan que para que un sistema sea sostenible este debe ser resiliente, tal como lo explican Tumini (2016), Perrings (2006), Campos-García (2013) y Martín-Palmero *et al.* (2004).

Como se ha evidenciado, los investigadores han dado gran importancia al abordaje del tema de la resiliencia territorial y la necesidad de que este sea tenido en cuenta por los tomadores de decisiones. Todos los territorios están expuestos a sufrir algún evento traumático y la capacidad de recuperación que estos muestren es fundamental para el bienestar de las personas que los habitan.

8. Conclusiones

La capacidad de resiliencia de un territorio le permite, ante una eventualidad negativa, pasar de un estado de equilibrio a otro sin que la transición sea muy traumática. La resiliencia es un concepto multidimensional, el cual involucra todas las esferas que componen la realidad de un territorio. En efecto, para la construcción

del índice compuesto de resiliencia, se usaron variables que representan las categorías económica, social y ambiental de los departamentos en cuestión.

Los resultados reflejan que dentro del ámbito económico de un territorio es preferible que exista heterogeneidad en las actividades económicas que se realizan, pues de esta forma se garantiza que, ante una coyuntura que afecte a un sector, el resto de actividades pueda seguir desarrollándose. Con respecto a la dimensión social, se hace énfasis en la importancia de tener altos niveles de capital social, puesto que este impacta directamente a la hora de tener instituciones eficientes que sean capaces de responder, de manera rápida y efectiva, ante cualquier eventualidad. Con relación a la dimensión ambiental, toma vital importancia el impacto que tienen las actividades humanas en el medio ambiente. En ese sentido, un departamento será más resiliente en tanto sea más balanceado en la dimensión económica, social y ambiental.

Los departamentos que presentaron los mejores resultados, en el índice de resiliencia, fueron Cundinamarca, Antioquia y Valle del Cauca, caracterizados por ser motores de la economía colombiana, sin dejar de lado el hecho de que presentan altos niveles de capital social representados en su sentido de pertenencia, sus altos niveles educativos, participación en las urnas y en la eficiencia mostrada por sus instituciones. Todo esto sin descuidar el impacto que tiene el desarrollo de sus actividades en el medio ambiente.

En el lado opuesto, se encuentran Casanare, Sucre y Córdoba, cuyo rendimiento fue de los más bajos de entre los departamentos analizados. Para el caso de Casanare se evidenciaron resultados favorables en su diversidad empresarial, sin embargo, este se vio empañado por el bajo desempeño en el resto de componentes del índice. Con respecto a Sucre y Córdoba, sus resultados fueron pobres en todas las dimensiones del índice, lo cual es un aspecto preocupante para la región Caribe colombiana.

Este trabajo permite observar que, todavía, son los territorios centrales los que condensan

la mayoría del desarrollo económico, político y social en el país, lo cual debe equilibrarse para impulsar un verdadero crecimiento integral de Colombia. Esto implica trabajar en la disminución de las grandes diferencias entre la capacidad de resiliencia de Cundinamarca, Antioquia y Valle del Cauca con el resto de departamentos del país. Cerrar estas brechas pasa por ser capaces de tener resultados más equilibrados en el ámbito económico, social y ambiental, lo cual se verá reflejado en un aumento en la calidad de vida de todos los habitantes y, por ende, mejores resultados a nivel país.

Por último, es importante resaltar la conveniencia de que los hacedores de políticas y los tomadores de decisiones evalúen con atención los resultados de los estudios sobre resiliencia territorial. En épocas tan complejas en términos sociales, políticos, económicos y ambientales, en las que se encuentra inmerso el mundo en general, los eventos adversos tienen una alta probabilidad de ocurrencia. Por lo tanto, la disponibilidad de una buena capacidad de respuesta es una herramienta fundamental para la sostenibilidad de los territorios en el mediano y largo plazo.

Referencias

- Adgner, W. (2000). Social and ecological resilience: are they related? *Progress in Human Geography*, 24(3), 347-364. <https://doi.org/10.1191/030913200701540465>
- BANCOLDEX –Banco de Comercio Exterior de Colombia–. (2012). *Datos de sectores productivos (PILA)*. <http://datlascolombia.com/#/>
- Berga, L. (2017). Resiliencia territorial frente a las inundaciones. *Revista de Obras Públicas: Órgano profesional de los ingenieros de caminos, canales y puertos*, (3587), 74-81.
- Berkes, F. y Ross, H. (2016). Panarchy and community resilience: Sustainability science and policy implications. *Environmental Science y Policy*, 61, 185-193. <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2016.04.004>
- Brand, F. S. y Jax, K. (2007). Focusing the meaning(s) of resilience: Resilience as a descriptive concept and a boundary object. *Ecology and Society*, 12(1), 23.
- Brooks, N., Adger, W. y Kelly, P. (2005). The determinants of vulnerability and adaptive capacity at the national level and the implications for adaptation. *Global environmental change*, 15(2), 151-163. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2004.12.006>
- Bruneau, M., Chang, S., Eguchi, R., Lee, G., O'Rourke, T., Reinhorn, A., ... Von Winterfeldt, D. (2003). A Framework to Quantitatively Assess and Enhance the Seismic Resilience of Communities. *Earthquake Spectra*, 19(4), 733-752. <https://doi.org/10.1193/1.1623497>
- Campos-García, M. (2013). *La Huella Ecológica del agua industrial en territorios insulares: sostenibilidad versus resiliencia*. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Carpenter, S., Walker, B., Anderies, J. y Abel, N. (2001). From metaphor to measurement: resilience of what to what? *Ecosystems*, 4(8), 765-781. <https://doi.org/10.1007/s10021-001-0045-9>
- CEDE –Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico–. (2012). *Catálogo de datos*. <https://datoscede.uniandes.edu.co/es/catalogo-de-microdata>
- CEPAL –Comisión Económica para América Latina y el Caribe–. (2018). *Potenciar la resiliencia de las ciudades y sus territorios de pertenencia en el marco de los acuerdos sobre cambio climático y de la Nueva Agenda Urbana*. CEPAL.

- Christopherson, S., Michie, J. y Tyler, P. (2010). Regional resilience: theoretical and empirical perspectives. *Cambridge journal of regions, economy and society*, 3(1), 3-10. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsq004>
- Cuadrado-Roura, J. R. y Maroto, A. (2016). Unbalanced regional resilience to the economic crisis in Spain: a tale of specialisation and productivity. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 9(1), 153-178. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsv034>
- DANE –Departamento Administrativo Nacional de Estadística–. (2012a). *Cuentas nacionales departamentales*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>
- DANE –Departamento Administrativo Nacional de Estadística–. (2012b). *Encuesta nacional agropecuaria (ENA)*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/agropecuario/encuesta-nacional-agropecuaria-ena/encuesta-nacional-agropecuaria-por-departamentos>
- Dynes, R. (2002). The importance of social capital in disaster response. *Preliminary paper*, (327), 1-59.
- Folke, C., Carpenter, S., Walker, B., Scheffer, M., Chapin, T. y Rockstrom, J. (2010). Resilience thinking: Integrating resilience, adaptability and transformability. *Ecology and society*, 15(4), 20-28.
- Foster, K. (2012). In search of regional resilience. En M. Weir, N. Pindus, H. Wial, y H. Wolman (Eds.), *Urban and Regional Policy and its effects* (pp. 24-59). Brookings Institution Press.
- Gunderson, L. (2010). Ecological and human community resilience in response to natural disasters. *Ecology and Society*, 15(4), 1-11.
- Hamdouch, A., Depret, M. y Tanguy, C. (2012). *Mondialisation et résilience des territoires: Trajectoires, dynamiques d'acteurs et expériences*. Presses de l'Université du Québec.
- Hassink, R. (2010). Regional resilience: a promising concept to explain differences in regional economic adaptability? *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3(1), 45-58. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsp033>
- Holling, C. S. (1973). Resilience and stability of ecological systems. *Annual Review of Ecology and Systematics*, 4(1), 1-23. <https://doi.org/10.1146/annurev.es.04.110173.000245>
- Holling, C. S. (1996). Engineering resilience versus ecological resilience. En P. Schulze (Ed.), *Engineering within ecological constraints* (pp. 31-44). National Academy of Engineering.
- Hopkins, R. (2008). *The transition handbook*. Green Books.
- IDEAM –Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales–. (2012). *Inventario Nacional y Departamental de Gases Efecto Invernadero-Colombia*. IDEAM.
- Labandeira, X., Carmelo, L. y Vázquez, M. X. (2007). *Economía Ambiental*. Pearson Educación S.A.
- Ledogar, R. J. y Fleming, J. (2008). Social capital and resilience: A review of concepts and selected literature relevant to aboriginal youth resilience research. *Pimatisiwin*, 6(2), 25-46.
- Loh, J. y Wackernagel, M. (2004). *Living planet report 2004*. World Wide Fund for Nature.
- Magis, K. (2010). Community resilience: An indicator of social sustainability. *Society & Natural Resources: An International Journal*, 23(5), 401-416. <https://doi.org/10.1080/08941920903305674>

- Martin-Breen, P. y Anderies, J. M. (2011). *Resilience: A literature review*. The Bellagio Initiative.
- Martin-Palmero, F., González-Laxe, F., Miguélez-Pose, F., Menéndez-Pérez, E. y Dopico-Castro, J. (2004). Formulación de los modelos de desarrollo sostenible. En F. Martin-Palmero (Ed.), *Desarrollo sostenible y huella ecológica: una aplicación a la economía gallega* (pp. 39-50). NETBIBLO.
- Méndez, R. M. (2013). Estrategias de innovación para el desarrollo y la resiliencia de ciudades medias. *Documents d'anàlisi geogràfica*, 59(3), 481-499. <https://doi.org/10.5565/rev/dag.60>
- Méndez, R. (2015). Redes de colaboración y economía alternativa para la resiliencia urbana: una agenda de investigación. *biblio3W revista bibliográfica de geografía y ciencias sociales*, 21(1139), 1-24.
- Milman, A. y Short, A. (2008). Incorporating resilience into sustainability indicators: An example for the urban water sector. *Global Environmental Change*, 18(4), 758-767. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2008.08.002>
- Norris, F., Stevens, S., Pfefferbaum, B., Wyche, K. y Pfefferbaum, R. (2008). Community resilience as a metaphor, theory, set of capacities, and strategy for disaster readiness. *Am J Community Psychol*, 41(2), 27-50. <https://doi.org/10.1007/s10464-007-9156-6>
- Organización de las Naciones Unidas. (2005). *Marco de Acción de Hyogo para 2005-2015: Aumento de la resiliencia de las naciones y las comunidades ante los desastres*. Conferencia Mundial sobre la Reducción de los Desastres, Kōbe, Japón.
- Perrings, C. (2006). Resilience and sustainable development. *Environment and Development Economics*, 31(5), 417-427. <https://doi.org/10.1007/s10464-007-9156-6>
- Phillips, J., Duque, A., Scott, C., Peña, M., Franco, C., Galindo, G., ... Cárdenas, D. (2014). *Aportes técnicos del Sistema de Monitoreo de Bosques y Carbono a la propuesta de preparación de Colombia para REDD+: datos de actividad y factores de emisión*. IDEAM.
- Pike, A., Dawley, S. y Tomaney, J. (2010). Resilience, adaptation and adaptability. *Cambridge journal of regions, economy and society*, 3(1), 59-70. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsq001>
- Pimm, S. (1984). The complexity and stability of ecosystems. *Nature*, 307(5949), 321-326. <https://doi.org/10.1038/307321a0>
- Polèse, M. (2010). *The resilient city: on the determinants of successful urban economies*. University of Québec.
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Quarantelli, E. (2004). Emergent behaviors and groups in the crisis time periods of disasters. *Disaster Research Center University of Delaware*, (206), 1-17.
- Ramírez, J. C., Osorio, H. y Parra-Peña, R. I. (2007). *Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia (Vol. 17)*. United Nations Publications.
- Ramírez, J. C., Parra-Peña, R. I., González, L. y Corredor, A. (2014). *Escalafón de la competitividad de los departamentos de Colombia, 2012-2013 (Vol. 27)*. United Nations Publications.

- Rizzi, P., Graziano, P. y Dallara, A. (2018). A capacity approach to territorial resilience: the case of European regions. *The Annals of Regional Science*, 60(2), 285-328. <https://doi.org/10.1007/s00168-017-0854-1>
- Rothstein, B. y Stolle, D. (2002). *How political institutions create and destroy social capital: an institutional theory of generalized trust*. American Political Science Association.
- Rueda, S. (2011). *El urbanismo ecológico: un nuevo urbanismo para abordar los retos de la sociedad actual*. <http://www.upv.es/contenidos/CAMUNISO/info/UrbanismoEcologicoSRueda.pdf>
- Sánchez-Zamora, P., Gallardo-Cobos, R. y Ceña-Delgado, F. (2014). El medio rural andaluz frente a la crisis económica: un análisis de los factores de resiliencia territorial. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 14(1), 27-56. <https://doi.org/10.7201/earn.2014.01.02>
- Suarez-Casado, M. (2012). *La resiliencia de los ecosistemas urbanos: una propuesta de evaluación para la sostenibilidad*. Universidades Autónoma y Complutense de Madrid.
- Tumini, I. (2016). Acercamiento teórico para la integración de los conceptos de Resiliencia en los indicadores de Sostenibilidad Urbana. *Revista de Urbanismo*, (34), 4-20. <https://doi.org/10.5354/0717-5051.2016.40056>
- Vásquez-Bedoya, F., Restrepo-Ochoa, S. I., Lopera-Castaño, M. y Restrepo-Estrada, M. (2014). Los Ciclos Económicos Departamentales En Colombia, 1960-2011. *Revista de economía institucional*, 16(30), 271-285.
- Vincent, K. (2007). Uncertainty in adaptive capacity and the importance of scale. *Global Environmental Change*, 17(1), 12-24. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2006.11.009>
- Wackernalgel, M. y Rees, W. (1996). *Our Ecological Footprint: Reducing human impact on Earth (Vol. 9)*. New society publishers.
- Walker, B. y Salt, D. (2006). *Resilience thinking: sustaining ecosystems and people in a changing world*. Island press.
- Walker, B., Holling, C. S., Carpenter, S. y Kinzig, A. (2004). Resilience, adaptability and transformability in social-ecological systems. *Ecology and Society*, 9(2), 5.
- Yohe, G. y Tol, R. S. (2002). Indicators for social and economic coping capacity—moving toward a working definition of adaptive capacity. *Global Environmental Change*, 12(1), 25-40. [https://doi.org/10.1016/S0959-3780\(01\)00026-7](https://doi.org/10.1016/S0959-3780(01)00026-7)

Importancia y determinantes de la asociación productiva agrícola: el cultivo de ñame en el caribe colombiano

Importance and determinants of the agricultural productive association: yam cultivation in the Colombian Caribbean

Henry Mendoza-Crespo¹

Universidad de la Costa, Barranquilla, Colombia
hmendoza14@cuc.edu.co
<https://orcid.org/0000-0002-9792-1070>

Mauricio Ortiz-Velásquez²

Universidad del Norte, Barranquilla, Colombia
mortiz@uninorte.edu.co
<https://orcid.org/0000-0002-6942-5459>

Recibido: 15-02-20
Aprobado: 10-06-20

1 Maestría en Economía.

2 Maestría en Marketing.

Resumen

El objetivo principal de este estudio es identificar los determinantes productivos que inciden en la asociación de los productores de ñame de la región Caribe colombiana. La base de datos utilizada en esta investigación es el Censo Nacional Agropecuario 2014, desarrollado y suministrado por el Departamento Nacional de Estadística (DANE). El método de estimación econométrica utilizado es el modelo probit. Se observa que cada departamento posee diferencias en los factores que afectan a la membresía. Por último, se concluye que la asociación productiva es una manera en la que el productor puede obtener financiamiento, insumos, información y poder de negociación.

Palabras clave: cooperativas; ñame; Caribe; membresía.

Clasificación JEL: J54, P13, Q15, C25.

Abstract

The main objective of this paper is to identify productive determinants that have an influence in the association of yam producers in the Caribbean region of Colombia. The database used in this research is the Censo Nacional Agropecuario 2014, developed and supplied by the Departamento Nacional de Estadística (DANE). The method of econometric estimation used is the probit model. It is observed that each department has differences in factors that affect membership. Lastly, it is concluded that the productive association is a way in which the producer can get financing, input, information and negotiation power.

Keywords: cooperative; yam; Caribbean; membership.

JEL Classification: J54, P13, Q15, C25.



Este trabajo está bajo la licencia Creative Commons Attribution 3.0

¿Cómo citar este artículo? / How to quote this article?

Mendoza-Crespo, H. y Ortiz-Velásquez, M. (2020). Determinantes de la asociación productiva del cultivo de ñame en el caribe colombiano. *Sociedad y economía*, (41), 88-108. <https://doi.org/10.25100/sye.voi41.8932>

1. Introducción

El ñame es un tubérculo que pertenece a la familia *Dioscoreaceae*. Dicha familia cuenta con 600 a 900 especies, y estas poseen un alto potencial de explotación económica (González, 2012). Los diferentes tipos de ñame se ubican en el cuarto lugar de importancia a nivel mundial entre las plantas conformadas por raíces y tubérculos (Borges *et al.*, 2011). Según Reina (2012), el ñame se ha considerado un sustituto ideal de la papa y la yuca, y tanto su producción como su consumo se realiza principalmente en países en desarrollo, como los del continente africano, islas de las Antillas caribeñas y en suramericanos como Colombia.

Del mismo modo, Reina (2012) manifiesta que Colombia cuenta con una tasa de rendimiento del cultivo de 28,3 toneladas por hectárea cultivada; ocupa el puesto 12, entre los países productores, con 395.374 toneladas en el año 2010; y el 90% de la producción del país la proporciona la región Caribe. Colombia es el país con el rendimiento del cultivo de ñame más alto a nivel mundial, debido a factores dentro del proceso productivo, como el tipo de semilla, suelos y técnicas de siembra (Acevedo *et al.*, 2015). La mayor parte de la producción se desarrolla en los departamentos de Bolívar, Córdoba y Sucre (Álvarez, 2000). El ñame es cultivado por pequeños y medianos agricultores, constituyéndose como fuente importante en el empleo rural (Méndez *et al.*, 2013).

Adicionalmente, al menos 20.000 familias de los departamentos mencionados se dedican a la producción del ñame (Doncel y Pérez, 2017). Este tubérculo se utiliza principalmente para la dieta en la región, debido a que su principal componente es el almidón, que contiene altas cantidades de carbohidratos (Pinzón *et al.*, 2013). Por otra parte, se ha documentado que los diferentes tipos de ñames (*Dioscorea*), considerados como *verdaderos*, se han empleado en la industria farmacéutica, con la finalidad de tratar problemas de salud como la diabetes, la dismenorrea, inflamaciones, etc. (Ramos *et al.*, 2015).

El ñame se ha mostrado como un producto agrícola con un potencial de exportación interesante. Según la Revista Dinero (2016), la venta

de ñame pasó de US \$22.847, en 2012, a cerca de 2,7 millones, en el año 2015. A pesar de la importancia social y económica que tiene en la región Caribe, el cultivo se ha visto afectado por la aparición del hongo *Colletotrichum Gloesporoides*, causante de la antracnosis. La antracnosis es una enfermedad que causa lesiones en el peciolo, tallo y hojas; dichas lesiones son oscuras. Así mismo, en el tejido foliar aparecen manchas con diferentes patrones, con colores pardo rojizo, ocasionando pérdidas del 90% de la cantidad recolectada (Amusa *et al.*, 2003).

En el año 1989, en Colombia, más de 25.000 hectáreas de ñame se vieron afectadas por una infección de antracnosis. Como resultado, el área sembrada de cultivo de ñame, en 1990, disminuyó hasta alcanzar 1.000 hectáreas (Cerón *et al.*, 2006). La región Caribe colombiana es la región del país donde hay la mayor incidencia de esta enfermedad, generando pérdidas que llegan a ser del 85% de la producción (Green *et al.*, 2000). Además de los problemas sanitarios que tiene el cultivo, también existen problemas asociados a la falta de desarrollo tecnológico.

El ñame es cultivado con un bajo nivel de desarrollo tecnológico, por lo cual, el producto agrícola se caracteriza por ser de consumo regional, sin poder aprovecharse bajo un esquema de producción industrial (Hata *et al.*, 2003). Así mismo, el cultivo se realiza de manera artesanal, empleando mano de obra familiar en pequeñas áreas y existe poca o ninguna participación institucional en temas referentes a investigación y asistencia técnica, causando que exista una baja rentabilidad (Arrieta *et al.*, 2017).

Dado los problemas expuestos, se ha sugerido como estrategia para el manejo de dichos problemas la formación de asociaciones entre productores. La asociación con fines de cooperación facilita el acceso a capital humano, desarrollo de mercados y mejora de confianza (Alesina y La Ferrara, 2000). Por otro lado, las asociaciones permiten que sus miembros reciban información de cómo llevar a cabo su proceso productivo. Así mismo, la cooperación permite que los agricultores puedan acceder a nuevas tecnologías y maquinarias; utilizar técnicas e

insumos más amigables con el medio ambiente. En consideración de lo anterior, el presente estudio tiene como propósito dar respuesta a la pregunta de investigación ¿cuáles son los determinantes productivos que impactan en el ingreso a la asociación en los agricultores de ñame en la región Caribe?

Para ello, el documento se encuentra estructurado en siete secciones. La primera corresponde a la introducción, donde se detalla la importancia económica, los principales problemas asociados a la producción de ñame y las formas en que se puede aprovechar la asociación productiva. En la siguiente sección, se hace una revisión de literatura, donde se describen investigaciones disponibles. Posteriormente, se desarrolla el marco teórico acerca de las cooperativas y su enfoque en la Nueva Economía Institucional. En la cuarta sección, se describen los materiales y métodos utilizados. Luego, se procede al análisis descriptivo de algunas variables. Después, al análisis empírico. Finalmente, se realizan las conclusiones y algunas recomendaciones.

2. Revisión de literatura

Se seleccionan 17 trabajos que identifican cuáles son las razones que determinan el ingreso o afiliación a una asociación productiva en los productores agrícolas. Entre estas razones, se encuentra el acceso al crédito. En el estado Delta de Nigeria, Ofuoku y Urang (2009) enmarcan los beneficios obtenidos de la acción colectiva. La muestra está conformada por 1.190 agricultores. La aproximación teórica empleada es el análisis de orden de rango de Spearman. Los autores encuentran que los miembros que hicieron parte de una cooperativa de agricultores obtuvieron acceso al crédito, servicios de extensión e insumos más baratos. Otras razones para asociarse son la facilidad de realizar mercadeo directo, determinación de precios e intercambio de ideas.

Otro factor identificado, en la propensión a asociarse, es el poseer tierras destinadas para la agricultura. Francesconi y Heerink (2010) toman una muestra de más de 7.000 mil hogares etíopes dedicados a la agricultura. Utilizan un

modelo probit para el análisis de la membresía a cooperativas agrícolas, y la técnica Propensity Score Machine para analizar el impacto que tiene pertenecer a cooperativas sobre los miembros. Los autores encuentran que la variable “cantidad de hectáreas del agricultor” tiene un comportamiento cóncavo. Es decir, a medida que aumentan el número de hectáreas, la propensión a juntarse crece. Aunque dichos aumentos en la probabilidad son cada vez menores, hasta el punto en que el agricultor cuenta con nueve hectáreas; a partir de ese momento, contar con más hectáreas disminuye la probabilidad de asociarse.

Además, la investigación muestra que los miembros asociados a cooperativas son terratenientes de nivel medio, ubicados en áreas con un alto potencial para la comercialización agrícola. Por lo tanto, las cooperativas no pueden ser vistas como medios para asegurar la participación de los más pobres entre los pobres. Del mismo modo, Agbonlahor *et al.* (2012) desarrolló un estudio en el suroeste de Nigeria con una muestra de 326 personas. La técnica utilizada fue el modelo tobit. Uno de los principales hallazgos de este trabajo es que el ingreso de los asociados fue más alto que el de aquellos que no están asociados. Además, la intensidad de la participación, medida por actividades grupales por año dentro de una cooperativa, está influenciada por el género, área cultivada y estado social del individuo. Así mismo, los agricultores que hacen parte de proyectos comunales, que son propietarios de terrenos y están casados, tienen una mayor intensidad de participación.

Por otra parte, Ma y Abdulai (2016) analizan el impacto que tiene el hecho de pertenecer a una cooperativa sobre los indicadores de rendimiento en las UPA, como el ingreso por hogar del agricultor y rendimiento de la producción de manzanas. En el estudio, se utiliza información de 481 hogares agrícolas. Respecto al análisis de la membresía, los autores utilizan un modelo de tipo Probit. Se encontró que contar con más área de cultivo, tener computadora y un número de días de trabajo más alto por unidad de área, aumenta la probabilidad sobre la

membresía de tipo productivo. Adicionalmente, el estudio demuestra que pertenecer a una cooperativa tiene efectos sobre los indicadores mencionados y los UPA de pequeña escala tienden a beneficiarse más de las cooperativas que las fincas medianas y grandes.

Entre los factores investigados, se encuentra que el número de trabajadores pertenecientes al hogar o contratados impacta en la propensión a juntarse a una asociación agrícola. En el país de Ruanda, los autores Verhofstadt y Maertens (2015) investigan si las cooperativas agrícolas pueden reducir la pobreza. Para ello, utilizan una muestra aleatoria, estratificada en 3 niveles, de 401 hogares agrícolas. Los datos son empleados en un modelo probit, para identificar los factores que inciden en la membresía, y se aplica la técnica de Propensity Score Matching para analizar el impacto sobre la pobreza. Los hallazgos muestran que un mayor número de hectáreas, contar con un trabajador del hogar del productor y tener más años de educación, aumentan la probabilidad de asociarse. En cambio, cuando el productor experimenta una hora adicional para transportarse, desde el mercado hasta la parcela, disminuye la probabilidad de asociarse. Además, se encuentra que la membresía en cooperativas incrementa el ingreso y que los efectos son mayores para granjas más grandes y en áreas más remotas.

Respecto a los países europeos, Szabolcs *et al.* (2016), en su investigación, evalúan el desarrollo de múltiples formas de cooperación de tipo horizontal y vertical en Hungría. Los autores utilizan una muestra de 1.000 agricultores. Se desarrolla una técnica denominada point-biserial para analizar la correlación entre las formas de cooperación, los parámetros y actitudes estudiados. La membresía, medida como una variable categórica entre 0 y 1, está relacionada positivamente por el área destinada al uso agrícola, número de trabajadores, y la inversión realizada en el proceso productivo. En contraste, la membresía está relacionada negativamente con el hecho de ser productor masculino. Los autores recomiendan que las relaciones de tipo informal se conviertan en

relaciones formales por medio de asociaciones, alianzas y redes.

Por otro lado, la variable control de plagas puede aumentar o disminuir la propensión a juntarse a una asociación productiva. En Estados Unidos, Munasib y Jordan (2011) estudian si el capital social, en forma de participación comunitaria, afecta las elecciones de los agricultores, en el uso de prácticas agrícolas sostenibles. El estudio emplea información de 317 hogares agrícolas. Los autores emplean un modelo de tipo probit. Se identifica que los agricultores que cuentan con un mayor número de membresías en asociaciones poseen una mayor propensión al uso del control ambiental de plagas.

En el caso colombiano, Rómulo (2017) identifica los determinantes del cooperativismo agrícola en la región Caribe. El autor emplea información de los productores agropecuarios de seis departamentos que conforman dicha región. La aproximación econométrica que utiliza es el modelo logit. El autor encuentra que una mayor área cosechada disminuye la propensión a asociarse en cuatro departamentos. Las variables control de plagas y uso de fertilizantes también tienen un efecto negativo sobre la propensión a asociarse. El acceso al crédito se mostró como una razón importante y positiva para asociarse.

Respecto a la categoría de cultivos comerciales, se identifican cuatro estudios donde se observan los efectos que tiene el hecho de asociarse. En China, los autores Zheng *et al.* (2012) realizan un estudio para investigar los determinantes de la percepción de los agricultores y su decisión de participar en cooperativas, con una muestra de 819 hogares agrícolas ubicados en 9 distritos de la provincia de Jiling. La técnica econométrica utilizada es un modelo probit bivariado. El estudio muestra que los niveles de riesgos asociados a la producción, los costos operacionales y contar con cultivos comerciales aumentan la propensión a asociarse. Además, cuando el cultivo es usado para la subsistencia, tiene un efecto que disminuye la probabilidad de asociarse.

En Benín, Mensah *et al.* (2012) evaluaron los determinantes del compromiso con las cooperativas agrícolas en los agricultores de nueces. Para lo cual, tomaron una muestra de 277 agricultores. Se desarrolló un modelo logit donde identifican que las razones para comprometerse con una cooperativa son: creen en el poder de negocio; no tienen preferencias por el crédito comercial; son pequeños agricultores y tienen razones psicosociales para hacer parte de una cooperativa. Además, los miembros que negocian con sus cooperativas pueden vender su producto a un precio mayor respecto a los que no son cooperados.

Del mismo modo, Cechin *et al.* (2013) desarrollan una investigación en Brasil para una cooperativa agrícola. Los estudios se dividen en cuatro dimensiones organizativas: mercados, jerarquías, comunidad y democracia. Los datos son tomados de una cooperativa de 27 productores de vegetales, 58 productores destinados al engorde de pollos y 63 especializados en la producción de soya. La estrategia empírica utilizada es el análisis de componentes principales con rotación Varimax y el análisis de componentes de Chronbach. La variable dependiente está relacionada con la variable categórica de hacer parte de la acción colectiva. El estudio identifica que los miembros que tuvieron mayores incentivos de mercado estaban más comprometidos con la acción colectiva. Los miembros con unidades productoras agropecuarias estaban menos comprometidos con la acción colectiva.

En Eslovaquia, Lazíková *et al.* (2014) investigan si las entidades comerciales asociadas a los grupos de productores fueron más exitosas que aquellas no asociadas. Los autores utilizan una prueba de medias para observar si existen diferencias significativas entre los grupos. Entre los hallazgos, se observa que los asociados reciben ingresos más altos y costos más bajos por hectáreas, que los no asociados. Además, los productores asociados son más eficaces al momento de mercadear que los no asociados. Por otra parte, se observa que las cooperativas ubicadas en la región de Nitra se enfocan en las actividades de mercadeo. En cambio, las de la región de Zolína se enfocan en la disminución de costos.

Del mismo modo, Abate *et al.* (2014) utilizan una muestra de 1.638 hogares agrícolas etíopes para identificar los determinantes de la membresía en las cooperativas agrícolas y el impacto de las cooperativas sobre la eficiencia técnica de los pequeños agricultores. La aproximación empírica empleada es un modelo probit, junto con la técnica de Propensity Score Matching. Se demuestra que existe un impacto significativo y positivo de las cooperativas sobre el nivel de eficiencia de los miembros. Así mismo, el hecho de contar con más bueyes, mayor número de miembros en el hogar y cultivos comerciales, aumenta la propensión a pertenecer a una cooperativa. Por el contrario, la edad del agricultor y los ingresos provenientes de actividades no agrícolas, disminuyen la propensión. La variable “número de hectáreas” tiene un comportamiento de tipo cóncavo.

La variable “educación” es utilizada dentro de la literatura para observar si cuenta con algún tipo de impacto. Mabuza *et al.* (2015) intentan examinar las probables implicaciones que tienen las formas organizativas sobre el desempeño colectivo de los productores de champiñones en Suazilandia. En el estudio, se utiliza información concerniente a 271 productores. En la aproximación teórica, utilizan un modelo logit para analizar la propensión a asociarse y la técnica Propensity Score Matching. Los autores identifican que un nivel educativo más alto del productor, recibir información sobre su proceso productivo y considerarse no pobre, impacta de manera positiva en la propensión a asociarse. Además, los autores sugieren que el mercadeo de champiñones se puede coordinar, dado que los miembros comienzan el ciclo productivo al mismo tiempo.

Por otra parte, dentro de la literatura revisada se encuentra que las amistades y relaciones interpersonales inciden en la propensión a la asociación productiva. En la región de Nanjing, China, los investigadores Ito *et al.* (2012) examinan los efectos producidos por pertenecer a una cooperativa agrícola y los servicios de extensión que reciben financiamiento del gobierno. La cooperativa estudiada no tiene en cuenta la participación de los pequeños agricultores. La muestra está conformada por 318 hogares productores de sandía. La técnica econométrica utilizada para el análisis de

la membresía es el modelo probit y, para el análisis de los efectos, es el Propensity Score Matching. Los resultados muestran que, por cada vecino del agricultor que haga parte de una cooperativa, aumenta la propensión del agricultor a juntarse. Además, la variable “área cultivada” tiene un comportamiento cóncavo. Así mismo, el análisis econométrico muestra que los servicios de extensión generan un efecto moderado sobre el ingreso de la UPA.

Por otra parte, Nugusse *et al.* (2013) toman una muestra aleatoria de 400 hogares ubicados en la región del Tigray, Etiopía, para analizar los factores que inciden en que la población rural se junte a las cooperativas. La técnica empírica empleada es el modelo probit. Entre los hallazgos encontrados, se observa que las personas que participan en las reuniones de cooperativas hacen parte de otro tipo de asociaciones. El nivel de educación de la cabeza del hogar y el acceso a crédito aumentan la probabilidad de enrolarse a una cooperativa. En cambio, tener acceso a información, ser propietario del terreno y el tamaño del hogar, disminuyen la probabilidad de asociarse.

Koutsou *et al.* (2014) examinan el capital social en un grupo de 1.265 agricultores griegos, con el fin de suministrar una explicación sobre los procesos que causan que el capital social desempeñe un rol importante en el desarrollo de la comunidad. Por medio de un modelo logit multinomial, se analizan las características de agricultor innovador, convencional y latente. Los autores manifiestan que la participación en organizaciones voluntarias es limitada, lo que se traduce en poco acceso a la innovación. Los agricultores mostraron más confianza en personas particulares y poca en las instituciones. Es decir, que existe preferencia por las relaciones informales.

3. Marco teórico

Con el objetivo de identificar los determinantes de la asociación productiva de los agricultores de ñame, en la región Caribe colombiana, se utiliza un marco teórico que se enfoca desde la perspectiva del capital social y cómo esta se relaciona con la teoría del modelo de desarrollo endógeno.

3.1 Capital Social

Los primeros autores que se encargaron de desarrollar un concepto en el cual se pudieran enmarcar el capital social fueron Bourdieu, Coleman y Putnam (Vargas, 2002). Por su parte, Bourdieu (1986) plantea que el capital social es la suma de los recursos presentes y los que son de tipo potencial. Es decir, aquellos que conforman una red con características de institucionalidad, donde se cuenta con conocimiento y reconocimiento de los miembros.

Coleman (1990) expone el capital social como la valoración que tienen, para los integrantes, aspectos que constituyen la estructura social, como los recursos con los cuales pueden lograr sus objetivos. Asimismo, Coleman (1990) identifica múltiples formas de capital social: relaciones entre amigos que generan fuente de información y normativas ajustadas a incentivos. Del mismo modo, este autor manifiesta que, en el capital social, los beneficios los absorben los miembros y los no miembros.

Por otro lado, Putnam (1993) se refiere al capital social como un conglomerado de redes y normativas, que permiten la cooperación para beneficios de sus integrantes. Dentro del capital social se derivan una serie de beneficios. Según Alesina y La Ferrara (2000), la cohesión dentro de un grupo causa que existan relaciones entre los miembros que contribuyen a la transferencia de conocimiento, creación de relaciones de confianza y mejoras en el desempeño de los mercados. Así mismo, Glaeser *et al.* (2002) muestran que, al hacer parte de la cohesión social, se contribuye a la formación de capital social, debido a que la cercanía entre los individuos crea confianza y cooperación.

A continuación, se expone cómo la interacción entre individuos genera modelos de desarrollo endógeno por medio de la cooperación.

3.2 Cooperativas agrícolas – Modelo de desarrollo endógeno

El modelo neoclásico de cooperativa ha sido criticado, debido a la cantidad de supuestos que en la realidad son difíciles de cumplir.

El modelo no explica cuál es la razón de la existencia de las firmas, y cómo los recursos que constituyen la organización son alentados para lograr el máximo beneficio (Sykuta y Chaddad, 1999). Del mismo modo, Sykuta y Chaddad (1999) manifiestan que el modelo neoclásico no permite responder preguntas como ¿cuándo hay cambios en los mercados? ¿A qué se debe la evolución de los mercados? ¿Cuál es la composición interna de las instituciones que se encargan de respaldar las actividades de mercado?

Ante los diferentes problemas encontrados con el modelo neoclásico, surgen teorías que han intentado explicar el funcionamiento de la cooperación productiva entre personas. Entre estas se encuentra la teoría del desarrollo rural endógeno. Anteriormente, se consideraba que el desarrollo de los sistemas productivos se generaba en los principales centros urbanos, y las zonas rurales tenían como función abastecer de insumos a dichos centros (Bel y Cabaleiro, 2002).

Por lo tanto, las políticas públicas en temas de desarrollo favorecían a los centros urbanos, y las zonas rurales debían ajustarse a estas políticas. Lo anterior conlleva a que se afectara el proceso de desarrollo rural, debido a que no se tenía en cuenta la heterogeneidad presente en la zona rural. Luego, en los años 70, los esfuerzos se centran en cambiar el modelo exógeno, para abrir paso al modelo de desarrollo endógeno, o modelo desde abajo (Bel y Cabaleiro, 2002).

El desarrollo endógeno es definido por Vázquez (1999) como la capacidad de emprender de la comunidad, para poder llevar a cabo su progreso, utilizando sus recursos e instituciones. Las principales características de estos modelos son: control local de procesos, la localidad absorbe sus propios beneficios y autonomía en los procesos de desarrollo (Slee, 1994, citado por Bel y Cabaleiro, 2002).

Adicionalmente a los modelos de desarrollo rural endógeno, se debe añadir el concepto de sostenibilidad. La sostenibilidad compuesta

por tres factores: ecológico, económico y social (Berga, 1997). Con el componente endógeno y sostenible se logra un escenario donde la comunidad rural puede satisfacer sus necesidades. Además, este debe ir acompañado de actividades empresariales que sean ejecutadas por una sociedad cooperativa (Bel y Cabaleiro, 2002).

De acuerdo a Wossen *et al.* (2017), las sociedades cooperativas generan cuatro beneficios a sus miembros productores: las cooperativas pueden relajar las restricciones de liquidez otorgando créditos a sus miembros, suministro de información de mercados, mejor precio de mercado a sus productores. La combinación de crédito, información y trabajo de los miembros conlleva a la creación de economía de escalas.

4. Procedimiento metodológico

El presente estudio cuenta con un enfoque cuantitativo. Así mismo, el tipo de investigación es aplicada. Por otra parte, el diseño de investigación es de carácter no experimental de tipo transversal. Respecto a la información, la base de datos empleada proviene de los microdatos del Censo Nacional Agropecuario 2014, en Colombia. Dicho censo tuvo una cobertura operativa del 98,9%, donde se incluyen 1.101 municipios, 32 departamentos, 20 áreas no municipalizadas, 773 resguardos indígenas, 181 tierras de comunidades negras y 56 parques nacionales naturales (DANE, 2017). La investigación se limita a los departamentos que conforman la región Caribe.

4.1 Método de estimación

Existen dos modelos de elección binaria para este tipo de estudios, que son el modelo Logit y el Probit. Siguiendo a Nugusse *et al.* (2013), se opta por utilizar el modelo probit porque asume una distribución normal. El modelo probit es utilizado para identificar los factores que impactan significativamente a los productores agrícolas de ñame para asociarse. El modelo posee la siguiente estructura matemática:

$$Y_i = B_0 + \sum_{i=1}^n B_i X_i + \varepsilon_i \text{ donde } \varepsilon_i \approx N(0, \delta^2) \quad i=1, 2, \dots, n \quad (1)$$

El vector X_i muestra las variables independientes. Como la variable dependiente posee dos opciones de respuesta, se asigna un valor de 1 para aquellas unidades productoras agropecuarias donde el productor agropecuario hace parte de una asociación; y 0 en caso contrario. Nugusse *et al.* (2013) muestran que la ecuación (1) se transforma de la siguiente manera:

$$E\left(Y_i = \frac{1}{X_i}\right) = B_0 + \sum_{i=1}^n B_i X_i = \int_{-\infty}^{x_i} \Phi(X) dX = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\infty} e^{-\frac{1}{2}x^2} dX \quad (2)$$

Donde $\Phi(X)$ es la función de distribución acumulada. Los coeficientes que contiene la ecuación 2 son usados para interpretar la dirección. A manera de ejemplo, la probabilidad de que el productor agropecuario se integre a una cooperativa incrementa con B_i mayor a 0.

$$\frac{\partial P\left(Y_i = \frac{1}{X_i}\right)}{\partial X_i} = \frac{\partial\left(\frac{Y_i}{X_i B_i}\right)}{\partial X_i} = \frac{\partial(B_0 + \sum_{i=1}^n B_i X_i)}{\partial X_i} \quad (3)$$

La ecuación 3 se refiere a las elasticidades asociadas al modelo. Es decir, se puede observar cuántas unidades aumenta o disminuye la variable dependiente, respecto a un cambio en una variable independiente, manteniendo las demás variables independientes constantes. La investigación utiliza el efecto marginal de las variables para obtener la magnitud de cada coeficiente.

4.2 Descripción del modelo

Las variables se seleccionaron teniendo en cuenta tres criterios:

1. La variable se encuentra referenciada en la literatura analizada.
2. Variables que se encuentran en la literatura, pero se contextualizan a fin de validar su condición en el contexto de la economía del Caribe colombiano.
3. Variables que no se encuentran en la literatura, pero se añaden con el fin de validar su condición en el contexto de estudio.

Adicionalmente, las variables empleadas se pueden construir debido a que la base de datos cuenta con esta información. A continuación, en la Tabla 1, se observan las variables empleadas en la construcción del modelo.

El modelo se ejecuta incluyendo la opción de errores estándar robustos para arreglar posibles problemas de heterogeneidad. Posteriormente, se aplica una prueba de multicolinealidad. La forma funcional del modelo es la siguiente:

$$\begin{aligned} \text{prob}(\text{Asociarse}=1 | X_i) &= B_0 + B_1 \text{Crédito} + B_2 \text{Asistenciatécnica} + B_3 \\ &\text{Asocomunitarias} \\ &+ B_4 \text{ghovino} + B_5 \text{cproducida} + B_6 \text{atotal} + \\ &B_7 \text{Trabajadoreshogar} \\ &+ B_8 \text{Nproductores} + B_9 \text{Sirrriación} + \\ &B_{10} \text{consersuelo} \\ &+ B_{11} \text{Fertilizante} + B_{12} \text{Corganico} + \\ &B_{13} \text{Cquimico} + B_{14} \text{Cbiologico} \\ &+ B_{15} \text{Cabastos} + B_{16} \text{Comercializadora} \end{aligned}$$

5. Análisis descriptivo

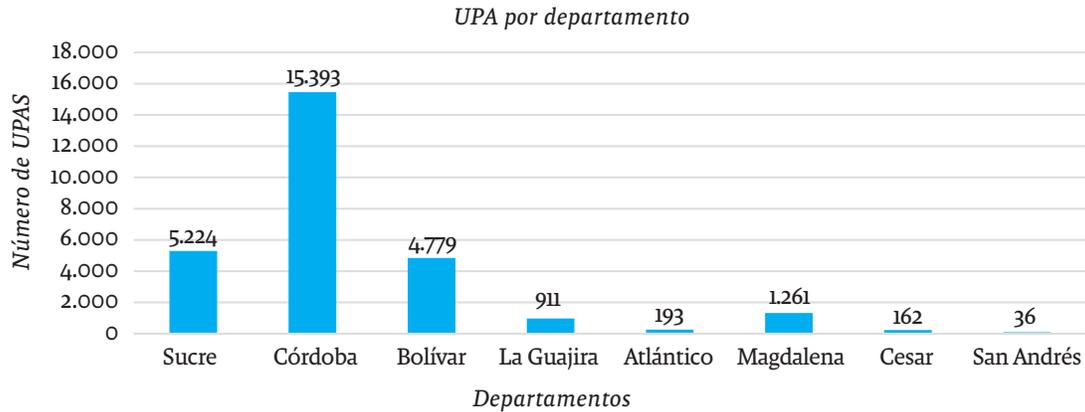
Después de depurar los datos, se obtiene información de 27.937 UPA que se distribuyen por departamento de la siguiente manera: Sucre (18,68%); Córdoba (55,05%); Bolívar (17,09%); La Guajira (3,25%); Atlántico (0,69%); Magdalena (4,51%); Cesar (0,57%); y San Andrés y Providencia (0,12%). En la Figura 1, se puede apreciar la distribución por unidades agropecuarias.

Tabla 1. Variables de estudio	
Variable dependiente	Descripción
Asociarse	La variable toma el valor de 1 si el individuo coopera con alguna cooperativa u otro tipo de organización similar, y toma el valor de 0 en caso contrario.
Variables independientes	
Criterio 1	
Crédito	Toma el valor de 1 si el productor agropecuario ha solicitado crédito en el año de la encuesta, y 0 en caso contrario.
Asistencia técnica	Toma el valor de 1 si el productor agropecuario manifiesta que ha recibido asistencia técnica en sus procesos agropecuarios, y 0 en caso contrario.
Asociación comunitaria	Variable dummie que toma el valor de 1 si el productor hace parte de una asociación comunitaria, y 0 en caso contrario.
Ganado bovino	Variable continua que muestra el número de cabezas de ganado con que cuenta la UPA.
Cantidad obtenida	Variable continua que muestra la cantidad de producción de ñame en toneladas en la UPA.
Área total	Variable continua que muestra el número total de hectáreas que conforman la UPA.
Trabajo hogar	Variable continua que muestra el número de familiares del productor que trabajan dentro de la UPA.
Sistema de irrigación	Variable dummie que toma el valor de 1 si la UPA cuenta con sistema de irrigación de cultivos y 0 en caso contrario.
Uso de fertilizante	Variable dummie que toma el valor de 1 si se aplica fertilizante y 0 en caso contrario
Criterio 2	
Control de plaguicidas:	
Orgánico	Variable dummie que toma el valor de 1 si se aplica control orgánico para erradicar plagas y 0 en caso contrario.
Químico	Variable dummie que toma el valor de 1 si se aplica control químico para erradicar plagas y 0 en caso contrario.
Biológico	Variable dummie que toma el valor de 1 si se aplica control biológico para erradicar plagas y 0 en caso contrario.
Acceso a mercados	
Central de abastos	Variable dummie que toma el valor de 1 si comercializa productos en las centrales de abastos y 0 en caso contrario.
Comercializadora	Variable dummie que toma el valor de 1 si realiza la venta directa a grupos de comercializadoras y 0 en caso contrario.
Criterio 3	
Técnica de conservación de suelo	Variable dummie que toma el valor de 1 si la UPA realiza alguna actividad de conservación de suelo, como labranza mínima y siembra directa, y 0 en caso contrario.
Número de productores asociados dentro la UPA	Variable continua referente al número de productores que se asociaron para constituir la UPA.
Fuente: elaboración propia.	

Se observa que el 90% de las UPA se concentran entre los departamentos de Sucre, Córdoba y Bolívar. Lo anterior muestra la importancia socioeconómica que tiene el ñame en estos tres departamentos. Por otro lado, la asociatividad a una cooperativa u otro tipo de organización similar es baja, como se muestra en la Figura 2. En los departamentos de Sucre, Bolívar, La Guajira y Atlántico, más del 10% de los productores encuestados están asociados a una cooperativa u otro tipo de

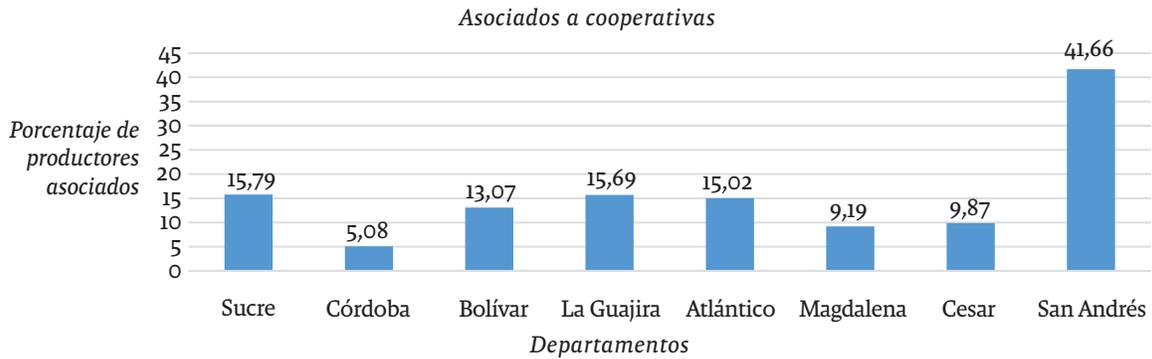
organización similar. Los departamentos de Córdoba, Magdalena y Cesar tienen un porcentaje de asociados menor al 10%.

Figura 1. Distribución de UPA



Fuente: elaboración propia basada en datos del Censo Agropecuario 2014 (DANE, 2017).

Figura 2. Asociados a cooperativas



Fuente: elaboración propia basada en datos del Censo Agropecuario 2014 (DANE, 2017).

Así mismo, el departamento de San Andrés cuenta con el mayor porcentaje de asociados a cooperativas con el 41,66%. Córdoba cuenta con la mayor cantidad de UPA registradas en el estudio, pero con los menores porcentajes de asociados a cooperativas.

6. Resultados

La sección de resultados se dividió en dos tipos de análisis: departamental y regional. A continuación, en la Tabla 2, se pueden observar los resultados marginales de las regresiones para cada departamento y para la región Caribe.

Para los departamentos de Cesar y San Andrés y Providencia no fue posible realizar las regresiones, debido a la ausencia de datos en diferentes variables. Los espacios de la Tabla 2 que el software rellenoó con 0 se deben a que son variables que presentan problemas de multicolinealidad perfecta; por lo tanto, el software los omite de la regresión. Si dicho valor es mayor a 10, significa que la variable genera problemas de multicolinealidad aproximada en el modelo (Kutner *et al.*, 2004). En la Tabla A1, se pueden observar los coeficientes del modelo y, en la Tabla A2, la prueba de multicolinealidad realizada.

Tabla 2. Efectos marginales

Variables	Sucre	Córdoba	Bolívar	La Guajira	Atlántico	Magdalena	Región Caribe
Asociar							
Crédito	0,043*** -0,01131	0,0075* -0,004	0,058*** -0,012	-0,04256 -0,036	0,077* -0,042	0,0231 -0,0325	0,0217*** -0,0042
Asistencia técnica	0,2197*** -0,1111	0,1237*** -0,0052	0,1611*** -0,0096	0,322*** -0,0322	0,3311*** -0,05088	0,3028*** -0,0427	0,1671*** -0,0043
Asociación comunitaria	-0,2364*** -0,033	-0,0367*** -0,011	-0,2236*** -0,031	-0,5383*** -0,07	0 (Omitida)	0 (Omitida)	-0,1692*** -0,01237
Ganado bovino	-0,0000093 -0,000083	-0,0001597* -0,00009	0,00018 -0,003982	0,00076 -0,00048	0,0025* -0,0013	0,00029 -0,00033	-0,0000322*** -0,000000493
Cantidad obtenida	0,0042*** -0,00109	0,000205*** -0,000054	0,000072 -0,0013	-0,030*** -0,011	0 (Omitida)	0,003863 -0,0023	0,0000896 -0,0001051
Área total	0,00047*** -0,00005	-0,000079*** -0,000012	-0,0010*** -0,00026	0,0000153 -0,000017	-0,00016 -0,00075	0,0000141*** -0,00000511	0,0000245*** -0,00000036
Productores de la UPA	-0,00052 -0,0024	0,0070*** -0,0022	-0,0092 -0,0099	-0,058** -0,0288	0,0097 -0,01897	-0,0522498*** -0,013	0,0026* -0,0014
Sistema de irrigación	-0,015 -0,0099	0,022*** -0,0034	-0,0419*** -0,0108	0,026 -0,023	-0,011 -0,03907	-0,02247 -0,0236	-0,0098*** -0,0034
Conservación de suelo	0,0335*** -0,0089	-0,0072** -0,0302	0,0098 -0,0092	0,018 -0,0254	-0,065 -0,04	-0,055*** -0,1135	0,0097*** -0,0032
Fertilizante	0,0067 -0,0096	0,010*** -0,0034	0,028*** -0,0101	0,01555 -0,038	-0,00804 -0,04	0,0075 -0,02122	-0,0121*** -0,025
Trabajo del hogar	-0,011*** -0,0045	-0,0013 -0,0013	0,022*** -0,0041	-0,05038*** -0,015	-0,0564 -0,04185	0,0009578 -0,0063	0,000000546 -0,0013
Uso de plaguicidas							
Orgánico	0,0342** -0,014	-0,0191** -0,0078	0,019 -0,021	-0,0542 -0,066	0,1223 -0,07609	-0,0824* -0,04605	0,06591*** -0,0055
Químico	-0,0081 -0,0098	-0,012*** -0,0035	0,055*** -0,01	0,0815** -0,041	0,1290*** -0,0451	-0,20434 -0,02168	0,00047 -0,0035
Biológico	-0,0044 (-0,056)	-0,01157 -0,0278	0,06678 -0,076	0,022 -0,1017	0 (Omitida)	0 (Omitida)	-0,0216 -0,02295
Acceso a mercado							
Central de abastos	-0,05*** -0,01798	0,011 -0,0069	0,022* -0,011	0,0231 -0,022	-0,177** -0,0819	0,05241** -0,02175	0,021*** -0,0049
Comercializadora	0,0542*** -0,01759	-0,021*** -0,0048		0,045 -0,036	0,0244 -0,0373		0,0038256 -0,0058
N	5197	15186	4714	907	188	999	27456

Nota: desviación estándar en paréntesis * p < 0.1. ** p < 0.05. *** p < 0.01.

Fuente: elaboración propia, utilizando STATA 14, basada en datos del Censo Agropecuario 2014 (DANE, 2017).

6.1 Análisis departamental

A continuación, se realiza el análisis de resultados para cada departamento, teniendo en cuenta los criterios en los que fue agrupada cada variable.

6.1.1 Criterio 1

En los resultados arrojados, a nivel departamental, se observa que las razones por las cuales los productores de ñame se asocian varían según el departamento. El acceso a crédito tuvo un efecto positivo y significativo en los departamentos Sucre, Córdoba, Bolívar y Atlántico. Resultados similares fueron encontrados por Ofuoku y Urang (2009) en Nigeria. En el resto de departamentos no fue significativo. Lo anterior es similar al hallazgo que obtuvieron Mensah *et al.* (2012) en Benín, donde los productores agrícolas no se encontraban interesados en el hecho de obtener créditos comerciales. Estas diferencias pueden ser explicadas debido al hecho de que las asociaciones pueden facilitar el acceso a créditos en algunos departamentos, mientras que en otros no.

La asistencia técnica fue positiva y significativa en todos los departamentos, resultados consistentes con los encontrados en estudios realizados en Nigeria, Etiopía y Suazilandia (Mabuza *et al.*, 2015; Munasib y Jordan, 2011; Ofuoku y Urang, 2009). Lo anterior se debe a que los productores reconocen que asociarse facilita la transferencia de nuevos conocimientos acerca de su actividad productiva, experiencias que son consideradas para el desarrollo futuro de los cultivadores.

Por otra parte, la variable “asociaciones comunitarias” tiene un efecto negativo y significativo en los departamentos de Sucre, Córdoba, Bolívar y La Guajira. Esto puede deberse a que los productores prefieren unirse a grupos informales en vez de a las cooperativas. Según Szalboics *et al.* (2016), este tipo de asociaciones informales deben formalizarse por medio de cooperativas. La variable “ganado bovino” se mostró significativa y positiva, al 10%, en el departamento del Atlántico, aunque las variaciones porcentuales son menores al 0,3%. Claramente, este efecto podría omitirse. En el resto de departamentos no fue significativa. Lo anterior es un resultado contrario al obtenido por Abate *et al.* (2014). Esto puede deberse a que aquellos productores de ñame que también realizan la actividad ganadera poseen mayor facilidad para la obtención de recursos, porque pueden utilizar las ganancias de esta actividad para financiarse. Por ende, deciden no participar en la acción colectiva formal.

La cantidad obtenida durante el año fue significativa y positiva en los departamentos de Sucre y Córdoba al 1%, aunque los efectos marginales son menores al 0,5%. En el departamento de La Guajira, la variable fue significativa y negativa al 1%; y su efecto marginal fue de 3%. En el resto de departamentos no se observa significancia. Por lo tanto, la variable se considera como no relevante. Lo anterior es un resultado contrario a lo encontrado en Etiopía y China, donde exponen que la cantidad obtenida tiene un impacto positivo en la membresía a cooperativas, siempre y cuando el cultivo sea de tipo comercial (Abate *et al.*, 2014; Zheng *et al.*, 2012). Entonces, la no significancia puede mostrar que el cultivo de ñame podría estar más relacionado con un cultivo de subsistencia.

El área total de la UPA fue positiva y significativa al 1% en Sucre y Magdalena. Estos resultados son similares a estudios hechos en Nigeria y Etiopía (Abate *et al.*, 2014; Agbonlahor *et al.*, 2012; Ma y Abdulai, 2016). Aquellos productores de ñame que cuentan con menos áreas cultivables pueden asociarse para poder acceder a más extensión de terreno. En Córdoba y Bolívar tuvo un efecto negativo y significativo, del mismo modo, cuando el productor agropecuario posee una mayor extensión de terreno puede cultivar más y acceder a recursos causando que no sea necesario hacer parte de la asociación (Francesconi y Heerink, 2010; Ito *et al.*, 2012; Mensah *et al.*, 2012).

La variable “sistema de irrigación” fue significativa y positiva en Córdoba. En el departamento de Bolívar, fue significativa y negativa. En el resto de departamentos no fue significativa; resultado similar encuentra Abate *et al.* (2014). Esto puede deberse a que los productores son indiferentes a la asociación productiva para poder acceder a un sistema de irrigación. El número de miembros del hogar que trabaja dentro de la UPA fue positivo y significativo en Bolívar; se observa que este hallazgo es similar a lo encontrado por Verhofstadt y Maertens (2015). Esto puede deberse a que los productores de ñame en este departamento requieren de la mano de obra familiar para realizar sus actividades. Por lo tanto, pueden ver las cooperativas como un medio donde acceden a mano de obra. En el resto de departamentos no fue significativo.

La variable “fertilizante” fue significativa en los departamentos de Córdoba y Bolívar. Lo anterior es un hallazgo a favor de lo expuesto por Ofuoku y Urang (2009), donde la asociación productiva puede facilitar el acceso a insumos. En los departamentos donde no fue significativo, puede deberse a que acceden a estos insumos sin ninguna restricción.

6.1.2 Criterio 2

Se optó por identificar los efectos de los diferentes tipos de controles de plaga sobre la asociación. Por lo tanto, la variable fue dividida en tres diferentes variables. El control de plagas de tipo orgánico fue significativo y positivo en el departamento de Sucre. En Córdoba y Magdalena, la variable fue significativa y negativa. En el resto de departamentos, no fue significativo.

El control de tipo químico fue positivo y significativo en los departamentos de Bolívar, La Guajira y el Atlántico. En Córdoba, la variable fue significativa y negativa. En el resto de departamentos, no tuvo efecto. El control biológico no fue significativo en ninguno de los departamentos. Se observa que, en la mayoría de departamentos, el utilizar algún tipo de fertilizantes, especialmente los de tipo químico, aumenta la propensión a asociarse. Hallazgo similar encuentran Ofuoku y Urang (2009) allí donde productores agrícolas están motivados a asociarse a cooperativas, porque pueden acceder a insumos. Por otra parte, las alternativas biológicas y orgánicas son poco significativas. Resultado contrario a lo encontrado por Munasib y Jordan (2011), donde manifiestan que el asociarse aumenta la probabilidad de utilizar algún tipo de control de plaga.

La variable acceso a mercados, como comúnmente aparece en la literatura, fue dividida en dos variables: venta a comercializadora y venta a central de abastos. La venta directa a central de abastos fue positiva y significativa en Bolívar y Magdalena. En Córdoba y La Guajira, no tuvo efecto significativo. En el Atlántico y Sucre, tuvo un efecto significativo y negativo. Se observa que algunos departamentos encuentran en las cooperativas beneficios que les permiten penetrar los mercados en las centrales de abastos.

La variable “venta de producto” a comercializadora fue significativa y positiva en Sucre. Lo anterior se puede deber a que, en el departamento de Sucre, la asociación productiva aumenta el poder de negociación. En los departamentos donde el efecto es no significativo, se presentan cambios marginales bajos que se pueden ignorar. Esto puede deberse a que no consideran la asociación productiva como una forma de penetrar mercados conformados por grandes comercializadoras y prefieren alternativas como las centrales de abastos, debido a que las primeras pueden ser más exigentes con la calidad del producto que necesitan.

De forma general, según Lazíková *et al.* (2014), la asociación productiva facilita el acceso a mercados. Esto se puede corroborar en la variable “central de abastos”. En aquellos departamentos donde se obtienen efectos no significativos, o significativos, pero negativos, es porque los productores realizan la comercialización de forma independiente (Nugusse *et al.*, 2013).

6.1.3 Criterio 3

Por otra parte, se analiza el grupo de variables del tercer criterio. La variable “número de productores asociados dentro de la UPA” fue significativa y positiva en Córdoba. Esto puede deberse a que los pequeños productores deciden juntarse para conformar una UPA, y así poder desarrollar sus actividades agropecuarias. Además, las cooperativas son una forma en la que se pueden explotar economías de escala. En la Guajira y el Magdalena fue significativo y negativo. Es posible que no consideren relevante juntarse a una cooperativa, y prefieran asociarse con productores agropecuarios y realizar sus actividades de manera aislada. Por último, la variable de uso de técnica de conservación de suelo, en los departamentos en donde es significativa y no significativa, posee un efecto marginal bajo que se podría considerar despreciable. Lo anterior muestra que el uso de técnicas como siembra directa o labranza mínima son empleadas tanto por los productores asociados como por los no asociados, causando que sea poco relevante al momento de asociarse.

6.2 Análisis regional

A continuación, se realiza el análisis de resultados utilizando un modelo econométrico para la región Caribe, teniendo en cuenta los criterios en los que fue agrupada cada variable.

6.2.1 Criterio 1

Con el fin de observar los efectos agregados de los departamentos, se opta por realizar una regresión regional. A continuación, se analizan las variables que integran el primer criterio. La variable “crédito” se mostró significativa y positiva. Este resultado muestra que aquellos productores de ñame que han tenido crédito consideran que las cooperativas son un canal por el cual pueden obtener financiamiento (Nugusse *et al.*, 2013; Ofuoku y Urang, 2009). La asistencia técnica se mostró significativa y positiva, debido a que los productores agrícolas consideran necesario mantenerse actualizados respecto a sus actividades agrícolas (Mabuza *et al.*, 2015; Nugusse *et al.*, 2013; Ofuoku y Urang, 2009).

La asociación comunitaria se mostró significativa y negativa. Estos resultados son contrarios a los identificados por Koutsou *et al.* (2014), donde la asociación informal mejoraba la cohesión y la participación en cooperativas. Según Szalbocs *et al.* (2016) las asociaciones informales se deben transformar en formales por medio de las cooperativas. La variable “ganado bovino” es significativa y positiva, aunque el valor marginal es mínimo. En el análisis departamental, esta variable se mostró no significativa en la mayoría de los departamentos. Este resultado es similar al encontrado por Abate *et al.* (2014), donde los productores pueden recibir beneficios de actividades agropecuarias.

La cantidad obtenida no es significativa, resultado contrario a lo identificado por Zheng *et al.* (2012). Lo anterior puede deberse a que, a nivel regional, el cultivo no es de tipo comercial y no desean unirse a cooperativas. El área total es positiva y significativa, aunque se debe considerar que, en los estudios revisados, esta variable tiene un comportamiento de tipo cóncavo. Es decir, a medida que la cantidad de tierra se acerca a un umbral máximo, la probabilidad de asociarse disminuye gradualmente, hasta el punto en que se convierte en negativa (Abate *et al.*, 2014; Francesconi y Heerink, 2010; Mensah *et al.*,

2012; Zheng *et al.*, 2012). Se intentó añadir la variable “área al cuadrado” para analizar la concavidad, pero no fue posible porque la multicolinealidad aproximada de dicha variable era superior a 10.

El sistema de irrigación es negativo y significativo, aunque su valor marginal es reducido, es decir, cerca del 1%. Abate *et al.* (2014) encuentra esta variable no significativa en su estudio. La significancia en el estudio puede deberse al hecho de que, en las cooperativas, encuentran recursos que les permiten obtener sistemas de irrigación. La variable “fertilizante” es negativa y significativa, resultado contrario a lo encontrado por Ofuoku y Urang (2009). Es posible que, a nivel general, aquellos que usan fertilizantes los consigan por otras fuentes, sin tener que depender de cooperativas.

6.2.2 Criterio 2

El plaguicida orgánico es significativo y positivo. Este resultado está a favor de lo encontrado por Munasib y Jordan (2011), donde asociarse permite que se tome control de plagas de tipo ambiental. El plaguicida de tipo químico fue no significativo, igual que el de tipo biológico. A pesar de que solo la variable de tipo orgánico se mostró significativa, existen intereses por pertenecer a cooperativas para acceder a insumos. Resultados similares a los encontrados por Ofuoku y Urang (2009).

La variable “venta central de abastos” se mostró significativa y positiva. La variable “ventas comercializadora” se mostró como no significativa. Lo anterior puede deberse a que, aquellos que venden sus productos en las centrales de abastos, no necesitan tantos controles como en las grandes comercializadoras. Lo anterior es similar a lo encontrado por Nugusse *et al.* (2013), que manifiestan que los productores utilizan las cooperativas para acceder más fácil a los mercados.

6.2.3 Criterio 3

La variable “técnica de conservación de suelo” se mostró como significativa y positiva, aunque su efecto es reducido. Este resultado es de esperarse porque las cooperativas generan conciencia ambiental. Por otra parte, el hecho de conformar una UPA con otros productores aumenta la probabilidad de asociarse. Esto se puede explicar porque el

productor es beneficiado por las economías de escala, obtenidas por agruparse de manera independiente, formalmente, y por asociarse a cooperativas.

7. Conclusiones

La investigación muestra que las variables que influyen la probabilidad de vincularse a una asociación productiva a nivel regional son el acceso al crédito, la asistencia técnica, pertenecer a alguna asociación comunitaria, las unidades de ganado bovino dentro de la UPA, el área de la UPA, el número de productores que conforman la UPA, el uso de fertilizantes orgánicos y la venta a la central de abastos. Los resultados siguen los aportes teóricos planteados acerca de la asociación productiva. Se evidencia claramente que los productores agrícolas de ñame, tanto pequeños como medianos y grandes, persiguen fuentes de financiamiento, acceso a la información, poder de mercado y acceso a insumos.

Se observa que las asociaciones productivas pretenden que los productores realicen sus actividades económicas sin afectar el medio ambiente. Del mismo modo, la asociación productiva disminuye la brecha entre los grandes productores y los pequeños, debido a que la acción colectiva permite el acceso a recursos que, de manera individual, el pequeño productor no podría alcanzar. Además, la asociación productiva permite prácticas agrícolas correctas como controles orgánicos y biológicos que poseen un valor agregado más alto, debido a que el producto presentará poco o ningún agente químico nocivo para la salud y, por ende, el cultivo deja de ser de tipo “subsistencia” para convertirse en “comercial”.

Aunque en la mayoría de los estudios la asociación comunitaria tiene efectos positivos, en este se encontró una connotación negativa, puesto que el hecho de pertenecer a una asociación comunitaria no motiva a hacer parte de una asociación formal. Es indispensable mostrar a los productores que, así como consideran importante asociarse con otros miembros de su comunidad, también es necesario que construyan relaciones formales horizontales, dentro de las cooperativas, que permitan mejorar su productividad. De forma general, la asociación productiva debe ser vista en el Caribe colombiano como una forma mancomunada de cooperación entre los productores, el sector privado y el público,

contribuyendo así al aumento del bienestar y la producción agrícola.

8. Recomendaciones

La asociación productiva puede ser vista como un motor de emprendimiento en la región, debido a que permite el control local de procesos, la retención de beneficios y la realización local de los procesos de desarrollo. La retención de beneficios se observa en la obtención de recursos como la información y el financiamiento, e insumos de los que anteriormente no disponían. Se recomienda que el Estado, junto con los productores y el sector privado, empleen la asociación productiva como un medio por el cual se puedan ofrecer fuentes de financiamiento. El sector privado podría encontrar fuentes de inversión dentro de las estructuras de asociación productiva, por medio de la construcción de asociaciones de pequeños productores, que ofrecerían un producto de calidad para comercializarse en el exterior.

Así mismo, la asistencia técnica es un incentivo indispensable para asociarse. Por lo tanto, se recomienda que instituciones, como el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), utilicen la asociación productiva como un medio por el cual los productores de ñame obtengan información acerca de las necesidades del mercado y las nuevas tecnologías empleadas en el cultivo. Dentro de esta información, se debe enfatizar la importancia que tiene el cultivo tanto en la alimentación como en los derivados obtenidos en la industria farmacéutica. Por otro lado, es necesario que, dentro de las asociaciones productivas, se promueva la importancia que posee el uso de insumos de mínimo o nulo impacto ambiental.

Por último, el Estado debe velar por que las asociaciones productivas contribuyan a aumentar el poder de negociación, debido a que esto motivará a que los pequeños y medianos productores aumenten su motivación para asociarse, contribuyendo al aumento del desarrollo económico de su región. Además, las asociaciones productivas podrían estructurarse de tal manera que los cooperados puedan contratar mano de obra, con el fin de que no se encuentren restringidos a utilizar la mano de obra familiar. De esta manera, se evita que empleen a niños menores de edad, como se detectó en algunos casos.

9. Anexo

Tabla A1. Coeficientes de los modelos probit por departamento y región ejecutados con errores estándar robustos (VCE)

Variabes	Sucre	Córdoba	Bolívar	La Guajira	Atlántico	Magdalena	Región Caribe
Asociar							
Crédito	0,2516*** -0,064	0,089* -0,048	0,31*** -0,068	-0,25 -0,21	0,65* -0,34	0,1382 -0,1947	0,1542*** -0,029
Asistencia técnica	1,25*** -0,07	1,479*** -0,05	0,88*** -0,055	1,90*** -0,21	2,77*** -0,4825	1,81*** -0,2627	1,1851*** -0,031
Asociación comunitaria	-1,35*** -0,196	-0,4359*** -0,1375	-1,22*** -0,17	-3,1759*** -0,44	0 (Omitida)	0 (Omitida)	-1,19*** -0,089
Ganado bovino	-0,00053 -0,00047	-0,0001597* -0,00009	0,001025 -0,02	0,0044 -0,002	0,021* -0,11	0,0017 -0,002	-0,00022*** -0,000345
Cantidad obtenida	0,0242*** -0,0062	-0,0023*** -0,00064	0,00039 -0,007	-0,18*** -0,069	0 (Omitida)	0,023 -0,014	0,0006352 -0,00744
Área total	0,0026*** -0,0029	-0,0009479*** -0,00014	-0,0059*** -0,0014	0,0000904 -0,0001	-0,0013 -0,0062	0,000084*** -0,000043	0,00017245*** -0,000023
Productores de la UPA	-0,0029 -0,013	0,083*** -0,026	-0,05 -0,054	-0,3468** -0,1698	0,082 -0,1595	-0,3121*** -0,079	0,018* -0,063
Sistema de irrigación	(-0,086) -0,057	0,2637*** -0,039	-0,22*** -0,06	0,1534 -0,14	-0,09 -0,32	-0,1344 -0,1418	-0,070*** -0,024
Conservación de suelo	-0,192*** -0,051	-0,0858** -0,039	0,053 -0,05	0,11 -0,1531	-0,54 -0,3452	-0,333*** -0,1135	0,0612*** -0,022
Fertilizante	0,038 -0,055	0,1230*** -0,04	0,1544*** -0,05	0,0917 -0,2284	-0,067 -0,34	0,045 -0,1269	-0,085*** -0,025
Trabajo del hogar	-0,06*** -0,026	-0,015 -0,0162	0,122*** -0,02	-0,2972*** -0,092	-0,4734 -0,3463	0,00578 -0,037	0,0000387 -0,0093
Uso de plaguicidas							
Orgánico	0,1964** -0,085	-0,22** -0,0931	0,1083 -0,11	-0,32 -0,3965	1,02 -0,6505	-0,4934* -0,2698	0,463*** -0,039
Químico	-0,046 -0,05	-0,1415*** -0,042	0,3023*** -0,05	0,4813** -0,2441	1,08*** -0,35	-0,1222 -0,1292	0,0033 -0,025
Biológico	-0,025 (-0,32)	-0,1375 -0,33	0,366 -0,4172	0,1325 -0,22	0 (Omitida)	0 (Omitida)	-0,1531 -0,1627
Acceso a mercado							
Central de abastos	-0,29*** -0,1	0,1347 -0,082	0,123* -0,064	0,1368 -0,1322	-1,49** -0,6701	0,3135** -0,1281	0,1505*** -0,034
Comercializadora	0,3112*** -0,1	-0,2542*** -0,056		0,2965 -0,092	0,2053 -0,3183		0,027 -0,041
N	5197	15186	4714	907	188	999	27456

Nota: desviación estándar en paréntesis * p < 0.1. ** p < 0.05. *** p < 0.01.

Fuente: elaboración propia, utilizando STATA 14, basada en datos del Censo Agropecuario 2014 (DANE, 2017).

Tabla A2. Prueba de Multicolinealidad por departamento y región – Factor Inflación Varianza no centrado (VIF Uncentered)

Variables	Sucre		Córdoba		Bolívar		La Guajira		Atlántico		Magdalena		Regional	
	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF
Crédito	1,24	0,8041	1,25	0,8	1,21	0,82645	1,43	0,699301	1,45	0,68966	1,14	0,877193	1,21	0,82645
Asistencia técnica	1,21	0,8259	1,07	0,935	1,43	0,6993	1,77	0,564972	1,26	0,79365	1,1	0,909091	1,17	0,8547
Asociación comunitaria	1,13	0,8847	1,34	0,746	1,13	0,88496	2,01	0,497512					1,19	0,84034
Ganado bovino	3,88	0,2578	1,75	0,571	1,23	0,81301	1,14	0,877193	1,42	0,70423	1,39	0,719425	1,3	0,76923
Cantidad obtenida	1,18	0,8481	1,03	0,971	1,04	0,96154	1,09	0,917431			1,28	0,78125	1,03	0,97087
Área total	4,18	0,2393	2,6	0,385	1,44	0,69444	1,29	0,775194	1,07	0,93458	1,24	0,806452	1,37	0,72993
Productores de la UPA	2,06	0,4865	4,62	0,216	4,04	0,24752	4,85	0,206186	3,13	0,31949	1,86	0,537634	2,93	0,3413
Sistema de irrigación	3,81	0,2624	2,67	0,375	3,16	0,31646	3,57	0,280112	1,45	0,68966	3,78	0,26455	2,81	0,35587
Conservación de suelo	2,04	0,49	2,01	0,498	2,26	0,44248	1,82	0,549451	2,14	0,46729	2,91	0,343643	1,99	0,50251
Fertilizante	2,33	0,4292	2,84	0,352	1,74	0,57471	2,21	0,452489	2,69	0,37175	3,01	0,332226	2,32	0,43103
Trabajo del hogar	1,65	0,6047	2,01	0,498	1,55	0,64516	2,36	0,423729	1,23	0,81301	1,71	0,584795	1,64	0,60976
Uso de plaguicidas														
Orgánico	1,87	0,5347	1,2	0,833	1,16	0,86207	1,53	0,653595	1,25	0,8	1,14	0,877193	1,21	0,82645
Químico	2,8	0,3566	3,1	0,323	2,47	0,40486	1,54	0,649351	2,19	0,45662	3,46	0,289017	2,82	0,35461
Biológico	1,01	0,991	1,01	0,99	1,01	0,9901	1,02	0,980392					1,03	0,97087
Acceso a mercado														
Central de abastos	1,27	0,786	1,42	0,704	1,74	0,57471	2,27	0,440529	2,39	0,41841	2,48	0,403226	1,33	0,75188
Comercializadora	6,39	0,1564	5,83	0,172			5,41	0,184843	1,22	0,81967			5,64	0,1773

Fuente: elaboración propia, utilizando STATA 14, basada en datos del Censo Agropecuario 2014 (DANE, 2017).

Referencias

- Abate, G. T., Francesconi, G. N. y Getnet, K. (2014). Impact of agricultural cooperatives on smallholders' technical efficiency: empirical evidence from Ethiopia. *Annals of Public & Cooperative Economics*, 85(2), 257-286. <https://doi.org/10.1111/apce.12035>
- Acevedo, M. A., Salcedo, M. J. y Sandoval, A. I. (2015). Desarrollo y productividad del ñame (*Dioscorea trifida* y *Dioscorea esculenta*) en diferentes condiciones hídricas. *Acta Agronómica*, 64(1), 30-35. <https://doi.org/10.15446/acag.v64n1.43917>
- Agbonlahor, M. U., Enilolobo, O. S., Sodiaya, C. I., Akerele, O. y Oke, J. T. (2012). Accelerating rural growth through collective action: groups' activities and determinants of participation in southwestern Nigeria. *Journal of Rural Social Sciences*, 27(1), 114-136.
- Alesina, A. y La Ferrara, A. (2000). *Determinants of trust*. Working Paper 7621. National Bureau of Economic Research.
- Álvarez, A. (2000). Prácticas agronómicas para el cultivo del ñame. En M. Guzmán y G. Buitrago (Eds.), *Ñame: producción de semilla por biotecnología* (pp. 55-65). Unibiblos.
- Amusa, N., Adegbite, A., Muhammed, S. y Baiyewu, R. (2003). Yam disease and its management in Nigeria. *African Journals of Biotechnology*, 2(12), 497-502. <https://doi.org/10.5897/AJB2003.000-1099>
- Arrieta, L., Chamorro, L. y Montes, D. (2017). Actividad antimicrobiana de bacterias endófitas aisladas de orégano serrano (*Lippia origanoides*) contra *Burkholderia glumae* y *Colletotrichum gloeosporioides*. *Revista Colombiana de Ciencia Animal - RECIA*, 9(S), 93-98. <https://doi.org/10.24188/recia.v9.nS.2017.526>

- Bel, P. y Cabaleiro, M. (2002). La sociedad cooperativa: fórmula idónea para el desarrollo rural endógeno y sostenible. *Estudios Agro sociales y Pesqueros*, (194), 9-25.
- Berga, A. (1997). Sistemas rurales y desarrollo sostenible. *Revista de desarrollo rural y cooperativismo agrario*, (1), 9-22.
- Borges, M., Batista R., Meneses, S., Gómez, R., Malaurie, B., Hamon, P. y Demenorval, C. L. (2011). Optimización de un medio de cultivo para plantas micropropagadas de *Dioscoreaalata* L. *Revista Colombiana de Biotecnología*, 13(2), 221-228. <https://doi.org/10.15446/rev.colomb.biote>
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241-258). Greenwood Press.
- Cechin, A., Bijman, J., Pascucci, S. y Omta, O. (2013). Decomposing the Member Relationship in Agricultural Cooperatives: Implications for Commitment. *Agribusiness*, 29(1), 39-61. <https://doi.org/10.1002/agr.21321>
- Cerón, L., Higuera, B., Sánchez, J., Bustamante, S. y Gustavo, B. (2006). Crecimiento y desarrollo de *Colletotrichum gloeosporioides* f. *alatae* durante su cultivo en medios líquidos. *Acta Biológica Colombiana*, 11(1), 99-109.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Belknap Press.
- DANE –Departamento Administrativo Nacional de Estadística–. (2017). *Censo Nacional Agropecuario 2014*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/agropecuario/censo-nacional-agropecuario-2014>
- Doncel, P. y Pérez, A. (2017). Burkholderiacepacia aisladas de variedades de ñame con actividad antimicrobiana contra *Colletotrichum gloeosporioides*. *Revista Colombiana de Ciencia Animal - RECIA*, 9(S), 31-38. <https://doi.org/10.24188/recia.v9.nS.2017.518>
- Francesconi, G. y Heerink, N. (2010). Ethiopian Agricultural Cooperatives in an Era of Global Commodity Exchange: Does Organizational Form Matter? *Journal of African Economies*, 20(1), 153-177. <https://doi.org/10.1093/jae/ejq036>
- Glaeser, E., Laibson, D. y Sacerdote, B. (2002). An economic approach to social capital. *Economic Journal*, 112(483), 437-458. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.263420>
- González, M. (2012). El Ñame (*Dioscoreaspp.*). Características, usos y valor medicinal. Aspectos de importancia en el desarrollo de su cultivo. *Cultivos Tropicales*, 33(4), 5-15.
- Green, K., Abang, M. y Lloba, C. (2000). A rapid Bioassay for Screening Yam Germplasm for Response to Anthracnose. *Tropical Science*, (40), 132-138.
- Hata, Y., Reguero, M., Arteaga, L., Buitrago, G. y Álvarez, A. (2003). Evaluación del contenido de sapogeninas en variedades nativas de ñame (*Dioscoreaspp.*), provenientes de la colección de la Universidad de Córdoba. *Revista Colombiana de Ciencia Química Farmacéutica*, 32(2), 149-157. <https://doi.org/10.15446/rcciquifa>
- Ito, J., Bao, Z. y Su, Q. (2012). Distributional effects of agricultural cooperatives in China: Exclusion of smallholders and potential gains on participation. *Food Policy*, 37(6), 700-709. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2012.07.009>

- Koutsou, S., Partalidou, M. y Ragkos, A. (2014). Young farmers' social capital in Greece: Trust levels and collective actions. *Journal of Rural Studies*, 34, 204-211. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2014.02.002>
- Kutner, M. H., Nachtsheim, C. J. y Neter, J. (2004). *Applied Linear Regression Models*. McGraw-Hill Irwin.
- Lazíková, U., Bartová, L., Škriniarová, K. y Bandlerová, A. (2014). Association of the agricultural cooperatives into producer groups. *Journal of Central European Green Innovation*, 2(4), 1-12. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.190597>
- Ma, W. y Abdulai, A. (2016). Does cooperative membership improve household welfare? Evidence from apple farmers in China. *Food Policy*, 58, 94-102. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2015.12.002>
- Mabuza, M., Ortmann, G. y Wale, E. (2015). Development in Practice Collective action in small-scale mushroom production in Swaziland: does organizational form matter? *Development in Practice*, 25(7), 1025-1042. <https://doi.org/10.1080/09614524.2015.1070791>
- Méndez, Y., Palencia, J., Hernández, K., Hernández, E. y Beltrán, J. D. (2013). Reacción de genotipos de ñame (*Dioscorea* spp) a la antracnosis (*Colletotrichum gloeosporioides*). *Temas Agrarios*, (18), 34-40.
- Mensah, E. R., Karantininis, K., Okello, J. J. y Karantininis, K. (2012). *Determinants of Commitment to Agricultural Cooperatives: Cashew Nuts Farmers in Benin*. International Association of Agricultural Economists (IAAE) Triennial Conference, Foz do Iguaçu, Brazil.
- Munasib, A. y Jordan, J. (2011). The Effect of Social Capital on the Choice to Use Sustainable Agricultural Practices. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 43(2), 213-227. <https://doi.org/10.1017/S107407080000417X>
- Nugusse, W. Z., Van Huylenbroeck, G. y Buysse, J. (2013). Determinants of rural people to join cooperatives in Northern Ethiopia. *International Journal of Social Economics*, 40(12), 1094-1107. <https://doi.org/10.1108/IJSE-07-2012-0138>
- Ofuoku, A. U. y Urang, E. (2009). Effect of cohesion on loan repayment in farmers' cooperative societies in delta state, Nigeria. *International Journal of Sociology and Anthropology*, 1(4), 70-76.
- Pinzón, Y., Bustamante, S. y Buitrago, G. (2013). Diagnóstico molecular diferencial *Colletotrichum gloeosporioides* y *Fusarium oxysporum* en ñame (*Dioscorea* spp.). *Revista Colombiana de Biotecnología*, 17(1), 52-60.
- Putnam, R. (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *The American Prospect*, (13), 35-42.
- Ramos, V., Bustamante, R., Rincón, J., Rojas, M., Raz, L. y Buitrago, G. (2015). Identificación, establecimiento in vitro y análisis fitoquímico preliminar de especies silvestres de ñame (*Dioscorea* spp.) empleadas con fines medicinales. *Revista Colombiana de Biotecnología*, 17(1), 9-17. <https://doi.org/10.15446/rev.colomb.biote.v17n1.50711>
- Reina, Y. (2012). *El cultivo de ñame en el caribe colombiano. Documentos de trabajo sobre economía regional n° 168*. Banco de la Republica. https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/dtser_168.pdf

- Revista Dinero. (2016). *El ñame conquista los mercados externos*. <http://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/la-demanda-del-name-ha-crecido-en-los-consumidores-de-estados-unidos/223537>
- Rómulo, A. (2017). *Determinantes del cooperativismo agrícola en la región Caribe* (tesis de pregrado). Fundación Universidad del Norte, Barranquilla, Colombia.
- Sykuta, M. y Chaddad, F. (1999). Putting theories of the firm in their place: A supplemental digest of the new institutional economics. *Journal of Cooperatives*, (14), 68-76. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.46368>
- Szabolcs, B., Eszter, H. y Katailn, R. (2016). Economic and social importance of vertical and horizontal forms of agricultural cooperation in Hungary. *Studies in Agricultural Economics*, 118(2), 77-84. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.246258>
- Vargas, G. (2002). Hacia una teoría del capital social. *Revista de economía institucional*, 4(6), 71-108.
- Vázquez, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación*. Ediciones Pirámide.
- Verhofstadt, E. y Maertens, M. (2015). Submitted Article Can Agricultural Cooperatives Reduce Poverty? Heterogeneous Impact of Cooperative Membership on Farmers' Welfare in Rwanda. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 37(1), 86-106. <https://doi.org/10.1093/aep/ppy021>
- Wossen, T., Abdouloulaye, T., Alege, A., Haile, M., Feleke, S., Olanrewaju, A. y Victor, M. (2017). Impact of extension access and cooperative membership on adoption technology house gold welfare. *Journal of Rural Studies*, 54, 223-233. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2017.06.022>
- Zheng, S., Wang, Z. y Awokuse, T. O. (2012). Determinants of Producers' Participation in Agricultural Cooperatives: Evidence from Northern China. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 34(1), 167-186. <https://doi.org/10.1093/aep/>

Los fundamentos clásicos de la acumulación del capital en Piketty

The classic foundations of capital accumulation in Piketty

Alexander Tobón¹

Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia
alexander.tobon@udea.edu.co
<https://orcid.org/0000-0003-1203-9538>

Yohan S. Ríos²

Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín, Colombia
yrios@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-4243-3512>

Recibido: 24-02-20

Aprobado: 10-06-20

1 Doctor en Ciencias Económicas.

2 Economista.

Resumen

El objetivo de este artículo es proponer un modelo que permita analizar el esquema teórico de la acumulación del capital de Piketty, a partir de una adaptación del modelo clásico propuesto por Bidard y Klimovsky (2006). El vínculo entre ambas concepciones teóricas opera por medio de la ecuación de Pasinetti, la cual facilita la distinción entre las situaciones de desequilibrio y de equilibrio. De esta manera, el modelo identifica las condiciones que explican la brecha entre la tasa de beneficio y la tasa de crecimiento del ingreso nacional.

Palabras clave: Piketty; teoría clásica moderna; distribución de ingresos; acumulación de capital; capitalismo.

Clasificación JEL: B51, D31, E11, O41.

Abstract

The aim of this paper is to propose a model that permits to analyze the theoretical scheme of the capital accumulation in Piketty, from an adaptation of the classic model proposed by Bidard and Klimovsky (2006). The relation between both theoretical conceptions operates through the equation of Pasinetti, which facilitates the distinction between the situations of imbalance and balance. This way, the model identifies the conditions that explain the gap between the rate of benefit and the rate of growth of the national income.

Keywords: Piketty; classic-modern theory; income distribution; capital accumulation; capitalism.

JEL classification: B51, D31, E11, O41.



Este trabajo está bajo la licencia Creative Commons Attribution 3.0

¿Cómo citar este artículo? / How to quote this article?

Tobón, A. y Ríos, Y. S. (2020). Los fundamentos clásicos de la acumulación del capital en Piketty. *Sociedad y economía*, (41), 109-120. <https://doi.org/10.25100/sye.v0i41.8950>

1. Introducción

En 2014, Thomas Piketty publica un exitoso libro sobre la historia del capital. Parte del éxito tiene que ver con los resultados de un estudio estadístico que muestra cómo la excesiva concentración del capital es una característica sustancial de la evolución del capitalismo. Esta concentración se manifiesta en el hecho de que la tasa de beneficio que reporta el capital es mayor a la tasa de crecimiento de la economía. Para Piketty se trata de una “divergencia patrimonial” históricamente comprobable, sin necesidad de ser sustentada teóricamente. La identificación de referentes conceptuales no es una tarea fácil, pues Piketty insiste en tomar distancia de las teorías económicas generales del crecimiento, a saber: el modelo neoclásico de Solow, el modelo poskeynesiano de Harrod-Domar y los esquemas de la reproducción del capital de Marx.

El objetivo de este artículo es proponer un modelo que permita analizar el esquema teórico sobre la acumulación del capital de Piketty, a partir de una adaptación del modelo clásico propuesto por Bidard y Klimovsky (2006). Dada una superestructura económica basada en el conocimiento de las técnicas de producción, el modelo propuesto permite relacionar las tasas de crecimiento o de acumulación de capital, las tasas de ahorro y de consumo de los capitalistas, las tasas de beneficio, los precios de los bienes y los salarios. El vínculo entre el modelo clásico y Piketty opera por medio de la ecuación de Pasinetti (1983). Al final, se muestra que la divergencia patrimonial es una situación de desequilibrio respecto a una situación de referencia llamada la regla de oro de Phelps.

El presente artículo se compone de ocho secciones, donde la primera se refiere a esta introducción. La segunda presenta el modelo de inspiración clásica de referencia. En la tercera, se presenta un ejemplo numérico del modelo clásico. En la cuarta sección, se especifica la naturaleza del desequilibrio y de los equilibrios. En la quinta, se resume el esquema teórico de Piketty. En la sexta sección, se lleva a cabo la síntesis entre el modelo clásico y el esquema de Piketty.

En la séptima sección, se presenta un ejemplo numérico del modelo sintético, con el fin de que el lector identifique las condiciones bajo las cuales es posible obtener la divergencia patrimonial. Al final, se presentan las conclusiones.

2. Un modelo clásico

En el capítulo 11 de Bidard y Klimovsky (2006), estos autores desarrollan una teoría de inspiración clásica para estudiar la acumulación del capital, basados en algunas hipótesis sobre la utilización del excedente productivo. Particularmente, se proponen dos modelos que se diferencian en las hipótesis relacionadas con el consumo de los capitalistas. Un primer modelo asume que el consumo de cada capitalista es igual al valor de la parte no acumulada del excedente del bien producido, mientras que en un segundo modelo se adopta la hipótesis según la cual el consumo del capitalista es igual a una proporción uniforme de sus beneficios. Este último modelo es el que reviste de especial interés, pues allí se pueden identificar las variables del modelo de la distribución de ingresos de Piketty (2014).

Siguiendo la generalización llevada a cabo por Bolaños y Tobón (2010, pp. 114-116), el segundo modelo es modificado con el fin de considerar explícitamente tanto el trabajo como el salario. Se supone una economía sin dinero en la que los métodos de producción son invariables, todo el capital es circulante y cada capitalista produce un solo bien con una sola técnica, razón por la cual cada sector se representa por un solo capitalista. Sea y_i la cantidad total producida de bien i , con $i=1, 2, \dots, n$; y_{ij} es la cantidad de medio de producción j que se utiliza para producir todo el bien i , con $j=1, 2, \dots, n$; y L_i la cantidad de jornadas de trabajo directo empleadas en la producción total del bien i . Finalmente, p_i es el precio absoluto de una unidad de bien i ; p_j es el precio absoluto de una unidad de medio de producción j y w es el salario por cada jornada de trabajo. El sistema de producción en valor de la economía se describe como:

$$y_{ij} p_j \oplus L_i w \rightarrow y_i p_i$$

Los medios de producción se combinan, \oplus , con el trabajo para producir, \rightarrow , una cierta cantidad total de bien. Este sistema se puede representar en unidades de producto, dividiendo todas las expresiones sobre y_i , de tal manera que aparecen los coeficientes técnicos tipo Leontief: el coeficiente técnico del capital se define como $a_{ij} = \frac{y_{ij}}{y_i}$, mientras que el coeficiente técnico del trabajo es $l_i = \frac{L_i}{y_i}$. El sistema de producción en valor es ahora:

$$a_{ij} p_j \oplus l_i w \rightarrow p_i$$

Se asume que el salario se paga como parte del capital avanzado por el capitalista, definido como el valor de los bienes que conforman una canasta de bienes salariales. De esta manera, el modelo se compone de dos sistemas de ecuaciones:

$$[\mathbf{I} + \hat{\mathbf{g}} + (1 - s)\hat{\mathbf{r}}] (\mathbf{A} + \mathbf{l}w)\mathbf{p} = \mathbf{p} \quad (1)$$

$$\hat{\mathbf{g}} = s\hat{\mathbf{r}} \quad (2)$$

Donde \mathbf{I} es la matriz identidad, \mathbf{g} es una matriz diagonal que contiene las tasas de acumulación del capital, g_i , por parte de cada capitalista, \mathbf{r} es una matriz diagonal compuesta por las tasas de beneficio de los capitalistas, r_i ; s es la proporción sobre el beneficio que todos los capitalistas dedican al ahorro, mientras la proporción restante se dedica al consumo improductivo, c , por lo que se verifica $s = (1 - c)$. La matriz \mathbf{A} contiene los coeficientes técnicos del capital a_{ij} , \mathbf{l} es el vector columna que contiene los coeficientes técnicos del trabajo l_i , \mathbf{p} es el vector columna de precios y el vector fila \mathbf{v} contiene la canasta de bienes salariales, v_i , que consumen los trabajadores. Ahora, si el salario w se define como el valor de la canasta de bienes de subsistencia, entonces se tiene que $w = \mathbf{v}\mathbf{p}$. Reemplazando esta última expresión en los sistemas (1) y (2), se obtiene el modelo clásico de referencia en el presente estudio³:

$$[\mathbf{I} + \hat{\mathbf{g}} + (1 - s)\hat{\mathbf{r}}] (\mathbf{A}\mathbf{p} + \mathbf{l}w) = \mathbf{p} \quad (3)$$

$$\hat{\mathbf{g}} = s\hat{\mathbf{r}} \quad (4)$$

Este modelo se resuelve simultáneamente de la siguiente forma: si los capitalistas deciden exógenamente las tasas de acumulación o de crecimiento de su propio sector y si se toma el precio de un bien como numerario, entonces los sistemas (3) y (4) determinan endógenamente $(n - 1)$ precios relativos, n tasas de beneficio y la tasa promedio de ahorro de los capitalistas. Así $2n$ ecuaciones son suficientes para determinar $2n$ incógnitas⁴. El salario se determina de manera residual una vez se conocen los precios relativos. Esto quiere decir que el modelo clásico determina endógenamente el ingreso real de los capitalistas, pero el ingreso real de los trabajadores depende de los precios, es decir, del mercado de bienes.

Una característica interesante del modelo clásico es que el sistema (4) corresponde con la famosa ecuación de Cambridge o ecuación de Pasinetti (1983, p. 120):

$$g = sr \quad (5)$$

Este autor afirma que el determinante del crecimiento de largo plazo es la inversión, la cual se financia con el ahorro de los capitalistas y no el de los trabajadores. En sus propias palabras, “la propensión a ahorrar de los trabajadores [...] no influye sobre la distribución de la renta entre beneficios y salarios [...]. ¡Ni ejerce la menor influencia sobre la tasa de beneficio [...]!” (Pasinetti, 1983, p. 132). En el modelo clásico esta afirmación es razonable: los trabajadores reciben el salario de manera avanzada, el cual está representado en un conjunto de bienes que ellos pueden consumir, ahorrar, intercambiar con otros trabajadores o tirar a la basura, pero ninguna de estas decisiones tiene impacto en la economía.

3 Ver en el Anexo las especificaciones de las matrices y vectores.

4 La ausencia de dinero implica una organización centralizada de los intercambios por medio de un sistema de cuentas, como aquel propuesto por Gérard Debreu para la teoría neoclásica del equilibrio general walrasiano (Bidard y Klimovsky, 2006, p. 185).

La forma clásica de concebir la producción se opone a la tradición neoclásica, en la cual se utiliza una función agregada de producción. En la tradición clásica, ni el capital ni el trabajo se consideran homogéneos, de tal manera que no existe una única productividad marginal del capital y del trabajo que pueda ser igualada, respectivamente, al interés real (el ingreso del capitalista) y al salario real. La esencia de esta diferenciación se encuentra en la Controversia de Cambridge⁵.

3. Ejemplo numérico del modelo clásico

Supongamos una economía compuesta por dos sectores, uno que produce petróleo y el otro que produce bananos. Un sistema concreto de producción en el período $t=1$ es el siguiente:

8,25 barriles de petróleo \oplus 181 bananos \oplus 7 jornadas de trabajo \rightarrow 175 barriles de petróleo

77,75 barriles de petróleo \oplus 18,5 bananos \oplus 5 jornadas de trabajo \rightarrow 352 bananos

Los coeficientes técnicos de capital y trabajo son:

$$A = \begin{bmatrix} \frac{8,25}{175} & \frac{181}{175} \\ \frac{77,75}{352} & \frac{18,5}{352} \end{bmatrix} \quad l = \begin{bmatrix} \frac{7}{175} \\ \frac{5}{352} \end{bmatrix}$$

Supongamos que la canasta de bienes salariales es:

$$v = [0,70 \text{ barriles de petróleo } 0,6 \text{ bananos}]$$

Si se establece como numerario el precio del petróleo, la aplicación de los sistemas (3) y (4) permite escribir las siguientes ecuaciones:

$$\begin{aligned} [1 + g_1 + (1 - s)r_1] \left[\frac{8,25}{175} + \frac{181}{175} \frac{p_2}{p_1} + \frac{7}{175} (0,70 + 0,6 \frac{p_2}{p_1}) \right] &= 1 \\ [1 + g_2 + (1 - s)r_2] \left[\frac{77,75}{352} + \frac{18,5}{352} \frac{p_2}{p_1} + \frac{5}{352} (0,70 + 0,6 \frac{p_2}{p_1}) \right] &= \frac{p_2}{p_1} \\ g_1 &= sr_1 \\ g_2 &= sr_2 \end{aligned}$$

Se trata de un sistema compuesto por cuatro ecuaciones y seis incógnitas: $g_1, g_2, r_1, r_2, s, \frac{p_2}{p_1}$. Si los capitalistas deciden exógenamente $g_1=0,5$ y $g_2=0,4$, se tiene un sistema de cuatro ecuaciones y cuatro incógnitas, cuyo resultado es: $s=0,57792$, $r_1=0,86518$, $r_2=0,69214$, $\frac{p_2}{p_1}=0,43561$. El petróleo y el banano se intercambian al precio relativo 0,43561, es decir, que 1 banano se intercambia por 0,43 barriles de petróleo. El productor de petróleo hará crecer su sector en 50%, recibe una tasa de beneficio sobre su capital del 86,5%, equivalente a un beneficio en valor de 81,176 barriles de petróleo. Así mismo, el productor de bananos hará crecer su sector en 40%, recibe una tasa de beneficio del 69,2%, equivalente a

5 Al respecto, Piketty (2014, pp. 240-241) cree que la función neoclásica de producción Cobb-Douglas es insuficiente para abordar la complejidad del problema de la distribución de ingresos. Así mismo, toma distancia de la Controversia de Cambridge, afirmando que la ausencia de datos hace que ese debate sea estéril (Piketty, 2014, pp. 253-256).

un beneficio en valor de 62,719 barriles de petróleo. La tasa única de ahorro sobre el beneficio de cada capitalista es del 57,7%, por lo que la tasa de consumo es 42,3%. El salario por cada jornada de trabajo se conoce multiplicando el precio relativo por la cantidad de bienes salariales: $w=[0,70+0,6(0,43561)]=0,961366$ barriles de petróleo por cada jornada de trabajo. Finalmente, se puede observar que $r_1 > g_1$, $r_2 > g_2$

Aplicando las tasas de acumulación a los datos iniciales se obtiene un nuevo sistema concreto para el período $t=2$. Si el sector petrolero crece a una tasa $g_1=0,5$, es porque el capital físico, el trabajo y el producto crecen a esa tasa. Esto es: $8,25(1+0,5)=12,375$ barriles de petróleo, $181(1+0,5)=271,5$ bananos, $7(1+0,5)=10,5$ jornadas de trabajo y $175(1+0,5)=262,5$ barriles de petróleo. El crecimiento del sector bananero se calcula de la misma forma, pero utilizando $g_2=0,4$. El nuevo sistema concreto de producción es:

12,375 barriles de petróleo \oplus 271,5 bananos \oplus 10,5 jornadas labores \rightarrow 262,5 barriles de petróleo

108,85 barriles de petróleo \oplus 25,9 bananos \oplus 7 jornadas labores \rightarrow 492,8 bananos

A partir de estos datos, la aplicación de las ecuaciones (3) y (4) permiten escribir un nuevo sistema de ecuaciones que arroja nuevos valores, suponiendo siempre conocidas las tasas de acumulación, ya sea las mismas del período anterior u otras. Al suponer que los capitalistas deciden siempre las tasas de acumulación del sector en el cual participan, se indica que el modelo clásico es de crecimiento exógeno.

4. Equilibrios y desequilibrios

La dinámica del modelo derivado de los sistemas (3) y (4) permite distinguir situaciones de equilibrio y de desequilibrio. En particular, se pueden establecer dos tipos de equilibrios, referidos a una relación entre las tasas de acumulación y las tasas de beneficio, la cual establece a su vez condiciones sobre las tasas de ahorro y, por lo tanto, de consumo. La Tabla 1 presenta el equilibrio completo y el equilibrio total.

El equilibrio total es el que reviste de mayor importancia. Si todos los capitalistas deciden las mismas tasas de acumulación y si por casualidad ellas corresponden a las mismas tasas de beneficio que arroja el modelo, entonces se sabrá que dicha situación fue posible porque ellos ahorraron la totalidad de sus beneficios, es decir, renunciaron al consumo improductivo. En efecto, de acuerdo con la ecuación (5), cuando $s=1$ se tiene $r=g$, es decir, que se obtiene la acumulación máxima de capital de la economía. Por el contrario, habrá desequilibrio cuando $r > g$. Como se verá más adelante, esta es la situación que interesa en el esquema teórico de Piketty.

Tabla 1. Definición de equilibrios para el modelo clásico

Tipo de equilibrio	Condición	Rango de la tasa de ahorro	Rango de la tasa de consumo
Completo	$g_1 = g_2 \dots g_n = g$ $r_1 = r_2 \dots r_n = r$ con $g_i \neq r_i$	$0 < s < 1$	$0 < c < 1$
Total	$g_1 = g_2 \dots g_n = g$ $r_1 = r_2 \dots r_n = r$ con $g_i = r_i$	$s = 1$	$c = 0$

Fuente: elaboración propia.

Aplicando los conceptos de equilibrio y desequilibrio, se puede continuar con la dinámica de la economía descrita en el ejemplo numérico de la sección anterior. La Tabla 2 muestra tres desequilibrios (períodos 1, 2 y 3) y los dos equilibrios (períodos 4 y 5). El motor de la dinámica lo constituyen las tasas de acumulación decididas por ambos capitalistas. A medida que los capitalistas deciden esas tasas, los sistemas (3) y (4) determinan las tasas de beneficio, las tasas de ahorro, los precios relativos y, residualmente, los salarios.

En los periodos de desequilibrio ($t=1, 2, 3$) se observa que las tasas de beneficio son mayores que las tasas de acumulación en ambos sectores ($r > g$). La tasa de ahorro, el precio relativo y el salario varían (pero la canasta de bienes salariales es siempre la misma). En el período $t=4$ se supone el equilibrio completo, es decir, que ambos capitalistas deciden la misma tasa de acumulación del 25%, razón por la cual reciben la misma tasa de beneficio del 77,8%. Por último, en el período $t=5$ se supone el equilibrio total: ambos capitalistas deciden una tasa de acumulación del 77,8%, la cual resulta ser igual a la tasa de beneficio. Dado que acumulan el máximo del beneficio, entonces la tasa de ahorro es del 100% y la tasa de consumo del 0%.

5. El esquema teórico de Piketty

El objetivo de Piketty (2014) no es presentar una teoría de la acumulación del capital, sino presentar una historia del capital por medio de datos estadísticos para siete países desarrollados: Alemania, Australia, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, y Reino Unido. Sin embargo, el autor establece algunas relaciones teóricas entre variables macroeconómicas, las cuales son persistentemente aplicadas a los datos estadísticos de los países, sin que el lector pueda saber cómo tales relaciones se conectan con los “fundamentales de la economía”, es decir, con la técnica de producción que indica la forma de combinar el capital y del trabajo.

La mayoría de los comentaristas de Piketty (2014) están de acuerdo sobre el punto de partida de su concepción teórica: una relación entre el capital y el ingreso. El capital o patrimonio de una economía en su conjunto, k , se define como la riqueza que los capitalistas ponen al servicio de la generación del ingreso nacional, y , el cual es suficiente para reconstituir el capital y reportar un beneficio, π , a los propietarios del capital. Desde luego, habrá unos capitalistas más ricos que otros, por lo que el beneficio que recibe cada uno es

Tabla 2. Equilibrios y desequilibrios en un modelo clásico con dos bienes

Período t	1	2	3	4	5
				Equilibrio completo	Equilibrio total
y_1	175	262,5	286,13	286,13	286,13
y_2	352	492,8	566,72	566,72	566,72
g_1	0,5	0,09	0,25	0,25	0,77806
g_2	0,4	0,15	0,3	0,25	0,77806
r_1	0,86518	0,59274	0,70935	0,77806	0,77806
r_2	0,69214	0,98789	0,85123	0,77806	0,77806
s	0,57792	0,15184	0,35243	0,32131	1
$(1 - s) = c$	0,42208	0,84816	0,64757	0,67869	0
p_{21}	0,43561	0,52227	0,48179	0,46043	0,46043
w	0,96136	1,01336	0,98907	0,97625	0,97625

Fuente: cálculos propios.

- 6 Curiosamente, Pasinetti (1983, pp. 169-170) afirma que $s=1$ solo puede darse en una economía socialista, en la cual el Estado es propietario de los medios de producción y es responsable del proceso de producción. La definición del equilibrio total también es equivalente a la “posición natural” del modelo de Robert Torrens, presentado por Bidard y Klimovsky (2006). Sin embargo, en ese modelo las tasas de acumulación son endógenas y no decididas por los capitalistas. Al respecto, ver Bolaños y Tobón (2010, pp. 103-109).

proporcional al capital invertido, de acuerdo con una tasa de beneficio promedio r . De esta forma, la economía arranca con una desigualdad microeconómica en los ingresos creados por el capital. En general, la estructura capitalista se representa de la siguiente forma:

$$(k \cdot \pi) \rightarrow y$$

De aquí se establecen tres relaciones macroeconómicas:

$$\beta = \frac{k}{y} \quad \text{Relación capital-ingreso (6)}$$

$$r = \frac{\pi}{k} \quad \text{Participación del beneficio en el capital (7)}$$

$$\alpha = \frac{\pi}{y} \quad \text{Participación del beneficio en el ingreso (8)}$$

Definidas estas relaciones, se establecen las dos leyes fundamentales del capitalismo. La primera ley (Piketty, 2014, pp. 67-71) resulta de tomar (6) y reemplazar allí (7) y (8). Así se obtiene:

$$\beta = \frac{\alpha}{r} \quad (9)$$

β es una expresión que mide, en un momento dado, la cantidad de años de ingreso nacional que se tardaría la economía para acumular el stock de capital disponible en ese momento dado. Puesto que las tres magnitudes implicadas en esta primera ley no se pueden determinar simultáneamente, se deduce que ella posee un carácter estático, es decir que no permite estudiar la dinámica capitalista. Se requiere entonces considerar un “mecanismo” por medio de una segunda ley fundamental (Piketty, 2014, pp. 184-189), definida como:

$$\beta = \frac{s}{g} \quad (10)$$

Donde s la tasa de ahorro de la economía y g la tasa de crecimiento del ingreso nacional. En este contexto, β mide la cantidad de años que se tardaría la economía para lograr la máxima relación capital-trabajo. Se trata de una ley de largo plazo que expresa la siguiente propiedad: un aumento persistente del ahorro acompañado de un leve crecimiento del ingreso nacional conduce a un aumento del stock de capital. La igualación de ambas leyes permite obtener:

$$g = \frac{rs}{\alpha} \quad (11)$$

La expresión (11) permite entender algún tipo de disparidades. Según Piketty, se puede mostrar que, en la evolución histórica del capitalismo, la participación del beneficio de los capitalistas en el ingreso nacional tiende a ser mayor a la tasa de ahorro de toda la economía, $\alpha > s$, razón por la cual esa expresión arroja la siguiente “divergencia patrimonial” (Piketty, 2014, p. 385):

$$r > g \quad (12)$$

El autor insiste en que esta divergencia es una realidad histórica indiscutible y no una necesidad lógica, la cual tiene un significado importante desde el punto de vista de la distribución de ingresos: a medida que el ahorro de la economía aumenta, el capital tiende a crecer más rápido que el ingreso nacional. En otras palabras, el capital invertido en el pasado se capitaliza a una tasa mayor que la tasa de crecimiento de la economía, evidenciando una hiperconcentración del capital en manos de los capitalistas que heredan capitales acumulados en el pasado, en detrimento del resto de la población, es decir de los trabajadores⁷. La comprobación histórica de la expresión (12) sería la prueba de que el capitalismo profundiza la desigualdad de ingresos entre ricos y pobres⁸. Piketty (2014, p. 43) aclara que esta divergencia patrimonial no es resultado de fallos de mercado, sino que, por el contrario, ella tiende a verificarse entre más eficientes son los mercados.

6. Una síntesis entre el modelo clásico y Piketty

El modelo clásico posee las propiedades teóricas suficientes para discutir el esquema teórico de la distribución de ingresos de Piketty (2014). Un vínculo entre ambas concepciones debería proveer indicaciones sobre cómo la superestructura de

7 Para una breve explicación sobre la conexión entre la relación capital-ingreso y las herencias, sucesiones y donaciones, ver Tobón (2015, pp. 270-271).

8 La divergencia patrimonial ha sido considerablemente discutida por los comentaristas de Piketty. Al respecto, tres referencias interesantes son López *et al.* (2014), Otero (2015, pp. 321-325) y Mateo (2017, pp. 242-245).

una economía capitalista determina la divergencia patrimonial. En esencia, ese vínculo se basa en tres cuestiones.

En primer lugar, la expresión (5) de Pasinetti del modelo clásico se obtiene en el esquema de Piketty bajo la hipótesis de que $\alpha=1$. Sin embargo, se trata de una hipótesis muy particular, pues significa suponer que el beneficio de los capitalistas es igual al ingreso nacional⁹. En segundo lugar, el equilibrio total $r=g$ del modelo clásico se puede determinar en el esquema de Piketty. En efecto, si $\alpha=s$ en la expresión (11) se tiene $r=g$, situación llamada la regla de oro de largo plazo de Phelps (Piketty, 2014, p. 632). Sin embargo, en el modelo clásico se tiene $s=1$, mientras que en Piketty $0<\alpha, s<1$. En tercer lugar, en ambas concepciones la divergencia patrimonial $r>g$ se expresa como una situación de desequilibrio, la cual se verifica en Piketty cuando $\alpha>s$.

Estas tres cuestiones se muestran en la siguiente síntesis. Se retoma el modelo clásico compuesto por el sistema de ecuaciones (3) y (4) y se introduce la ecuación (11) de Piketty, especificándola para cada sector i .

$$[I + g + \frac{(1-s)}{\alpha_i} \hat{r}] (Ap + lw) = p \quad (13)$$

$$\hat{g} = \frac{s}{\alpha_i} \hat{r} \quad (14)$$

La tasa de ahorro de la economía es equivalente el ahorro de los capitalistas, es decir, los trabajadores no ahorran, o simplemente sus decisiones de ahorro tienen un impacto nulo en la economía como lo afirma Pasinetti. El modelo se resuelve simultáneamente de la siguiente forma: si admite que los α_i son un parámetro conocido; si los capitalistas deciden exógenamente sus propias tasas de acumulación y si se toma el precio de un bien como numerario, entonces los sistemas (13) y (14) determinan endógenamente $(n-1)$ precios relativos, n tasas de beneficio y la tasa de ahorro. El consumo improductivo capitalista es la parte de los beneficios que no se ahorra y el salario de los trabajadores se determina residualmente una vez se conocen los precios relativos. Al igual que en el modelo clásico, se determina endógenamente el ingreso real de los capitalistas, pero el ingreso real de los trabajadores es una consecuencia del comportamiento de los precios.

La solución de los sistemas (13) y (14) permite obtener equilibrios y desequilibrios. Por ejemplo, cuando $\alpha_i>s$ entonces se obtiene la divergencia patrimonial y cuando $\alpha_i=s$ se tiene la regla de oro de Phelps. De manera especial, el equilibrio total del modelo clásico se obtiene cuando $\alpha_i=1$ y todos los capitalistas deciden la misma tasa de acumulación, es decir que $g_1 = g_2 \dots g_n = g$.

7. Ejemplo numérico de la síntesis entre el modelo clásico y Piketty

Consideremos la economía compuesta por petróleo y bananos de la sección 3. Aplicando los sistemas (13) y (14) a los datos iniciales de producción para un período $t=1$ y tomando el precio del barril de petróleo como numerario, se tiene:

$$[1 + g_1 + \frac{(1-s)r_1}{\alpha_1}] [\frac{8,25}{175} + \frac{181}{175} \frac{p_2}{p_1} + \frac{7}{175} (0,70 + 0,6 \frac{p_2}{p_1})] = 1$$

$$[1 + g_2 + \frac{(1-s)r_2}{\alpha_2}] [\frac{77,75}{352} + \frac{18,5}{352} \frac{p_2}{p_1} + \frac{5}{352} (0,70 + 0,6 \frac{p_2}{p_1})] = \frac{p_2}{p_1}$$

$$g_1 = \frac{sr_1}{\alpha_1}$$

9 Para estudiar la relación entre Pasinetti y Piketty, ver Taylor (2014).

Si, por ejemplo, las participaciones del beneficio en el ingreso son $\alpha_1=0,8$, $\alpha_2=0,9$ y los capitalistas deciden $g_1=50\%$ y $g_2=40\%$, el sistema anterior determina: $r_1=0,69214$, $r_2=0,62293$, $s=0,57792$, $\frac{p_2}{p_1}=0,43561$. De esta manera, la tasa de consumo improductivo de los capitalistas es 0,42208 y el salario equivale a 0,96136 barriles de petróleo por cada jornada de trabajo. Una sucesión de periodos arroja las situaciones de desequilibrio y equilibrio presentadas en la Tabla 3, sin considerar cambios en la canasta de bienes salariales.

Durante los periodos de desequilibrio, dado que $\alpha_1 > s$ y $\alpha_2 > s$, se constata la divergencia patrimonial $r > g$. Para $t=1$ se tiene $69,2\% > 50\%$ y $62,2\% > 40\%$; para $t=2$ es $35,5\% > 9\%$ y $69,1\% > 15\%$; y para $t=3$ es $35,4\% > 25\%$ y $55,3\% > 30\%$. La tasa de ahorro y el precio relativo varían, explicando las variaciones en la tasa de consumo improductivo y en el salario real. Este ejemplo no permite mostrar la concentración de la acumulación del capital, ya que tanto la participación del beneficio en el ingreso como las tasas de acumulación se han supuesto arbitrariamente. Durante el periodo de equilibrio completo ($t=4$), se verifica que si $\alpha_1 = \alpha_2 = 70\%$ y los capitalistas deciden $g_1 = g_2 = 25\%$, entonces $r_1 = r_2 = 54,4\%$. La regla de oro de Phelps se cumple en el período $t=5$: cuando $\alpha_1 = \alpha_2 = s = 70\%$ se verifica $g_1 = g_2 = r_1 = r_2 = 54,4\%$. El precio relativo y,

por lo tanto, el salario real son los mismos en todos los equilibrios.

Como los resultados de las Tabla 2 y Tabla 3 se realizan a partir de los mismos fundamentales, se pueden comparar directamente el modelo clásico puro y la síntesis con el esquema de Piketty. En los periodos de desequilibrio, si los capitalistas deciden las mismas tasas de acumulación, entonces se obtienen las mismas tasas de ahorro y los mismos precios relativos, pero diferentes tasas de beneficio. En el equilibrio completo, a pesar de que los capitalistas deciden las mismas tasas de acumulación, las tasas de beneficio son diferentes, pero la tasa de ahorro y el precio relativo son los mismos. Finalmente, el equilibrio completo del modelo clásico se puede obtener en la síntesis de Piketty. Para ello, se supone que $\alpha_1 = \alpha_2 = 100\%$ y que ambos capitalistas deciden la misma tasa de acumulación $g_1 = g_2 = 77,8\%$, lo que permite verificar que $s = 100\%$.

8. Conclusiones

Este artículo sirve para evaluar el alcance del esquema teórico de la obra de Piketty (2014). A pesar de su insistencia para que el lector retenga esencialmente los resultados empíricos e históricos, las concepciones teóricas que subyacen también tienen un interés significativo, sobre todo si ellas son presentadas bajo la etiqueta de “leyes del capitalismo”. En la búsqueda de

Tabla 3. Equilibrios y desequilibrios en el modelo de Piketty con dos bienes

Período t	1	2	3	4	5	6
				Equilibrio completo	Regla de oro de Phelps	Equilibrio total
Y_1	175	262,5	286,13	286,13	286,13	286,13
Y_2	352	492,8	566,72	566,72	566,72	566,72
α_1	0,8	0,6	0,5	0,7	0,7	1
α_2	0,9	0,7	0,65	0,7	0,7	1
g_1	0,5	0,09	0,25	0,25	0,54464	0,77806
g_2	0,4	0,15	0,3	0,25	0,54464	0,77806
r_1	0,69214	0,35564	0,35468	0,54464	0,54464	0,77806
r_2	0,62293	0,69153	0,55330	0,54464	0,54464	0,77806
s	0,57792	0,15184	0,35243	0,32131	0,7	1
$(1-s) = c$	0,42208	0,84816	0,64757	0,67869	0,3	0
p_{21}	0,43561	0,52227	0,48179	0,46043	0,46043	0,46043
w	0,96136	1,01336	0,98907	0,97625	0,97625	0,97625

Fuente: cálculos propios.

referentes conceptuales más idóneos para interpretar a Piketty, se optó por recurrir a la teoría económica clásica moderna, es decir, aquella que encuentra sus fundamentos en la tradición de Leontief y Sraffa. En esta orientación, Bidard y Klimovsky (2006) desarrollaron una teoría de la acumulación del capital, cuyos rasgos son compatibles con el esquema teórico de Piketty, especialmente en lo que concierne a la cuestión de la divergencia patrimonial entre la tasa de beneficio de los capitalistas y la tasa de crecimiento del ingreso nacional.

La síntesis entre el modelo clásico y el esquema teórico de Piketty arroja dos conclusiones. En primer lugar, la ecuación de Pasinetti constituye el vínculo entre ambas concepciones teóricas, ya que facilita la distinción entre el desequilibrio y los equilibrios. De esta manera, ha quedado claro que la tasa de ahorro de la economía corresponde únicamente al ahorro de los capitalistas. Este vínculo le otorga a Piketty una cercanía con el pensamiento poskeynesiano. En

segundo lugar, la participación de los beneficios en el ingreso nacional juega el papel determinante. Sin embargo, el resultado desafortunado es que esta magnitud es considerada como un parámetro exógeno.

Es interesante destacar la independencia que tienen la tasa de ahorro, la tasa de consumo, los precios de los bienes y el salario, al comparar las situaciones de equilibrio del modelo clásico respecto al modelo clásico-piketiano. En tal sentido, se pueden distinguir tres agrupaciones de variables: la producción de bienes y la canasta de bienes salariales que hacen parte de una superestructura; luego los precios relativos, la tasa de ahorro y la participación del beneficio en el ingreso, que hacen parte de una estructura y, finalmente, las tasas de acumulación y las tasas de beneficio que se refieren a la distribución de ingresos. Este artículo muestra la vigencia de la teoría clásica moderna como un instrumento de análisis de los debates sobre de la evolución del capitalismo.

9. Anexo

Especificaciones de las matrices y vectores

$$I = \begin{bmatrix} 1 & 1 & \dots & 0 \\ 0 & 1 & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & 1 \end{bmatrix}; \quad \hat{g} = \begin{bmatrix} g_1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & g_2 & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & g_n \end{bmatrix}; \quad \hat{r} = \begin{bmatrix} r_1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & r_2 & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & r_n \end{bmatrix}; \quad p = \begin{bmatrix} p_1 \\ p_2 \\ \vdots \\ p_n \end{bmatrix};$$

$$v = [v_1 \ v_2 \ \dots \ v_n]; \quad l = \begin{bmatrix} l_1 \\ l_2 \\ \vdots \\ l_n \end{bmatrix}; \quad A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1p} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2p} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{n1} & a_{n1} & \dots & a_{np} \end{bmatrix}$$

Referencias

- Bidard, C. y Klimovsky, E. (2006). *Capital, salaires et crises: une approche classique*. Dunod.
- Bolaños, E. y Tobón, A. (2010). Elementos para una teoría clásica de los precios de equilibrio y desequilibrio. *Lecturas de Economía*, (73), 99-130.
- López, J., López, F. y Stockhammer, E. (2014). *A Post-Keynesian response to Piketty's "fundamental contradiction of capitalism"*. *Post Keynesian Economics Study Group, Working Paper 1411*. <https://www.postkeynesian.net/downloads/wpaper/PKW1411.pdf>
- Mateo, J. P. (2017). Fundamentos teóricos y leyes económicas en El Capital de Piketty. un análisis crítico. *Cuadernos de Economía*, 36(70), 227-249. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v36n70.58697>

- Otero, D. (2015). Deconstrucción de Thomas Piketty. En Varios, *Piketty y los economistas colombianos: debate sobre El Capital en el Siglo XXI* (pp. 298-377). Ediciones Aurora.
- Pasinetti, L. (1983). *Crecimiento económico y distribución de la renta*. Alianza Editorial.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.
- Taylor, L. (2014). *The Triumph of the Rentier? Thomas Piketty vs. Luigi Pasinetti & John Maynard Keynes*. Schwartz Center for Economic Policy Analysis, SCEPA working paper series, 2014-7. The New School. http://www.economicpolicyresearch.org/images/docs/research/political_economy/WP_2014-7_Taylor_Piketty_vs_Pasinetti_6.26.14.pdf
- Tobón, A. (2015). “El capital en el siglo XXI, por Thomas Piketty”, Reseña. *Lecturas de Economía*, (83), 265-272. <https://doi.org/10.17533/udea.le.n83a10>

La crisis como escenario para surgimiento del emprendimiento social: caso de la Universidad del Valle

The crisis as a scenario for the emergence of social entrepreneurship: the case of the Universidad del Valle

Alfonso Rodríguez-Ramírez¹

Universidad del Valle, Cali, Colombia
alfonso.rodriguez@correounivalle.edu.co
<https://orcid.org/0000-0002-8866-1596>

Álvaro Zapata-Domínguez²

Universidad del Norte, Barranquilla, Colombia
alvaroz@uninorte.edu.co
<https://orcid.org/0000-0001-8194-2259>

Recibido: 25-02-20

Aprobado: 10-06-20

1 Magíster en Ciencias de la Organización.

2 Doctor en Administración.

Resumen

El propósito del artículo es describir la influencia de los entornos en la evolución histórica de la Universidad del Valle, especialmente en los años 1962-1995 de crisis económica y social, que sirvió de escenario para emprendimientos sociales, liderados por profesores y trabajadores. Estos entornos describieron aspectos específicos sociales, económicos, políticos y culturales, que influenciaron las conductas de líderes comunitarios en el interior de la Universidad para crear empresas sociales con servicios de salud, educación, bienestar social, ahorro y crédito, que la Universidad no podía financiar. Se aplicó una metodología de análisis de contenido, identificando hechos que evidenciaron dificultades de la Universidad para financiar su funcionamiento e inversiones. Se identificó el período 1962-1995 porque, en este período, se establecieron 15 empresas sociales de economía solidaria, que moderaron el impacto de la crisis y dan alternativas de solución a problemas de financiación de la Universidad del Valle.

Palabras clave: crisis económica; entornos; emprendimiento social; líderes comunitarios; Universidad del Valle.

Clasificación JEL: O34

Abstract

The purpose of this paper is to describe the influence of the environment in the historical evolution of the Universidad del Valle, especially in the years 1962 – 1995 of economic and social crisis, which served as a scenario for social entrepreneurship, led by professors and workers. These environments discovered specific social, economic, political and cultural aspects, which influenced the behavior of community leaders inside the University in order to create social enterprises with services of health, education, social well-being, savings and credit, which the University could not finance. It was applied a methodology of content analysis, identifying facts that showed difficulties for the University to finance its functioning and investment. The period 1962 – 1995 was identified because, in that time, 15 social enterprises of solidarity economy were established, which moderated the impact of the crisis and give alternatives of solution to the problems of the Universidad del Valle financing.

Keywords: economic crisis; environments; social entrepreneurship; community leaders; Universidad del Valle.



Este trabajo está bajo la licencia Creative Commons Attribution 3.0

¿Cómo citar este artículo? / How to quote this article?

Rodríguez-Ramírez, A. y Zapata-Domínguez, A. (2020). La crisis como escenario para surgimiento del emprendimiento social: caso de la Universidad del Valle. *Sociedad y economía*, (41), 121-142. <https://doi.org/10.25100/sye.voi41.8955>

1. Introducción

El propósito del artículo es describir la influencia de los entornos en la evolución histórica de la Universidad del Valle (Univalle), especialmente en los años 1962-1995 de crisis económica y social, que sirvió de escenario para emprendimientos sociales, liderados por profesores y trabajadores. Por tanto, este artículo trata de elaborar una semblanza histórico-social de emprendimientos sociales que surgieron en Univalle, para comprender su creación y evolución, identificando empresas sociales que lideraron dichos procesos en el período mencionado.

De esta manera, al elaborar la semblanza histórico-social se describen los entornos que muestran aspectos específicos sociales, económicos, políticos y culturales, que influenciaron las conductas de líderes sociales, al interior de Univalle, para crear empresas sociales con servicios de salud, educación, bienestar social, ahorro y crédito, que la Universidad no podía financiar. Por lo tanto, se formula la siguiente hipótesis: los entornos de Univalle conformaron la especificidad de los problemas socioeconómicos que, en conjunto, configuraron su crisis económica, y los entornos sirvieron de escenario para que líderes solucionaran problemas socioeconómicos, mediante la creación de empresas sociales que moderaron su crisis.

El emprendimiento social concebido como “un proceso involucrando el uso innovador y la combinación de recursos para buscar oportunidades para catalizar el cambio social y/o satisfacer necesidades sociales” (Mair y Martí, 2006, p. 37) es relativamente nuevo. Este proceso se enfatiza en el Emprendedor Social como agente de cambio (Dees, 1998; 2007), que se caracteriza por sus rasgos como “Individuos con soluciones innovadoras para los problemas sociales más apremiantes de la sociedad. Ellos son ambiciosos y persistentes, abordando los principales problemas sociales y ofreciendo nuevas ideas para el cambio a gran escala (...)” (Ashoka Foundation, 2015, p. 1).

Perrini y Vurro (2006) dicen que la localización geográfica e histórica de emprendedores es clave para proveer soluciones innovadoras en el manejo de problemas sociales complejos, desde el

desarrollo comunitario para la exclusión social y la reducción de la pobreza (Margolis y Walsh, 2003). En este contexto, se identifican los entornos que describen el ambiente social, económico, político y cultural. Estos influyen las acciones de los emprendedores que combinan sus capacidades e iniciativas para describir e identificar las oportunidades en el entorno (Rodríguez, 2009).

El tipo de investigación es cualitativa, con características inductiva y analítica, con fundamento en el análisis histórico. Se usa, además, el estudio cualitativo de casos, definido como una descripción, y un análisis intensivo y holístico de un fenómeno dado por una organización, grupo de personas o un proceso (Merriam, 1988; Yin, 1994); con el propósito de hacer una semblanza histórica, con técnicas comparativas, sobre el modo de ser del Emprendedor Social. Para el artículo se aplicó una metodología de análisis de contenido, identificando hechos que evidenciaron dificultades de la Universidad para financiar su funcionamiento e inversiones.

Entre los resultados, se identifica que el período 1962-1995, en la Univalle, se caracterizó por la influencia del entorno y sus ambientes económico, social, político y cultural, que se combinaron de manera holística y hermenéutica para el surgimiento de, más o menos, unos cincuenta líderes sociales (profesores y trabajadores). Estos fueron influidos por la situación económica; tomaron la iniciativa de aplicar los principios del cooperativismo para crear empresas sociales, que moderaron la crisis económica que vivió la Univalle; identificaron alrededor de 15 empresas sociales privadas con el apoyo de sus directivas, que redujeron el impacto de la crisis y dieron alternativas de solución a problemas financieros de la Univalle.

El artículo se compone de antecedentes de investigación, revisión de literatura, metodología, resultados y discusión, y conclusiones.

2. Antecedentes

El estudio sobre crisis y recesiones en el mundo nos dice que, a pesar de que las crisis constituyen la formación de oportunidades para los empresarios, también constituyen el escenario de impactos negativos para el emprendimiento. Así, la Gran Recesión de los años 2007-2009

tuvo un efecto adverso en el emprendimiento estadounidense (Shane, 2011) y, en general, causó un emprendimiento ralentizado para los países desarrollados y luego para el resto del mundo, paralelamente a la propagación de la crisis (Klapper y Love, 2010). Al final de la recesión, Estados Unidos tenía menos empresas y trabajadores independientes que antes de que comenzara. Algunas fuentes indican que gran parte de la reducción vino del aumento del cierre de empresas, cuyo efecto fue la disminución en la formación de nuevos negocios, particularmente empresas con empleados (Shane, 2011); países desarrollados experimentaron descensos en creación de nuevas empresas (Klapper y Love, 2010).

Adicionalmente, la información mostró que el efecto negativo de la Gran Recesión 2007-2009 fue mayor para las empresas empleadoras, pues afectó más a los nuevos emprendimientos que a los que no lo eran, y vinculó el autoempleo, afectando, en mayor medida, a las compañías que no lo incorporaron. Para la mayoría de las fuentes disponibles, el efecto de la Gran Recesión en el emprendimiento fue negativo (Shane, 2011).

La literatura hace referencia a la identificación de oportunidades en la crisis, para asumirla con emprendimiento e innovación. Sobre estos aspectos en un contexto de crisis, Peris-Ortiz *et al.* (2014) dicen que algunos autores consideran que las situaciones de crisis o recesión pueden favorecer el descubrimiento de oportunidades y la innovación. Otros reclaman que la moderación económica tiene un efecto negativo en la actitud emprendedora, reduciendo el descubrimiento de oportunidades y la innovación.

Así, relacionando emprendedores con experiencia, habilidades y conocimientos de gestión de negocios (Kirby, 2003; Krueger, 2007), prácticas de innovación (Hayton, 2005; Lounsbury y Glynn, 2001; Baum y Bird, 2010), actitudes y percepción de oportunidades (Shane y Venkataraman, 2000; Schumpeter, 1934; Cuervo, 2005), en situaciones de crisis económica, se afirma que los empresarios incorporarán el emprendimiento, manteniendo una actitud dinámica. Se

mostró relación positiva y significativa entre estos empresarios y el desempeño emprendedor en la crisis (Peris-Ortiz *et al.*, 2014).

Además, Devece *et al.* (2016) indican que las combinaciones de factores emprendedores son fundamentales para impulsar el crecimiento de nuevas empresas en diferentes crisis o recesiones económicas. Utilizando datos de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), se identifican dos momentos del reciente ciclo económico de España: la crisis económica de 2008 y el auge económico anterior a esta recesión. El estudio presentó un análisis comparativo cualitativo para identificar las características emprendedoras básicas (innovación y reconocimiento de oportunidades), y los impulsores del emprendimiento (necesidad vs. oportunidad), que aumentan la probabilidad de éxito para nuevas empresas, durante estos dos períodos en el ciclo económico (Devece *et al.*, 2016). Los resultados dicen que el emprendimiento impulsado por necesidades es ineficaz durante las recesiones, y que la innovación y el reconocimiento de oportunidades son más relevantes como factores de éxito durante períodos de crisis que durante la prosperidad (Devece *et al.*, 2016).

Con base en la literatura del emprendimiento en tiempos de crisis económica y social, el contexto de análisis es el emprendimiento social en la Universidad del Valle. Para el caso del emprendedor social, se plantean tres supuestos:

- 1) Con su experiencia, habilidades y conocimientos de gestión para la toma de decisiones de negocios (proactividad), aumentan el emprendimiento social dentro de un contexto de crisis económica.
- 2) Con sus prácticas de innovación en productos o servicios, procesos, métodos de comercialización o de organización, prácticas internas, aumentan el emprendimiento social dentro de un contexto de crisis económica, y
- 3) Con sus actitudes, percepción y reconocimiento de oportunidades (toma de riesgos), aumentan el emprendimiento social en contexto de crisis.

Por lo tanto, se postula que los emprendedores, en Univalle, asumirán estas prácticas, incorporando el emprendimiento en sentido completo, con ideología cooperativa y manteniendo una actitud emprendedora en situaciones de crisis o recesión económica.

3. Revisión de literatura

La crisis como escenario para el análisis del emprendimiento se asocia a la depresión, quiebra o desaparición de empresas, y la pérdida de puestos de trabajo. Se define como la perturbación grave en el sistema económico, sector, industria, clúster u organización, siendo la consecuencia de la acumulación de algún tipo de desequilibrio en el mismo (Rodríguez, 2011). La crisis se caracteriza por la recesión o desequilibrio ocasionado por las pérdidas económicas o falta de liquidez en el mercado, en un entorno nacional o internacional: la más intensa crisis internacional se desarrolló desde 1929 a 1933, y la más cercana es la de 2007-2009, que ocasionaron pérdidas económicas enormes, específicamente en empresas norteamericanas.

La crisis o recesión económica es una situación en la que el crecimiento de la producción o prestación de servicios de una economía es nulo o negativo en varios períodos consecutivos (Fischer, 1992). Las crisis constituyen el escenario de impactos negativos para el emprendimiento o creación de empresas, como motor de desarrollo de la economía (Shane, 2011).

El emprendimiento social concebido como “un proceso involucrando el uso innovador y la combinación de recursos para buscar oportunidades para catalizar el cambio social y/o satisfacer necesidades sociales” (Mair y Martí, 2006, p. 37) es relativamente nuevo. Este proceso enfatiza en el Emprendedor Social como agente de cambio en el sector social (Dees, 1998; 2007), que se caracteriza por sus rasgos como “Individuos con soluciones innovadoras para los problemas sociales más apremiantes de la sociedad. Ellos son ambiciosos y persistentes, abordando los principales problemas sociales y ofreciendo nuevas ideas para el cambio a gran escala (...). Los Emprendedores Sociales líderes

son reclutadores en masa de creadores de cambio social” (Ashoka Foundation, 2015, p. 1).

También enfatiza en las ideas del Emprendedor Social como “Individuos con una misión social, capaz de combinar prácticas y conocimiento, así como desarrollar asociaciones para promover el cambio social sostenible” (Macke *et al.*, 2018, p. 677). Se reflexiona sobre el rol del Emprendedor Social en la comunidad, en busca del cambio que permita crear valor social (Dees, 1998).

Sobre la evolución del emprendimiento social, la literatura nos dice que primero surgieron las prácticas sociales para solucionar problemas desde una perspectiva sociológica (Banks, 1972). Sobre los orígenes del emprendimiento social, según El Ebrashi (2013), investigadores debaten sobre cuándo y cómo se implementó el concepto; aunque “se ha mantenido como un concepto controvertido y la evidencia no refleja claramente la forma exacta en que evolucionó” (Hossain *et al.*, 2017, p. 350). Sin embargo, desde el enfoque práctico y concreto, la literatura encuentra que el término “emprendedor social” fue mencionado por primera vez por Banks (1972) en “La sociología de los movimientos sociales”. Es decir, el concepto nace de la práctica y los hechos desde la sociología, al analizar las diferentes ideologías, corrientes y movimientos sociales. Hossain *et al.* (2017) dicen que, aunque no está directamente relacionado con el “emprendimiento”, Banks utilizó el término “emprendedor social” para ilustrar habilidades de gestión que procuren resolver problemas sociales (El Ebrashi, 2013).

En este contexto, las prácticas de los emprendedores sociales impactaron las corrientes y movimientos comunitarios, caracterizados por la innovación social y el reconocimiento de oportunidades (Schumpeter, 1934; Dees, 1998; Dees y Anderson, 2006; Drucker, 1985; Shane y Ventkataraman, 2000). Estas prácticas de innovación son realizadas por líderes emprendedores que crean empresa para solucionar problemas sociales y moderar las crisis socio-económicas.

Perrini y Vurro (2006) dicen que la localización geográfica e histórica de los emprendedores es clave para proveer soluciones innovadoras en el manejo de problemas sociales complejos, desde el desarrollo comunitario para la exclusión social y la reducción de la pobreza (Margolis y Walsh, 2003); como también existen diversos actores innovadores para identificar cómo los protagonistas del Emprendimiento Social (“empresas sociales” y “emprendedores innovadores”) sienten y actúan sobre el cambio, en términos de la capacidad de rendimiento alterada de la sociedad (Bornstein, 2004).

En este sentido, Perrini y Vurro (2006) identifican la intervención de líderes en prácticas sociales innovadoras entre los años 1950 y 1980, como Samuel Klein (Casa Bahía, 1952, Brasil); Banco do Nordeste (Crediamigo, 1952, Brasil); Jack Dalton (Pioneer Human Service, 1962, USA); Ted Thibodeau (Thibodeau’s Centre for Hearing Health and Communication, 1964, Canadá); Jimmy Pham (Koto, 1966, Vietnam); Ibrahim Abouleish (Sekem, 1968, Egipto); Ed Bullard (Technoserve, 1968, USA); John Maher (The Delancey Street Foundation, 1971, USA); Fazle Hasan Abeb (Bangladesh Rural Advancement Committee, 1972, Bangladesh); Rick Aubry (Rubicon Programs Incorporated, 1973, USA); Govinddapa Venkataswamy (Aravind Eye Hospitals, 1976, India); Muhammad Yunus (Grameen Bank, 1976, Bangladesh); y Bill Drayton (Ashoka Foundation, 1980, USA).

Al analizar cada uno de estos emprendimientos sociales, se observa que se desarrollaron en medio de problemas y crisis económicas coyunturales y/o situacionales, utilizando para ello prácticas sociales innovadoras que solucionaron algunos problemas socioeconómicos y moderaron la crisis (Klein, Abouleish, Yunus, Venkataswamy, Drayton). Los resultados también muestran que la percepción del empresario de las crisis económicas puede ser engañosa en países menos desarrollados, destacando en ellos la experiencia, habilidades y conocimientos, el reconocimiento de oportunidades y la innovación social (Shane y Venkataraman, 2000; Dees y Anderson, 2006; Devece *et al.*, 2016). Al usar la innovación social y reconocimiento de

oportunidades, los emprendedores sociales no ven amenazas en crisis económicas, sino escenarios de oportunidades para el emprendimiento (Dees y Anderson, 2006), moderando el impacto de las crisis económicas.

De esta forma, se identifica el papel de la crisis económica y social como un desafío para los emprendedores sociales, con habilidades y conocimientos de gestión y de negocios, con reconocimiento de oportunidades e innovación social. Luego, los emprendedores sociales consideran la relación Crisis-Oportunidades como el escenario mediático y práctico de las soluciones a los problemas sociales, teniendo en cuenta los entornos en los cuales se manifiesta la crisis como punto de partida para el análisis de las oportunidades.

En este sentido, el conocimiento del entorno constituye una fuente de información para la toma de decisiones, identificando oportunidades que se manifiestan en la formación de negocios y/o empresas sociales para la solución de problemas socio-económicos de la sociedad. Así, las teorías económica y organizacional han estado atentas al estudio de los entornos para la formación de la estrategia, en que los emprendedores sociales alinean la solución de problemas sociales y la moderación de la crisis económica en el capitalismo.

3.1 Importancia del entorno

La obra de Lawrence y Lorsch (1967; 1987), denominada Empresa y Entorno, constituye un hito en la evolución de las teorías organizacionales y el enfoque de la administración, además de analizar y gestionar las influencias del entorno, que capacita a los empresarios para desafiar un entorno competitivo, en continuo dinamismo y evolución (Rodríguez, 2009).

(...) a partir de la teoría de la contingencia y de la concepción de la empresa como sistema integrado, un planteamiento estratégico de la gestión de la organización, que permite las interrelaciones entre entorno, estrategias, estructura, sistemas, tecnología, recursos humanos, capacidades, sistema directivo y pautas de comportamiento, así como las repercusiones que cualquier

modificación en una de ellas origina en las demás, más los consiguientes procesos de cambio y ajuste a que dan lugar (Ilundain, 1987, p. 7).

Sobre los atributos y funciones del entorno, Lawrence y Lorsch (1967) dicen que probablemente no existe un mejor camino para administrar: “Si se comparan organizaciones en diversos entornos, se obtendría una comprensión sistemática sobre los estados de diferenciación e integración que contribuyen al cumplimiento eficaz bajo diferentes condiciones ambientales” (pp. 16-17). Un ejemplo es la gestión del emprendimiento y la responsabilidad social vistas como una capacidad de respuesta ante las necesidades e influencias del entorno.

En el análisis del entorno, se identifican una diversidad de factores externos (económico, social, demográfico, político, tecnológico, jurídico, cultural, geográfico y ecológico) que se manifiestan por medio de la cultura, el lenguaje, la relación con el medio, las relaciones inter-organizacionales y presiones derivadas de la lucha social (Rodríguez, 2009). Los entornos son escenarios que influyen el ámbito organizacional “donde la gestión empresarial debe desarrollarse de manera holística, ecléctica y hermenéutica mediante la continua relación con el entorno, con el propósito de alcanzar resultados que conviertan toda la información del entorno en beneficios económicos y sociales para la organización, con alternativa de crecimiento y sostenibilidad” (Rodríguez, 2009, p. 65).

3.2 Las empresas sociales según Yunus

Para analizar las empresas sociales, Yunus (2006) propone inicialmente los emprendedores de negocios sociales, para luego abordar profundamente las empresas sociales. Dice que los emprendedores de negocios sociales pueden desempeñar un papel importante en el mercado, analizando que, en lugar de personas unidimensionales, podemos pensar en un mundo con personas bidireccionales. Para ver cómo funciona la teoría de la firma, se asume que hay dos tipos de emprendedores y cada tipo

maximiza una función objetiva separada: un primer tipo, de maximización de beneficios; y un segundo tipo, que no están interesados en la maximización de beneficios, que están impulsados por objetivos sociales, con la creación/apoyo de un tipo especial de empresas.

Yunus (2006) clasifica a los emprendedores sociales en cuatro categorías: sin recuperación de costos, recuperación de algunos costos, recuperación completa de costos y más que la recuperación de costos completos. Una vez que el emprendedor social opera al 100% o más allá de la recuperación de costos, dice Yunus (2006), se ha “graduado en otro mundo, el mundo de los negocios, con posibilidades de expansión casi ilimitadas.... Este es el momento crítico de una transformación institucional significativa. Se ha mudado del mundo de la filantropía al mundo de los negocios” (pp. 2-3).

En este sentido, Yunus (2006) postula un nuevo mundo de negocios donde las empresas serán de dos tipos:

- a) El beneficio bien conocido y bien establecido maximizando el tipo, que se dedican a hacer ganancias personales. (Llamémoslos empresas que maximizan el beneficio o PMEs.), y b) Beneficio social maximizando el tipo, que son creados para hacer el bien a las personas, sin prestar atención a la realización de ganancias personales. Los llamo empresas sociales (SBE en inglés) (p. 3).

Para ello, Yunus (2006) da unas características básicas de las empresas sociales:

- Una SBE está diseñada y operada como una empresa emprendedora para transmitir todos los beneficios a los clientes. Invierte el principio de maximización de beneficios mediante el principio de maximización de beneficios. En una SBE los beneficios del negocio se transmiten al grupo objetivo, en lugar de traducirlos en beneficios para los inversores.
- Las SBEs son empresas que no son pérdidas y no dividendos. La conclusión para ellos es operar sin incurrir en pérdidas mientras sirven a la gente, y al planeta, particularmente a las personas desfavorecidas, de la mejor manera posible.

- Las SBEs operarán en el mismo mercado con las empresas que maximizan los beneficios, competirán con ellas y tratarán de superarlas por sus cuotas de mercado.
- Las SBEs no solo competirán con las Pequeñas y Medianas Empresas, sino que también competirán con otros SBEs para empujarse mutuamente a mejorar su eficiencia para servir mejor a las personas y al planeta (p. 3).

Para concluir, Yunus (2006) dice que si las empresas sociales (SBE) existen en el mundo real, se les debería dar cabida en nuestro marco conceptual, para capturar la esencia de un ser humano en la teoría. Una vez que las reconozcamos con instituciones, políticas y regulaciones de apoyo, las normas y reglas se establecerán para convertirlas en empresas convencionales.

En el campo de las empresas sociales, en el contexto del capitalismo, Yunus (2008) presenta a la empresa social como un mecanismo complementario de este sistema, que resulta siendo un modelo de empresa innovador y fomenta la ideología de crear empresas para solucionar problemas sociales (específicamente el desempleo y subempleo como efecto de la pobreza), y no para maximizar los beneficios y repartir dividendos. Un ejemplo de empresa social es la alianza Grameen-Danone establecida en Bangladesh para hacer frente a los problemas de desnutrición, desempleo y pobreza, mediante la distribución de Yogurt con alto contenido nutricional para los niños y mujeres (Yunus, 2008).

4. Metodología

La investigación utilizó una metodología cualitativa con tendencia inductiva y analítica, con análisis histórico, usando el estudio cualitativo de casos como descripción, y análisis intensivo y holístico de un fenómeno dado por una organización, grupo de personas o un proceso (Merriam, 1988; Yin, 1994); con el propósito de hacer una semblanza histórica con técnicas comparativas sobre el modo de ser del Emprendedor Social. Para el artículo, se aplicó una metodología de análisis de contenido,

identificando hechos que evidenciaron dificultades de la universidad para financiar su funcionamiento.

Para el desarrollo del artículo, se aplicaron procedimientos de recopilación tales como la identificación de buscadores (por ejemplo, la ISI Web of Science y Google Academic); la descripción de revistas, autores y artículos; y su clasificación por el concepto de *social entrepreneurship and crisis* y *entrepreneurship and crisis*, términos básicos para la recopilación de información. La búsqueda resultó en una cantidad de artículos que, en razón a su amplio número, se leyeron por su *abstract*. Debido a la novedad relativa del emprendimiento social, se reconoce que sus apariciones en la literatura comienzan a partir de Joseph Banks (1972).

Los criterios de selección de los artículos se relacionan con la escuela de la innovación social, cuyo análisis se dirige al contexto de la innovación y sus repercusiones en el desempeño del emprendimiento social. Además, algunos artículos resaltan sus aspectos y dimensiones: la relación entre emprendimiento, innovación y crisis, y por el análisis de una caracterización del emprendimiento social (Macke *et al.*, 2018).

El proceso de análisis empleado es el análisis de contenido, y consiste en una “técnica de investigación para la descripción objetiva, sistemática y cuantitativa del contenido manifiesto de las comunicaciones con el fin de interpretarlas” (Berelson, 1952, p. 17). En el análisis de contenido de la relación emprendimiento y crisis, se identificó el impacto que puede tener la crisis en el emprendimiento social.

Debido a que es un estudio de caso, el análisis de contenido aplicado en el marco contextual tuvo en cuenta la evolución histórica de la Universidad del Valle y la descripción específica del entorno económico, socio-demográfico, político y cultural, que tuvieron influencia en el ámbito de las decisiones, al interior de la Univalle, para construir una semblanza histórica de la influencia de los entornos en los emprendimientos sociales.

5. Resultados y discusión

El estudio de los entornos para la formación de la estrategia empresarial incluye las organizaciones y, por lo tanto, los emprendedores sociales son el brazo humano para la solución de los problemas de la economía, que “rige la producción y el intercambio de los medios materiales de vida en sociedad” (Engels, 1979, p. 179). Siendo la economía la mano visible en la que se mezclan los entornos social, económico, político, demográfico, cultural, tecnológico, ecológico, jurídico y geográfico (Rodríguez, 2009), que reflejan los problemas económicos y sociales.

En este sentido, se hará énfasis en los entornos que configuraron el contexto de creación y evolución de la Univalle, que nació con problemas estructurales de presupuesto y, posteriormente, sufrió la falta de financiación que dio origen a la crisis económica de los años 1962-1995. De esta manera, se describen los entornos de Univalle como una semblanza histórica para entender los problemas que configuraron la crisis económica, por un lado, y para especificar las soluciones a los conflictos que la moderaron, por otro. Se pretende analizar la influencia de los entornos, en el desarrollo de la crisis económica, como punto de partida para la creación de empresas sociales que moderaron el impacto de dicha crisis.

Para ello se formula una pregunta exploratoria: ¿cómo se caracterizaron los elementos del entorno de la Univalle, durante el período de crisis, que dieron lugar a la formación de Empresas Sociales privadas?

5.1 La Universidad del Valle

En el período de análisis 1962-1995, la Univalle se constituyó en el elemento articulador del desarrollo del Departamento del Valle y ha tenido incidencia en toda la región occidental de Colombia. El entorno de Univalle ha sido influenciado por las políticas nacionales de educación superior y el ámbito socioeconómico de la región, que ha incidido en la comunidad universitaria, manifestando la falta de financiación (que, en algunas ocasiones, ha llegado a la crisis económica). Como también los elementos

del ambiente internacional: la guerra fría, la revolución cubana y el pensamiento marxista en sus diversas líneas. Estos elementos configuran un pensamiento y entran en juego directamente en la gestación de emprendimientos sociales en Univalle, con la ideología del cooperativismo como alternativa de progreso.

Dentro de este marco, se destacó el papel de Univalle para propiciar condiciones de gestación y desarrollo de empresas sociales, aunque algunas se salgan de los propósitos académicos. Estos hechos expresan una orientación profundamente social frente a necesidades de los miembros de la comunidad universitaria, en el período 1962-1995 (Beltrán, 2002).

Estos hechos y acontecimientos de los entornos económicos, sociodemográficos, políticos y culturales, en Univalle, incidieron de una u otra forma en la creación, formación y evolución de empresas sociales ya mencionadas. Es así como Univalle promueve procesos de cambio social, tecnológico y político, que acentúan la participación de la comunidad universitaria, orientados a buscar el mejor desarrollo para su bienestar (España *et al.*, 1995).

5.2 Análisis y discusión del entorno de Univalle

En el análisis del entorno sociodemográfico, económico, político y cultural de Univalle, se observa que son escenarios que configuran una crisis financiera: primero, con el contexto de la creación de Univalle por la falta de mano de obra calificada y el aumento de la migración en los años 1930-1950 (Escobar, 2009); y, segundo, el problema de financiación como universidad pública departamental, que se originó en 1950-1962, porque no disponía de recursos propios y directos de la nación.

En sus inicios, los emprendimientos sociales creados en Univalle fueron ejemplos de iniciativas exitosas hasta el año 1996, como lo anota Raúl Castro, uno de sus fundadores (Castro, R., comunicación personal, 2019). Parecía que se había logrado combinar el emprendimiento con una orientación social para el beneficio de

la comunidad universitaria, con el manejo económico adecuado dentro de un entorno determinado por las condiciones de la economía de mercado. Al analizar específicamente los casos de las empresas sociales, varios hechos y acontecimientos obligan a revisar esta impresión y a reflexionar sobre una serie de hechos que fortalecen el emprendimiento social.

5.3 Emprendimiento social y sector público

Por ser Univalle una universidad del sector público de orden departamental, donde se crean empresas sociales con el aval institucional de sus directivas para enfrentar la crisis socioeconómica, es un motivo de análisis y reflexión. Se puede decir que la Universidad nació con el problema estructural de generación de ingresos que, con la implementación de la Ley 30 de 1993 y hasta inicios del siglo XXI, se vino solucionando.

En el contexto de los emprendimientos sociales, al analizar los casos de Univalle, según Beltrán (1999), parecería que establecer empresas dentro de instituciones públicas estaría destinado al fracaso. Para ello se plantea la pregunta “¿Son los casos la prueba de que no se pueden desarrollar empresas exitosas en el ámbito de una universidad pública?” (p. 137). Beltrán (1999) argumenta que:

Primero, porque se han creado varias empresas en el ámbito de la Universidad del Valle que todavía funcionan bien. Entre nuestros casos se encuentran las dos cooperativas de vivienda que han cumplido bien su función, además del Fondo Acumulativo que fue exitoso antes de su transformación en la Fundación de Apoyo.

Segundo, la FES y Solidarios se habían ‘liberado’ ya de la Universidad del Valle muchos años antes de entrar en problemas. No se las puede ‘acusar’ de ser empresas del sector público que han fracasado.

Tercero, hay empresas en Colombia del sector público que son exitosas, como por ejemplo las Empresas Públicas de Medellín. Si se amplía la visión y estudia los casos de empresas públicas en otros países, como por ejemplo en Europa, hay muchos casos de empresas exitosas, con altos niveles de eficiencia y buenas utilidades (p. 137).

La discusión sobre la posibilidad de realizar emprendimiento social, en el ámbito del sector público, tiene mucho para discutir y reflexionar. Varela (1998) muestra cómo ha cambiado en la historia la definición de lo privado, lo público y lo estatal, en que los asuntos son mucho más complejos de lo que parece.³ En general, existe una suposición básica de que lo público y lo estatal es lo mismo, se considera el ámbito público como correspondiente a las funciones del Estado. Esta identidad hace que lo privado aparezca como lo particular, que es diferente del Estado. El emprendimiento social nace de la esfera de lo público para solucionar problemas sociales y, en este sentido, hoy en día sus actividades hacen parte del rol de hacedores de política pública.

Al respecto, Varela (1998) dice que, con el surgimiento del Estado Moderno, se modificaron los criterios: muchas de las dimensiones de la vida social, que tradicionalmente eran propias del ámbito privado, resultaron en el ámbito de lo público. Se asumía la gobernabilidad del Estado como garantía de principios de equidad en contraposición a lo privado, en que la competencia del mercado generaba grandes desigualdades y acumulación de ganancias. Se le asigna al Estado un papel redistributivo y de justicia social. Señala que “todo este proceso de avasallamiento de esfera pública estatal sobre los espacios de la denominada sociedad civil se encuentra en proceso de reversión” (Varela, 1998, p. 10).

Por lo tanto, los emprendimientos sociales surgidos en Univalle son una muestra temprana o adelantada del papel que asumió el Estado o el sector público en la satisfacción de necesidades sociales de la comunidad universitaria, motivando a crear empresas sociales.

5.4 Influencia del entorno en Univalle

La caracterización de la influencia del entorno se manifiesta explícita e implícitamente en la cultura organizacional y, específicamente en su ámbito o comportamiento, a través de las

3 La alta complejidad del tema de la dicotomía público-privado se puede ver en los textos de Jeff Weintraub (1997) y Alan Wolfe (1997).

decisiones tomadas por los diferentes líderes y actores (Zapata y Rodríguez, 2008; 2017). En el caso de la Univalle, esta influencia se expresó en hechos y acontecimientos vividos en su interior, que se describen a continuación.

5.4.1 Entorno económico

Desde sus inicios, la Educación Superior ha sido uno de los sectores más abandonados por el Gobierno Central y, por consiguiente, ha tenido un alto déficit presupuestal, más aún con las universidades de orden departamental. Razón por la que Univalle busca el apoyo de entidades privadas para lograr el desarrollo de programas de bienestar social; es así como, en 1953, se creó una Junta Financiera integrada por miembros destacados de las actividades económicas de la ciudad (España *et al.*, 1995). Esta Junta se reunía periódicamente para asesorar al rector en cuestiones financieras.

En este contexto, desde inicios de los años 50 se realizan esfuerzos para que las empresas locales realicen donaciones. Las organizaciones extranjeras mostraron gran interés en apoyar financieramente a la Universidad. “Desde la rectoría del Dr. Carlos Arturo Cabal (1950), se empezaron a conocer las relaciones de la Universidad con la Fundación Rockefeller, pues esta fundación estaba colaborando principalmente en la Facultad de Medicina, en la compra de gran parte de los elementos de laboratorio” (España *et al.*, 1995, p. 47).

Posteriormente, en la rectoría de Mario Carvajal (1954), se empezó una gran campaña para interesar a las industrias y casas comerciales en realizar donaciones a la Universidad, con destinación específica o sin ella, y aliviar así la eterna escasez presupuestal. Aunque estas campañas tuvieron mucho éxito, según los diarios de la ciudad, “fue durante la rectoría del Dr. Alfonso Ocampo Londoño cuando se dio el gran auge especialmente en las donaciones hechas por las fundaciones extranjeras” (España *et al.*, 1995, p. 46).

Según el profesor de la Escuela de Medicina, Guillermo Orozco, debe destacarse la amplia colaboración prestada a la Facultad de Medicina, en 1953-1954, por las Fundaciones Kellog

y Rockefeller, mediante la concesión de becas para estudios postgraduados, en Estados Unidos, para varios de los miembros del personal docente. Se observa que “durante el año en curso se había recibido una donación por US\$9.000 con que la Fundación Rockefeller ha deseado colaborar al desarrollo de la Facultad, partida que estuvo designada a la biblioteca; lo que significó gran impulso para el desarrollo de su funcionamiento” (Orozco, 1984, p. 118).

Continuando con la descripción, señala la amplia contribución prestada por las fundaciones, entre 1954-1955, mediante el otorgamiento de becas a personal docente, preparándose para la enseñanza de la Medicina; y, entre 1956-1957, considera el generoso apoyo por parte de las Fundaciones Kellog y Rockefeller.

Cuyos representantes han sido valiosos consejeros para la planeación de programas y para la orientación de la Facultad, mediante la concesión de becas a 13 miembros del personal docente y aportes para laboratorios por parte de la primera de ellas, y para 8 docentes por parte de la segunda fundación, aportes para la biblioteca, además de donación de US\$ 504.000 para un programa de 5 años que cubre trabajos de docencia e investigación en el Departamento de Medicina preventiva y salud pública, incluyendo la dotación de la sección de otros y de los laboratorios del Centro de Salud (Orozco, 1984, p. 119).

Posteriormente, en materia administrativa, se crean algunos organismos. En 1963, según el Acta No. 25 de junio, el Consejo Directivo aprobó la creación de un organismo de promoción y desarrollo de la Universidad del Valle, el cual tendría funciones específicas destinadas a conseguir la financiación necesaria dentro del país y en el exterior, para el desarrollo de nuevos programas académicos y ensanche de las actuales instalaciones universitarias. Fue así como el 2 de septiembre de 1965 se expidió el Acuerdo No. 7, por el cual se crea la Oficina de Promoción y Desarrollo. Se nombró como director al Dr. Alfonso Ocampo Londoño, quien ocupaba la Decanatura de Estudios (España *et al.*, 1995), con el fin de fortalecer los ingresos.

De esta manera, la ayuda económica y la asistencia técnica y científica de fundaciones y organizaciones extranjeras –en especial las relaciones de estas con Univalle– constituyen uno de los puntos más delicados y con más trascendencia en su historia, debido a la gran influencia que las organizaciones extranjeras ejercen en la administración de Univalle (España *et al.*, 1995). Ya en 1957, según diarios de la ciudad, Univalle era la única universidad oficial que recibía donaciones de particulares, del comercio y la industria, lo que fue en aumento a partir de 1961. De la importancia y cuantía de esas donaciones, dice el rector Mario Carvajal (1960), en sus alusiones académicas:

La colaboración de las fundaciones extranjeras, la Rockefeller desde hace 13 años, desde hace 5 la Ford, y desde atrás y en importancia media la Kellogg, ha sido continua y de gran impulso para la Universidad del Valle. Sin esa cooperación la Universidad se hallaría varios años atrás del hito de desarrollo en que se encuentra (Carvajal, 1960, p. 115).

Poco a poco fueron creciendo los ingresos por concepto de donaciones. A raíz de las continuas donaciones, fue necesario crear una fundación que se encargara de administrar los fondos donados a la Univalle. Fue así como surgió la Fundación para el Fomento de la Educación Superior (FES), creada el 30 de noviembre de 1964, como institución de carácter privado sin ánimo de lucro, con fines de adelanto científico y cultural de la educación. Y, en sus comienzos, para brindarle ayuda a Univalle (España *et al.*, 1995).

Así, la FES gestionaría tres propósitos: promoción en la comunidad para conseguir fondos, administración de esos valores y aumentarlos mediante inversiones.

Los aportes de las fundaciones y organizaciones extranjeras, y los de las fuentes nacional o departamental no constituían recursos financieros regulares y generalmente venían con destinación determinada a programas, la FES se ocuparía de lograr el aumento de donaciones provenientes del sector privado. La FES declara que además de promover la imagen de la Universidad, su segunda gran función es la de servir de administradora de los fondos donados a la universidad (Fundación para la Educación Superior, 1964, p. 3).

Posteriormente, en 1967, se planteó la necesidad de crear un fondo vinculado a Univalle para conseguir recursos, como ocurría en la mayoría de universidades en los Estados Unidos, que se manejan como fondos especiales y han sido conformados por donación de egresados y de instituciones externas (España *et al.*, 1995). Para ello, el Dr. Ocampo Londoño, rector de la Universidad, se interesó mucho en la idea, y convencido de ella y de los alcances que obtendría la institución, a largo plazo, en la consecución de recursos financieros, decidió crear el “Fondo de Capitalización de la Universidad del Valle”, mediante resolución No. 01 del 14 de febrero de 1967, promulgada por el Consejo Superior. Posteriormente, el 7 de marzo de 1967, se modificó el nombre por “Fondo Acumulativo”, el cual tendría carácter permanente y sería manejado por medio de la Fundación para la Educación Superior (FES), de acuerdo con las políticas entre esta institución y Univalle (España *et al.*, 1995).

5.4.2 Entorno socio-demográfico

El Valle del Cauca presentaba en 1945 un desarrollo agrícola e industrial rápido, una alta tasa de desempleo, demanda de mano de obra calificada, y un crecimiento demográfico del 5% (DANE), siendo de los más altos del país. Como respuesta a estos hechos, la Asamblea Departamental fundó la Universidad del Valle que, según el Dr. Ocampo Londoño, “su principal función fue formar a los dirigentes que tendrían la responsabilidad del desarrollo futuro de la región” (España *et al.*, 1995, p. 52). El desarrollo de la misión de la Universidad no solo era transmitir e incrementar el conocimiento, sino actuar además como agente de cambio en la comunidad.

A pesar de que, desde un principio, la principal preocupación de la Universidad del Valle era satisfacer las necesidades de la región, el despliegue de su misión como instrumento de desarrollo regional y nacional solo se definió en la década de los años 70. Es así que, a principios de esa década, el rector Ocampo Londoño señaló que “Las universidades no solo debían establecer severas exigencias académicas, sino que debían obrar en la vida de sus naciones, moviéndose en una acción recíproca de dar y recibir” (España *et al.*, 1995, p. 52). Dentro de la prestación de los servicios sociales de educación,

se consideraba además que el servicio a la comunidad enriquecía a la docencia e investigación. El Dr. Ocampo Londoño, durante su rectoría, manifestó que los principales objetivos de la universidad eran la “docencia, investigación y servicio a la comunidad, pero tan entrelazados entre sí que para poder cumplir a cabalidad uno de ellos era necesario cumplir los otros dos” (España *et al.*, 1995, p. 53).

De los eventos realizados, durante un simposio organizado en 1966, en la Univalle, en el curso de las diferentes exposiciones se expresó que:

La clase dirigente del Departamento realiza un trabajo de tipo armónico concordantes con las necesidades, lo mismo que con la urgencia de aprovechar al máximo los diversos recursos, donde la Universidad del Valle desde el punto de vista de la educación superior desarrolla planes para mejorar vinculaciones con la comunidad y elaborar proyecciones ambiciosas para incrementar aquel contacto (Ocampo, 1981, p. 36).

De esta manera, Univalle, fiel a su derrotero de inversión en la comunidad, presta atención preferencial a la educación, salud, vivienda, crédito y bienestar, busca satisfacer necesidades y problemas sociales en su comunidad universitaria. En este sentido, en 1964, buscando atender las necesidades de vivienda y crédito, un grupo de profesores de la Facultad de Matemáticas se unen y recolectan fondos para un programa de vivienda de la “Alianza para el Progreso”, de los Estados Unidos. Entidad que pretendía ayudar a los países subdesarrollados haciendo reservas para solucionar problemas de tipo social (España *et al.*, 1995). El Programa consistía en la construcción del barrio Vipasa, en Cali. Este proyecto no tuvo el apoyo necesario y fracasó, pero como se había conseguido un préstamo de \$20.000 con la Cooperativa Multiactiva Casa Nacional del Profesor (CANAPRO, de Bogotá), se decide hacer préstamos mutuos del fondo a sus dueños. “Es así como empieza a establecerse el Cooperativismo en el Alma Mater, como una posibilidad de que el tipo de organización económica de la Universidad subsista en buenas condiciones, en la lucha inaplazable que se está dando frente al comunismo internacional, siguiendo orientaciones de Estados Unidos” (España *et al.*, 1995, p. 54).

La Universidad auspiciaba dos programas para los cuerpos de paz: uno de alto nivel, bajo la responsabilidad de la Facultad de Economía, para asesorar a la pequeña y mediana industria; y otro controlado por el Departamento de Sociología, de jóvenes norteamericanos que vienen como “promotores de desarrollo para ayudar a los campesinos a utilizar los diversos servicios de asistencia técnica agropecuaria, a formar cooperativas, a llevar a cabo construcciones útiles y adoptar innovaciones en el campo agrícola, en salud, nutrición y mejoramiento del hogar” (España *et al.*, 1995, p. 55). Los estudiantes rechazaron el segundo programa. La Facultad de Economía dice que “no es lógico que la Universidad que se queja de falta de profesores, entregue 80 de ellos para 80 muchachos, los cuales ni siquiera iban a la Universidad, que los profesores se desplazaban al lugar donde ellos se encontraban” (Carvajal, 1960, p. 68).

Los estudiantes ocuparon el Departamento de Sociología el 13 de septiembre de 1968, rechazando la intromisión de los norteamericanos en Univalle, que ocupaban profesores que debían estar disponibles para los cursos regulares. Los funcionarios de Univalle calificaron las declaraciones de los estudiantes “por fuera de la realidad de los hechos”, puntualizando que “las fundaciones Ford, Kellogg, Rockefeller y las demás que contribuyeron al desarrollo del establecimiento, apoyando programas propuestos por la Universidad y la única condición es la de que la planta de profesores contribuya proporcionalmente al mantenimiento de esos programas” (El País, 1968, pp. 1, 19). Estos hechos mostraron que los universitarios adquirieron conciencia antinorteamericana.

Para el año 1971, los estudiantes de la División de Ciencias Sociales y Económicas cuestionaron e impugnaron el plan de estudios porque cada vez los discriminaban y abandonaban más, como “estudiantes rasos” o “marginales”, frente a los programas de capacitación de gerentes y administradores. Lo impugnaban porque no era un plan académico que abriera horizontes, sino un programa de empalme con las imposiciones de la empresa privada (España *et al.*, 1995).

El problema consiste en que la Universidad programada por la empresa privada está orien-

tada a crear con los llamados Fondos Especiales, a través de la Fundación para la Educación Superior FES, un nuevo tipo de investigación y docencia y un modelo nuevo de profesional. Esta situación condujo a que las relaciones de la FES con la Universidad fueran altamente cuestionadas por los estudiantes y un buen número de profesores, lo que provoca la gran crisis estudiantil en 1971 que interrumpió la mayoría de las actividades de la Universidad. Algunos profesores se retiraron y las relaciones con la comunidad se deterioraron (España *et al.*, 1995, p. 56).

En este contexto, la Universidad “influenciada” por la FES –señalaban los estudiantes– se caracterizaba precisamente porque “suplanta a la comunidad colombiana, por el colonialismo industrial y financiero donde se confunden las necesidades del País y sus perspectivas de desarrollo con la “angustia económica” del grupo de las empresas transnacionales; porque personifica la comunidad en el estamento de la burguesía monopolista asociada al capital foráneo y a su área de dominio” (Ortíz, 1970, p. 74). La Universidad, con estas directrices, presenta una tendencia al elitismo, a la mortalidad académica como fin (Caicedo y Sierra, 1971).

5.4.3 Entorno político

Desde los años 60, la Univalle era una institución autónoma y se encontraba aislada de los conflictos políticos, económicos y sociales que vivía el país. La autonomía de la Universidad se ejercía por el Concejo Superior Universitario, constituido por el gobernador o su representante, quien lo presidirá; un delegado del Ministerio de Educación, que deberá ser elegido entre los profesores de la respectiva Universidad; uno de la iglesia, designado por la autoridad pertinente; y por representantes de los profesores, de los estudiantes y corporaciones económicas o asociaciones profesionales o de antiguos alumnos, en el número y forma que determinen los estatutos de la Universidad. Siempre que ese número no sea, en total, mayor de nueve miembros (España *et al.*, 1995).

En este sentido, la participación buscaba la paridad política, que no estaba prescrita en el mandato legal, pero –por un feliz resultado no buscado– el Consejo Superior de la Universidad del Valle enlaza

en perfecta paridad, puesto que al representante de la Iglesia (el Obispo) no se podía matricular políticamente; de los ocho restantes, cuatro eran conservadores y cuatro liberales. Además, el aparato político en Univalle estaba formado por elementos extralegales tradicionales como los cabildos abiertos y la organización independiente de los estudiantes (España *et al.*, 1995)

A finales de los años 60 y comienzos de los años 70, el movimiento estudiantil, organizado junto con un sector de profesores y con el apoyo temporal de algunos grupos gubernamentales, desarrolla una lucha intensa y larga, en gran parte triunfante, contra ese esquema universitario elitista, autoritario y paternalista para volverse más o menos liberal y democrático (Melo, 1978).

Aunque las ayudas de la empresa privada y extranjera tienen su aspecto positivo en programas de desarrollo, representaron un arma de doble filo. Debido a que esos recursos, que tanto necesitaba la Universidad, no podían ser destinados libremente de acuerdo con las necesidades existentes, sino que solo se podían usar en aquellos proyectos que representaban un interés particular para las empresas donantes. Por lo tanto, la autonomía en la toma de decisiones que tenía la Universidad se empezó a ver seriamente afectada (Melo, 1978).

El movimiento estudiantil consideró que las fundaciones extranjeras hacían de Univalle el plan piloto del neocolonialismo, creando la FES, como un sistema de enlace con las fundaciones y corporaciones extranjeras y nacionales asociadas (España *et al.*, 1995). De esta manera, “considera que el gobierno real de la Univalle es la FES, que controla todo el régimen político administrativo y el aparato ideológico-académico, produciendo de hecho una privatización y una desnacionalización de la Universidad que formalmente conserva el gobierno colegiado y el carácter estatal” (Caicedo y Sierra, 1971, p. 79).

Estos movimientos sociales, que estaban marcados por la ideología, prevenían una crisis en los años 70, que movilizó a profesores y estudiantes de la Univalle, apuntando hacia una lucha anticapitalista, a la forma de gobierno y la estructura del poder interno y académico, al sistema

de financiación, a los vínculos y trabas que el capital monopolista provoca; fueron aspectos que respondieron a la crisis (Caicedo y Sierra, 1971). Otro objetivo era la renuncia del Dr. Ocampo Londoño, señalado promotor de una política de autocracia, poder personal, toma de decisiones vertical, y la manera de agenciar, según ellos, los intereses del capitalismo en la vida académica, administrativa y financiera de la Universidad (Caicedo y Sierra, 1971).

Por otro lado, el entorno político reflejó la situación crítica que vivió el Valle del Cauca en lo referente al orden público, en el que estudiantes y profesores protestaron públicamente. Situación que fue relativamente sorteada por algunos gremios y empresarios que estaban convencidos de que los métodos represivos no se podían aplicar para solucionar aquellos hechos que acontecían, en torno a la Universidad, sino que debía ser con métodos democráticos (España *et al.*, 1995).

Los métodos democráticos se impusieron y la Universidad asumió mejor su tarea política dentro del marco general de la sociedad. Entre los efectos que obtuvo el movimiento estudiantil, se pueden destacar la desvinculación de la Fundación para la Educación Superior FES de la Universidad y el retiro del Dr. Ocampo Londoño. Sin embargo los dos aspectos más importantes que motivaron el conflicto no fueron realmente solucionados. Por una parte la cuestión financiera de la Universidad sigue siendo el más grave problema y el gobierno de la Universidad continúa dependiendo del clientelismo, sin que exista una buena relación entre la Universidad y el Estado (España *et al.*, 1995, p. 61).

El diario *El País* (1971, p. 1) señala que, con la renuncia del Dr. Ocampo Londoño en 1971, llega a la rectoría Hugo Restrepo, quien no ejerce su “poder” con plena libertad, ya que es notoria la influencia de un grupo de profesores con ideología comunista. Directivos, decanos y profesores, conservadores y liberales fueron reemplazados por funcionarios de izquierda, con la excusa de un cambio generacional, montando el aparato político-ideológico en Univalle.

5.4.4 Entorno cultural

En los años 60, Univalle se caracterizaba por entrar en un período de marcado progreso y

crecimiento. Debido a los recursos donados por fundaciones y corporaciones, se introduce el sistema de departamentalización en la institución, se reconstruye y centraliza la biblioteca y se estimula la integración de la investigación, el servicio y la docencia mediante un Comité Central de Investigaciones (España *et al.*, 1995). Se agregan las divisiones de Ciencias, Humanidades, Educación, y Ciencias Sociales y Económicas a la Universidad. La ayuda de la Fundación Ford contribuye al establecimiento de las divisiones de Ingeniería y Ciencias, de la Oficina de Promoción y de la nueva Ciudad Universitaria (Universidad del Valle, 2016).

Con el apoyo de fundaciones extranjeras como Rockefeller, en abril de 1964, con la presencia del escritor y poeta Rafael Maya, se abrió la Biblioteca Mario Carvajal como se conoce hoy. “La Biblioteca fue una de las secciones que recibe especial atención por parte de la Fundación Rockefeller, mas sin embargo, nunca se recibió sugerencia suya en las decisiones sobre la materia, tema, casa editora o idioma para la escogencia de los libros. Se trataba siempre de que la dotación fuera en nuestra lengua materna” (Ortiz, 1970, p. 115).

Continuando con el aspecto cultural, en 1969 se crea la Oficina de Información que, en un principio, se ocupa de asuntos internos, extendiéndose posteriormente la distribución de boletines mensuales a las otras universidades e instituciones, y a personas interesadas en la marcha de la Universidad (España *et al.*, 1995). También suministra información para las campañas de promoción de las actividades universitarias: cursos, investigaciones, conferencias, visitantes, elaborando los folletos respectivos. Para 1969, se encarga de la carta mensual a la oficina de promoción y edita, en colaboración con la organización profesoral, la publicación “Carta del Profesor”. Se tuvieron boletines impresos interno y externo el U.V. Noticias Mensual y el U.V. Noticias Petecuy para distribución interna (Beltrán, 1999).

Se observa que, en los aspectos legales, existe una Universidad con un estatuto orgánico único y con autonomía, pero en realidad ocurre que el mecanismo de las donaciones de la empresa privada con sus programas condicionados, constituye una

forma parcializada para financiar la nómina, al pasar por encima del gobierno formal universitario. Se da prioridad al rendimiento económico, “dejando de lado otros de mayor trascendencia universitaria que incidirían en el cambio social, o sea, que la ayuda extranjera está orientada de tal manera que destruye la función misma de la Universidad, porque produce un desajuste negativo y catastrófico en la relación Universidad - Comunidad” (Caicedo y Sierra, 1971, p. 72).

5.5 Identificación de necesidades y emprendimientos para la solución

Hay varios hechos que identifican las necesidades socioeconómicas de profesores y trabajadores, motivando la creación de empresas sociales en la Universidad del Valle. En estas empresas sociales del sector de economía solidaria, se observan algunas características básicas de las SBE de Yunus (2006), como que transmitieron beneficios a los asociados, no obtuvieron pérdidas y no repartieron dividendos; operan en el mismo mercado que las empresas convencionales, entre otras, alcanzando un buen desempeño.

Un hecho importante que describe la crisis económica por la que atravesaba Univalle, a inicios de los años 60, cuando el rector Mario Carvajal y su equipo analizan la situación de crisis, preguntándose ¿qué hacían para salir de la crisis? Para la época, la Facultad de Medicina tenía convenios con diversas fundaciones norteamericanas como Rockefeller, Kellog y Ford. Aprovechando la visita de Julius Straton, presidente del MIT y miembro de la Junta Directiva de la Fundación Ford, lo invitan a debatir. Una de las alternativas propuestas por el presidente de la Fundación Ford era que las grandes universidades, en los Estados Unidos, tenían una fundación de apoyo por la que recibían donaciones que ayudaban a financiar las actividades académicas, y una oficina de promoción para su divulgación (Lora, 1964). De esta manera, nace la Fundación FES, en 1964, como alternativa para la financiación de los estudios de posgrado de los profesores de la Universidad (como entidad privada sin ánimo de lucro).

De acuerdo a las entrevistas realizadas, los líderes y/o emprendedores sociales manifestaron

que la crisis socioeconómica de Univalle se manifestó en diversos tipos de necesidades entre profesores, trabajadores y estudiantes, debido a la carencia de recursos, ingresos y servicios sociales. En los inicios de los años 60, uno de aquellos líderes comentó que algunas veces la universidad se demoraba en pagar dos o tres meses, por la crisis económica por la que atravesaba, teniendo los profesores y funcionarios que recurrir a familiares y amigos para financiar los gastos familiares y de hogar. De esta forma, nace Fetrabuv, en 1964, para los trabajadores y funcionarios, como también nace La Cooperativa Solidarios, en 1964, para los profesores.

Adicionalmente, por las condiciones de crisis económica de Univalle, en 1964, en la Facultad de Medicina, los profesores no eran bien remunerados, ni tampoco tenían la libertad de trabajar en otra Universidad. Situación que llevó a que los pediatras Uriel Estrada y Víctor H. Pinzón se “enamorarán” del cooperativismo, proponiendo la constitución de la Cooperativa de Profesionales Médicos del Valle del Cauca, Coomeva, como alternativa de solución.

Estos son algunos ejemplos de cómo líderes comunitarios, para los años 60, tomaron la iniciativa de crear empresas sociales, fundaciones, cooperativas, fondos de empleados, entre otros, para aminorar el impacto de la crisis económica (por falta de financiación y de presupuesto de Univalle). Algunos líderes comunitarios identifican estas necesidades y plantean soluciones para moderar la crisis, con principios y valores cooperativos como la solidaridad, la empatía, lealtad y participación, proponiendo la creación de empresas sociales (Beltrán, 1999).

Por la crisis socioeconómica que atravesaba, Univalle no fue ajena a los movimientos sociales de los años 60 (Banks, 1972; Acevedo, 2016). Teniendo en cuenta el liderazgo social de algunos profesores y trabajadores, con base en su iniciativa apoyada por las directivas, estudiaron la solución a los problemas que vivían, de necesidades de crédito, vivienda, educación, empleo, salud y bienestar, proponiendo 15 emprendimientos sociales (ver Tabla 1).

Tabla 1. Listado de emprendimientos sociales y sus emprendedores

Necesidades identificadas	Líder o emprendedor social	Emprendimiento social	Año de creación
Financiación y salud	Uriel Estrada Calderón (Q.E.P.D). Víctor H. Pinzón Parra y 26 asociados más.	Cooperativa de Profesionales Médicos del Valle del Cauca (COOMEVA).	1964
Educación	Alfonso Ocampo Londoño (Q.E.P.D). Gabriel Velásquez Palau (Q.E.P.D). Reynaldo Scarpetta. Pedro Angel Maya. Hugo Lora.	Fundación para la Educación Superior "FES".	1964
Crédito y Financiación	Ernesto Oliveros. Víctor H. Pinzón. James Idrobo.	Casa Nacional del Profesor "CANAPRO", que luego sería Cooperativa Financiera Solidarios.	1964
Crédito y bienestar	José Montoya Gutiérrez. José María Rivas. Sergio Elías Ríos. Francisco Perdomo.	Fondo de Empleados y Trabajadores de la Universidad del Valle (FETRABUV).	1964
Financiación	Alfonso Ocampo Londoño (Q.E.P.D). Gabriel Velásquez Palau (Q.E.P.D). Hugo Lora. José Serna.	Fondo de Capitalización de la Universidad del Valle (ya desaparecido). Después fue Fondo Acumulativo de Univalle.	1967
Salud	Edgar Torres. Armando González (prohombre). Andrés Echeverry. Antonio Reyes. Arnoldo Levy.	Centro Médico IMBANACO.	1970
Salud	Martin Wartenberg. Álvaro Garcés.	Fundación Valle del Lili.	1971
Vivienda	Jorge Lozada. Edgar Bejarano.	Cooperativa Puente Palma I.	1971
Financiación	Grupo de docentes. Fernando Naranjo. Víctor H. Pinzón.	Fondo de Empleados Docentes de la Universidad del Valle (FONVALLE). Ligado a CANAPRO.	1978
Vivienda	Roberto Behar. Mario Yepes. Álvaro Zapata.	Cooperativa Puente Palma II.	1980
Bienestar	Camilo Bautista (QEPD). Pedro Supelano (QEPD). Jorge Calle (QEPD). Alirio Sardi (QEPD). Raúl Castro.	Corporación de Profesores de la Universidad del Valle, Club Piedralinda.	1985
Crédito y bienestar	Harold José Rizo. Teresa de Padilla. William Escobar. Roberto Ospina. Rubén Darío Echeverry.	Cooperativa de Egresados de la Universidad del Valle -COOUNIVALLE- (Antes Asociación de egresados de Economía).	1985
Empleo	Jaime Enrique Galarza. Rubén Darío Echeverry. Oscar Rojas.	Fundación de Apoyo a la Universidad del Valle.	1992
Inversión	Max Enrique Nieto (QEPD). Alirio Sardi (QEPD). Rubén Darío Echeverry.	PROMIVALLE.	1990
Vivienda	Alirio Sardi (QEPD). Álvaro Orozco. Édgar Díaz. Gabriel Cárdenas.	COOVICEDROS. Piedra Grande.	1994

Fuente: elaboración propia.

6. Conclusiones

Respondiendo las preguntas iniciales sobre los entornos (económico, socio-demográfico, político y cultural), y su influencia en la creación de emprendimientos sociales, como una moderación del impacto de la crisis socioeconómica, se encontró que se trata de iniciativas con propósitos sociales. En estas, Univalle aparece como inspiradora y motivadora inicial, que mueve a la acción a sus líderes comunitarios, apoyados por las directivas de la Universidad. En este sentido, se puede decir que los líderes identificaron oportunidades del entorno para ralentizar o moderar el impacto de la crisis, por medio de proyectos y empresas sociales, establecidas dentro de la Universidad y asumidas como institucionales por el apoyo de las directivas (España *et al.*, 1995). La Univalle fue, de hecho, la única universidad donde se establecieron emprendimientos de carácter privado.

Al reflexionar sobre los resultados y el impacto que tuvieron los emprendimientos sociales, en Univalle, se analizaron algunas señales como el rol de las empresas sociales que moderaron el impacto de la crisis socioeconómica. Se justifica que “la mayoría de los líderes sociales querían participar activamente en proyectos de bienestar social. Y que además de servir a la comunidad universitaria les daba un sentido de pertenencia e identidad” (Beltrán, 1999, p. 134).

Luego, la motivación de los líderes o emprendedores sociales era el bienestar colectivo de la comunidad universitaria. Haciendo un rastreo por las motivaciones, los pensamientos expresados por los líderes, la organización de la gestión, los estatutos, y las actividades realizadas por las empresas en sus inicios.

Consideramos que sí existe un tipo social de espíritu empresarial dónde los intereses están centrados en el bienestar de la comunidad. El énfasis en el interés colectivo confirma algunas de las características del espíritu empresarial presentadas en el marco teórico y que hacen parte de los perfiles de empresarios analizados en la teoría. El rastreo también muestra que muchas de las características consideradas como ‘individualistas’, que tradicionalmente apare-

cen como esenciales en las discusiones, no son importantes o no son mencionadas en nuestros seis casos (Beltrán, 1999, p. 134).

Los líderes o emprendedores sociales tenían intereses originales que proyectaron hacia la comunidad universitaria. En este sentido, “Intereses tales como perfilarse como líder en su comunidad para llevar a cabo proyectos colectivos, combinan los intereses de logro individual con el enfoque hacia acciones que benefician a la comunidad universitaria o a la región” (Beltrán, 1999, p. 134).

Otra característica de los emprendedores sociales, en Univalle, se describe en aspectos que tienen que ver con la gestión de la comunidad, como el trabajo en grupo, las acciones de coordinación y las acciones intergrupales, y que fueron altamente valorados en sus actividades.

Hay interés en participar activamente en la vida universitaria con proyectos colectivos, de satisfacción de necesidades básicas como en los casos de Cooperativa de Vivienda para la comunidad universitaria y de búsqueda de soluciones para el problema financiero de la Universidad del Valle en los otros casos (Beltrán, 1999, p. 135).

El análisis del entorno sirvió para la identificación de oportunidades por parte de líderes, como emprendedores sociales, con el apoyo de las directivas de Univalle.

Podemos decir que existió un entorno favorable en la Universidad del Valle dónde la institución apoyó decididamente estas prácticas emprendedoras, a través de la prestación de personal, oficina y ayudas administrativas, de permitir las actividades dentro de las horas de trabajo de los líderes, de respaldo frente a instituciones estatales, etc. (Beltrán, 1999, p. 135).

El entorno político de la época (1960-1990) estaba muy polarizado por las ideologías capitalistas y comunistas, de derecha y de izquierda, que dieron lugar a enfrentamientos, conflictos y problemas de poder que asumieron los partidarios de ambas ideologías. Se reconoce un pensamiento izquierdista en muchos de sus líderes, influidos por los movimientos políticos,

las revoluciones socialistas, las prácticas cooperativistas, es decir:

Estos valores iban ganando fuerza, se confiaba en las posibilidades de la unión, en la fuerza de la colectividad para lograr proyectos exitosos, en trabajar para el bien común. Se soñó con sociedades más igualitarias, en fin, el auge del pensamiento socialista era parte de los valores vigentes de la época a finales de los años 1960s e iniciando los 1970s del siglo XX. Más recientemente se puede notar un cambio de valores hacia tendencias más individualistas, como por ejemplo la competencia, la ganancia personal, el ascenso laboral y social, valores que forman parte de un pensamiento llamado 'neoliberal' (Beltrán, 1999, p. 135).

En total, se crearon cerca de 15 empresas sociales que moderaron el impacto de la crisis socioeconómica, con el propósito de satisfacer necesidades de vivienda, educación, empleo, y bienestar social, enriqueciendo la comprensión sobre organizaciones diversas de carácter social y de su entorno para la identificación de oportunidades en Univalle.

El conocimiento del proceso de formación, las experiencias en sus comportamientos, los cambios de los valores de sus líderes que se manifiestan en comportamientos empresariales determinados, los actores externos que influyen en estas organizaciones, nos comprueban la alta complejidad del desarrollo organizacional. Muestra además la fuerte influencia del entorno, a través de la cultura organizacional –en nuestro caso, la de la Universidad del Valle– de políticas

macroeconómicas, de condiciones políticas mundiales como por ejemplo la 'guerra fría', de políticas de educación superior, etc., que hasta pueden llegar a ser decisivas para el destino de una organización empresarial (Beltrán, 1999, p. 136).

Este análisis concluye que la crisis vivida por Univalle mostró el escenario para el fomento de iniciativas empresariales con carácter social y cooperativista, en que puede existir y tener éxito económico un tipo de emprendimiento social que se diferencia profundamente de la visión del empresario individualista, egoísta y exclusivamente orientado hacia las utilidades económicas, que domina el pensamiento empresarial en la economía de mercado (Yunus, 2006).

En las empresas sociales surgidas en la Universidad del Valle, entre 1962-1995, se observaron algunas características básicas de las SBE de Yunus (2006), como la transmisión de beneficios a los asociados (Coomeva, Solidarios, Fonvalle, Fetrabuv, Puente Palma I y Puente Palma II), no obtuvieron pérdidas y no repartieron dividendos (Centro Médico Imbanaco, Fundación Valle del Lili, Coomeva, Corpruvalle-Piedralinda), y operan en el mismo mercado que las empresas convencionales (Coomeva, Solidarios, Centro Médico Imbanaco, Fundación Valle del Lili). Algunas han alcanzado buen desempeño como empresas sociales (SBE), a tal punto que hoy se encuentran creciendo y consolidándose (Yunus, 2006), no solo como las mejores de Colombia, sino en Latinoamérica (Coomeva, Fundación Valle del Lili, Centro Médico Imbanaco).

Referencias

- Acevedo, A. (2016). Ideología revolucionaria y sociabilidad política en los grupos universitarios maoístas de los años 60 y 70 en Colombia. *Historia Caribe*, XI(28), 149-175. <http://dx.doi.org/10.15648/hc.28.2016.6>
- Ashoka Foundation. (2015). *What are Social entrepreneurs?* http://www.ashoka.org/social_entrepreneur
- Banks, J. A. (1972). *The Sociology of Social Movements*. Springer Edition. <https://link.springer.com/book/10.1007/978-1-349-01452-1>
- Baum, J. R. y Bird, B. J. (2010). The successful intelligence of high-growth entrepreneurs: links to new venture growth. *Organization Science*, 21(2), 397-412. <https://doi.org/10.1287/orsc.1090.0445>

- Beltrán, D. (1999). *El espíritu empresarial en la Universidad del Valle* (tesis de maestría). Universidad del Valle, Cali, Colombia.
- Beltrán, D. (2002). *El espíritu empresarial en la creación de organizaciones de carácter social en la Universidad del Valle* (documento de trabajo inédito). Universidad del Valle.
- Berelson, B. (1952). *Content Analysis in Communication Researches*. Free Press. <https://doi.org/10.1177/000271625228300135>
- Bornstein, D. (2004). *How to change the world. Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford University Press.
- Caicedo, S. y Sierra, A. (1971). *Crisis Universitaria en Colombia*. El tigre de papel.
- Carvajal, M. (1960). *Testimonio universitario*. Biblioteca Universidad del Valle.
- Cuervo, A. (2005). Individual and environmental determinants of Entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, (1), 293-311. <https://doi.org/10.1007/s11365-005-2591-7>
- Dees, J. G. (1998). *The meaning of social entrepreneurship*. www.gsb.stanford.edu/services/news/DeesSocentrepPaper.html
- Dees, J. G. (2007). Taking social entrepreneurship seriously. *Society: Transaction Social Science and Modern*, 44(3), 24-31. <https://doi.org/10.1007/bf028199236>
- Dees, J. G. y Anderson, B. B. (2006). Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought. *Research on Social Entrepreneurship, ARNOVA Occasional Paper Series*, 1(3), 39-66.
- Devece, C., Peris-Ortiz, M. y Rueda-Armengot, C. (2016). Entrepreneurship during economic crisis: Success factors and paths to failure. *Journal of Business Research*, 69(11), 5366-5370. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.139>
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. Harper & Row.
- El Ebrashi, R. (2013). Social entrepreneurship theory and sustainable social impact. *Social Responsibility Journal*, 9(2), 188-209. <https://doi.org/10.1108/SRJ-07-2011-0013>
- El País. (1968, 14 de septiembre). Ningún acuerdo en la "U". *El País*, pp. 1 y 19.
- El País. (1971, 21 de septiembre). ¿Quién manda en la U? *El País*, p. 1.
- Engels, F. (1979). *Anti-Dühring*. Editorial Pueblo y Educación.
- Escobar, G. (2009). *La población en Santiago de Cali: Siglo XX y primera década del siglo XXI*. Departamento Administrativo de Planeación de Santiago de Cali.
- España, S. E., Guerrero, S. I., Olaya, F. M., Ortega, L. M., Rodríguez, O. L. y Santos, J. C. (1995). *50 años de Espíritu Empresarial Social en la Universidad del Valle: Una mirada desde la perspectiva de la cultura organizacional. Tomo I y II*. Facultad de las Ciencias de la Administración.
- Fischer, K. (1992). *Diccionario empresarial*. Limusa.
- Fundación para la Educación Superior. (1964). *Acta Creación de FES*. Archivo FES Cod. 142 CI-0013.

- Hayton, J. C. (2005). Promoting corporate entrepreneurship through human resource management practices: A review of empirical research. *Human Resource Management Research*, 15(1), 21-41. <https://doi.org/10.1016/j.hrmmr.2005.01.003>
- Hossain, S., Saleh, M. A. y Drennan, J. (2017). A critical appraisal of the social entrepreneurship paradigm in an international setting: a proposed conceptual framework. *International Entrepreneurship Management Journal*, (13), 347-368. <https://doi.org/10.1007/s11365-016-0400-0>
- Ilundain, J. M. (1987). Prólogo. En P. Lawrence y J. Lorsch (Eds.), *La Empresa y su Entorno* (pp. 1-13). Plaza y Janes Editores, S.A.
- Kirby, D. A. (2003). Entrepreneurship education: can business schools meet the challenge. En E. Genesca, D. Urbano, J. L. Capelleras, C. Guallarte y J. Vergès (Eds.), *Creación de empresas y emprendimiento* (pp. 359-375). Servei de publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona.
- Klapper, L. y Love, I. (2010). *The impact of the financial crisis on New Firm Registration. Policy Research Working Paper 5444*. The World Bank, Development Research Group.
- Krueger, N. F. (2007). What lies beneath? The experiential essence of entrepreneurial thinking. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(1), 123-138. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00166.x>
- Lawrence, P. y Lorsch, J. (1967). *Organization and Environment*. Harper Raw.
- Lawrence, P. y Lorsch, J. (1987). *La Empresa y su Entorno*. Plaza & Janes Editores, S.A.
- Lora, H. (1964). *Informe Fundación FORD* (pp. 5-6). Archivo FES
- Lounsbury, M. y Glynn, M. A. (2001). Cultural entrepreneurship: stories legitimacy and the acquisition of resources. *Strategic Management Journal*, (22), 545-564. <https://doi.org/10.1002/smj.188>
- Macke, J., Sarate, J. A. R., Domeneghini, J. y Da Silva, K. A. (2018). Where do we go from now? Research framework for social entrepreneurship. *Journal of Cleaner Production*, 183, 677-685. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.02.017>
- Mair, J. y Martí, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41, 36-44. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.002>
- Margolis, J. D. y Walsh, J. P. (2003). Misery loves companies: Rethinking social initiative by business. *Administrative Science Quarterly*, 48(2), 268-305. <https://doi.org/10.2307/3556659>
- Melo, J. O. (1978). Consideraciones sobre la situación universitaria. *Revista Colombiana de Educación*, (2), 1-7. <https://doi.org/10.17227/01203916.4965>
- Merriam, S. B. (1988). *Qualitative research in practice: examples for discussion and analysis*. Jossey-Bass.
- Ocampo, J. A. (1981). El Desarrollo Económico de Cali en el Siglo XX. En J. A. Ocampo, *Santiago de Cali - 450 años de historia* (pp. 10-41). Alcaldía de Cali.
- Orozco, G. (1984). *Escuela de Medicina y su Universidad*. Universidad del Valle.
- Ortiz, E. (1970). *Universidad del Valle 1945-1970*. Universidad del Valle.
- Peris-Ortiz, M., Fuster-Estruch, V. y Devece-Carañana, C. (2014). Entrepreneurship and innovation in a context of crisis. En K. Rüdiger, M. Peris-Ortiz y A. Blanco-González (Eds.), *Entrepreneurship, innovations and economic crisis. Lesson for research, policy and practice* (pp. 1-10). Springer.

- Perrini, F. y Vurro, C. (2006). Social entrepreneurship: Innovation and social change. Across theory and practice. En J. Mair, J. Robinson y K. Hockerts (Eds.), *Social entrepreneurship* (pp. 57-85). Palgrave-MacMillan. https://link.springer.com/chapter/10.1057/9780230625655_5
- Rodríguez, A. (2009). Influencia del entorno en el desarrollo del direccionamiento estratégico. *Cuadernos de Administración*, 25(42), 63-80. <https://doi.org/10.25100/cdea.v25i42.414>
- Rodríguez, C. E. (2011). *Diccionario de Economía. Etimológico, conceptual y procedimental*. Universidad Católica.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle* (Vol. 55). Transaction Publishers.
- Shane, S. (2011). The Great Recesion 's effect on entrepreneurship. *Economic Commentary*, (04), 1-4.
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academic Management Review*, 25(1), 217-226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
- Universidad del Valle. (2016). *Reseña Histórica*. <http://www.univalle.edu.co/>
- Varela, E. (1998). *Desafíos del interés público - identidades y diferencias entre lo público y lo privado*. Programa Editorial Universidad del Valle.
- Weintraub, J. (1997). The Theory and Politics of the Public-Private Distinction. En J. Weintraub y K. Kumar (Eds.), *Public and Private in Thought and Practice* (pp. 1-42). The University of Chicago Press.
- Wolfe, A. (1997). Public and Private in Theory and Practice: Some Implications of an Uncertain Boundary. En J. Weintraub y K. Kumar (Eds.), *Public and Private in Thought and Practice* (pp. 182-203). The University of Chicago Press.
- Yin, R. K. (1994). *Case Study Research. Design and Methods*. Sage.
- Yunus, M. (2006). *Social Business Entrepreneurs are the Solution*. Skoll World Forum on Social Entrepreneurship, Oxford University, Oxford, Reino Unido.
- Yunus, M. (2008). *Un Mundo Sin Pobreza: Negocios Sociales y el Futuro del Capitalismo*. Public Affairs.
- Zapata, A. y Rodríguez, A. (2008). *Gestión de la Cultura Organizacional. Bases conceptuales para su implementación*. Universidad del Valle.
- Zapata, A. y Rodríguez, A. (2017). *Gestión de la Cultura Organizacional*. Programa Editorial de la Universidad del Valle.

Reseña

Inmigración japonesa hacia Colombia: primeros pasos de una larga marcha

Hansel Mera¹

Universidad del Valle, Cali, Colombia
Red de Estudios Históricos Urbanos del Suroccidente de Colombia (REHUSO), Cali, Colombia
hansel.mera@correounivalle.edu.co
<https://orcid.org/0000-0003-4927-0581>

San Miguel, I. (2018). *En pos de El Dorado: inmigración japonesa a Colombia*. Fondo de Cultura Económica.

Todo el que ha viajado ha experimentado el placer de la llegada; pero pocos tendrán idea de la intensidad de este gusto después de una arriesgada travesía al llegar a un país desconocido. En esta ocasión yo olvidé todos mis sufrimientos al contemplar el hermoso panorama que tenía a la vista. A la derecha de levantaba el majestuoso “Fudjiamá” gran montaña de 3800 metros de altura, coronada de nieve. Los rayos del sol naciente, al reflejar sobre su blanca cúspide, le daban el aspecto de una pirámide sembrada de este curioso pueblo.

(Tanco, 1888, s.p.).

El epígrafe de Nicolás Tanco Armero, uno de tantos viajeros decimonónicos insertos en las coordinadas narrativas que implicaba el arte de escribir sobre esa otredad distante, es la excusa perfecta para que replanteemos no solo el rumbo de un análisis y diálogo, sino mejor, la propia forma en que hemos construido una narrativa sobre lo nacional, lo regional y lo local. Una cuestión mucho más propicia cuando pensamos en hombres y mujeres que llegaron a lo largo de este siglo XX y que, en últimas, da cuenta del valor del presente libro de la antropóloga *Inés San Miguel*, titulado *En Pos de El Dorado, Inmigración Japonesa a Colombia* (primera edición en castellano de un texto publicado en inglés, en 2002).

Digamos de antemano que los estudios sobre migraciones no son uno de los asuntos preferidos de la historiografía nacional, aunque sí suelen ser recurrentes en el campo de la sociología, a pesar de que ella se ciña a marcos temporales mucho más recientes². En general, este libro aborda la llegada

1 Magíster en Sociología.

2 Un reciente ejemplo historiográfico: ver Alberto Donadío (2014).



Este trabajo está bajo la licencia Creative Commons Attribution 3.0

¿Cómo citar este artículo? / How to quote this article?

Mera, H. (2020). Inmigración japonesa hacia Colombia: primeros pasos de una larga marcha. *Sociedad y economía*, (40), 144-152.
<https://doi.org/10.25100/sye.voi4i.9476>

a Colombia, entre 1929 y 1935, de tres grupos de familias que venían con patrocinio del gobierno japonés, un total de 159 personas, de las cuales la mitad era menor de 14 años y, en breve, retoma la llegada de 63 más, por otras vías. Una pequeña gota en el mar de la migración hacia Latinoamérica, al menos entre 1897 y 1942, cuando llegaron 244.946 japoneses. En su mayoría, concentrados en Brasil, México, Perú y Argentina.

La clave interpretativa que propone Inés San Miguel Camargo se centra menos en el impacto económico de la inmigración, y más en el análisis de las transformaciones que sufrieron esos migrantes al reubicarse en un entorno nuevo, sufriendo desafíos relacionados con la incompatibilidad cultural; la ruptura con los hogares; la implementación de estrategias de sobrevivencia, como la adopción de valores; y las nuevas formas con las cuales dotaron su vida de sentido. En concreto, el papel de las transformaciones en el plano de la subjetividad y de la cultura de estos emigrantes es un muy acertado punto de vista de la autora. A lo largo de los cinco capítulos estructurados sobre la base de metodologías documentales y entrevistas, se destaca la consulta de archivos diplomáticos, el seguimiento a repertorios hemerográficos nacionales y la construcción de un *rapport* con los descendientes de estos emigrantes, para acceder a los subterfugios de la memoria, y a álbumes familiares.

El primer capítulo es una introducción extensa al texto, en la que se contextualiza el problema de la migración hacia Latinoamérica, durante la segunda mitad del XIX, y hacia Colombia, un país no tan atractivo para aventurarse, sobre todo por la abierta oposición que manifiesta el programa Regeneracionista, desde finales de siglo XIX, hacia ese tipo de avanzadas. Empero, hay dos elementos que se entrecruzan para dar origen a la cuestión. Primero, el Acuerdo de Caballeros entre Estados Unidos y Japón (1907-1908), en medio de una oleada contra la migración japonesa, obligó a que el gobierno de la isla mirara hacia Latinoamérica. En segundo lugar, la firma del tratado de Amistad, Comercio y Navegación (1908), entre Colombia y Japón, que concedía formalmente a los japoneses el derecho para el arribo y asentamiento, así como el establecimiento de cónsules

honorarios en ambos países, en cuyo marco arribó Tamahiro Kawaguchi, jardinero cuyas destrezas se exhibieron en la Feria Industrial de 1910.

De resultas, entre 1915 y 1930 arribó un pequeño contingente de jóvenes solteros provenientes del Caribe para establecerse en Barranquilla y Usiacurí, emulando la marcha de *María Abdala*, hacia ese crisol cultural en que libaneses y franceses hicieron de las suyas. Posteriormente, entre 1929 y 1935 una comunidad de japoneses se estableció en las proximidades de Corinto y Caloto. Ambos grupos, según San Miguel, “en promedio, permanecieron unos veinte años en los sitios originales de asentamiento elegidos por la empresa de inmigración. Posteriormente, el grueso de ellos se trasladó al norte del Valle del Cauca, donde la tierra agrícola era mucho más fértil” (p. 30). Hasta aquí, se puede constatar un meditado ejercicio introductorio en el que se contextualiza y delimita una población base de trabajo. La autora nos recuerda: “durante la década de 1920, algunos emigrantes japoneses independientes ya se habían establecido en las ciudades de Cali y Palmira” (p. 2). Evidentemente, seguir el paso de este tipo de emigrantes es mucho más complejo y no es el interés de la autora.

En su segundo capítulo, el libro analiza las leyes de inmigración colombianas y sus contextos políticos e intelectuales circundantes, destacando la fuerza de inercia del discurso racista a favor de la migración blanca y en desmedro de la “raza amarilla”. Elemento presente desde finales del siglo XIX hasta la Guerra del Pacífico. Por ende, el periodo se caracterizó por la ambivalencia gubernamental expresada en leyes a favor de la inmigración, contradichas por la creencia en el potencial negativo de la raza amarilla y por la falta de recursos para ofrecer incentivos económicos, limitando los flujos de emigrantes japoneses. Así, por ejemplo: “cuando el cónsul en Kobe, José Macías (1923-1926), recibió una solicitud japonesa en la que se expresaba la intención de llevar a Colombia un número considerable de japoneses para trabajar en la Costa Pacífica, la ignoró y no la tramitó” (p. 47). Esa negativa impidió la llegada de al menos 10.000 japoneses para trabajar en la explotación forestal del Bajo Atrato.

Cabe destacar la llegada, en noviembre de 1927, de Takemaro Kabayoshi, designado de Industria y Comercio, solicitando baldíos en el Valle del Cauca. Símbolo de un omnipresente interés que se materializó en 1935, cuando la compañía Overseas Development compró 128 hectáreas (ha) para familias japonesas, que llegaron a pesar de la fiera oposición de la prensa y de los estudiantes de la Universidad Nacional de Colombia. Renglón aparte merece el fallido contrato firmado el 2 de octubre de 1928, entre Ken-ich Tomita y José Antonio Montalvo, mediante el cual se esperaba disponer de 10.000 ha de baldíos, en los Llanos Orientales, para 2.000 colonos japoneses, en su afán por constituir una industria arrocera y ganadera. No obstante, dos factores impidieron que todo esto se llevara a cabo: la obligación de conversión al catolicismo y la oposición de la Academia Nacional de Medicina, institución que se caracterizó por su argumentación biologicista sobre la inferioridad racial amarilla.³ Igual suerte tuvo, en 1937, la firma japonesa Nagao y Compañía de Tokio, al intentar hacerse de concesiones para una planta bananera cerca de Bahía Solano.

Por demás, este capítulo tiene el mérito de encontrar tempranos hechos indisociables de la avanzada geopolítica estadounidense en América del Sur, yendo más allá del cómodo sitio del nacionalismo metodológico. La autora apunta que, desde 1903, hubo intereses para promover la migración japonesa en el Golfo del Darién y así evitar un nuevo descalabro territorial tras la pérdida de Panamá, destacando, para 1908, el papel directriz de Rafael Reyes en esa iniciativa y su propuesta en 1920 de viajar a la isla para encabezar el esfuerzo diplomático. Anotemos que, quizá, haber explorado un poco más el panorama de la casas comerciales en Panamá (muchas, propiedad de estadounidenses), pudo haber brindado algunos elementos contextuales extra. No obstante, sí es notable la mención de la tentativa de reubicación en el nordeste de Cartagena de alrededor de 25.000 japoneses residentes en Estados Unidos. Mismo país que finalmente vio en ello una amenaza, por su cercanía con

Panamá, y porque la activación económica de ese sector, inevitablemente, fortalecería lazos diplomáticos y comerciales entre Colombia y Japón.

El tercer capítulo aún a geografías y experiencias de manera muy bien lograda. En efecto, para la autora, las políticas de emigración japonesas son una consecuencia de distintos factores. Entre estos, el proceso de apertura al mundo que vivió el país desde mediados del siglo XIX, en virtud de las reformas proclamadas por el emperador Mutsuhito: el abrazo de la ciencia, la tecnología y la cultura occidental. La serie de búsquedas de las potencias occidentales por hacerse de mano de obra japonesa y la paulatina legalización y formalización de la emigración japonesa, mediante la ordenanza Imperial 42, de 1894. Es por ello que se constituyeron, en Japón, compañías de emigración, cuyos soportes burocráticos orientaban a los migrantes y compraban tierras en el extranjero, estando encargadas de brindar procesos de asistencia.

Ahora bien, con el final de la primera guerra mundial y las sanciones impuestas por el gobierno británico, Japón se vio obligado a expandir actividades comerciales en busca de materias primas para su incipiente industria. Por lo cual, las misiones comerciales y de emigración cobraron mayores bríos, hasta cristalizar, hacia los años veinte, mediante la subvención japonesa, los programas de agricultura en Brasil, Paraguay y en Colombia. En adelante, una historia cuasi transcultural entre Japón y Colombia se encarnaría en el Jagual, un asentamiento agrícola en las cercanías de Corinto. El detenido recuento que la autora realiza sobre las compañías le permite precisar que este proceso fue organizado, supuso un dialecto compartido, una misma procedencia local y, por ende, fuertes mecanismos de cohesión social.

Uno de los puntos más interesantes tiene que ver con la reconstrucción del papel articulador de Yuzo Takeshima. Según cuenta San Miguel, en 1926, la compañía *Overseas Development Company* mandó dos de sus

3 Los debates de época: ver Castro-Gómez (2007).

empleados a Colombia. Entre ellos, a Yuzo Takeshima, en virtud de su precedente labor en el Brasil con los emigrantes japoneses.⁴ Takeshima, junto al experto en agricultura Tokuhisa Makisima y el embajador en Panamá, Takahiko Wakaboyoshi, iniciaron la exploración de los territorios colombianos (del 21 de julio al 18 de septiembre de 1926), visitando el Valle del Magdalena, Medellín, Santa Marta, Bogotá y el Valle del Cauca. Este es un hecho muy relevante, sobre todo cuando la historiografía regional y local solo tiende a destacar el papel de la Misión Chardon (1929). Lo cierto es que un segundo informe, esta vez solo a cargo de Takeshima, en el que se destacan las virtudes del Valle del Cauca, resultó coyuntural, pues entre 1929 y 1930 se enviaron los dos primeros grupos desde Japón, mientras Takeshima consumaba su labor, adquiriendo 128 ha en Corinto. 96 para el programa y 32 para emprendimiento personal. Entonces:

Cada familia recibió alrededor de siete hectáreas luego de la asignación de tierras comunales para la administración y para una granja en la que se experimentaría con diferentes cultivos. Seis años después, Takeshima vendió sus tierras a la Overseas Cooperative Society of Fukuoka y estas 32 hectáreas, a las que se sumaron otras 70 que él negoció en la zona contigua a la colonia, sirvieron para recibir al tercer grupo de emigrantes provenientes de Fukuoka (p. 89).

Antes de avanzar, convengamos en que Yuzo Takeshima se convirtió en un hombre-marca bastante presente en la prensa de la Cali de los años treinta, punto que San Miguel descuida. De hecho, existen múltiples muestras de publicidad comercial y reportes gráficos que dan cuenta de la recurrencia de Takeshima, tanto en la vida política, comercial y cotidiana de esa Cali (véase Figura 1). Venideros

4 Aquí se ancla la leyenda según la cual fue Takeshima quien tradujo y publicó apartes de *María*, una lectura que, según el decir común, inspiró a cientos de japoneses para que buscaran el paradisíaco Valle del Cauca. La autora recuerda que, al menos desde 1910, otros informes habían recomendado una zona aledaña a Santander de Quilichao, a pesar de que en el informe hubo una referencia a *María*. La bella leyenda de una novela cuyas páginas fueron puentes entre dos mundos tan distantes quizá un poco de cierto tenga, aunque resulta más importante el papel de los migrantes y sus informes.

abordajes podrían explorar los repositorios del Archivo Histórico Municipal de Cali y la Cámara de Comercio. Seguido de un posible caso temprano de vinculación exitosa, al mercado local, de la mano de sus saberes en torno a la agricultura y al comercio. Serían rastros que complementarían el estudio de San Miguel sobre puntos no muy presentes en su libro, como los diálogos e inserciones con las sociedades locales circundantes, una cuestión que seguramente supuso contrapiés y conflictos, estrategias de interlocución, etc. De hecho, estudios complementarios deberían analizar las relaciones entre el grupo de japoneses por entonces residentes entre Cali y Corinto, para así contrastar algunos lineamientos ya clásicos de Pierre Bourdieu, sobre la forma como la economía moderna penetra de manera diferenciada distintas capas sociales, en virtud del tipo de actividad que las define, la intensidad y duración de su contacto con el sector moderno (Bourdieu y Abdelmalek, 2017). Ello además, permitiría entrever qué papel de intermediación intercultural pudo tener un comerciante como Takeshima y sus impactos en la rutina agrícola, en tiempos de modernización urbana.

Tomemos uno de los restantes puntos fuertes del libro de San Miguel: la descripción de la vida cotidiana de los habitantes de la colonia de El Jagual. Cuasi aislados e incommunicados, los habitantes de la pequeña colonia agrícola no tenían permitido vínculos comerciales sin el visto bueno de Kiyoshi Shima, un agricultor y comerciante japonés que, al menos desde la década de 1920, residía en Palmira. Durante alrededor de tres años, la colonia fungía como una jaula de hierro en la que se respetaba un ideal de la familia patriarcal, que rechazaba la actuación individual dentro de ella. La cuestión no parece haber sido muy diferente en 1935, cuando llegó un tercer grupo, aunque esta vez con la responsabilidad de pagar por sus tierras a la misma compañía. En conjunto, hablamos de hombres y mujeres que sufrieron malaria e infecciones en la piel, sin contar con atención hospitalaria cercana; sujetos a la rutina del trabajo físico extenuante con su familia, quienes tuvieron que edificar sus propias viviendas y asegurar agua subterránea. La autora bien nos advierte que debieron ser familias en las que al menos debía haber tres adultos, tal cual estipulaba el reglamento de la compañía; compuestas por agricultores de bajos recursos y criados

Figura 1. Collage Yuzo Takeshima en prensa de Cali, años treinta



Fuente: a la izquierda Relator (1932, p. 8). A la derecha El Gato (1935, p. 3).

en el marco de estructuras familiares basadas en el primogénito como gran heredero.

El cuarto capítulo se dedica a la suerte de los inmigrantes japoneses antes de la Guerra del Pacífico. La primera tipología es la de los emigrantes urbanos, quienes carecían de vínculos con alguna compañía de emigración, estableciéndose en la costa Atlántica y en el Valle del Cauca, mientras que la segunda es la de los emigrantes rurales, familias adscritas a compañías. Se trata de una distinción útil y permite proponer que, pese a que ambos tengan rasgos generacionales e identitarios en común, incluyendo procesos educativos formales, “Al verse retados por las circunstancias, cada grupo dio forma a instituciones económicas y sociales basadas en sus raíces culturales” (p. 146).

Así, al menos desde la década de 1910, se pueden rastrear emigrantes urbanos procedentes del Perú, Panamá y del Japón, en Usiacurí y Barranquilla.

Cuyo rastro fue seguido por familiares y amigos, constituyendo un contingente de barberos, pequeños comerciantes y agricultores. En general, eran hombres de aproximadamente 30 años que lograron constituir familias numerosas con mujeres locales. A la par, hubo otro pequeño cuerpo de emigrantes que se dirigieron hacia el interior del país y Cali, siendo estos últimos cobijados por japoneses como Kaichi Tamura: propietario de una tienda de víveres y de un hotel, quien favoreció su vinculación con el Ingenio Manuelita (a pesar de que carecían de experiencia práctica en el trabajo agrícola). Dice la autora que, gracias a su buen desempeño, “después de algunos años, comenzaron a ocupar posiciones importantes en el sector agrícola (...) se creó una imagen que ayudó a la introducción de migrantes rurales japoneses en esta zona y que, en la actualidad, hace que los colombianos los relacionen con la agricultura” (p. 124). Una vez más, algunas precisiones contextuales le hubieran sido útiles a la autora para recordar la buena

imagen de los japoneses como fuerza de trabajo para la agricultura, también se explicaba por su distancia con los procesos organizativos socialistas y comunistas que, sobre las bases de colonos y campesinos en el Valle del Cauca, adelantaron líderes como Neftalí Arce e Ignacio Torres Giraldo desde Cali y Palmira.

En todo caso, la tipología sí resulta adecuada porque da cuenta de un grupo que, en general, tenía conocimiento de la lengua castellana y que, al crear rápidamente vínculos con el ámbito urbano y comercial, interactuó con un entramado social circundante mucho más diverso, que no se agotaba en las estrechas vecindades de una identidad primaria y, aparte, edificó plataformas para los emigrantes rurales. Hubiera sido interesante saber si muchos de estos emigrantes tuvieron algún grado de participación en la agitada política nacional y local, un aspecto sobre el cual San Miguel no vuelve; aunque sí logra reconocer los espacios de socialización que fortalecieron vínculos identitarios étnicos, como las reuniones dominicales en las que la lengua japonesa, la comida y la interacción fortalecían un sistema de redes comunales, además de pequeños sistemas de ahorros y créditos entre sí.

El caso de los emigrantes rurales de El Jagual está muy bien desarrollado por la autora, quien logra delimitar lo siguiente: en 1929, había presencia de 10 familias; y en 1930, la de 20 familias, para un total de 159 personas. A quienes se sumó, en 1935, un tercer grupo compuesto por 14 familias. Mas allá, existe una breve caracterización, según las oleadas de migración, pasando de dos a siete miembros en las siguientes experiencias, hecho que obligó a la construcción de una escuela dentro de la comunidad (subvencionada por el gobierno japonés). También favoreció la existencia, al menos por un tiempo, de un mercado matrimonial interno, evitando aquellos tropiezos sociodemográficos que Pierre Bourdieu sagazmente estudió para el Bearn. Lo que permite creer que no hubo ocasión para un baile de solteros y sí una saga de trabajo basado en la unidad familiar bajo condiciones fatigantes. Dice la autora: “Los primeros años de los emigrantes fueron difícilísimos. Trabajaban los siete días de la semana y el único día festivo era el primero de

enero. Con el tiempo (...) descansarían los dominicos” (p. 137).

Posteriormente, San Miguel esboza los contornos simbólicos de las unidades familiares, destacando el legado de un confucionismo que promovía una ética de devoción familiar y jerárquica ante el hombre mayor. Aspecto que seguramente se sublimó en el caso de los emigrantes urbanos, pero que en el Cajual fue mucho más fuerte, al igual que la doble carga de la mujer, que se hacía cargo de las tareas asociadas a la reproducción de la fuerza de trabajo (alimentación, cuidado) y las agrícolas. Dice la autora: “todos los miembros de una familia vivían en la misma casa, bajo las reglas del jefe de dicha familia; en otras palabras constituían un hogar en todos los derechos y obligaciones que esta unidad primera de organización social ofrecía y exigía” (p. 133). Esa labor es importante porque permite aseverar que la unidad familiar y su cohesión fue clave para la conservación de una identidad étnica.

A ciencia cierta, en este tipo de investigaciones no es fácil indagar sobre las estructuras familiares ni sobre los aspectos de la vida cotidiana. He ahí parte del mérito del libro, y que vamos a destacar de la mano de apartes documentales curiosamente no tenidos en cuenta por Inés San Miguel. Entre ellos, la Revista Estampas, una publicación en general bimensual que aunaba buena parte de la intelectualidad de los años treinta, y que, bajo el formato de la crónica periodística, recorrió las geografías menos comunes de esa Colombia, muy en la línea del programa de políticas del liberalismo⁵. Narra el cronista Alfredo Rodríguez Lamus –en su arribo a El Cajual por “trazados primitivos”– la vista de “casonas pajizas”, construcciones sencillas y de higiene con motivos murales, en cuyos cuartos “se ven las tinajas de mosto, los sacos de cereal y los alajes de las caballerías” (Revista Estampa, 1939, p. 30.) La narrativa se vale de una foto que brinda la ilusión de recrear ese panorama, sobresaliendo un hombre en vestido, sin su traje de trabajo, y una pequeña niña que mira al fotógrafo (Figura 2). De la unidad familiar se destacan, además, algunas

5 Sobre ello: Silva (2005).

Figura 2. Fotografía de vivienda familiar y del trabajo familiar en El Jagual (1939)



Fuente: Rodríguez-Lamus (1939, p. 30).

tejas de barro seguramente adquiridas en los pequeños mercados aledaños y pilas de leña para las cocinas y, por último, los aljibes (Figura 2).

La crónica ilustra aspectos de la vida cotidiana en el Cajual. Para 1939, refiere la existencia de al menos cuarenta familias que “únicamente pagan la sal, carne y los impuestos”, una relación de autosuficiencia a no menospreciar, sobre todo porque se estaba organizando un taller de mecánica y realizaban “observaciones científicas sobre la producción” (Rodríguez-Lamus, 1939, p 30). Seguramente bajo la mirada atenta de los japoneses que habían ya trabajado en la mejora de la agroindustria local y que ya contaban con tiendas de abarrotes en Cali y Palmira. Por ende, la historia de El Jagual se vinculaba con los procesos de modernización urbanos adelantados en ciudades aledañas, todo favorecido por la mecanización de la producción que la autora constata con fotografías que muestran a los tractores en el campo. Una tecnología que seguramente coexistió con las moliendas y trilladoras para el arroz, maíz y frijol.

El último capítulo se concentra en la suerte de los emigrantes japoneses en tiempos de la Guerra del Pacífico y la posguerra. En efecto, el ataque a Pearl Harbor (7 de diciembre de 1941) justificó una serie de medidas de control y sometimiento de la población japonesa en

Colombia; tal cual, la suerte de muchos alemanes e italianos. Mediante entrevistas, prensa y archivo diplomático, la autora reconstruye una interminable serie de acusaciones de espionaje, requisas, expulsiones y confinamientos adelantados, en conjunto, por el FBI y la Policía Nacional. En un clima de paranoia, la fantasmagórica presencia de submarinos japoneses en el Pacífico vino a verse más fortalecida cuando se creyó que la colonia japonesa de El Jagual podía edificar un campo de aterrizaje fácilmente.

En ese sentido, la autora destaca que, en 1943, el servicio de inteligencia viajó hacia el Atlántico y el Valle del Cauca, pasando revista de la población japonesa. Información que se tuvo en cuenta, en 1944, “para escoger a quienes serían enviados al campo de internamiento en Fusagasugá” (p. 156). En parte, continúa, fue evidente el interés por acabar con la prosperidad comercial que habían logrado, sobre todo porque, desde El Jagual, ya se habían aventurado a dinámicas de poblamiento y producción agrícola en Candelaria, Cerrito, Florida, Miranda y Palmira. A partir de entonces, se dio un periodo de persecuciones que ocasionó en los emigrantes el desarrollo de una conciencia de su condición de minoría vulnerable.

Las palabras de la autora hallan más sustento si se revisan documentos que se encuentran en

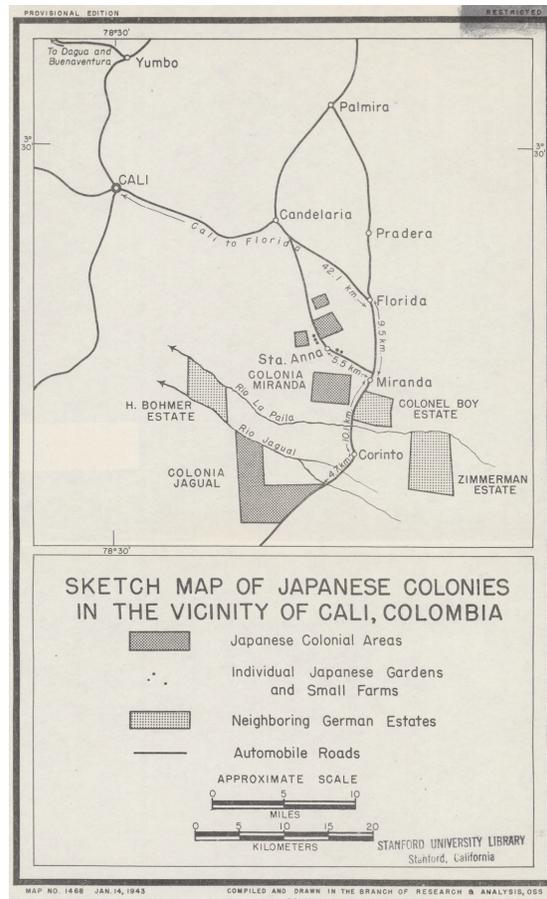
repositorios digitales de la Universidad de California, como la Figura 3, que sitúa a El Jagual y tierras, en teoría, en manos de propietarios alemanes (Zimmermann y Bohmer⁶). A la par, no habría que desconocer la fuerza de inercia de una intelectualidad local del Frente Popular y su constante denuncia del imperialismo japonés, tal cual las caricaturas de Alberto Arango Uribe (Figura 4). A propósito, vale recordar que la reciente guerra con el Perú supuso el establecimiento de una base aérea en Cali. Misma ciudad en que distintos periódicos y la revista Tarapaca generaron una verdadera animadversión contra el Perú, uno de los mayores focos receptores de población japonesa.

El capítulo cierra con un listado de las asociaciones desarrolladas por los emigrantes japoneses y su descendencia; quizá el mejor testimonio de su éxito, en el ámbito de la agricultura, forjado mediante el trabajo constante y rutinario. La primera cooperativa de agricultores y comerciantes a cargo de Tokuji Nishikuni, propietario de una bodega de granos en Cali, estuvo en pie entre 1930 y 1951; la Sociedad de Agricultores Japoneses (SAJA), que en 1951 buscó reunir a todos los miembros dispersos que pertenecieron a El Jagual, y que empezaron a ir más allá de sus estrechas vecindades, en el afán por hacerse de nuevas tierras cultivables en Candelaria, Cerrito, Miranda y Palmira; logrando llegar a alquilar, para 1955, unas 13.000 ha y, en 1970, ser propietarios de 1.700 ha más.

La revista continúa con otras asociaciones más efímeras como Javieres, de hombres adscritos a la religión católica; Sakura para mujeres solteras de 14 a 25 años; Fujinba para mujeres de todas las edades. La Asociación Prefectural Fukuaka, que hiló en el tiempo la procedencia de muchos de estos emigrantes, y la Asociación Colombo Japonesa, quizá la más importante de todas, cuyo repertorio de actividades culturales en torno al comercio, las clases de japonés, las muestras gastronómicas, las conferencias y las artes marciales, sigue siendo muy importante en Cali. Lo curioso es que San Miguel no se

6 Probablemente se referían a Hermann Bohmer, prestante comerciante alemán y dueño del Teatro Jorge Isaacs.

Figura 3. Mapa sobre colonias japonesas cercanas a Cali (1943)



Fuente: Stanford Libraries (1943).

Figura 4. Caricatura de Alberto Arango Uribe (1937)



Fuente: BNC (1937).

adentra a precisar y a entrever, en el ámbito de la religión, si hubo mayor instancia transcultural consumada, o no, en estos emigrantes japoneses y sus descendientes.

En resumen, son asociaciones diversas y complejas, cuya existencia refleja la permanencia de una identidad étnica, recreada en símbolos y expresiones en los propios hogares, mediante los cuales se da cuenta de esa adscripción desde la individualidad. Por último, la autora constata el retorno de muchos de estos descendientes de emigrantes japoneses hacia la isla, siguiendo la promesa de una mejor ventura laboral, para decir: “No es difícil encontrar similitudes y diferencias en el proceso de emigración y sus consecuencias entre los japoneses oriundos y sus descendientes. Los japoneses que primero emigraron a Colombia, o su progenie que luego lo hizo a Japón, no fueron objeto de ningún tipo de persecución política o religiosa” (p. 187). Son historias alejadas en el tiempo, de hombres y mujeres tras bonanzas, que recrean la ilusión de un movimiento pendular entre Colombia y Japón.

Vuelvo atrás, al epígrafe de Nicolás Tanco Armero, quien fue procesado por infligir castigos

y tratamiento cruel a culíes transportados en condiciones de esclavitud, para trabajar en las plantaciones de azúcar en Cuba, en los ferrocarriles de Panamá y en la recolección de guano en el Perú. Entre otros casos, la historia de su infamia fue un aliciente para que el gobierno japonés siempre se asegurara de que sus súbditos emigrantes nunca sufrieran este tipo de tratamientos y, al menos en el caso de Colombia, fue así hasta el arribo de la Guerra del Pacífico. Hoy en día, la historia que presenta Inés San Miguel, sobre la inmigración japonesa a Colombia, es el mejor aliciente para repensar la suerte siempre irremediablemente compleja de la constitución de la sociedad colombiana en el siglo XX. Dice nuestra autora que, en buena medida, “lo que hace a la emigración japonesa tan singular es el grado en que fue controlada y organizada por el gobierno (...) compartir el lugar de origen, saber que las autoridades locales desempeñaban un rol no solo en cuanto a la organización de la emigración, sino también en cuanto a proporcionarles una conexión inquebrantable con la patria, fue un factor decisivo para ellos” (p. 105). El buen desarrollo del texto permite creer que tiene toda la razón. Mil grullas en 193 páginas lo corroboran.

Referencias

- Biblioteca Nacional de Colombia. (1937). *Caricatura de Alberto Arango Uribe*. 459. Fondo Arciniegas. https://catalogoenlinea.bibliotecanacional.gov.co/client/es_ES/search/asset/3708/0
- Bourdieu, P. y Abdelmalek, S. (2017). *El desarraigo: violencia del capitalismo en una sociedad rural*. Siglo XXI Ed.
- Castro-Gómez, S. (2007). ¿Disciplinar o poblar? La intelectualidad colombiana frente a la biopolítica (1904-1934). *Revista Nómadas*, (26), 44-55.
- Donadío, A. (2014). *Los italianos de Cúcuta: pioneros del café en Colombia*. Sílabas.
- El Gato. (1935, 23 de marzo). Yuzo Takeshima. *El Gato*, p. 3.
- Relator. (1932, 16 de abril). Yuzo Takeshima. *Relator*, p. 8.
- Rodríguez-Lamus, A. (1939, 25 de febrero). El Jaguar. Una hora en la colonia japonesa. *Revista Estampa*, pp. 30-31. https://catalogoenlinea.bibliotecanacional.gov.co/client/es_ES/search/asset/190894
- Silva, R. (2005). *República liberal, intelectuales y cultura popular*. La Carreta.
- Stanford Libraries. (1943). *Sketch Map of Japanese Colonies in the Vicinity of Cali, Colombia*. Printed by the OSS Repro. <https://searchworks.stanford.edu/view/2997433>
- Tanco, N. (1888). *Recuerdos de mis últimos viajes por Japón*. Biblioteca Nacional de Colombia.