



R E V I S T A
CIFE

Volumen 22, número 36

LECTURAS
DE ECONOMÍA
SOCIAL

Bogotá, enero - junio 2020

Consejo Editorial

Fray José Gabriel Mesa Angulo, O. P.
Rector General

Fray Eduardo González Gil, O. P.
Vicerrector Académico General

Fray Luis Francisco Sastoque Poveda, O. P.
Vicerrector Administrativo y Financiero General

Fray Javier Antonio Castellanos, O. P.
*Decano de la División de Educación
Abierta y a Distancia*

Olga Lucía Ostos Ortiz, Ph. D. (c)
Directora de la Unidad de Investigación

Esteban Giraldo González
Director de Ediciones USTA

ISSN: 0124-3551
ISSN electrónico: 2248-4914
Hecho el depósito que establece la ley

Corrección de texto:
Camilo Giraldo Cañas

Traducción:
Pablo Román

Diseño y diagramación:
Alexandra Romero Cortina

Diseño de carátula:
Dicken Castro

Ediciones USTA
Carrera 9 n.º 51-11
Edificio Luis J. Torres, sótano 1
Teléfono: 587 8787, ext. 2991
Correo electrónico:
editorial@usantotomas.edu.co
Bogotá, D. C., Colombia - 2019

Revista CIFE Digital
<https://revistas.usantotomas.edu.co/index.php/cife>
ISSN: 0124-3551
ISSN electrónico: 2248-4914



Directivos Facultad de Economía

P. William Humberto Díaz Morales, O. P.

Decano de la División de Ciencias Económicas y Administrativas

Jorge Enrique Martínez Carvajal

Decano de la Facultad de Economía

Comité Editorial

Jorge Enrique Martínez Carvajal

Decano Facultad de Economía,

Universidad Santo Tomás

Alexander Cotte Poveda

*Ph. D. (c) en Ciencias Económicas, Georg August
Universität Göttingen, Göttingen, Alemania*

*Magíster en Economía, Universidad de los Andes
Editor, Universidad Santo Tomás*

Clara Inés Pardo

*Posdoctora, KTH Royal Institute of
Technology Doctora en Economía*

*Universidad de Wuppertal (Alemania)
Universidad del Rosario*

Jairo Guillermo Isaza Castro

Doctor en Economía,

University of Sussex

Brighton (Reino Unido)

Universidad de La Salle

Jorge Luis Juliao Rossi

Doctor en Administración,

Universidad de los Andes

Universidad de La Salle

Jorge Gámez Gutiérrez

Ph. D. en Ciencias Empresariales,

Universidad de Nebrija

Universidad de la Costa

Jean-François Jolly

Doctor en Estudios de las Sociedades Latinoamericanas,

Universidad de París III

Pontificia Universidad Javeriana

Comité Científico

Ignacio Perrotini Hernández

Doctor en Economía, Universidad Nacional

*Autónoma de México y The Graduate Faculty of
The New School For Social Research, Nueva York.*

Universidad Nacional Autónoma de México

Alejandro Fiorito

Magíster en Economía

Universidad de Buenos Aires

Universidad Nacional de Moreno

Universidad Nacional de Luján

Ministerio de Economía Fr.

Jorge Arturo Chaves, O. P., Ph. D.

Doctor en Economía y Sociedad,

Université París VIII

Centro Dominicano de Investigaciones

CEDI, Costa Rica

Saúl Franco Agudelo

Ph. D. en Salud Pública,

Escuela de Salud Pública de la Fundación

Oswaldo Cruz, de Río de Janeiro, Brasil.

Universidad Nacional de Colombia

Comité de árbitros

Mario Pavel Díaz Román
Doctor en Sociología, El Colegio de México
El Colegio de México

Sagar Hernández Chuliá
Doctor en Sociología,
Universidad Complutense de Madrid
Universidad Autónoma de Madrid

Ricardo Téllez Cabrera
Doctor en Ciencias Económicas,
Economía Social y de la Salud,
Universidad Autónoma Metropolitana
Instituto Politécnico Nacional

Carlos Alfonso Laverde Rodríguez
Doctor en Ciencia Social con
Especialidad en Sociología
El Colegio de México

Jhon Erick Gómez Moreno
Magíster en Planeación para el
Desarrollo, Universidad Santo Tomás
Instituto para la Economía Social – Ilpes

Nohora Constanza Niño Vega
Doctora en Investigación en
Ciencias Sociales, Flacso
El Colegio de Sonora

Nicolás Corona Juárez
Doctor en Economía, Karls Ruprecht
Universität, Heidelberg, Alemania
Universidad de las Américas Puebla

Henry Laverde Rojas
Doctor en Economía,
Universidad de La Plata, Argentina
Universidad Konrad Lorenz

Carmen Monzerrat Valdez Navarro
Maestría en Demografía, El Colegio de México
Centro de Atención a Emergencias y Protección
Ciudadana de la Ciudad de México

Jorge Gámez Gutiérrez
Ph. D. en Ciencias Empresariales,
Universidad de Nebrija
Universidad de la Costa

Clara Inés Pardo Martínez
Posdoctora, KTH Royal Institute of Technology
Doctora en Economía,
Universidad de Wuppertal, Alemania
Universidad del Rosario

Eugenia Castelao Caruana
Doctora en Ciencias Económicas,
Facultad de Ciencias Económicas,
Universidad de Buenos Aires
Consejo Nacional de Investigaciones
Científicas y Técnicas, Conicet

Editor de la Revista CIFE
Alexander Cotte Poveda

Indexada en

DOAJ - Directory of Open Access Journals; Dialnet; Latindex (directorio) - Sistema Regional de Información en línea para revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal; Circ - Clasificación integrada de Revistas Científicas; Econlit - Economic Literature Index; Base - Bielefeld Academic Search Engine; Google Scholar; Miar - Matriz de Información para el Análisis de Revistas; Ulrich's Periodical Directory; EZB - Elektronische Zeitschriftenbibliothek/Electronic Journals Library; Erih Plus - European Reference Index for the Humanities and Social Sciences; Academic Search Complete; CrossRef; Sherpa/Romeo; OCLC WorldCat; Academic Search Premier; Road - Directory Of Open Access Scholarly Resources; Cite Factor; Academic Search Ultimate; Cosmos Impact Factor; EconBiz; Eurasian Scientific Journal Index; Scientific Indexing Services; Norsk Senter for forskningsdata; Gemensamer Verbundkatalog; **оционет: научное информационное пространство**; Microsoft Academics; EconPapers; Ideas Researcrh Papers in Economics; Dotec Colombia; Leibniz informationszentrum wirtschaft; International Institute of Organized Research; Leibniz Information Centre for Science and Technology University Library; Polska Bibliografia Naukowa; Lux - Die Literatursuchmaschine.

Repositorios y catálogos de bibliotecas institucionales

University of Michigan Library; Massachusetts Institute of Technology Libraries; London School of Economics Library; The University of Melbourne Library; Die Universität zu Köln; The University of Chicago Library; Harvard Library; University of Cambridge Library; Standford University Libraries; University of Oxford Library; Columbia University Libraries; Yale University Library; Princeton University Library; Georg-August-Universität Göttingen; Hochschulbibliothek University Library; University Library of Regensburg; Universitäts- und Landesbibliothek Katalog; University of Toronto Libraries; Kyoto University Libraries Electronic Resources; Peking University Library.

Contenido

Editorial:

Los economistas más referenciados en Colombia 9

Most-Cited Economists in Colombia

Alexander Cotte Poveda

Elementos de poder sindical y sus efectos en la desigualdad salarial argentina:

afiliación, negociación colectiva y conflictos laborales 21

Some Elements of Trade Union Power and their Effects on salary inequality
in Argentina: Union Membership, Collective Bargaining, and Labor Conflicts

María Celeste Gómez

Carrera moral y significados del dinero en el trabajo sexual:

el caso de Bogotá, Colombia 47

Moral Career and the Meanings of Money in Sexual
Work: The Case of Bogota, Colombia

Carlos Alfonso Laverde Rodríguez

Misael Tirado Acero

Persistencia y regionalización del desplazamiento forzado en Colombia

(2005-2010; 2011-2016): una aproximación desde el análisis espacial 69

Persistence and Regionalization of Forced Displacement in Colombia
(2005-2010; 2011-2016): An Approach from Spatial Analysis

Johana Navarrete-Suárez

Mercosur y la visión estratégica regional brasileña, 2003-2010.....	99
Mercosur and the Brazilian Regional Strategic Vision, 2003-2010	
<i>Juan Camilo Arévalo Parra</i>	
Comportamiento de empresas de servicios profesionales en el sector rural	127
The Behavior of Professional Services Companies in the Rural Sector	
<i>Mirna Camacho Bercherl</i>	
<i>Maria Isabel Palacios Rangel</i>	
<i>Adán Guillermo Ramírez García</i>	
Trabajo, tiempo libre y movilidad cotidiana en México, 2014	155
Work, Leisure Time, and Daily Mobility in Mexico, 2014	
<i>Gabriela Alicia Cervantes Romo</i>	
Condiciones o pautas para la presentación de artículos <i>Revista CIFE</i>	183

Editorial

*Alexander Cotte Poveda**

Editor de la *Revista CIFE*
Universidad Santo Tomás

Economistas más referenciados en Colombia

El prestigio, la credibilidad y la reputación son elementos centrales en la señalización cuando se logran publicaciones de alta calidad en *journals* de alto impacto dentro de determinada área del conocimiento, más aún y sobre todo cuando se consigue el reconocimiento de sus pares. Una breve revisión de las publicaciones de alto impacto realizadas por los economistas de mayor referenciación en Colombia puede, relativamente, señalar el grado de distinción y la cantidad de citaciones que tienen algunos de los investigadores y sus trabajos en economía.

Un análisis de publicaciones puede ser una buena proxy para determinar cuáles son los economistas más reconocidos en el contexto de sus trabajos y, por supuesto, en sus temas de investigación. A través de una serie de normalizaciones por autores, fechas, afiliación institucional, producción académica, documentos y citaciones se puede establecer las diferentes trayectorias de cada uno de los principales autores con afiliación a instituciones colombianas.

Para este propósito, se emplea un análisis de tendencias aplicando una serie de algoritmos de búsqueda de publicaciones en bases de datos reconocidas como Scopus y WoS. Con esta información se realiza una categorización y un breve estudio bibliométrico que

* Editor de la *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social*, de la Universidad Santo Tomás, Facultad de Economía. Dirección de correspondencia: Facultad de Economía, Universidad Santo Tomás, carrera 9 n.º 51-11, piso 3, Bogotá, Colombia. Correos electrónicos: alexandercotte@usantotomas.edu.co y revicife@usantotomas.edu.co

evidencia cuáles son los autores más destacados en los temas de economía y sus múltiples ramas generales de conocimiento, para lo cual se utilizaron diferentes métodos, técnicas y códigos que fueron programados de forma específica para cada criterio establecido.

Un análisis básico determina las diferentes tendencias y la evolución en términos de la producción académica en los principales temas de economía. Para ello, se utilizaron los diferentes indicadores resultado del identificador de autor de Scopus el cual asigna un número único a grupos de documentos escritos por el mismo autor a través de un algoritmo que, en términos técnicos y prácticos, coincide con la autoría de la mayoría de documentos que se encuentran en dicha base de datos y para este caso de análisis se tomó en función de ciertos criterios de clasificación. Así, por ejemplo, si un documento no puede coincidir con certeza con un identificador de autor, esto puede originar que exista más de una entrada para el mismo autor y, en términos de agregación por autor, implica duplicidad que tiene efectos en el total de documentos, en los índices citacionales y, por consiguiente, en la autoría individual e institucional, por esta razón si la coincidencia no se identifica con plena evidencia se agrupa por separado.

Como una primera aproximación, en la tabla 1 se clasifican los autores colombianos economistas que son miembros del comité de una revista de prestigio a nivel internacional en el área de la economía y sus respectivas afiliaciones institucionales como un indicador de señalización de prestigio.

Tabla 1. Editores economistas colombianos más referenciados

Nombre	Journal	Miembro	Cuartil	Afiliación
Ana María Ibáñez	<i>World Development</i>	Editorial Advisory Board	Q1	Universidad de los Andes
Juan Camilo Cárdenas	<i>Ecology and Society</i>	Editorial Board	Q1	Universidad de los Andes
Alexander Cotte Poveda	<i>Socio-Economic Planning Sciences</i>	Associate Editor	Q1	Universidad Santo Tomás
José Antonio Ocampo	<i>Review of Keynesian Economics</i>	Editorial Board	Q2	Banco de la República
Juan Fernando Vargas	<i>Peace Economics, Peace Science and Public Policy</i>	Editorial Board	Q2	Universidad del Rosario
Adriana Camacho	<i>Latin American Economic Review</i>	Associate Editors	Q2	Universidad de los Andes

Fuente: Scopus. Diciembre de 2019.

Esta clasificación muestra el prestigio, la importancia y el reconocimiento de estos investigadores en todos los ámbitos de su desempeño con investigaciones de calidad, y un nivel de reputación e influencia en los temas de su experticia. La consolidación de este grupo se refleja en el presente y en los desarrollos futuros de sus diferentes actividades profesionales para conservar sus sellos distintivos en el área de investigación que en su mayoría generan alto impacto y esto se ve reflejado en las citaciones de sus trabajos.

Al incorporar el cuartil en el que se clasifica cada revista (*journal*) como uno de los criterios de calidad, se puede comprobar el nivel de cada investigador y su incidencia en su campo, de acuerdo con la clasificación de la revista según cuartil, donde Q1 representa la clasificación de mayor calidad y, por ende, citación; Q2 es la siguiente clasificación en orden de importancia y calidad; Q3 y Q4 son un indicador de media y baja calidad según los criterios establecidos por las principales bases de datos que tienen en cuenta estos indicadores de clasificación.

Como se puede observar a nivel internacional, entre los *journals* de más alto reconocimiento (es decir, los clasificados como Q1 y Q2) se encuentran, en su mayoría, aquellos que tratan temas de economía. Esto demuestra la calidad de los trabajos que se publican en dichas revistas y que, además, se constituyen en los referentes para el área de acuerdo con el número de citas y el índice de citación por parte de cada uno de los *journals* que usan como fuente de referencia temáticas similares a los intereses investigativos en todos los ámbitos relacionales con las áreas temáticas consideradas por cada experto.

Como medida de comprobación y siguiendo los mismos criterios, se realizó una serie de relaciones para determinar el nivel de reconocimiento general de los principales autores colombianos en economía para establecer su contribución entre la producción y la calidad de sus publicaciones en *journals* de calidad y su ejercicio como editores. Los hallazgos se muestran en la tabla 2, donde se puede establecer, con el índice H, la cantidad de citas que han recibido sus artículos y el total de documentos publicados con corte a diciembre de 2019.

En síntesis, se encuentra que, con los criterios de agrupación realizados en términos de visibilidad, citaciones, factor de impacto, número de artículos publicados a nivel internacional, la producción académica se concentra en revistas (*journals*) de alto reconocimiento, con índices H que se clasifican como los de mayor impacto. Como se puede deducir de la tabla 2, gran parte de los economistas clasificados tiene dentro de sus prioridades la investigación de alto nivel que, en su mayoría de temas, líneas, áreas o proyectos muestra una relación con lo internacional y algunos de los temas nacionales prioritarios para las próximas décadas.

Se indica en dicha tabla que los documentos elaborados por Cárdenas, Ocampo, Bogliacino, Otero y Pardo con afiliaciones a una institución colombiana son las

investigaciones con el mayor número de citaciones referidos a los diferentes temas de cada investigador. Los trabajos de Maldonado, Lora, Gómez y Gutiérrez son igualmente referenciados entre los temas de actualidad a nivel nacional e internacional.

El centro relacional de la mayoría de autores está estrechamente ligado con sus actividades, como se puede deducir de los análisis realizados, los cuales confirman que sus grandes temas de investigación se concentran en diferentes áreas, pero particularmente en asuntos colombianos, sin desconocer las diversas interacciones que revelan intercambios beneficiosos para la comunidad científica nacional e internacional. Todo esto hace que el prestigio de sus actividades sea un marco general de referencia para sus pares.

Tabla 2. Economistas más referenciados en Colombia

Nombre	Índice H	Documentos	Afilación	Ciudad	País
Juan Camilo Cárdenas	22	51	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
José Antonio Ocampo	20	92	Banco de la República	Bogotá	Colombia
Francesco Bogliacino	11	44	Universidad Nacional	Bogotá	Colombia
Jesús Otero	10	60	Universidad del Rosario	Bogotá	Colombia
Clara Inés Pardo Martínez	10	32	Universidad del Rosario	Bogotá	Colombia
Jorge Higinio Maldonado	9	29	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
Eduardo Lora	9	18	Universidad EAFIT	Medellín	Colombia
José Gómez Gonzalez	8	39	Banco de la República	Bogotá	Colombia
Luis Hernando Gutiérrez	8	15	Universidad del Rosario	Bogotá	Colombia
Ana María Ibáñez	8	11	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
Juan Fernando Vargas	7	22	Universidad del Rosario	Bogotá	Colombia
Alejandro Gaviria	7	20	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
Marcela Eslava	7	14	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
Adriana Camacho	7	9	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
Alexander Cotte Poveda	6	24	Universidad Santo Tomás	Bogotá	Colombia

Fuente: Scopus, diciembre de 2019.

Esta nueva edición de la *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social* integra investigaciones con alto impacto en cada una de las áreas propuestas por los investigadores. El artículo de Gómez (2020) presenta una serie de dimensiones sobre el poder sindical tomando como caso de estudio a Argentina. Su trabajo muestra que las relaciones laborales están estrechamente vinculadas con las fluctuaciones de las orientaciones económicas y políticas de sus dirigentes, lo que explicaría las desigualdades salariales, algunos de los conflictos laborales y las formas de realizar las diferentes negociaciones entre los agentes. El trabajo titulado “Carrera moral y significados del dinero en el trabajo sexual: el caso de Bogotá, Colombia”, de los investigadores Laverde y Tirado (2020), hace un recuento del comportamiento de uno de los mercados poco estudiados en la lógica del comercio sexual en el contexto de los derechos laborales y sus implicaciones; así mismo, logra establecer las dinámicas y las estructuras de dicho comercio en las esferas de la intimidad, la moral, el mercado y la sexualidad. La investigación de Navarrete (2020) sobre el desplazamiento forzado aproxima, desde una perspectiva regional, su distribución e implicaciones para el caso colombiano, teniendo en cuenta los acuerdos firmados con las FARC *ex ante* y *ex post* de dicho evento, se concluye que la distribución del desplazamiento no está dada aleatoriamente en el espacio, se comprueba igualmente que en el largo plazo de los períodos de análisis las proporciones de desplazamiento tiene una autocorrelación espacial positiva que muestra los rasgos de persistencia y difusión. En un trabajo de características más estratégicas entre países, Arévalo (2020), en el contexto del Mercosur, explica la visión estratégica de Brasil; para ello, realiza una serie de análisis cualitativos y revisa temáticas que le permiten concluir que una de las contribuciones fundamentales de Brasil era la de impulsar el desarrollo de la región, y el posicionamiento del Cono Sur como una voz decisiva en la política internacional. Por su parte, Camacho, Ramírez y Palacios (2020) analizan las empresas de servicios en el Estado de México para explicar los diferentes modelos de negocios y sus diversos efectos; el documento afirma que los modelos de negocio están basados en la relación con sus patrocinadores, descuidando el contexto local y ponen en peligro su permanencia de largo plazo. El trabajo de Cervantes (2020) tiene como objetivo principal determinar la magnitud del efecto que la movilidad cotidiana por motivos de trabajo tiene en el tiempo libre, a partir de los datos de la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo (ENUT) 2014, y encuentra que dicho fenómeno reduce el tiempo libre con sus consecuencias en el bienestar.

Para nosotros, es satisfactorio dejar al público esta nueva edición como una contribución general a los desafíos que aborda la investigación desde sus diferentes enfoques.



Editorial

*Alexander Cotte Poveda**

Editor de la *Revista CIFE*
Universidad Santo Tomás

Most-Cited Economists in Colombia

Prestige, credibility, and reputation are central elements in signaling whenever a paper is published in high-quality, high-impact journals within a certain area of knowledge, especially when peer recognition is achieved. A brief survey of high-impact publications by the most-cited economists in Colombia may signal, to a relative degree, the degree of distinction and the amount of citations of some researchers and their published papers.

An analysis of publications may be a good approach to determine who are the economists with more recognition in the context of their work and, of course, in their research topics. By means of a series of normalizations by authors, dates, institutional affiliation, documents, and citations one may establish the different trajectories of each of the main authors affiliated to Colombian institutions.

To this end, we run a series of search algorithms for publications in well-known databases like Scopus and WoS. The information is then categorized and subjected to a bibliometric study that shows who are the most important authors in economic topics and the multiple general branches of knowledge that derive from economics; different methods, techniques, and codes programed specifically for each one of the pre-established criteria were used.

• Editor of the *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social* of the Santo Tomás University, Economics Faculty. Mailing address: Facultad de Economía, Universidad Santo Tomás, carrera 9 n.º 51-11, piso 3, Bogotá, Colombia. Email addresses: alexandercotte@usantotomas.edu.co and revicife@usantotomas.edu.co.

A basic analysis determines the different tendencies and developments in terms of academic production in the main topics of economics. To that end, we employed the different indicators of the Scopus author identifier, which assigns a unique number to sets of documents written by the same author by means of an algorithm that, in general and practical terms, coincides with the authorship of most of the documents found in that database (in this analysis case, it was run based on specific classification criteria). If, for example, it is uncertain whether a document coincides with an author's identifier, it is possible that there is more than one entry for the same author, and this –in terms of aggregation by author– entails a duplicity that may affect the total number of documents in the citation indexes and, consequently, in the individual and institutional authorship; thus, if the coincidence is not identified with absolute certainty, then it is grouped separately.

As an initial approach, Table 1 classifies Colombian economist authors who are members of the committee of a prestigious international journal in the economics area; the institutional affiliation of each of them is included, as an indicator of prestige signaling.

Table 1. Most-cited Colombian economist editors

Name	Journal	Member	Quartile	Affiliation
Ana María Ibáñez	<i>World Development</i>	Editorial Advisory Board	Q1	Los Andes University
Juan Camilo Cárdenas	<i>Ecology and Society</i>	Editorial Board	Q1	Los Andes University
Alexander Cotte Poveda	<i>Socio-Economic Planning Sciences</i>	Associate Editor	Q1	Santo Tomás University
José Antonio Ocampo	<i>Review of Keynesian Economics</i>	Editorial Board	Q2	Central Bank of Colombia
Juan Fernando Vargas	<i>Peace Economics, Peace Science and Public Policy</i>	Editorial Board	Q2	El Rosario University
Adriana Camacho	<i>Latin American Economic Review</i>	Associate Editors	Q2	Los Andes University

Source: Scopus. Diciembre de 2019.

The ranking shows the prestige, importance, and recognition of these researchers in all the areas of their work with quality research, as well as a high level of reputation and influence in their topics of expertise. The consolidation of this group is noticeable in the present, as well as in the future development of their different professional activities aimed at preserving their distinctive marks within their research area(s), which for the most part have a high impact, as the citations of their work evince.

By taking the quartile in which each journal is classified as one of the quality criteria, one can find out the level of each researcher and his or her incidence in their field according to the quartile, where Q1 stands for the highest quality and, consequently, the highest citation classification; Q2 is the next most important In order of importance and quality; and Q3 and Q4 are indicators of middle and low quality according to the criteria established by the main databases who take this indicators of classification into account.

At the international level, it is noticeable that most of the journals with the greatest recognition (that is, those classified as Q1 and Q2) are mostly those about economic topics. This demonstrates the quality of the papers published in such journals, which, furthermore, constitute a point of reference within the area, in accordance with the number of citations and the citation index of each of the journals whose reference sources are topics similar to the research interests in all the sub-areas related to the thematic areas considered by each expert.

As means of verification and following the same criteria, we carried out a series of relations to determine the level of the general recognition of the main economics Colombian authors, so as to establish the authors' contribution between the production, the quality of their publications in high-quality journals, and their editorial practice. The findings are shown in table 2, where one can establish, by means of the H index, the amount of citations received by their articles and the total amount of published documents as of December, 2019.

In brief, the findings show that with the grouping criteria that were used in terms of visibility, citations, impact factors, and the number of internationally published articles, the academic production is focused on highly recognized journals, with H indexes ranked as those with the highest impact. As it can be deduced from Table 2, a large portion of the ranked economists has high-level research as one of their priorities, which, in most topics, lines, areas, or projects shows a relation with the international sphere and some of the foremost national topics for the next few decades.

The table shows that the documents produced by Cárdenas, Ocampo, Bogliacino, Otero, and Pardo, who are affiliated to Colombian institutions, are the research papers with the most citations related to the topics of each researcher. The papers of Maldonado, Lora,

Gómez, and Gutierrez are also cited in reference to national and international current events.

The relational center of each one of the authors is closely linked with their activities, as can be deduced from the analysis that were carried out, which confirm that the author's main research topics are focused on different areas, but specially in Colombian issues, without failing to acknowledge the diverse interactions that reveal beneficial interactions for the national and international scientific community. All of this makes the prestige of their activities the general framework of reference for their peers.

Table 2. Most-Cited Economists in Colombia

Name	H Index	Documents	Affiliation	City	Country
Juan Camilo Cárdenas	22	51	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
José Antonio Ocampo	20	92	Banco de la República	Bogotá	Colombia
Francesco Bogliacino	11	44	Universidad Nacional	Bogotá	Colombia
Jesús Otero	10	60	Universidad del Rosario	Bogotá	Colombia
Clara Inés Pardo Martínez	10	32	Universidad del Rosario	Bogotá	Colombia
Jorge Higinio Maldonado	9	29	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
Eduardo Lora	9	18	Universidad EAFIT	Medellín	Colombia
José Gómez Gonzalez	8	39	Banco de la República	Bogotá	Colombia
Luis Hernando Gutiérrez	8	15	Universidad del Rosario	Bogotá	Colombia
Ana María Ibáñez	8	11	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
Juan Fernando Vargas	7	22	Universidad del Rosario	Bogotá	Colombia
Alejandro Gaviria	7	20	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
Marcela Eslava	7	14	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
Adriana Camacho	7	9	Universidad de los Andes	Bogotá	Colombia
Alexander Cotte Poveda	6	24	Universidad Santo Tomás	Bogotá	Colombia

Source: Scopus, diciembre de 2019.

This new edition of the *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social* brings together several high-impact research papers in each of the areas proposed by the researchers. Gómez's article (2000) takes Argentina as a case study to present a series of dimensions of trade union power. His work shows that labor relations are closely linked with the fluctuating political and economic policies of their leaders, which would explain salary inequality, a part of labor conflicts, and the ways in which different negotiations are carried out between the agents. The work entitled "Moral Career and the Meanings of Money in Sexual Work: The Case of Bogota, Colombia", by Laverde and Tirado (2020), gives an account of the behavior of a little-studied market within the logic of sexual commerce in the context of labor rights and their implications; additionally, it establishes the dynamics and structures of that commerce in the spheres of intimacy, morality, the market, and sexuality. Navarrete's research (2020) on forced displacement is an approach, from a regional perspective, to its distribution and implications for the Colombian case, taking into account the agreements signed with FARC *ex ante* and *ex post* the aforementioned event; the authors concludes that the distribution of displacement does not happen randomly in space, and proves that, in the long run of the analysis periods, the proportions of displacement have an spatial positive correlation that shows the traits of persistence and diffusion. In a paper about the traits of international strategies, Arévalo (2020) explains the strategic vision of Brazil in the context of Mercosur; to that end, he carries out a series of qualitative analysis and examines topics that allow him to conclude that one of the main contributions of Brazil was to foster the region's development and the positioning of the Southern Cone as a decisive voice in international politics. Camacho, Ramirez, and Palacios (2020) analyze the services companies in the State of México to explain the different business models and their diverse effects; the document shows that the business models are based in the relation with their sponsors, overlooking the local context and putting at risk their long-term permanence. The main objective of Cervantes' paper (2020) is to determine the magnitude of the effect that work-related daily mobility has on free time, based on the data of the National Time Use Survey (NTUS) 2014, coming to the conclusion that this phenomenon reduces free time and has an impact on well-being.

It is satisfactory for us to offer this new edition to the public as a general contribution to the challenges tackled by research from its different angles.



Elementos de poder sindical y sus efectos en la desigualdad salarial argentina: afiliación, negociación colectiva y conflictos laborales*

Some Elements of Trade Union
Power and their Effects on Salary
Inequality in Argentina:
Union Membership, Collective Bargaining,
and Labor Conflicts

María Celeste Gómez**

Recibido: 24 de julio de 2019
Revisado: 24 de agosto de 2019
Aprobado: 15 de septiembre de 2019

-
- * Cómo citar este artículo: Gómez M. C. (2020). Elementos de poder sindical y sus efectos en la desigualdad salarial argentina: afiliación, negociación colectiva y conflictos laborales. *Revista CIFE: Lecturas en Economía Social*, 22(36), 21-46. DOI: <https://doi.org/10.15332/22484914/5436>
 - ** Profesora investigadora en Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Investigaciones en Ciencias Económicas, UNC-Conicet. El artículo forma parte de la tesis doctoral de la autora. Para su elaboración no se recibió financiamiento alguno. Contacto: mcelestegomez.arg@gmail.com.

Resumen

La participación de los sindicatos en la dinámica de las relaciones laborales y la vida institucional de Argentina ha fluctuado de la mano de las distintas orientaciones políticas y económicas de los gobiernos nacionales. La literatura rescata, desde comienzos del siglo XXI, una considerable revitalización en estas organizaciones, junto a cierto crecimiento en el nivel de conflictividad laboral de los trabajadores. Al mismo tiempo, se registran fuertes caídas en los indicadores de desigualdad salarial, mejoras en el nivel de empleo, creciente inflación y fuertes pujas distributivas. En atención a tres elementos de poder sindical, como las negociaciones colectivas, la afiliación y los conflictos laborales, el objetivo de este artículo es examinar el vínculo entre ellos y el nivel y distribución de los salarios de los trabajadores formales del sector privado. Los resultados arrojan evidencia diferenciada según la posición de los trabajadores en la distribución salarial, con particularidades de acuerdo a la dimensión que se considere.

Palabras clave: poder sindical, negociación colectiva, conflictos laborales, Argentina.

Clasificación JEL: D63, J51, J52, C21.

Abstract

The role of trade unions in the dynamics of labor relations and the institutional life of Argentina has shifted along with the different political and economic orientations of national governments. The literature highlights, since the beginning of the 21st century, a considerable revitalization in these organizations, as well as a certain increase in labor conflicts. At the same time, sharp falls in wage inequality, expansions in the employment level, growing inflation and rising distributive pressures. In light of three elements of union power, such as collective bargaining, union membership, and strikes, the aim of this article is to identify their linkages with the level and distribution of the wages paid to formal workers in the private sector. The findings show differential effects depending on the position in the wage distribution, with particularities according to the dimension considered.

Keywords: union power, collective bargaining, labor conflicts, Argentina.

JEL Classification Codes: D63, J51, J52, C21.

Introducción

En Argentina, país donde los sindicatos muestran una presencia histórica en la vida política, económica y social, los factores constituyentes de la acción sindical han evolucionado de manera diferencial desde hace más de un siglo, según los distintos regímenes político-económicos vigentes. Entre 2003 y 2015, se dio un importante proceso de revitalización sindical como fruto de la salida del régimen de Convertibilidad, el cual fue abordado principalmente desde sus dimensiones políticas, a pesar del influjo de las instituciones sindicales sobre los mercados laborales y las condiciones de bienestar de los trabajadores.

En términos analíticos, el efecto de la intervención de los sindicatos –en particular y de las instituciones laborales –en general– sobre el nivel del salario y su distribución ha sido abordado frecuentemente en la literatura sobre los países desarrollados. A nivel local, se identifican pocos estudios empíricos que aborden esta temática bajo un enfoque microeconómico, a pesar de la relevancia de las organizaciones sindicales en nuestro país. Esto se debe, en parte, a la reciente disponibilidad de datos que habilita la realización de estudios a esta escala. Los análisis habitualmente incluyen la tasa de afiliación y las negociaciones colectivas. A diferencia de otros países, y siguiendo la normativa laboral, en Argentina la afiliación no representa una dimensión significativa para el efecto del poder sindical en los salarios, así que se postula la dimensión de las negociaciones colectivas a partir de convenios laborales como la variable central en el análisis. Un aspecto no abordado aún desde el enfoque microeconómico-distributivo es la conflictividad laboral como expresión social de los trabajadores en reclamo de mejores condiciones laborales, tanto salariales como de estabilidad, seguridad y otras demandas menos frecuentes. A partir de datos de la Dirección de Estudios y Relaciones del Trabajo se constata que, entre 2006 y 2015, el total de conflictos con paro registrados en el sector privado creció un 41%.

El objetivo de este trabajo es verificar empíricamente el grado de asociación entre los factores constituyentes del poder sindical mencionados (la tasa de afiliación, la cobertura de convenios colectivos de trabajo y el nivel de conflictividad laboral) y el nivel y distribución de los salarios de los trabajadores argentinos registrados en el sector privado. La hipótesis subyacente indica que estas dimensiones están asociadas a una mejor distribución salarial en Argentina. Los resultados muestran correlaciones con los salarios que varían según su posición en la distribución, con particularidades de acuerdo a la dimensión considerada. El artículo se organiza de la siguiente manera: a continuación, se desarrollan los antecedentes, se conforma el marco teórico y se resume la normativa salarial en Argentina. En la tercera sección se presentan los datos y los métodos empíricos empleados. Finalmente, en las secciones cuarta y quinta, se presentan los resultados y se ensayan los comentarios finales.

Marco teórico

El estudio de los sindicatos, su naturaleza, objetivos, el marco normativo en el que actúan y su incidencia en las relaciones laborales se aborda desde múltiples perspectivas. Desde el campo económico y bajo un enfoque empírico, los aportes de la literatura sobre sindicatos pueden englobarse en tres grandes marcos analíticos, si se aplican los planteos de Hirsch (2004) y Boeri y Van Ours (2013) tanto en países desarrollados como en vía de desarrollo: a) los diferentes impactos de la acción de los sindicatos a nivel macroeconómico sobre el empleo, la inflación y el crecimiento, entre otras variables, b) los efectos sobre la *performance* de las firmas: la productividad, la innovación, o la operatividad, por ejemplo, y c) el análisis sobre las primas salariales que un trabajador puede percibir por estar cubierto por una negociación colectiva o afiliado a un sindicato.

En el primer caso, los estudios plantean modelos macroeconómicos con rigideces en los mercados laborales y consecuentes efectos sobre la tasa de desempleo –en sus diferentes variantes–, la productividad agregada o los niveles generales de salarios (Krusell y Rudanko, 2016; Rima, 2015). En el segundo caso, los análisis examinan los efectos de la política sindical sobre las condiciones de producción de la firma, tanto en términos de los costos como de la dotación del factor, su operatividad, productividad, o su perfil innovador (Bradley, Kim, y Tian, 2016; Chen, Kacperczyk, y Ortiz-Molina, 2011; Hirsch, 2004). Este trabajo se enmarca en la última línea de análisis, al asociar el poder sindical con el bienestar de los trabajadores a nivel microeconómico. Cabe mencionar, al respecto, que los efectos de bienestar sobre la sociedad en la que están insertos los trabajadores también dependen de las condiciones en las que las organizaciones sindicales ejercen su influencia en los mercados laborales, su estructura y las relaciones con sus representados, los empleadores, el Estado y el sistema político en sí mismo, bajo un entramado social signado por múltiples relaciones (Ahlquist, 2017). Si bien estos temas se ubican por fuera de los objetivos de este trabajo, resulta primordial considerarlos si la meta es delinear un panorama más amplio acerca de los impactos económicos de dichas instituciones¹.

En dicho contexto, H. Gregg Lewis, un pionero en el estudio del impacto de los sindicatos sobre niveles de desigualdad salarial, planteó la siguiente pregunta disparadora en su análisis:

Muchas de las diferencias entre los economistas en sus evaluaciones de la importancia de los sindicatos como institución del mercado laboral, se derivan del desacuerdo en la respuesta a la pregunta: ¿Cuál es el impacto del sindicalismo en los salarios reales relativos? (Lewis, 1959, p. 181)

1 Para un análisis de los efectos de la burocratización, corrupción e identidades colectivas asociadas a las organizaciones sindicales, ver Coombs y Cebula (2011), Zimmerman (2001), Crain y Matheny (2018), y Ghigliani (2010) para Argentina.

Otro artículo seminal distingue los efectos distributivos de la sindicalización:

El sindicalismo altera la distribución de los salarios de varias maneras. Una de ellas, al elevar los salarios de los trabajadores organizados en relación con otros, modifica la dispersión de los salarios en la economía, aumentando la desigualdad cuando los trabajadores altamente remunerados están organizados y reduciendo la desigualdad cuando los trabajadores mal pagados están organizados. (Freeman, 1980, p. 3)²

Por consiguiente, cabe preguntarse qué entendemos por poder sindical o cómo se configura el mismo. Paradójicamente, la mayoría de los enfoques ortodoxos de la economía industrial ligados a las relaciones laborales “...consideran al poder sindical (un concepto) poco relevante o con un significado tan obvio que el término ni siquiera aparece en los índices temáticos” (Kelly, 2012, p. 9). Este autor hace una revisión crítica del concepto, declarando que el poder sindical puede expresarse –y cuantificarse– de manera multidimensional a través de:

- La tasa de sindicalización (trabajadores afiliados a un sindicato respecto al total de asalariados).
- La tasa de cobertura de negociaciones colectivas (porcentaje de asalariados cuyas relaciones laborales están cubiertas por uno o más convenios colectivos de trabajo).
- La frecuencia (o intensidad) de las huelgas o conflictos laborales.

El estudio de las primas salariales por sindicalización en países desarrollados sigue la lógica de que el trabajador que elige sindicalizarse logra abrir una brecha respecto al salario de otros individuos con iguales características. Lewis (1959) parte de una estimación del impacto de la sindicalización en cada industria sobre el salario relativo de trabajadores. Le siguen otros aportes con variantes más refinadas de estimación (Fuchs, 1968; Oaxaca, 1975; Weiss, 1966), extensiones a otras dimensiones como la orientación de los recursos, los precios relativos (DeFina, 1983), o el sector público (Ehrenberg, 1973). Por su parte, Ashenfelter (1971) y Ashenfelter y Johnson (1972) descomponen el impacto de la sindicalización sobre los ingresos salariales en la reducción de horas de trabajo promedio y el incremento del salario anual neto, ambos respecto a los asalariados no sindicalizados³.

En la mayor parte de los escritos no se definen claramente los elementos del poder sindical; identifican implícitamente el término “sindicalización” tanto con la cobertura de

2 Alternativamente, Freeman y Medoff (1984) se preguntan ¿qué hacen los sindicatos? Concluyen que los mismos reducen la disparidad salarial, incluso considerando dos formas de acción contrapuestas por estas organizaciones. El aporte de este libro a la literatura sobre sindicatos es significativo, lo cual explica los avances en la temática logrados a partir del mismo, tal como enumeran Bennett y Kaufman (2017).

3 Algunos artículos incluyen modelos de afiliación endógena, a partir de la prima salarial esperada y otros beneficios laborales adicionales. Ver Card (1996) y Farber y Saks (1980).

una negociación colectiva (NC) como con la condición de afiliación. Esto teniendo en cuenta que el orden normativo del mercado laboral estadounidense limita el alcance de las NC a quienes deciden ser representados, afiliándose a un sindicato. Sin embargo, las relaciones laborales vigentes en cada país tienen sus diferencias, no solo por la normativa sino también por la orientación productiva de cada economía y los usos y costumbres asociados al mundo del trabajo en cada una de ellas. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) registró en 60 países las diferentes tasas de cobertura por NC y tasas de afiliación. En 47 países la cobertura por NC sobrepasa esta última, y en 15 casos por más del 50%. Esto se explica en muchos países por la aplicación de los convenios colectivos “no solo a los miembros sindicados sino también a los trabajadores no afiliados” (Visser, Hayter, y Gammarano, 2016, p. 3, gráfico 3).

La mayoría de los análisis sobre dimensiones del poder sindical se enmarcan en las condiciones laborales de un pequeño grupo de países desarrollados. Freeman y Medoff (1984) comparan, en términos distributivos, dos efectos contrapuestos: menor desigualdad producto de cierta estandarización de salarios entre trabajadores sindicalizados, y mayor desigualdad por la prima salarial sindicalizados-no sindicalizados. Ashenfelter y Johnson (1972) y Oaxaca (1975) concentran su atención en estimar diferentes primas por sindicalización, discriminando por calificaciones laborales, sectores industriales y regiones. Gay (1984) hace una revisión de los cambios institucionales y las relaciones laborales en las décadas del 70 y 80 en Estados Unidos, sobre los modelos de negociación colectiva (NC), cobertura de convenios laborales y reglas de fijación de salarios, y advierte que utilizar únicamente la dimensión de la tasa de afiliación subestima el impacto de la sindicalización sobre los salarios. Gay, Boeri y Van Ours (2013) muestran cómo las estructuras sindicales y las características de las NC pueden afectar el salario, producto de una nueva configuración en las relaciones laborales⁴.

La relación entre los conflictos laborales y el salario ha sido abordada desde múltiples enfoques, no solo con aportes desde el análisis económico, sino también a partir de la sociología laboral y las ciencias políticas, los cuales delinean diferentes hipótesis respecto al curso de los conflictos por reclamos sindicales y su vinculación con los mecanismos de fijación de salarios. Entre ellos, se rescata una clara definición:

La huelga es el ejercicio de poder más visible y dramático de los trabajadores. Cerrar la producción frente a la oposición de los empleadores con el objeto de aprovechar su posición en la mesa de negociaciones es la esencia de una huelga. (Rosenfeld, 2014, p. 8)

A partir de un análisis histórico de los conflictos, Rosenfeld explica las causas de la caída en la frecuencia e intensidad de las huelgas y sus efectos distributivos en países

4 Actualmente, los estudios sobre países desarrollados se concentran en el proceso de “desindicalización”, asociado a mayor desigualdad en un contexto de globalización, cambio tecnológico, concentración productiva y flexibilización de normativas laborales. Ver Acemoglu, Aghion, y Violante (2001) y Rosenfeld (2014).

desarrollados desde fines de los 70: desacoplamiento entre las condiciones socioeconómicas y los indicadores de conflictividad laboral; ciclos de institucionalización de los sindicatos que promueven otros objetivos políticos por encima de los reclamos típicamente salariales, entre otras. Asimismo, critica el enfoque puramente económico, basado en mercados laborales imperfectos, información asimétrica y contextos de incertidumbre (Card, 1990; Ludsteck y Jacobebbinghaus, 2010), que concibe la huelga como mero producto de errores de información, ignorando las motivaciones políticas o sociológicas que pueden tener las mismas. Otros avances en la medición de la conflictividad laboral y su incidencia en las condiciones de fijación del salario se encuentran en Perrone, Wright, y Griffin (1984), DiNardo y Lee (2004), Rosenfeld (2006) y Wilmers (2017).

La mayoría de los autores presentados acuerdan en que toda definición de poder sindical debe suscribirse a la realidad de cada país o región, dado el carácter institucional que adquieren los sindicatos y la heterogeneidad que expresan las relaciones laborales. Asimismo, dichos autores reconocen que el vínculo entre las expresiones de poder y las condiciones salariales puede estar afectado por la virtual endogeneidad entre estas relaciones, por fenómenos de causalidad inversa con las condiciones salariales, en especial, en relación a la conflictividad laboral, lo cual genera dificultades a la hora de estimar efectos causales en una u otra vía. Ahlquist (2017) afirma que, si bien los sindicatos están asociados a menores grados de desigualdad salarial, gran parte de las conexiones entre estos y la distribución de los recursos se da por la vía política y en un marco de gran heterogeneidad entre las distintas normativas, organizaciones, sectores, y gobiernos.

En Argentina, las organizaciones sindicales tienen un basamento histórico y una participación en el entramado de relaciones laborales de los sectores formales de la economía que fue evolucionando desde la década del 50⁵. Más recientemente, a partir del 2003 –luego de la salida del régimen de Convertibilidad, de la mega devaluación de 2002 y la aguda crisis social y económica que sufrió el país con el cambio de década– se experimentó un proceso de revitalización sindical, de la mano de la recuperación en los niveles de actividad y empleo registrado, por un lado, y del salario real, por el otro.

Este proceso es discutido por Morris (2017), quien busca ampliar el campo de análisis desde lo económico-gremial y la visión agregada de indicadores cuantitativos hacia los aspectos político-organizativos del movimiento sindical. Considerando estos aportes y el planteo de Kelly (2012), para este artículo se tienen en cuenta tres indicadores del poder sindical en Argentina: la condición de afiliado, la cobertura de convenios colectivos de trabajo que habilitan las negociaciones colectivas, y la conflictividad laboral.

5 El primer sindicato se constituyó formalmente en 1877. La “Unión Tipográfica” fue miembro de la Asociación Internacional de Trabajadores y la primera organización que realizó una huelga obrera en 1878. En los años 50, los sindicatos se conforman en instituciones laborales y fenómenos sociales (Adamovsky, 2012).

- La afiliación sindical (AS) influye en la personería gremial de los sindicatos. Por la Ley de Asociaciones Sindicales, no. 23 551, el Estado argentino le otorga el monopolio de la representación de los trabajadores a un solo sindicato por rama y actividad (Delfini, Erbes, y Roitter, 2011). La norma indica que aquella organización con mayor número de afiliados llevará adelante toda negociación colectiva con las cámaras empresarias o empleadores.
- En cuanto a las negociaciones colectivas (NC), el modelo sindical argentino es de cobertura extensa, bajo el principio *erga omnes*, que permite que los convenios colectivos de trabajo homologados por el Estado tengan vigencia para todos los trabajadores encuadrados en los ámbitos de actuación de los sindicatos y las cámaras empresarias, independientemente de la condición de afiliado de cada trabajador (Senén González, Medwid, y Trajtemberg, 2011).
- También incide la Ley de Ordenamiento Laboral, vigente desde 2004, la cual prevé reglas específicas para la protección de la estabilidad laboral y el derecho a huelga, entre otras. En términos organizativos, privilegia la centralización de la negociación, dando primacía a la negociación de federaciones sobre sindicatos de base, lo cual se vincula también a una mayor cobertura en las negociaciones colectivas (Visser *et al.*, 2016).

Como resultado de esta normativa, Marshall y Perelman (2008) concluyen que las estrategias de AS tienden a ser pasivas y reflejan cierta continuidad, a pesar de los bruscos cambios en el mercado laboral argentino ocurridos en las últimas décadas. Esto se logra gracias a instituciones cruciales que promueven la sindicalización, la representación sindical en las empresas, las obras sociales sindicales y los servicios para los afiliados, principalmente. Por el lado de las NC, Campos, González, y Sacavini (2010) asocian la recuperación macroeconómica posterior a 2003 al auge de las mismas, aunque hubo cambios en su naturaleza a partir del año 2007. Marshall (2019) muestra cómo Argentina, con una cobertura extensa, ha establecido pautas salariales como techo salarial con el objeto de frenar la inflación. La implementación de pautas salariales fue posible gracias a un mayor grado de centralización, bajo “el predominio de un Estado regulador e intervencionista que cumple un papel compensador frente a la NC” (Senén González *et al.*, 2011, p. 175)⁶.

Por otro lado, la inclusión de la conflictividad laboral como elemento de poder del trabajador organizado permite captar las tensiones sociales asociadas a la dinámica de las relaciones laborales en el mundo productivo. Sin embargo, conlleva a esfuerzos importantes a la hora de su cuantificación (Ghigliani, 2009). Asimismo, Spaltenberg (2012)

6 Otros estudios que abordan los determinantes y condiciones de las negociaciones colectivas en Argentina son Palomino y Trajtemberg (2006); Etchemendy y Collier (2007); y D. E. Trajtemberg y Pontoni (2017). Por su parte, Payo Esper (2014) y Barrera Insua (2015) analizan los conflictos sindicales en Argentina en el siglo xxi.

analiza las estadísticas de conflictividad por rama de actividad (con conflictos generalizados y de menor duración) vis a vis aquellos desarrollados en lugares de trabajo (localizados y de mayor duración), y concluye que el incremento de los conflictos laborales hacia fines de los 2000 podría reflejar un mayor activismo sindical en los niveles inferiores de las organizaciones sindicales.

Más allá de estos aportes, el estudio de la acción sindical desde un enfoque empírico, como determinante en la distribución salarial no cuenta con numerosos antecedentes, a pesar del historial político, social e institucional de los sindicatos en Argentina. Una causa probable está vinculada a la disponibilidad de datos con módulos de información sindical que permitan estimar efectos a nivel individual. Un estudio pionero es el de Groisman y Marshall (2005), quienes estiman el alcance de la tasa de AS y la cobertura de CCT sobre la desigualdad salarial en centros urbanos a fines de los años 90, señalando ambas variables como las de mayor poder explicativo sobre la desigualdad salarial en el período, aunque con resultados dispares según el género (masculino - femenino) de que se trate. Por su parte, Ronconi (2013) examina la evolución de los salarios mínimos por convenio después del año 2000, y muestra que en el período hubo una caída en las medidas de desigualdad intra y entre sindicatos. También, el estudio de Alejo y Casanova (2017) revela en qué medida la NC ha contribuido a reducir la dispersión de los ingresos laborales, a través de una menor desigualdad en los premios por características individuales de los trabajadores. Finalmente, Martínez Correa, Lombardo, y Bentivegna (2018) realizan una microdescomposición de la varianza salarial tomando las NC y la tasa AS, y argumentan que una menor dispersión salarial es resultado de una mejora relativa de los salarios más bajos de la distribución.

El objetivo de este trabajo es examinar el vínculo entre factores constituyentes del poder sindical sobre el nivel y distribución de los salarios de trabajadores formales en un período de interés reciente para Argentina, bajo la hipótesis de que estas dimensiones –tasa de afiliación, cobertura de CCT y conflictividad laboral– están asociadas a una menor desigualdad salarial. De esta manera, se propone contribuir a la literatura sobre los efectos distributivos de la acción sindical desde un enfoque cuantitativo, aportando la novedad del estudio de la conflictividad laboral como factor explicativo de las condiciones salariales entre trabajadores del sector privado.

Métodos

Los datos empleados provienen de dos fuentes: a) la Encuesta Nacional de Estructura Social del Programa de Investigación sobre la Sociedad Argentina Contemporánea (ENES-PISAC), realizada entre sobre los principales centros urbanos del país, y b) las estadísticas de conflictos laborales del sector privado desagregados por rama de actividad y por

región, provistos por la Dirección de Estudios y Relaciones del Trabajo del Ministerio de Producción y Trabajo.

El periodo de análisis es el comprendido entre 2014 y 2015, en el que las condiciones del mercado laboral en Argentina se expresan en niveles altos de empleo (42%, el segundo pico de empleo en una década) y en una fuerte puja distributiva, producto del impulso previo a las organizaciones sindicales bajo un modelo centralizado como el vigente desde 2003 (Marshall, 2019; Morris, 2017)⁷. La muestra de trabajadores consta de 2291 asalariados formales del sector privado (1562 varones y 729 mujeres), con edades entre 18 y 65 años y un empleo efectivo (permanente)⁸. Por tratarse de mercados laborales con una lógica particular diferenciada del resto, se extrajeron de la muestra los trabajadores de los sectores primarios y los empleados de casas particulares (servicio doméstico), en línea con la literatura previa.

Para la conflictividad laboral (CL), se trabajó con datos de cantidades de conflictos con paro en el sector privado en 2012-2013 cuyo motivo principal fue el reclamo salarial⁹. Los mismos se encuentran desagregados por rama de actividad y regiones, bajo la premisa de que el patrón de negociación en Argentina en dicho período presenta un grado de centralización intermedia –a nivel de federaciones–, en el cual predomina la discusión por rama de actividad (Beccaria, Fernandez y Trajtemberg, 2017; Marshall, 2019). Por otro lado, la inclusión de datos con rezago de uno a dos años respecto a las condiciones salariales responde a que, en el proceso de negociación, los conflictos laborales surgen como medida o instrumento de presión sobre las condiciones a acordar por parte de los sindicatos y sus representados, por lo que se estima que, si se obtienen beneficios salariales, estos se reflejarán en un futuro cercano. A partir del total de conflictos por rama de actividad y región (unas 54 observaciones), se construyó una medida de niveles de conflictividad, que surge de plantear una distribución de los valores de CL, dividiendo la misma en cuatro tramos (cuartiles) que fueron identificados con una categoría ordinal de conflictividad. A cada trabajador se le asignó un nivel de CL entre nula, baja, media o alta, en función del total de conflictos con paro reportados en el sector de actividad y región en la que trabaja:

- CL nula (si la región/el sector de actividad donde trabaja registran niveles de CL que se ubican entre el 0% y el 25% más bajo de los CL reportados).
- CL baja (si los CL se ubican en el 26%-50% de la distribución de CL).

7 Tasa de empleo promedio para el periodo 2014-2015. Fuente: INDEC.

8 Se deja de lado cualquier análisis vinculado a los efectos del poder sindical sobre el mercado laboral informal, como el efecto faro, puesto que excede el marco temático propuesto.

9 Se entiende por conflictos con paro a la serie de eventos desencadenados a partir de la realización de una acción conflictiva por parte de un grupo de trabajadores con el objeto de alcanzar sus reivindicaciones laborales, cuando al menos una de esas acciones haya consistido en una huelga (Dirección de Estudios y Relaciones del Trabajo, Ministerio de Producción y Trabajo).

- CL media (corresponde a niveles de CL con valores entre 51% y 75% de la distribución)
- CL alta (los niveles de CL más altos, ubicados en 76% o más de la distribución).

Se estiman ecuaciones de Mincer para el salario real de los trabajadores, en línea con Boeri y Van Ours (2013), postulando las tres dimensiones de poder sindical como covariables centrales de estudio, considerando el conjunto de los asalariados seleccionados como a hombres y mujeres por separado, a partir de la siguiente especificación¹⁰:

$$\ln w_i = \theta(k_i, e_i, h_i) + u_i \quad (1)$$

En la expresión (1) w_i es el salario real para un individuo (i) (estimado en logaritmos); k_i mide el capital humano según años de educación, e_i es la experiencia laboral potencial (aproximada por la edad), h_i el vector de covariables que incorpora las características observadas en el individuo que pueden afectar las remuneraciones de los trabajadores. En este vector, se incluyen los atributos asociados al poder sindical: condición de cobertura de convenio colectivo de trabajo, condición de afiliación y nivel de conflictividad laboral en la región/rama de actividad laboral. Finalmente, u_i es el error aleatorio que captura características no observadas (como la habilidad o el talento, por ejemplo), el cual está normalmente distribuido con media cero y varianza constante $[N(0, \sigma^2)]$. Además de la media condicional, para el análisis distributivo, considerando la heterocedasticidad presente en los errores en este tipo de datos, se adoptará la técnica de regresión por cuantiles condicionados de Roger Koenker y Bassett (1978), quienes proponen una transformación que ordena por cuantiles la distribución condicional de una variable, y plantea el siguiente problema de minimización:

$$\min_{b \in \mathbf{R}} \left[\sum_{i: t_i \geq b} \theta |w_i - xb| + \sum_{i: t_i < b} (1 - \theta) |w_i - xb| + \right] \quad (2)$$

Donde xb expresa cada una de las covariables incluidas en el análisis. La regresión por cuantiles modela el efecto del vector X sobre toda la distribución del salario, en la que cada cuantil condicional se puede expresar como una función lineal de X :

$$Q_\theta(Y/X) = \beta_0(\theta) + \beta_1(\theta)X_1 + \dots + \beta_k(\theta)X_k \quad (3)$$

Cabe mencionar que todas las regresiones se computan estimando los errores estándar bajo la técnica de *bootstrap* (remuestreo) con 200 réplicas¹¹.

En relación con las covariables de interés en las ecuaciones de regresión, resulta importante considerar la posibilidad mencionada de que los indicadores de conflictividad

10 Por razones de espacio, no se presentan estimaciones para las muestras por género, si bien se comentan los resultados y se grafican en la siguiente sección. Las tablas se encuentran a disposición de la autora.

11 La metodología permite estimar la matriz de varianzas y covarianzas de los estimadores bajo remuestreo. Sobre ello, Koenker (2005) enumera los autores que, desde la econometría, han recuperado el interés por estos métodos e identifica sus variantes metodológicas.

laboral y el salario estén afectados por una relación circular, aun considerando el rezago previsto en la medición de las variables¹². El fenómeno de causalidad inversa se daría si aquellos que perciben salarios bajos en un período están incentivados a generar mayores conflictos laborales en línea con sus reivindicaciones salariales. Ashenfelter y Johnson (1969), Card (1990) y Kennan (1986) lo abordan por medio de modelos de información asimétrica. En virtud de ello, los coeficientes obtenidos para los diferentes niveles de conflictividad laboral se expresarán en términos de correlación, ya que la modelización del proceso de decisión para la realización de un conflicto con paro está fuera del alcance de este artículo.

Luego de un breve análisis descriptivo, en la próxima sección se presentarán regresiones simultáneas sobre los cuantiles 10, 25, 50 (mediana), 75 y 90 del salario, así como regresiones intercuantílicas, con el fin de identificar aquellas diferencias significativas entre los efectos marginales de las variables a distintos puntos de la distribución.

Resultados

La tabla 1 presenta la lista de variables y covariables incorporadas y sus medidas descriptivas principales, a partir de la muestra empleada para las estimaciones. De los trabajadores relevados, el 37% declara estar afiliado a un sindicato y el 46% admite estar cubierto por un convenio colectivo de trabajo. Este último dato resulta similar a los datos de la OIT, mientras que la tasa de afiliación se ubica por encima de los números reportados por el organismo, aunque los datos administrativos de las autoridades nacionales suelen ser interpretados con cautela (Visser *et al.*, 2016).

Por el lado de los conflictos laborales, el 30% de los trabajadores desarrolla sus tareas en sectores y regiones de alta conflictividad y el 28% trabaja con un nivel medio de conflictos. Por su parte, el 68% de los trabajadores son varones y la edad promedio de los trabajadores está por debajo de los 40 años, con 12 años de educación, equivalentes a niveles primario y secundario completos. Los sectores de actividad que más absorben empleo son comercio, hoteles y restaurantes, e industria manufacturera; las regiones del Gran Buenos Aires y pampeana reúnen entre las dos el 80% de los asalariados.

12 Si la distribución de los CL a nivel sectorial y por regiones se mantiene relativamente estable en el tiempo, condicionaría los resultados por la potencial endogeneidad entre esta dimensión de poder sindical y el nivel y distribución salarial.

Tabla 1. Descripción de las variables y estadísticos descriptivos

Variable	Definición	Media	Desv. Est.	Mín	Max
lw	Log del salario horario de la ocupación principal, ajustado con paridad de poder de compra por regiones.	4.25	0.81	0.74	7.60
afil	(1/0) si el/la trabajador/a está afiliado a un sindicato.	0.37	0.48	0	1
cct	(1/0) si el/la trabajador/a está cubierto/a por un convenio colectivo.	0.46	0.50	0	1
clbaja	(1/0) si trabaja en región/actividad con niveles 26%-50% más bajos de CL.	0.26	0.44	0	1
clmedia	(1/0) si trabaja en región/actividad con niveles 51%-75% más bajos de CL.	0.28	0.45	0	1
clalta	(1/0) si trabaja en región/actividad con niveles 25% más altos de CL.	0.30	0.46	0	1
edad	edad del/a trabajador/a.	37.87	11.52	18	65
edad2	cuadrado de la edad del/a trabajador/a.	1566.53	937.14	324	4225
educa	años de educación formal.	11.86	3.43	0	17
tifull	(1/0) si trabaja en empleo jornada completa.	0.12	0.32	0	1
varon	(1/0) si es varón.	0.68	0.47	0	1
antig15	(1/0) si la antigüedad en el puesto es de 1-5 años.	0.35	0.48	0	1
antig5mas	(1/0) si la antigüedad en el puesto es de más de 5 años.	0.54	0.50	0	1
unicas	(1/0) si está casado/a o unido/a.	0.43	0.50	0	1
sepviu	(1/0) si está separado/a viudo/a.	0.08	0.27	0	1
sector	Participación de sectores de actividad y regiones. Comercio, hoteles y restaurantes (0.26); industria (0.23); transporte, almacenamiento y comunicaciones (0.13); educación y salud (0.12); serv. empresariales (0.11); construcción (0.06); serv. sociales y comunitarios (0.04); financiero (0.03); electricidad, gas y agua (0.02).				
región	Gran Buenos Aires (0.44); pampeana (0.36); noroeste (0.06); cuyo (0.05); Patagonia (0.05); noreste (0.04).				

Fuente: Encuesta Nacional de Estructura social (ENES-PISAC) y Dirección de Estudios y Relaciones del Trabajo (Min Prod. Y Trabajo).

Las estimaciones se hicieron sobre tres alternativas de ecuaciones salariales: el modelo base (M1) incluye solo la cobertura de un convenio colectivo de trabajo; el modelo M2 incorpora niveles de conflictividad laboral para 2012-2013; y M3 le suma al anterior la condición de afiliación. Por razones de espacio, en las tablas se omiten los coeficientes de los controles por sector económico y región.

En la tabla 2, se muestra el modelo M1 cuya variable central es el efecto de la cobertura del CCT sobre la media condicional y su distribución. Los datos indican que las negociaciones colectivas generan una prima salarial en los trabajadores cubiertos respecto a aquellos que no lo están. En términos distributivos, este efecto marginal se reduce a niveles más altos del salario, hasta los percentiles 75 y 85¹³. El resultado de p90, merece ser tomado con cautela, dados los resultados en cuantiles inferiores y considerando que no se repite el equivalente en las muestras separadas por género. Las primas salariales decrecientes por cobertura se confirman en las regresiones intercuantílicas, que indican una menor dispersión entre los salarios de los trabajadores cubiertos entre p25 y p75, por un mayor efecto relativo en el primer cuartil que en el tercero. Dicha estandarización a nivel salarial se replica en la muestra de hombres, mientras que en mujeres solo aparece un efecto significativo en el primer cuartil. Los efectos sobre las demás covariables resultan significativos y muestran los signos esperados. Los años de educación, la edad y la brecha por género muestran coeficientes positivos, el empleo de jornada completa registra naturalmente salarios horarios menores que en empleos a tiempo “parcial”. Finalmente, las variables indicadoras de estado civil y de antigüedad en el puesto de trabajo no reportan efectos de magnitud.

En el modelo M2 (tabla 3), se incluyen los efectos de la cobertura por negociaciones colectivas (CCT) y los niveles de conflictividad laboral. Al igual que en el modelo anterior, la cobertura de negociaciones colectivas muestra efectos positivos significativos sobre los salarios, si bien decrecientes entre los percentiles 10 y 75, llegando a perder toda significatividad en los salarios más altos (p90). Esta disparidad de resultados entre cuantiles, testeada por medio de las regresiones intercuantílicas, confirma que la dispersión salarial se reduce en tres cuartas partes de la distribución, debido a una prima más alta por cobertura sobre los asalariados que perciben menores ingresos, si bien las diferencias se muestran estadísticamente diferentes a cero con un 10% de significación.

En términos de huelgas, en gran parte de la distribución, los datos no reportan relaciones significativas de los niveles de conflictividad media o alta y los salarios. Recién en las remuneraciones mayores (p90) se identifica un coeficiente estadísticamente significativo para dichas variables (con un nivel de confianza del 95% y 90% respectivamente)¹⁴.

13 Para el p85, se obtuvo un coeficiente de 0.09 para la cobertura de CCT, significativo al 10%.

14 En el caso de trabajadores en ramas/regiones con niveles de conflictividad media, este efecto se da también en el percentil 85 (estimación no incluida en la tabla), con un coeficiente de 0.42, significativo al 5%.

Tabla 2. Ecuaciones de ingreso - M1 (solo CCT)

	(OLS)	(q10)	(q25)	(q50)	(q75)	(q90)
cct	0.151*** (0.0293)	0.211*** (0.0719)	0.175*** (0.0368)	0.110*** (0.0272)	0.0702* (0.0374)	0.128** (0.0644)
edad	0.0347*** (0.00924)	0.0175 (0.0172)	0.0418*** (0.0114)	0.0272*** (0.00935)	0.0274** (0.0124)	0.0580*** (0.0169)
edad2	-0.0004*** (0.000108)	-0.0002 (0.000203)	-0.0005*** (0.000134)	-0.0003*** (0.000111)	-0.0003* (0.000151)	-0.0005*** (0.000200)
educa	0.0360*** (0.00477)	0.0384*** (0.0118)	0.0325*** (0.00749)	0.0393*** (0.00488)	0.0333*** (0.00485)	0.0394*** (0.00897)
tifull	-0.487*** (0.0487)	-0.489*** (0.127)	-0.418*** (0.0653)	-0.409*** (0.0460)	-0.430*** (0.0471)	-0.590*** (0.0792)
varon	0.181*** (0.0378)	0.254*** (0.0863)	0.164*** (0.0520)	0.128*** (0.0348)	0.149*** (0.0411)	0.227*** (0.0720)
anti15	-0.00425 (0.0569)	0.0169 (0.103)	-0.0212 (0.0689)	-0.00103 (0.0457)	-0.0286 (0.0723)	-0.0605 (0.0997)
anti5+	0.0704 (0.0582)	0.123 (0.108)	0.0988 (0.0691)	0.0803 (0.0535)	0.0422 (0.0758)	-0.0895 (0.112)
unicas	0.0491 (0.0367)	0.0881 (0.0727)	0.0360 (0.0403)	0.0860*** (0.0301)	0.0770* (0.0430)	0.0176 (0.0737)
sepiu	-0.00671 (0.0607)	0.0447 (0.127)	-0.000372 (0.0759)	0.0726 (0.0615)	0.0491 (0.0777)	-0.0101 (0.114)
Constant	2.861*** (0.190)	2.213*** (0.370)	2.433*** (0.237)	2.965*** (0.191)	3.461*** (0.238)	3.284*** (0.351)
Obs.	2,291	2,291	2,291	2,291	2,291	2,291
R2	0.190					

Fuente: elaboración propia con datos de ENES-PISAC y DEyRT-MPyT.

Nota: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. Errores estándar vía Bootstrap (200 réplicas)

En individuos que desarrollan sus tareas en sectores/regiones con baja conflictividad, esta condición no muestra correlación alguna con los salarios. De los resultados se infiere que los trabajadores con ingresos ubicados en el último tramo de la distribución que trabajan en regiones/sectores con conflictividad media o alta logran una prima salarial respecto al resto de los trabajadores (tanto aquellos que trabajan en condiciones de conflictividad media-alta, pero ganan salarios menores como quienes desarrollan sus

actividades en lugares con condiciones de conflictividad baja). Esto es coherente con los datos que arroja el test intercuantílico, el cual confirma que dichos niveles de conflictividad se asocian a una mayor dispersión salarial en la cola derecha de la distribución (entre los cuantiles 50 y 90). Por su parte, para la muestra masculina, la cobertura por CCT incide en una menor dispersión salarial en el rango intercuartílico (percentiles 25 y 75), y los niveles de conflictividad media-alta solo se relacionan positivamente con los salarios del tramo más alto de la distribución, al igual que en la muestra para ambos géneros. La muestra de trabajadoras, sin embargo, no revela efectos de significación. El resto de los coeficientes asociados a características intrínsecas a los trabajadores (edad, años de educación, género, etc.) resultan significativos y presentan los signos esperados.

Para el modelo M3, que integra las tres dimensiones analizadas de poder sindical, la cobertura de CCT muestra un efecto positivo sobre los salarios tanto en su nivel promedio como en el resto de los puntos de la distribución estimados. Se verifica entonces una prima por cobertura de negociación colectiva, si bien –en términos distributivos– la misma resulta mayor en los salarios más bajos de la distribución, resultados que se confirman con regresiones intercuantílicas entre los percentiles 10 a 75 de la distribución de salarios. Respecto al coeficiente del percentil 90, que arroja un efecto positivo mayor, no se encuentra un equivalente en la muestra de hombres o de mujeres por separado, lo que sugiere que hay que asumir su valor con cautela.

La tasa de afiliación muestra, a su vez, resultados significativos en el primer cuartil de la distribución (percentiles 10 y 25). En este punto, resulta importante una aclaración: si bien, bajo la normativa vigente en la que rige el principio *erga omnes* respecto a los términos de alcance de las NC, los acuerdos salariales tienen efectos sobre todos los trabajadores estén afiliados o no, la inclusión de la condición de afiliación responde principalmente al intento de capturar el efecto de acuerdos salariales de manera integral, en línea con Martinez Correa *et al.*, (2018). En este sentido, Trajtemberg (2009) da cuenta de las dificultades de las encuestas que incluyen preguntas sobre relaciones laborales para obtener respuestas satisfactorias, siendo más factible para el trabajador común identificar su condición de afiliado (que depende exclusivamente de su voluntad), que la cobertura por negociaciones colectivas (dependiente del conocimiento del individuo respecto al marco en el que se dan las relaciones laborales en su lugar de trabajo).

En resumen, si se integran ambos efectos en un indicador de sindicalización para aquellos trabajadores sobre los que rigen acuerdos salariales, el efecto positivo sobre los salarios pero igualador entre quienes están alcanzados por dicha condición se confirma, dado que ambas variables reflejan primas salariales relativamente mayores sobre los salarios más bajos de la distribución¹⁵.

15 Se testeó conjuntamente los indicadores para las tres dimensiones sindicales, confirmando que dichas variables son significativas en un nivel del 1%. Además, las pruebas VIF descartaron multicolinealidad entre las variables por la incorporación de afiliación y cobertura por CCT.

Tabla 3. Ecuaciones de ingreso - M2 (CCT y CL)

	(OLS)	(q10)	(q25)	(q50)	(q75)	(q90)
cct	0.148*** (0.0295)	0.224*** (0.0636)	0.165*** (0.0349)	0.105*** (0.0273)	0.0822** (0.0377)	0.105 (0.0646)
clbaja	0.000343 (0.0633)	0.0446 (0.114)	-0.0173 (0.0679)	-0.0201 (0.0541)	-0.0131 (0.0749)	0.0938 (0.137)
clmedia	0.141* (0.0825)	0.166 (0.148)	-0.0177 (0.103)	0.0611 (0.0854)	0.148 (0.106)	0.509*** (0.171)
clalta	0.00463 (0.107)	-0.0737 (0.203)	-0.181 (0.125)	0.0179 (0.110)	0.0688 (0.131)	0.384* (0.204)
edad	0.0341*** (0.00920)	0.0157 (0.0173)	0.0392*** (0.0110)	0.0263*** (0.00847)	0.0271** (0.0122)	0.0543*** (0.0171)
edad2	-0.0004*** (0.000108)	-0.0002 (0.000204)	-0.0005*** (0.000129)	-0.0003*** (0.000103)	-0.0003* (0.000153)	-0.0005** (0.000205)
educa	0.0358*** (0.00475)	0.0402*** (0.0104)	0.0305*** (0.00698)	0.0394*** (0.00501)	0.0313*** (0.00576)	0.0385*** (0.00805)
tifull	-0.488*** (0.0490)	-0.467*** (0.125)	-0.425*** (0.0706)	-0.423*** (0.0473)	-0.443*** (0.0494)	-0.562*** (0.0749)
varon	0.181*** (0.0380)	0.220*** (0.0832)	0.162*** (0.0521)	0.133*** (0.0367)	0.146*** (0.0400)	0.241*** (0.0701)
anti15	-0.00544 (0.0569)	0.0323 (0.115)	0.00462 (0.0800)	0.0107 (0.0492)	-0.0422 (0.0733)	-0.0973 (0.0937)
anti5+	0.0685 (0.0582)	0.133 (0.116)	0.109 (0.0722)	0.0933* (0.0518)	0.0226 (0.0747)	-0.0942 (0.106)
unicas	0.0528 (0.0368)	0.107 (0.0810)	0.0577 (0.0391)	0.0910*** (0.0339)	0.0640 (0.0451)	-0.0487 (0.0796)
sepviu	-0.00616 (0.0606)	0.0659 (0.125)	-0.00556 (0.0758)	0.0695 (0.0607)	0.00314 (0.0733)	-0.0300 (0.140)
Constant	2.894*** (0.193)	2.229*** (0.360)	2.555*** (0.221)	2.979*** (0.173)	3.519*** (0.226)	3.348*** (0.319)
Obs.	2,291	2,291	2,291	2,291	2,291	2,291
R2	0.193					

Fuente: elaboración propia con datos de ENES-PISAC y DEyRT-MPyT.

Nota: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. Errores estándar vía Bootstrap (200 réplicas)

Tabla 4. Ecuaciones de ingreso - M3 (CCT, AFIL y CL)

	(OLS)	(q10)	(q25)	(q50)	(q75)	(q90)
cct	0.138*** (0.0301)	0.166*** (0.0556)	0.150*** (0.0412)	0.101*** (0.0283)	0.0791** (0.0365)	0.126** (0.0636)
afil	0.0398 (0.0308)	0.203*** (0.0596)	0.0812** (0.0374)	0.00579 (0.0262)	0.0222 (0.0359)	-0.0473 (0.0690)
clbaja	-0.00152 (0.0632)	0.0414 (0.0984)	0.00110 (0.0757)	-0.0190 (0.0478)	0.00168 (0.0667)	0.0864 (0.128)
clmedia	0.139* (0.0826)	0.158 (0.136)	0.0125 (0.111)	0.0695 (0.0856)	0.152 (0.0973)	0.453*** (0.173)
clalta	0.00487 (0.107)	-0.0683 (0.181)	-0.124 (0.131)	0.0228 (0.104)	0.0730 (0.129)	0.316 (0.195)
edad	0.0342*** (0.00923)	0.0271 (0.0171)	0.0384*** (0.0104)	0.0265*** (0.00866)	0.0277** (0.0129)	0.0564*** (0.0185)
edad2	-0.0004*** (0.000108)	-0.0003 (0.000197)	-0.0004*** (0.000127)	-0.0003*** (0.000102)	-0.0003* (0.000153)	-0.0005** (0.000215)
educa	0.0365*** (0.00479)	0.0411*** (0.00869)	0.0339*** (0.00744)	0.0395*** (0.00440)	0.0326*** (0.00502)	0.0373*** (0.00818)
tifull	-0.487*** (0.0489)	-0.433*** (0.106)	-0.429*** (0.0680)	-0.425*** (0.0460)	-0.432*** (0.0509)	-0.586*** (0.0608)
varon	0.181*** (0.0380)	0.213*** (0.0666)	0.182*** (0.0464)	0.130*** (0.0319)	0.139*** (0.0405)	0.279*** (0.0731)
anti15	-0.00826 (0.0567)	0.0237 (0.0920)	-0.00812 (0.0674)	0.00830 (0.0483)	-0.0308 (0.0752)	-0.0754 (0.0973)
anti5+	0.0635 (0.0585)	0.0668 (0.0944)	0.0932 (0.0673)	0.0906* (0.0521)	0.0320 (0.0736)	-0.0690 (0.117)
unicas	0.0525 (0.0368)	0.107 (0.0753)	0.0413 (0.0443)	0.0934*** (0.0348)	0.0634 (0.0457)	-0.0402 (0.0660)
sepviu	-0.00477 (0.0606)	0.0968 (0.121)	-0.00421 (0.0805)	0.0667 (0.0625)	0.00263 (0.0778)	-0.0358 (0.135)
Constant	2.880*** (0.194)	-0.0564 (0.123)	-0.0229 (0.0941)	0.0259 (0.0584)	0.0291 (0.109)	-0.0965 (0.166)
Obs.	2,291	2,291	2,291	2,291	2,291	2,291
R2	0.194					

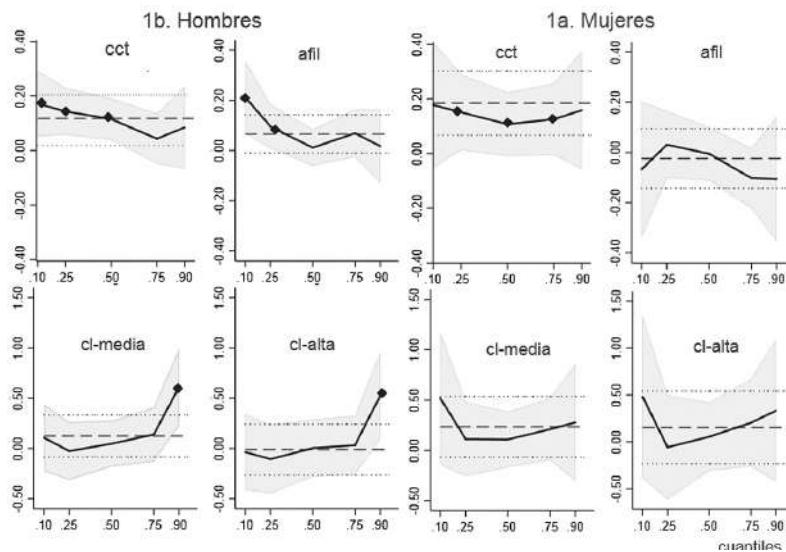
Fuente: elaboración propia con datos de ENES-PISAC y DEyRT-MPyT.

Nota: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. Errores estándar vía Bootstrap (200 réplicas)

En relación a los niveles de CL, los resultados son similares a los obtenidos en el modelo M2, e indican que los diferentes niveles de conflictividad no inciden sobre el salario en la mayor porción de su distribución, a excepción de aquellos que perciben los salarios más altos (p90) y desarrollan sus actividades en ámbitos de CL media y alta. En este grupo, los trabajadores logran aun mayores salarios, dada la relación directa entre los conflictos con paro y sus remuneraciones.

Finalmente, en vista de los resultados obtenidos en las tres variantes de modelos, resulta interesante observar las diferencias por género que registran los elementos de poder sindical. En la figura 1, se muestran los coeficientes que reportan las variables de interés central en las estimaciones del modelo M3 para las muestras de hombres y mujeres por separado. En el panel izquierdo, los gráficos muestran los coeficientes para la muestra de hombres, mientras en el panel a la derecha se grafican los resultados para las estimaciones sobre mujeres. La línea quebrada muestra el valor de los coeficientes reportados a cada cuantil, y los marcadores en forma de diamante permiten observar cuáles de estos valores resultaron estadísticamente significativos.

Figura 1. Regresión por cuantiles (M3) en muestras por género



Fuente: elaboración propia con datos de ENES-PISAC y DEyRT-MPyT.

De este gráfico, vale destacar tres puntos de análisis: a) en la muestra de hombres, el efecto de cobertura de un CCT y de la afiliación (identificando ambos elementos como una condición de sindicalización para el trabajador) logra primas salariales positivas y decrecientes con el salario, luego, se verifica como una menor desigualdad entre quienes poseen dicha condición; b) para las variables de conflictividad, los resultados

muestran una desvinculación de los conflictos con paro y los niveles salariales, a excepción del último cuantil estimado; c) en la muestra femenina, los únicos resultados significativos se dan en la cobertura por CCT, con una correlación positiva con el salario a lo largo del rango intercuatlílico (p25 – p75), si bien dicha prima no reporta un patrón claro en términos distributivos. A partir de estos datos, se puede inferir que los resultados que arroja la muestra masculina se traducen directamente a la muestra combinada, dada la imposibilidad de obtener resultados de peso en nuestro análisis sobre las mujeres trabajadoras.

Conclusiones

El objetivo de este trabajo ha sido el de examinar el vínculo entre tres dimensiones clave del poder sindical sobre los salarios de los trabajadores formales del sector privado, en un periodo con altos niveles de actividad. Esto implicó que el desempleo –entendido como un dispositivo que disciplina o atenúa los reclamos salariales en épocas recesivas– no operara como condicionante. Más bien, el contexto temporal combina fuerte pujía distributiva, creciente inflación y alta conflictividad entre el conjunto de los trabajadores y las cámaras empresariales. Estas condiciones se expresaron dentro de un modelo sindical con un mayor nivel de centralización y regulación por parte del Estado, combinado con la recuperación y reconfiguración de dichas organizaciones en la primera década y media del siglo XXI.

Por el lado de las negociaciones colectivas, los resultados confirman la evidencia previa sobre Argentina: una brecha salarial entre los trabajadores cubiertos y los no cubiertos, por efecto de convenios colectivos de trabajo, combinada con un efecto igualador entre los que están cubiertos por estos dado el impacto relativo mayor de dicha dimensión sobre los cuantiles más bajos. Por otra parte, los resultados sobre la dimensión de la afiliación reflejan cierta estandarización salarial, en particular sobre aquellos trabajadores cuyas remuneraciones se ubican en la cola izquierda de la distribución. En este sentido, aun teniendo en cuenta al principio erga omnes que rige la legislación laboral argentina, la afiliación sindical podría validarse como indicador complementario de la asociación entre las negociaciones colectivas y los salarios. Esta menor dispersión, conjuntamente con menores tasas de retorno a las características personales de los trabajadores (al incluir estas dimensiones), permite atribuir al rol de las organizaciones la reducción en el peso de las características personales para la determinación de salarios, de acuerdo con Freeman (1980) y Alejo y Casanova (2017).

Los conflictos laborales se revelan como la dimensión que menor grado de vinculación registra con los salarios. Por un lado, niveles de conflictividad baja no muestran asociación alguna, mientras que, para grados medios y altos de conflictividad se identifica

una relación significativa en aquellos trabajadores que perciben los salarios más altos de la distribución (percentil 90). En los sectores relevados en los que se combinan niveles medios-altos de conflictividad y mayores remuneraciones se incluyen la industria manufacturera, los servicios de transporte, logística y comunicaciones, servicios profesionales, administrativos e inmobiliarios y ciertos sectores educativos y sanitarios; en algunos de ellos los conflictos con paro tienen un amplio alcance en el funcionamiento de la economía, como en el caso de transporte y logística¹⁶. La correlación positiva conflictos-salarios –verificada en el último tramo de la distribución con niveles medios y altos de conflictividad– se contrapone a los efectos de estandarización de los salarios en las otras dos dimensiones, si bien en este último caso aplica a un número reducido de trabajadores.

En virtud de lo anterior, se delinean algunas conclusiones que pueden facilitar el análisis de la conexión entre sindicalismo y desigualdad salarial. Por un lado, es importante reconocer el influjo de la configuración particular del poder sindical en cada país o región, a partir de los arreglos institucionales, estructuras productivas y relaciones laborales de cada economía (Ahlquist, 2017; Marshall, 2019). No obstante, ciertas regularidades o hechos estilizados pueden ser analizados a la luz de otros aportes de la literatura.

Una lectura posible de los resultados es la de Freeman (1980), quien condiciona los efectos sobre la distribución salarial al grado de organización de los trabajadores según su posición relativa en la escala de ingresos. Desde otro lugar, Ronsenfeld (2006) plantea la falta de una vinculación significativa entre los niveles de conflicto y los salarios; advierte que desde fines del siglo XX se ha dado un desacoplamiento entre los conflictos y los salarios de los trabajadores. El autor plantea que en ciertos contextos las medidas de fuerza pueden tener como principal objetivo una restauración del *statu quo* de los trabajadores, más que una mejor posición neta en términos salariales. Si dicho análisis se enmarca en un país desarrollado con distintos arreglos institucionales, este planteo puede adaptarse al mercado laboral argentino, más aun si tenemos en cuenta que los reclamos salariales desde el año 2008 dejaron de ser el principal motivo de conflicto en el sector privado¹⁷. Otro punto a tener en cuenta se refiere al cambio tecnológico y su impacto en los procesos productivos y las relaciones laborales asociadas a ellos, lo que condiciona en cierta manera los reclamos impulsados por los sindicatos y genera en ellos una creciente necesidad de adaptación, tema abordado en Acemoglu *et al.*, (2001). Más allá de estos argumentos, los resultados sugieren que, dada la estructura del mercado laboral, los conflictos salariales no estarían promoviendo particularmente mejoras en los salarios y su distribución en el sector privado formal.

16 Los trabajadores del sistema financiero logran también, con sus medidas de fuerza, incidir fuertemente en las actividades corrientes de toda la economía, si bien en este caso registran niveles bajos de conflictividad dado que los mismos se plantean a nivel nacional, con cierto sesgo hacia abajo en la contabilización por regiones. Otro sector de fuerte incidencia es el petrolero, el cual se encuentra fuera de la muestra.

17 Cantidad de conflictos con paro según reclamo principal en el ámbito privado. Dirección de Estudios y Relaciones del Trabajo (MPyT).

Finalmente, cabe mencionar ciertas limitaciones del artículo. Primero, el alcance de los objetivos planteados limita en cierta forma un análisis de las condiciones institucionales, sociales y políticas en las que se plantea la acción sindical en Argentina bajo un proceso de revitalización de dichas organizaciones. Segundo, en términos metodológicos, la técnica de regresión por cuantiles condicionados depende críticamente de la distribución de las características de los individuos sobre las que se tomó la muestra. Aun así, los resultados se condicen con Martínez Correa *et al.*, (2018), con microdescomposiciones basadas en regresiones por cuantiles no condicionadas. Otra posible limitación está en los datos de conflictos a nivel de rama y sector. Una mayor desagregación por lugar de trabajo, rama local o nacional permitiría analizar el activismo sindical según niveles de organización (Spaltenberg, 2012).

Alternativamente, los resultados a nivel de conflictividad salarial plantean posibles líneas de investigación a futuro en relación con metodologías alternativas que permitan capturar más acabadamente dicha dimensión (Barrera Insua, 2015). Adicionalmente, a futuro, se espera poder abordar potenciales sesgos de endogeneidad, aplicando variables instrumentales a las estimaciones; también, identificar las causas de un posible sesgo por un alto valor de la constante y, finalmente, probar especificaciones alternativas para medir la conflictividad laboral, e indagar sobre las diferencias por género de los resultados obtenidos.

Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D., Aghion, P., y Violante, G. (2001) Deunionization, Technical Change and Inequality. *Vol. 55. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* (229-264). North Holland.
- Adamovsky, E. (2012). *Historia de las clases populares en la Argentina: desde 1880 hasta 2003*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Ahlquist, J. S. (2017). Labor unions, political representation, and economic inequality. *Annual Review of Political Science*, 20, 409-432.
- Alejo, J., y Casanova, L. (2017). Negociación colectiva y cambios distributivos en los ingresos laborales en Argentina. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, 15, 65-97.
- Ashenfelter, O. (1971). The effect of unionization on wages in the public sector: The case of fire fighters. *ILR Review*, 24(2), 191-202.
- Ashenfelter, O., y Johnson, G. E. (1969). Bargaining theory, trade unions, and industrial strike activity. *The American Economic Review*, 59(1), 35-49.

- Ashenfelter, O., y Johnson, G. E. (1972). Unionism, relative wages, and labor quality in US manufacturing industries. *International Economic Review*, 488-508.
- Barrera Insua, F. (2015). La acción sindical en el conflicto salarial de la Argentina post-convertibilidad (2006-2010). *Sociedad y economía* (28), 115-136.
- Beccaria, L., Fernandez, A. L., y Trajtemberg, D. (2017). *Reducción de la desigualdad de las remuneraciones e instituciones laborales: Argentina 2003-2015*. Paper presented at the LII Reunión Anual, Bariloche, Argentina.
- Bennett, J. T., y Kaufman, B. E. (ed.). (2017). *What do unions do? A Twenty-Year Perspective*. New York: Routledge.
- Boeri, T., y Van Ours, J. (2013). *The economics of imperfect labor markets*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Bradley, D., Kim, I., y Tian, X. (2016). Do unions affect innovation? *Management Science*, 63(7), 2251-2271.
- Campos, L., González, M., y Sacavini, M. (2010). El mercado de trabajo en los distintos patrones de crecimiento. *Realidad económica*, 253, 48-81.
- Card, D. (1990). Strikes and wages: a test of an asymmetric information model. *The Quarterly Journal of Economics*, 105(3), 625-659.
- Card, D. (1996). The effect of unions on the structure of wages: A longitudinal analysis. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 957-979.
- Chen, H. J., Kacperczyk, M., y Ortiz-Molina, H. (2011). Labor unions, operating flexibility, and the cost of equity. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 46(1), 25-58.
- Coombs, C. K., y Cebula, R. (2011). The impact of union corruption on union membership. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 50(1), 131-148.
- Crain, M. C., y Matheny, K. (2018). Labor Unions, Solidarity, and Money. *Emp. Rts. & Emp. Pol'y J*, 22, 259.
- DeFina, R. H. (1983). Unions, Relative Wages, and Economic Efficiency. *Journal of Labor Economics*, 1(4), 408-429.
- Delfini, M., Erbes, A., y Roitter, S. (2011). Participación sindical de los trabajadores en Argentina: principales determinantes y tendencias. *Relations industrielles/Industrial Relations*, 66(3), 374-396.

- DiNardo, J., y Lee, D. S. (2004). Economic impacts of new unionization on private sector employers: 1984–2001. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1383-1441.
- Ehrenberg, R. G. (1973). Municipal government structure, unionization, and the wages of fire fighters. *ILR Review*, 27(1), 36-48.
- Etchemendy, S., y Collier, R. B. (2007). Down but not out: Union resurgence and segmented neocorporatism in Argentina (2003–2007). *Politics & Society*, 35(3), 363-401.
- Farber, H. S., y Saks, D. H. (1980). Why workers want unions: The role of relative wages and job characteristics. *Journal of Political Economy*, 88(2), 349-369.
- Freeman, R. B. (1980). Unionism and the Dispersion of Wages. *ILR Review*, 34(1), 3-23.
- Freeman, R. B., y Medoff, J. L. (1984). What do unions do. *Indus. & Lab. Rel. Rev.*, 38, 244.
- Fuchs, V. R. (1968). Interindustry and Intersector Differences in Hourly Earnings. *The Service Economy* (pp. 128-157): NBER.
- Gay, R. S. (1984). Union settlements and aggregate wage behavior in the 1980s. *Fed. Res. Bull.*, 70, 843.
- Ghigliani, P. (2009). Acerca de los estudios cuantitativos sobre conflictos laborales en Argentina (1973-2009): reflexiones sobre sus premisas teórico-metodológicas. *Conflict Social*, 2(2), 75-97.
- Ghigliani, P. (2010). Burocracia sindical: aportes para una discusión en ciernes. *Nuevo topo* (7), 117-124.
- Groisman, F., y Marshall, A. (2005). Determinantes del grado de desigualdad salarial en la Argentina: un estudio interurbano. *Desarrollo Económico*, 281-301.
- Hirsch, B. T. (2004). What do unions do for economic performance? *Journal of Labor Research*, 25(3), 415-455.
- Kelly, J. (2012). Rethinking industrial relations: Mobilisation, collectivism and long waves (1st ed.). London: Routledge.
- Kennan, J. (1986). The economics of strikes. *Handbook of labor economics*, 2, 1091-1137.
- Koenker, R. (2005). *Quantile Regression*. New York: Cambridge University Press.
- Koenker, R., y Bassett, G. (1978). Regression quantiles. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 33-50.

- Krusell, P., y Rudanko, L. (2016). Unions in a frictional labor market. *Journal of Monetary Economics*, 80, 35-50.
- Lewis, H. G. (1959). Competitive and Monopoly Unionism. In P. D. Bradley (Ed.), *The Public Stake in Union Power* (1959 ed., pp. 181-208). Charlottesville: University of Virginia Press.
- Ludsteck, J., y Jacobebbinghaus, P. (2010). Strike activity and centralisation in wage setting *Der Kampf um Arbeit* (pp. 201-219): Springer.
- Marshall, A. (2019). Salario mínimo y negociación colectiva e la determinación salarial: interacciones entre políticas salariales y posturas sindicales en la Argentina y Uruguay. *Trabajo y sociedad* (32), 79-101.
- Marshall, A., y Perelman, L. (2008). Estrategias sindicales de afiliación en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 3-30.
- Martinez Correa, J., Lombardo, C., y Bentivegna, B. (2018). Convenio colectivo, sindicatos y dispersión salarial: evidencia de Argentina. *Documentos de Trabajo del CEDLAS* (No. 0232).
- Morris, M. B. (2017). La revitalización sindical en Argentina (2003-2015): dimensiones e indicadores para su conceptualización. *Población & Sociedad*, 24(2), 195-226.
- Oaxaca, R. L. (1975). Estimation of union/nonunion wage differentials within occupational/regional subgroups. *The Journal of Human Resources*, 10(4), 529-537.
- Palomino, H., y Trajtemberg, D. (2006). Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina. *Revista de Trabajo*, 2(3).
- Payo Esper, M. (2014). De los conflictos laborales a las huelgas generales. Algunos apuntes para pensar su dinámica 2002-2012 en Argentina. *Sociohistórica*, (33).
- Perrone, L., Wright, E. O., y Griffin, L. J. (1984). Positional power, strikes and wages. *American Sociological Review* 49(3), 412-426.
- Rima, I. H. (2015). *Labor Markets in a Global Economy: A Macroeconomic Perspective*. New York: Routledge.
- Ronconi, J. P. (2013). Union negotiation and wage inequality in Argentina: an empirical analysis of recent trends. *Documentos de Trabajo del CEDLAS*, 145.
- Rosenfeld, J. (2006). Desperate measures: strikes and wages in post-accord America. *Social Forces*, 85(1), 235-265.

Rosenfeld, J. (2014). *What unions no longer do*. Cambridge, MA. Harvard University Press.

Senén González, C., Medwid, B., y Trajtemberg, D. (2011). La negociación colectiva y sus determinantes en la Argentina. Un abordaje desde los debates de las relaciones laborales. *RELET-Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 16(25), 155-182.

Spaltenberg, R. (2012). La diversidad de los conflictos laborales: dispersión y centralización en las lógicas de acción de los asalariados privados. *Investigaciones sobre Protección Social y Relaciones Laborales Argentina 2012*.

Trajtemberg, D. (2009). *El impacto de la determinación colectiva de salarios sobre la dispersión salarial*. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Trajtemberg, D. E., y Pontoni, G. A. (2017). Estructura, dinámica y vigencia de los convenios colectivos de trabajo sectoriales del ámbito privado (1975-2014). *Estudios del trabajo*(54).

Visser, J., Hayter, S., y Gammarano, R. (2016). *Trends in Collective Bargaining Coverage: Stability, Erosion Or Decline?* (1). Retrieved from www.ilo.org/collectivebargaining:

Weiss, L. W. (1966). Concentration and labor earnings. *The American Economic Review*, 56(1/2), 96-117.

Wilmers, N. (2017). Labor unions as activist organizations: A union power approach to estimating union wage effects. *Social Forces*, 95(4), 1451-1478.

Zimmerman, J. (2001). The effects of bureaucratization on corruption, deviant and unethical behavior in organizations. *Journal of Managerial Issues*, 119-128.



Carrera moral y significados del dinero en el trabajo sexual: el caso de Bogotá, Colombia*

Moral Career and the Meanings of Money in Sexual Work: The Case of Bogota, Colombia

Carlos Alfonso Laverde Rodríguez**
Misael Tirado Acero***

Recibido: 9 de agosto de 2019

Revisado: 17 de septiembre de 2019

Aprobado: 20 de octubre de 2019

* Cómo citar este artículo: Laverde Rodríguez, C. A., y Tirado Acero, M. (2020). Carrera moral y significados del dinero en el trabajo sexual: el caso de Bogotá, Colombia. *Revista CIFE: Lecturas en Economía Social*, 22(36), 47-67. DOI: <https://doi.org/10.15332/22484914/5437>

** Doctor en ciencias sociales con especialidad en sociología de El Colegio de México (Colmex). Maestro en ciencias políticas y sociales por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, y especialista en historia del pensamiento económico por la Facultad de Economía, ambos títulos de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Sociólogo y economista de la Universidad Santo Tomás, y docente de la Facultad de Economía de la misma institución. Correo electrónico: smials1@gmail.com, caroslaverder@usantotomas.edu.co. Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-0772-0337>

*** Posdoctor en derecho de la Universidad de Buenos Aires; doctor en Sociología Jurídica e Instituciones Políticas de la Universidad Externado de Colombia; especialista en evaluación social de proyectos y especialista en economía de la Universidad de los Andes; y sociólogo de la Universidad Nacional de Colombia. Es investigador del grupo Conflicto y Criminalidad y docente en pregrado y posgrados de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Colombia. Correo electrónico: misaeltirado@gmail.com. Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-1840-1702>

Resumen

A partir de datos etnográficos, se plantea un análisis de la forma en la que se entraman en la lógica del comercio sexual, o a través de él, las esferas de la intimidad y el mercado, de la sexualidad y la afectividad. Se explora, mediante una mirada a la forma en la que se construye socialmente el dinero y las jerarquías morales que produce, cuáles son las condiciones estructurales y afectivas en torno a experiencias personales y laborales de mujeres que participan o participaron en el comercio sexual y que se perciben a sí mismas como trabajadoras sexuales. Para esto, se recolectan una serie de narrativas de trabajadoras sexuales de la ciudad de Bogotá, que abogan por el reconocimiento de sus derechos laborales.

Palabras clave: economía laboral, demografía, elección laboral, Colombia.

Clasificación JEL: J01, J1, J23.

Abstract

Based on ethnographic data, this paper propounds an analysis of the way in which the spheres of intimacy and market, of sexuality and emotions, are weaved together within, or through, the logic of sexual commerce. By means of examining the way in which money is socially constructed and at the moral hierarchies it produces, this paper inquires which are the structural and emotional conditions that surround the personal and work-related experiences of women who work or used to work in sexual commerce and who perceive themselves as sexual workers. To this end, we have gathered a series of narratives of sexual workers from the city of Bogotá who advocate for the acknowledgement of their labor rights.

Keywords: labor economy, demography, work choice, Colombia.

JEL Classification: J01, J1, J23.

[...] Siempre hay una economía moral, un conjunto de reglas, con frecuencia implícitas, que establecen como deben comportarse los actores en el mercado.

FERNANDO ESCALANTE

Introducción

Esta presentación es resultado de algunas reflexiones que tienen el interés de entender cómo las mujeres que realizan una actividad desacreditada se convierten en sujetos políticos y se reconocen de diversas formas frente a la ley y la sociedad¹. Es una apuesta metodológica y conceptual para conocer, por medio de los significados sociales del dinero, las formas en las que trabajadoras sexuales que han participado en organizaciones que luchan por sus derechos laborales se apropián o no subjetivamente de estos derechos. Nos enfocamos, específicamente, en un grupo de trabajadoras sexuales organizadas en Bogotá.

El concepto de apropiación subjetiva de derechos es difícil de asir y existen varios caminos. La ruta a la que apostamos en este documento está dirigida a rastrear esta apropiación en las prácticas sociales de un mercado tan particular como el sexual, mediante la experiencia subjetiva detonada por un sentir del derecho.

Lo interesante de esta propuesta es que permite, mediante los significados que un grupo de trabajadoras sexuales atribuye al dinero, un camino de exploración a una serie de jerarquías morales que explican la forma diferencial en la que se expresa la apropiación subjetiva de derechos.

Proponemos seguir el siguiente orden de exposición. Presentamos el contexto general en el que se desarrolla la investigación, del que se deriva esta reflexión. Posteriormente, planteamos el problema de investigación con relación al dinero como objeto cargado de sentidos, para así esbozar en el primer apartado el enfoque teórico (I). En este se retoman elementos de la sociología económica para abordar el dinero, no como un objeto neutral de intercambio de mercado (de acuerdo con la versión clásica de la economía), sino como un portador de significados sociales que permite construir un mapa de la *carrera moral* en un trabajo desacreditado como es el trabajo sexual. En segundo lugar

1 En el discurso social, la imagen prototípica de quien ejerce esta actividad es femenina y no da cuenta de la diversidad de experiencias entre las mujeres y hombres que se dedican a ella. Este texto reconoce que existe esta diversidad, pero se limita a hablar de mujeres, porque las anécdotas que sirvieron como base para el análisis llevado a cabo fueron provistas solo por mujeres (cigénero). Los relatos provienen de entrevistas hechas por quienes hicimos la investigación entre 2016 y 2017. Se usó material que proviene de diecinueve entrevistas realizadas en Bogotá, así como de testimonios obtenidos de la observación participante del autor en cursos y actividades con varias trabajadoras sexuales.

(II), planteamos algunos elementos que nos permiten exponer por qué el trabajo sexual como actividad estigmatizada requiere de quienes lo realizan un proceso continuo de resignificación del dinero para otorgar sentido a las prácticas sociales en la lógica de este mercado. Finalmente, a partir del trabajo de campo realizado con un grupo de trabajadoras sexuales en la ciudad de Bogotá durante el segundo semestre de 2016, planteamos algunos análisis preliminares, para exponer la forma en la que entendemos el proceso diferencial de apropiación subjetiva de derechos.

Contexto de la investigación

El contexto general de la investigación se desarrolla en torno a las trabajadoras sexuales de la zona de tolerancia más importante de Bogotá, que ha sido objeto de desarrollos jurídicos con relación al comercio sexual en la ciudad y en el país.

El marco jurídico respecto a esta actividad en Bogotá y Colombia se acerca a un modelo reglamentarista. Se han dado pasos hacia una formulación legal que permita proteger derechos de tipo laboral, lo cual contrasta con la reciente propuesta presentada al Congreso de la República² para implementar un modelo jurídico como el sueco que, desde una perspectiva neoabolicionista, busca penalizar a los clientes del comercio sexual.

Hasta el 2001, el trabajo sexual en Bogotá no estaba reglamentado, aunque sí era tolerado. Esta actividad no se prohibía, pero tampoco se hacía explícita en el plano jurídico, en donde apenas aparecía como una actividad que se desarrollaba en lugares de “impacto social negativo”³. Después de este año, con el surgimiento de un decreto que reglamentó el trabajo sexual en zonas específicas, comenzó en la ciudad un viraje⁴ hacia una perspectiva reglamentaria que intentó reconocer derechos a estas mujeres, regular y dignificar el trabajo en aspectos tales como la exigencia a los establecimientos para garantizar condiciones adecuadas de salubridad, seguridad y control sobre las trabajadoras sexuales⁵.

2 En agosto de 2017, la congresista Clara Rojas radicó un proyecto de ley para promover la penalización de los clientes que contraten servicios sexuales, como una forma de desincentivar la *prostitución*, tal como se ha realizado en otros países, como Suecia.

3 Así aparece expuesto en el Acuerdo 7 de 1979 emitido por el Concejo de Bogotá, en su artículo 36. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal1.jsp?i=902>

4 Hablo de viraje porque desde 1948, tal como se evidencia en el Decreto 95 de ese mismo año, en la ciudad se sosténía un enfoque prohibicionista con el que se impulsaba una persecución a quien realizarla o se encontrara relacionado con esta actividad. Durante los siguientes años comenzaron a surgir decretos en los que, si bien no aparecía el trabajo sexual como actividad explícita, sí se podía considerar dentro de un marco reglamentario asociado a planeación y usos del suelo en la ciudad, como en el Acuerdo 07 de 1979 y, posteriormente, en el Decreto 325 de 1992. Al no referirse explícitamente a la actividad, se creaba un vacío jurídico.

5 Al respecto se puede revisar el Decreto 400 de 2001, disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal1.jsp?i=4539>

Surgieron posteriormente normas que, con cada vez más fuerza, mostraban un interés por los derechos, específicamente laborales, de esta población⁶.

El progreso jurídico señalado dio fuerza a las dinámicas del trabajo sexual en zonas de la ciudad destinadas para ello, como el barrio Santafé, que se ha caracterizado en la historia reciente como el lugar con mayor presencia de esta actividad. Los decretos y políticas de atención institucional se formularon para desarrollarse e implementarse en esta zona.

A partir de la promulgación de estas normas, el número de establecimientos aumentó en el barrio Santafé, lugar que fue denominado como Zona Especial de Alto Impacto. Al mismo tiempo, el ambiente promovió el surgimiento o visibilidad de organizaciones civiles y de instituciones del Estado que tomaron este barrio como centro de su objeto social.

I. El dinero en el comercio sexual

“El que nunca ha visto a Dios, cuando lo ve se asusta”. Con esta frase, Carolina⁷, trabajadora sexual e integrante de la Asociación de Mujeres Buscando Libertad (Asmubuli)⁸, intentaba explicar cómo en el trabajo sexual el manejo del dinero no resulta tan elemental como su simple acumulación y distribución. Cuando Carolina comenzó a recibir sumas de dinero a las que no estaba acostumbrada se replanteó aspectos sobre su administración, pero además sobre sus implicaciones.

Carolina, desde su experiencia, relata que recibir sumas importantes de dinero, en contraste con sus ingresos previos, fue una realidad que para ella resultó problemática. El uso del dinero que comenzó a llegar a su vida producto de su nuevo trabajo implicó un cambio en la relación, no solo con su economía, sino con su contexto social inmediato, en sus formas de pensar el trabajo y, al final, en la construcción de su subjetividad.

Así como Carolina, muchas de las trabajadoras sexuales a quienes entrevistamos⁹ comparten esta realidad. Una de las tantas particularidades del trabajo sexual es que, a diferencia de otros trabajos, el dinero que se puede obtener es variable, incierto, diario,

6 Como se puede ver en el Decreto 188 de 2002, Acuerdo 79 de 2003 o el Decreto 335 de 2009.

7 Entrevista realizada a integrante de la Asociación de Mujeres Buscando Libertad en enero de 2016. El nombre ha sido modificado.

8 Organización radicada en Bogotá que hace parte de la RedraSex.

9 Las integrantes de Asmubuli entrevistadas trabajan en una zona reglamentada en Bogotá. Pertenecen a un sector de trabajadoras sexuales que optaron por este trabajo después de realizar otros poco calificados y mal pagados. Esta aclaración es importante para hacer notar que no todas las trabajadoras sexuales hacen parte de un determinado sector social; en este mercado predomina la heterogeneidad.

y en ocasiones se percibe en cantidades que resultan desconcertantes, en contraste con las opciones laborales previas.

Claudia cuenta que al viajar por diferentes zonas del país, en algunos sitios lograba percibir sumas tan altas de dinero que le resultaba difícil administrarlo y sentía que lo derrochaba. La forma en la que administraba el dinero Carolina y otras trabajadoras sexuales nos hizo cuestionar sobre la particular y constante tensión alrededor del dinero en este trabajo, y no solo en la forma de distribuirlo. La relación con el dinero no es un problema de cantidades; se trata de la forma en la que se atribuyen sentidos a un objeto social que, por la misma relación con la actividad de la que se deriva, está cargado de múltiples significados.

A diferencia de otros trabajos, el trabajo sexual es una actividad estigmatizada; todas las dinámicas que suceden en su práctica están atravesadas por el descredito social. Las trabajadoras sexuales sufren de variadas formas este estigma, pero además pueden reproducirlo gracias a la interiorización de los discursos sociales que clasifican lo bueno de lo malo, o lo moral de lo inmoral, traslapados con la dicotomía de lo limpio y de lo sucio, como lo plantea Vigarello (1991). Todos estos significados que están implícitos en el dinero.

En este sentido, el dinero es portador de significados y valoraciones sociales. Hay así dinero tan bueno como malo, dinero limpio y sucio, como también hay formas consideradas dignas y otras menos honorables de acceder a él. El trabajo sexual siempre ha estado clasificado en el extremo de los trabajos más desacreditados, pero ¿qué pasa cuando quienes lo realizan lo consideran como una actividad digna y, mucho más aun, luchan por el reconocimiento de sus derechos?

Este es el caso de las mujeres integrantes de Asmubuli que luchan por el reconocimiento de su trabajo. Sin embargo, las dinámicas sociales que estigmatizan esta actividad han dificultado que las lógicas laborales de otros empleos se puedan establecer en este. Así lo menciona Fidelia Suarez¹⁰, quien afirma que las compañeras no ahorran y no acceden a vivienda propia o a un seguro para cuando sean adultas mayores, a pesar de los períodos de incremento de sus ingresos.

Más allá del destino del producto de su trabajo, el dinero en el trabajo sexual implica un proceso de resignificación por parte de las trabajadoras sexuales que establece jerarquías morales dentro de un grupo, como el de las mujeres integrantes de Asmubuli. El dinero en última instancia permite trazar un mapa de la forma en la que se expresa una apropiación diferencial del derecho a partir de un devenir del sujeto.

10 Entrevista realizada a Fidelia Suarez en agosto de 2016, presidenta del Sindicato de Trabajadoras Sexuales de Colombia (Sintrasexco) y líder de Asmubuli.

De los mundos hostiles a los nuevos sentidos del dinero

Si bien el trabajo sexual como actividad económica tiene particularidades que lo asemejan a otros trabajos (ingreso, subordinación, y la prestación de un servicio), se separa de ellos por estar entre los trabajos más desacreditados y estigmatizados (Arango, 2010).

La estigmatización en el trabajo sexual existe por la fractura en la conducta sexual esperada de las mujeres. Las trabajadoras sexuales rompen con el imaginario de la mujer pura y recatada. Así, el proceso de estigmatización hacia las trabajadoras sexuales reside en parte en la transgresión del rol asignado a las mujeres, asociado al mito de la mujer como madre (Lamas, 1995). Sumado a lo anterior, monetizar las relaciones sexuales (que han sido restringidas al ámbito privado) es transgredir y borrar las fronteras de mundos separados. Las trabajadoras sexuales están bajo sospecha y su trabajo es estigmatizado.

Las consecuencias de este estigma se develan en sentimientos como la vergüenza o la repugnancia que, de acuerdo con Nussbaum, marcan a ciertos grupos, como el de las trabajadoras sexuales. Así, la sociedad exige que se sonrojen por lo que son y por quienes son (Nussbaum, 2006).

Ahora, del otro lado, cuando se habla de los motivos del estigma en su trabajo, las trabajadoras sexuales, de forma habitual, exponen una idea contundente (que la afirman las mujeres de Asmubuli y que se escucha en otros escenarios del comercio sexual): “Nosotras cobramos por algo que otras hacen gratis”. Esta frase expone una razón poderosa para entender que el proceso de estigmatización no es una imposición que se recibe de forma pasiva. Si bien el trabajo sexual es estigmatizado, las formas en las que las trabajadoras sexuales resignifican esta marca son diversas, en algunos casos contestatorias y de resistencia, en otros casos de aceptación.

El trabajo sexual, en tal virtud, lo comprendemos como un proceso que no se corresponde con la venta del cuerpo, sino como la prestación de un servicio sexual¹¹, que requiere de un proceso de creación simbólica y afectiva para recrear la producción de intimidad.

11 En sus primeros escritos, el objeto de la crítica de Marx (1968) fue la mercantilización. Desde su perspectiva humanista en el capitalismo, el trabajo no solo produce las mercancías que están a la venta, sino que el trabajo en sí mismo se convierte en una mercancía. De esta parte del pensamiento marxista, algunas corrientes radicales del feminismo (autoras como Carole Pateman) han comprendido la prostitución como la compra y venta de cuerpos de mujeres como mercancías en el mercado capitalista. Sin embargo, como lo señala Van Der Veen (2001), en los escritos posteriores (especialmente en el Libro Primero de *El Capital: crítica de la economía política*) podemos conceptualizar la prostitución desde los aportes de Marx de una manera diferente, ya no como la venta de un cuerpo, sino como la venta del servicio de la fuerza de trabajo en la producción de un servicio vendido a los clientes. Es importante recordar que en *El Capital* (1975), Marx realiza planteamientos que se distancian de la idea de un sujeto del capitalismo para comenzar a plantear conceptos como el valor, el proceso del intercambio en el que el dinero se transforma en la medida de valor inmanente a las mercancías, entre otros conceptos.

Pero entrando en materia, ¿cómo se pueden traducir estas formas de negociación de los significados asociados por las trabajadoras sexuales al producto derivado de su trabajo?, ¿por qué es tan compleja la aceptación del dinero o el pago explícito en relaciones tradicional y exclusivamente asociadas a la reproducción y la intimidad?

La aceptación de la circulación del dinero en relaciones que han estado marcadamente separadas del mercado es motivo de sospecha y estigmatización. Así, pagar o recibir dinero a cambio de actividades relacionadas con el plano de la sexualidad es combinar el mundo económico con el plano íntimo, “contaminando” las relaciones; proceso que se enmarca, como lo menciona Zelizer (2011), en una separación que socialmente se hace de mundos que son hostiles entre sí, que deben estar alejados el uno del otro.

De este modo, además de la ruptura con los roles de género, las trabajadoras sexuales son estigmatizadas por otras dos razones relacionadas: 1) realizan una actividad en la que mezclan el mundo de lo íntimo (pensando en el plano de la sexualidad) con el mundo del trabajo, y 2) su actividad expone partes del cuerpo asociadas exclusivamente a la reproducción.

En primer lugar, al mezclar mundos socialmente separados, siguiendo el planteamiento de Zelizer (2005), estos se contaminan. En el trabajo sexual, la mezcla del mundo de la sexualidad con el del dinero es conflictiva, es la conjunción de mundos que son “hostiles”.

Esta separación de mundos, escindidos incluso por medio de mecanismos jurídicos y económicos, tiene como uno de sus objetivos mantener inalterados los mundos. La conjunción del mundo económico con actividades que pueden ser consideradas como íntimas ha generado siempre un repudio generalizado que se muestra a través de un rechazo (Zelizer, 2005).

Por ejemplo, remunerar el favor desinteresado que hace un amigo puede resultar incómodo en tanto la relación en esencia implica la separación de este tipo de interacciones con el dinero, así como en un matrimonio no se pacta algún precio por las relaciones sexuales; en caso contrario, se caería en una forma deshonrosa de relación que podría confundirse con la prostitución.

Así, según la perspectiva de los mundos hostiles, la sexualidad que pertenece al ámbito de la intimidad debe estar separada de relaciones económicas y laborales, porque de lo contrario –dice este planteamiento–, se cubren de un aire de inmoralidad.

En segundo lugar, y siguiendo con las separaciones simbólicas, en el ámbito del trabajo, de manera valorativa, existen consideraciones sobre los trabajos honorables y los trabajos sucios (Arango, 2010), en relación con las partes del cuerpo que son utilizadas para su ejecución. Estas distinciones dan sentido a la división entre formas limpias y sucias de adquirir el dinero (Zelizer, 2011).

Ahora bien, en trabajos considerados como femeninos, especialmente aquellos relacionados con el cuidado, existe una diferenciación entre trabajos honorables y otros que no lo son (Arango, 2010). Así, hay una clase de trabajos que gozan de prestigio, como aquellos ligados a la reproducción de la vida y al bienestar de las personas, como los del sector de la salud y de la educación; mientras que, en el sentido opuesto, existen tareas consideradas deshonrosas e incluso sucias, asociadas a mantener las condiciones de vida, los objetos y espacios de reproducción social. La autora señala ejemplos como trabajos relacionados con el aseo, la limpieza y la alimentación.

La distinción entre trabajos honorables y descreditados, según expone Arango (2010), también está asociada a las partes del cuerpo que se utilizan en su desarrollo y su objetivo. En esta distinción, el trabajo sexual ocupa la posición más estigmatizada dentro de los trabajos sucios.

Siguiendo la lógica binaria de trabajos honorables/desacreditados o limpios/sucios, el trabajo sexual puede ser considerado dentro del segundo grupo, en función del carácter inmoral atribuido a sus características. En consonancia, el dinero recibido puede ser percibido como sucio. Lo cierto es que, como cualquier grupo estigmatizado, el proceso de descrédito del cual son objeto las trabajadoras sexuales no impide que existan constantes desplazamientos en los significados de sus prácticas y que, por tanto, la estigmatización como proceso social tome diferentes rumbos.

El dinero como portador de significados

Hablar directamente del dinero, a pesar de estar presente en todas las actividades de la vida cotidiana, incluso en los pensamientos, conversaciones cotidianas y en las formas en las que nos relacionamos, nos resulta en algunos momentos motivo de orgullo, en otros un tema difícil, incomodo ¿por qué?

Marcel Mauss, en su *Ensayo sobre el don*, advertía que el dinero, antes que un valor, tuvo una naturaleza mágica. El dinero, dice Mauss “está ligado a la individualidad de sus antiguos poseedores, así como a contratos llevados a cabo entre personas morales. Su valor es todavía subjetivo y personal” (1979:182). Mauss señaló que los significados sociales atribuidos al dinero tienen otras connotaciones en los intercambios sociales.

El dinero carga una serie de valoraciones que transmiten normas y valores. En la división simbólica del mundo, el dinero tiene significados de acuerdo con las connotaciones sociales, tanto de su obtención como de su destino, significados que adquiere o que las personas le atribuyen en el momento de la circulación.

Así, en algunos sectores sociales hablar sobre el dinero es motivo de pretensión profesional o indicador de éxito, en otros, el dinero puede ser motivo de sospecha: como lo

observó Wilkis al investigar los barrios populares en Buenos Aires, el dinero en ese mundo carga estigmas y prejuicios.

Ahora bien, pero ¿cómo entender el dinero como un medio que en sí mismo tiene significados sociales? Al respecto, el trabajo de Viviana Zelizer (publicado originalmente en inglés en 1994) que llevó por nombre *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*, se convirtió en una referencia obligada en el estudio de las lógicas sociales del dinero. La autora plantea que el dinero, a diferencia de los planteamientos de la teoría económica, tiene implícitas relaciones sociales que dan sus diversos significados.

Los planteamientos clásicos de la teoría económica consideraron el dinero como un intermediario impersonalizado, convirtiéndose en asunto objetivo y racionalizado; o como una determinación formal, de acuerdo a Kurnitzky (1992), quien considera que el dinero representa, visto desde una perspectiva marxista, el cabal dominio de las cosas enajenadas sobre las personas y, por tanto, aparta las relaciones sociales de la relación objetiva del individuo. Así el dinero es concebido como simple valor de cambio que impersonaliza y separa las relaciones sociales.

La propuesta de Zelizer (2005, 2011) resulta estimulante al considerar la forma en la que se construyen significados relacionados con un trabajo como el sexual, en el que se cuestiona la legitimidad de su actividad, así como su producto derivado: el dinero.

En el trabajo sexual el dinero es conflictivo porque es la evidencia o producto de sospecha; el dinero es tildado de fácil, de ilegítimo, y es que en el mundo del trabajo muchos de sus significados se relacionan con el sacrificio, con el “sudor de la frente”, y el trabajo sexual puede representar lo opuesto, aunque no sea de esta manera.

El dinero obtenido en el trabajo sexual es problemático porque es producto de un “trabajo fácil”¹², pero además, y más importante, es obtenido bajo la ruptura de los criterios sobre la sexualidad de las mujeres, sexualidad que debe estar restringida al ámbito de lo íntimo, fuera del mercado, y revestida de la pureza como virtud.

De tal forma, el dinero que obtienen las trabajadoras sexuales es la evidencia o prueba de un *trabajo corrompido*. Sin embargo, como objeto en el que se depositan significados, está sujeto a deslizamientos, a tratamientos simbólicos reflejo de las tensiones y negociaciones que, como trabajo subjetivo, las trabajadoras sexuales realizan desde su cotidianidad.

12 Me refiero a trabajo fácil siguiendo la creencia popular que asocia el trabajo sexual al dinero fácil. Asimismo se suele categorizar a quien realiza este trabajo como mujer fácil y a quienes lo realizan como “mujeres de la vida fácil”, nociones que demarcan los trabajos honorables de los desacreditados e ilegítimos.

En tal virtud, consideramos que el dinero en el comercio sexual puede significarse desde cuatro momentos de circulación: 1) el sentido que le atribuye el cliente al obtenerlo, 2) El sentido al momento de pagar los servicios sexuales, 3) el significado que le da la trabajadora sexual al recibirla por la prestación de su servicio, y 4) al momento de ponerlo de nuevo en circulación.

El significado que se le puede atribuir al dinero está mediado por las implicaciones que tiene socialmente tanto su origen como su destino. Para las trabajadoras sexuales resulta problemático debido a que el dinero producto de su trabajo, retomando la idea de los mundos hostiles, es un dinero sucio, y por tanto sospechoso, que amenaza con afectar la identidad de quien lo posee. Así, la lógica de la sospecha actúa cuando las trabajadoras sexuales reciben y destinan altos ingresos que no se comparan con los de su medio social más cercano, como vecinos, amigos o familiares.

De tal manera, el dinero del trabajo sexual crea un manto de sospecha sobre su origen, desacreditando a su portador, en la medida en que hay formas legítimas e ilegítimas, sucias y limpias de conseguir y destinar el dinero.

De los significados del dinero al capital moral

En este entramado, ¿cómo las trabajadoras sexuales establecen el capital moral del que habla Wilkis, que les permite dar sentido a sus prácticas laborales? y ¿cómo el dinero es vehículo de este capital? Estos son los interrogantes que nos han llevado a considerar el dinero como una vía conceptual y metodológica para conectar diferentes segmentos de la vida social, de acuerdo con la propuesta de Wilkis (2015).

La circulación del dinero produce una jerarquía moral que nos obliga a comprender las conexiones y los usos que son atribuidos por las trabajadoras sexuales, para acercarnos a la comprensión de determinado capital moral que está en disputa.

Para esta investigación, en el sentido que lo plantea Goffman (1970), consideramos que existe una carrera moral para posicionarse dentro de un espacio social estigmatizado, que si bien este espacio, en el caso del trabajo sexual, está desacreditado socialmente, se reivindica por mujeres como las integrantes de Asmubuli que se identifican como trabajadoras sexuales y luchan por su reconocimiento, creando un campo en el que puede existir una nueva forma de valoración que jerarquiza y crea un orden moral.

Por lo tanto, es pertinente retomar el concepto de capital moral que plantea Wilkis (2015) y la propuesta de capital simbólico de Bourdieu, quien expone que este capital permite o da el derecho de entrada a cierta clase de transacciones económicas que no se lograrían de otro modo. En términos del autor, “las personas miden, comparan y evalúan todo el tiempo sus virtudes morales” (citado por Wilkis, 2015), por lo tanto, poseer esta clase de capital es una forma de reconocimiento que permite jerarquizar a las

personas en un campo social determinado con relación a los beneficios que este capital permite obtener.

El capital moral pone de manifiesto que existe una lucha entre las personas por los significados morales y las acciones que desarrollan en determinados contextos. Ahora bien, el capital moral tiene una utilidad especial al considerar los significados sociales del dinero, debido a que este es un vehículo, como lo manifiesta Wilkis (2015), que transporta virtudes y valores morales bajo diferentes formas de lógica, ya sea desde una manera estrictamente de mercado, pero también de significados varios que se atribuyen de acuerdo con la manera en que se significa una actividad económica.

Las trabajadoras sexuales realizan procesos simbólicos de resignificación del dinero y de su trabajo, atribuyen diversos sentidos, desde la resistencia hasta la aceptación del estigma que porta el dinero. En algunos casos existe una idea de “limpiar” el dinero de su procedencia sospechosa o “sucia”; en otros casos el dinero sigue su curso bajo la ruta de lo “sucio”. Las diferencias en las formas en que se atribuyen diversos sentidos al dinero trazan una jerarquía moral del mismo. Hay usos moralmente aceptables y otros reprochables, los cuales permiten tener una aproximación a la forma en la que las trabajadoras sexuales construyen el sentido de su trabajo y, finalmente, se apropián y de sus derechos.

II. La intimidad como trabajo: replanteamientos sobre el estigma y el dinero

Cuando habla del trabajo sexual, Fidelia señala: “Dios me la puso en el medio para mi remedio”¹³, reafirmando lo que ella considera un lugar de ventaja de su trabajo frente a los discursos que estigmatizan el comercio sexual. Lo que queda claro es que esta enunciación recoge una forma de hablar desde el estigma y atribuye otros significados.

Señalamos que los procesos de estigmatización en el trabajo sexual no son recibidos pasivamente por las trabajadoras sexuales y que, por tanto, como evidencia del complejo proceso de resignificación de sus prácticas, estas mujeres están inmersas en una carrera moral que tiene como objetivo resaltar normas y valores que son legítimos dentro de este campo social específico.

Dentro de la valoración dicotómica que separa simbólicamente a las mujeres “buenas” de las “malas”, sigue existiendo un sentido de valoración sobre lo aceptable y lo

13 Esta misma frase la retomó José Miguel Nieto Olivares en su texto titulado “Dios me la puso en mi medio para mi remedio: esferas públicas y producción jurídica de la ‘prostitución’ en la Colombia actual”, publicado en la Revista Colombiana de Antropología en el 2015.

reprochable dentro de este grupo de mujeres. Es decir, a pesar de realizar una actividad desacreditada, esto no impide que existan valoraciones sobre prácticas consideradas como aceptables o reprochables en este trabajo.

En este sentido, en las relaciones al interior del comercio sexual señalamos dos procesos significativos: 1) una renegociación y establecimiento de límites entre mundos que son hostiles, así como de la estigmatización, y 2) los límites de lo aceptable y lo reprochable se modifican dentro de este espacio social a partir de un capital moral que está en juego.

En primer lugar, en el trabajo sexual, la separación de mundos sucede, pero mediante diferentes estrategias en las que al dinero se le atribuyen variados significados.

Si los mundos de la sexualidad/reproducción deben estar separados del mercado, en el trabajo sexual muchas de las relaciones íntimas están traspasadas por una clase de racionalidad en la que se busca una retribución de lo que se considera valorado en el mercado. Si en una relación sentimental el plano íntimo debe estar libre de valoraciones económicas, para algunas trabajadoras sexuales ocurre lo contrario: no permiten que lo íntimo se mezcle con la valoración que hacen de su tiempo y de su trabajo. Como lo mencionó una trabajadora sexual integrante de Asmubuli:

Yo salía con un muchacho, pero que pasa después que a uno le gusta esa persona, obviamente uno tiene que bañarse, uno tiene que pagar recibos. Entonces ¿qué hice?, usted sabe que cada salidita conmigo no son de diez mil ni de veinte mil pesos, entonces vamos a hacer una cosa, usted me gusta y todo, pero igual usted sabe que yo necesito pagar arriendo, entonces de ahora en adelante si usted quiere estar conmigo, si usted quiere tener una relación me da mensual 200, 300, me da algo mensual porque pues igual usted sabe, mi tiempo. (Grupos de Discusión, Asmubuli, septiembre de 2016)

Lo anterior no se traduce en que las trabajadoras sexuales no consoliden lazos de afecto con sus clientes o con personas fuera de su trabajo. Al igual que lo deja ver la mujer de la entrevista citada, aunque pueda existir algún nivel de intimidad, la prestación de servicios sexuales tiene un costo que es medido en dinero o en ventajas que se pueden materializar a futuro. El mundo del trabajo les ha permitido valorar de forma diferente el mundo de la intimidad. En este mismo sentido se expresa otra trabajadora sexual:

Clara: En mi caso [...] yo a él ya le tengo una cuota fija de lo que él me tiene que dar, y a veces le aumento, a veces le saco.

Entrevistador: ¿Pero eso tú lo consideras como parte de tu trabajo?

Clara: No, eso yo lo considero como una ayuda. No lo considero como trabajo, porque trabajo es lo que yo recibo, por decir, celulares, la plata que yo me hago, y eso ya lo considero como un adicional, no como trabajo porque si yo estoy con esa persona, no lo hago por trabajo ni por tenerlo, atenderlo como un cliente, sino por algo más, por sentimientos, porque la paso rico. Uno tiene que ser sincero, uno con los clientes no siente

lo mismo, pero de pronto con esa persona ya a uno le gusta, entonces yo ya no lo cojo como trabajo sino como ya, es como mi vida personal y ya lo otro es trabajo. (*Grupos de Discusión, Asmubuli, septiembre de 2016*)

En el trabajo sexual existen clientes que tienen mayor grado de cercanía, denominados *amigos*. Esta clase de clientes tienen más privilegios, como gozar de la compañía de las trabajadoras sexuales en otros espacios, como el cine, restaurantes... incluso gozar de afectos legítimos y compartidos. Sin embargo, en contrapartida, reciben el dinero transformado no ya con el nombre de pago, sino de ayuda. Se crea una forma de borramiento del sentido atribuido al dinero y el pago que resulta sospechoso del comercio sexual se traduce en otros términos.

En segundo lugar, lo que se considera como aceptable o reprochable se construye a partir de códigos morales en el comercio sexual, como también una jerarquización a partir de un capital moral que está en disputa.

Uno de los valores que están en disputa y que se revalorizan en el comercio sexual es la autonomía, en sus diferentes expresiones. De acuerdo con el material derivado de los grupos de discusión realizados en el segundo semestre de 2016 con mujeres de Asmubuli, notamos que uno de los temas alrededor de los cuales las trabajadoras sexuales valoran su trabajo es la independencia y la autonomía.

Para muchas de estas mujeres, el trabajo sexual ha resultado no solo ser una salida a sus premuras económicas, sino que además les ha permitido deconstruir nociones sobre la autonomía que previamente no tenían. Como lo relata una trabajadora sexual:

En esta vida, por un lado, es bueno como que uno se despierta más, como que uno comienza a ser más inteligente, y por otro lado es malo porque uno conoce muchos vicios [...] y los peligros son muchos [...]. (*Grupos de Discusión, Asmubuli, septiembre de 2016*)

El proceso de autonomía es valorado por este grupo de mujeres en dos sentidos. Por un lado, se cuestionan la posibilidad real que tienen ante las circunstancias materiales y de desigualdad social, aunque resulte peligroso. En este contexto el trabajo sexual resulta la mejor de las posibilidades que tienen a su alcance. Por otro lado, el trabajo sexual es percibido como una posibilidad de desligarse de relaciones de dependencia (como con sus parejas emocionales) o con injusticias percibidas en sus anteriores trabajos:

Conocemos casos de otras parejas, el hombre es el que paga todo, quizás en nuestro caso también lo pueden hacer, pero a nosotras no nos gusta depender de nadie. Que yo me voy a vivir con alguien y que usted me va a dar todo, entonces el man se va a creer con el derecho a decirme si yo voy a salir tal día: no, que usted no puede salir, o no, es que yo a usted le estoy dando tal cosa, no, es que yo estoy pagando el apartamento, o no, es que yo le estoy dando un plato de comida. Por ejemplo a mí no me gustaría,

entonces para evitarme esos problemas es mejor gastos compartidos. (*Grupos de Discusión, Asmubuli, septiembre de 2016*)

Pero el trabajo sexual no es una forma idealizada de autonomía. El proceso de estigmatización tiene sus consecuencias, en especial en la relación que las trabajadoras sexuales tienen con personas cercanas como sus familias, como queda en evidencia en una afirmación realizada por una trabajadora sexual:

Mi mamá me lo cuidaba [a su hijo] pero ella me cobraba una cuota mensual y lo que yo hacía era recoger y cada ocho días girarle a mi mamá, todo el dinero, yo me quedaba por ahí con 20 o 30 mil, el resto era para ella [...]. Yo pensaba que era plata mal habida pero mi hija necesitaba leche y de todo, entonces ¿yo que hacía? Pues cobrar y mandarle la plata para las cosas, igualmente ya tenía mi hija y no podía hacer nada, sacarla adelante porque qué más. (*Grupos de Discusión, Asmubuli, septiembre de 2016*)

La relación con las familias y con sus hijos pone al descubierto una de las formas en las que se concretan los efectos de la estigmatización, y que a su vez produce que el dinero tome un sentido de dinero sacrificado. Este dinero sacrificado obtiene su legitimidad en el mito de la mujer como madre que, como dice Lamas (1995), es aquel mito de la omnipotencia materna que tiene asidero en el amor incondicional, que todo lo sacrifica.

Yo a mi mamá le mando 500 por la cuidada de mi hijo [...] Uno cuando está trabajando tiene que estar libre de problemas [...] entonces por eso yo trabajo todos los días, porque mi mamá me llama, mi hijo me llama decirme mamá tengo hambre, no tengo plata, no tengo nada, así hace dos días le haya mandado. Ahora que le comencé a dar a mi mamá, entre más le doy es peor. La acostumbré como a ese sueldo, entonces si le mando menos entonces soy una mala hija, no le sirve. Le mando más y no le alcanza, entonces me pone a correr para aquí y me pone a correr para allá. (*Grupos de Discusión, Asmubuli, septiembre de 2016*)

Al realizar un trabajo como este, el dinero entonces posibilita la expiación de una culpa sostenida por la ausencia o por la ruptura con los roles asociados a la maternidad. En tal virtud, la autonomía tiene sus límites, aunque es claro que no necesariamente se trata de una característica exclusiva de este trabajo, y el dinero, como la prueba del sacrificio al realizar una actividad que, aunque desacreditada, permite cumplir con el rol de la maternidad.

Carrera moral entre trabajadoras sexuales

En el trabajo sexual, si bien existen negociaciones sobre las categorías sociales, se crea una propia lógica en donde se intenta separar el mundo del trabajo del afectivo, lo cual no siempre resulta muy claro.

Así, existe un sistema social de clasificación que ordena lo apropiado de lo repudiado. Por ejemplo, en este trabajo el contacto con ciertas partes del cuerpo está restringido, como los besos, que para las trabajadoras sexuales son exclusivos para personas con quienes se comparte una relación más íntima, como su pareja.

Asimismo, sentir placer en las relaciones sexuales con los clientes es otra restricción o regla dentro de la moralidad propia del trabajo, según lo han manifestado en varias oportunidades algunas trabajadoras sexuales entrevistadas. En caso de ser transgredidos estos límites, se traspasa la frontera moral del trabajo sexual; lo que en principio es visto como una actividad emprendida por necesidad, ya no lo es, es por placer¹⁴, parámetro que separa a las buenas de las malas mujeres, así sean todas trabajadoras sexuales.

Así como el placer queda excluido como tema para algunas trabajadoras sexuales, el uso del dinero para fines recreativos y ociosos es permanentemente vigilado. Prácticas como ingerir alcohol, consumir drogas o destinar dinero en bienes y servicios del mercado considerados como lujosos pueden poner a una trabajadora sexual en los límites de la sospecha moral por parte de sus compañeras.

Al traspasar estos límites, de acuerdo al sentido que atribuyen estas mujeres al trabajo, se puede pasar fácilmente de realizar una actividad económica por necesidad a ser mujeres con “principios morales dudosos”, por disfrutar y sentir placer en el desarrollo de su trabajo¹⁵.

Finalmente, unas de las distinciones más importantes al interior del comercio sexual se presenta en la estratificación, que depende generalmente del lugar en el que se ofrecen los servicios sexuales. Esta jerarquización clasifica a las trabajadoras sexuales a partir de una distinción social que deviene de las condiciones en las que prestan sus servicios. En este proceso de estratificación, quienes están en la parte inferior generalmente son las trabajadoras sexuales de calle, luego quienes trabajan en establecimientos y, finalmente, las trabajadoras sexuales de élite: modelos, actrices porno y bailarinas exótica (Gall, 2007).

En el caso del Santafé, la división entre trabajadoras sexuales está entre quienes ofrecen sus servicios en la calle y quienes lo hacen en establecimientos. Esta división ha funcionado como una manera de diferenciación simbólica que algunas trabajadoras sexuales usan (especialmente aquellas que trabajan en establecimientos) para desmarcarse de las que usan la calle como forma de contactar a sus clientes.

-
- 14 El placer puede o no estar presente en las relaciones de las trabajadoras sexuales, pero como discurso es un tema que permite diferenciar entre estas mujeres quienes realizan un trabajo legitimado por la idea de necesidad y quienes llevan una vida licenciosa o pecaminosa.
- 15 Es necesario mencionar que la directora de Asmubuli planteó como una de sus reivindicaciones el placer en el trabajo sexual con clientes, sin embargo, otras compañeras tienen una perspectiva más definida sobre la diferenciación del mundo del trabajo de la dimensión afectiva y del placer.

Para algunas trabajadoras sexuales que prestan sus servicios exclusivamente en establecimientos, trabajar en la calle les otorga un menor prestigio, tanto en el plano económico como en el entorno social.

Para aquellas que trabajan en establecimientos¹⁶ resulta más conveniente debido a que pueden sentirse más protegidas y, eventualmente, pueden cobrar más por sus servicios. Además, se resguardan del estigma de *ser de la calle*. El lugar de trabajo las posiciona frente a las compañeras que están ubicadas en las calles o en los estacionamientos de las residencias esperando los clientes.

Para aquellas, las mujeres que denominan como de calle son asociadas al peligro y la violencia, aunque en los establecimientos también puedan presentarse situaciones relacionadas con estos aspectos. Es posible entonces que la distinción se realice más como una manera de desmarcarse de otras formas de trabajo sexual más desacreditadas.

El chisme y el rumor como forma de distinción

En el contexto del barrio Santafé se mezclan muchas personas y actividades, tanto legales como al margen de la ley: el microtráfico de drogas, el robo, la delincuencia común... En un informe presentado por la Dirección Técnica de Salud y Bienestar Social de la Contraloría (2004) se afirma que en esta zona de la ciudad el negocio de alucinógenos es una de las más grandes actividades económicas. Aunque, como lo señala Salcedo, Suarez y Vallejo (2010), en este barrio existe un pacto implícito de convivencia entre los habitantes regulares y los delincuentes, sin que por esto las trabajadoras sexuales dejen de tomar medidas de precaución y de selección de sus clientes.

Las trabajadoras sexuales, además de conocer como interactuar con los clientes, aprenden, como lo señala Salcedo, Suarez y Vallejo (2010) a “no dar papaya”, expresión que denota una forma socialmente incrustada en la cultura colombiana que alude al cuidado y estar alerta frente a la inseguridad y la violencia.

El *no dar papaya* implica una forma de cuidado frente a posibles riesgos, que generalmente están asociados a la delincuencia o de un cliente potencialmente violento. Es llamativo, que la forma en la que se puede concebir el cuidado respecto a los peligros y amenazas latentes en el Santafé se dan desde diferentes posiciones.

16 Las distinciones entre calle y establecimiento las hemos rastreado a lo largo de diálogos informales con trabajadoras sexuales que realizan su trabajo exclusivamente en establecimientos. Sin embargo, la distinción de acuerdo con el lugar de trabajo es más explícito en los talleres de derechos humanos y desarrollo personal que antes dirigía la Secretaría de Integración Social y que ahora lo hace la Secretaría de la Mujer. En estos espacios, generalmente es mayoritaria la asistencia de trabajadoras sexuales que trabajan en establecimientos debido a que las convocatorias tienen más receptividad y mejor difusión cuando se hace directamente en los establecimientos. Los talleres en los que se hizo presencia en el primer semestre de 2017 fue común, igualmente, observar la presencia de administradores y administradoras, así como meseros y meseras que trabajan en algunos establecimientos del sector.

Si bien como lo señala Salcedo, Suarez y Vallejo (2010), para algunos habitantes del sector, las trabajadoras sexuales son, en sus representaciones, la cara visible de la marginalidad y la maldad, al interior de las diferentes formas de trabajar sexualmente también existe una lógica de peligro y amenaza que ubica en el lugar más desacreditado a las trabajadoras sexuales que contactan a sus clientes en la calle.

En algunas conversaciones informales con algunas trabajadoras sexuales que permanecen exclusivamente en establecimientos¹⁷ señalaron que las trabajadoras sexuales de la calle son *cuchilleras*¹⁸ o que inspiran miedo porque conocen más el ambiente de peligro, y aunque no suceda de esta forma, quienes trabajan en la calle, no necesariamente desmienten estos rumores porque es un estigma que las puede proteger de quien quiera vulnerarlas¹⁹.

Frente a este aspecto, el rumor opera para mantener cierto sentido de las normas. Sin bien el rumor opera como una forma de dañar la imagen de las personas, también funciona, como lo afirma Hannerz (1993) como una manera de mantener afuera a los intrusos debido a que “carecen de conocimientos acumulados sobre las personas y su pasado que son la base del rumor como arte notable” (Hannerz, 1993 :213).

La forma que se personifica el chisme sobre las trabajadoras sexuales que trabajan en calle es una forma en la que, como comunidad que encarna un estigma, cohesiona en cierta forma y crea maneras de organización y protección mutuas entre compañeras. Como lo señaló una trabajadora sexual de calle integrante de Asmubuli: “Cuando se meten con una se meten con todas”²⁰.

Lo cierto es que, en el Santafé reina una normatividad en la que lo legal es reemplazado por una ley del silencio en la que las personas prefieren mantenerse alejadas y no quieren involucrarse en la medida en la que sea posible de algún conflicto y aunque la policía hace presencia en el barrio los relatos de violencia están constantemente presentes en los relatos de las trabajadoras sexuales y en las personas que visitan el barrio.

17 Tomado de los diarios de campo de Laverde realizados a partir de los talleres dictados en La Secretaría de la Mujer a comienzos del 2017.

18 Este adjetivo hace referencia a que portan cuchillos o puñales con los que se defienden. Aunque esto es una generalización.

19 Como rumor, existe una generalización sobre el comportamiento violento de las trabajadoras sexuales en calle lo cual no es cierto del todo. En el caso de una trabajadora sexual que trabaja en calle que entrevistó Laverde el primer semestre de 2017 en La Casa de todas manifestó que, en el caso de ella, así como de otras compañeras, el portar cuchillo o puñal es parte de las herramientas imprescindibles para su trabajo, en esta entrevista la mujer manifestó que el cuchillo era una extensión de ella, le permitía sentirse segura en el ambiente en el que se movía. Sin embargo, como es el caso de muchas otras trabajadoras sexuales, prefieren no meterse en problemas y evitan a como dé lugar cualquier clase de conflicto.

20 Tomado del diario de campo y observaciones realizadas en Asmubuli en el segundo semestre del 2016.

Conclusiones preliminares

Hasta acá lo que hemos planteado es una ruta posible mediante la cual delineamos una posibilidad teórica y metodológica de comprender la forma en la que trabajadoras sexuales se apropián subjetivamente de sus derechos. Aunque en este documento no está expuesto como entiendo este proceso, me parece pertinente señalar que apunta a una forma en la que, a partir de prácticas y discursos en el trabajo, este grupo de mujeres que buscan el reconocimiento de su actividad, no solo en el plano legal sino social, han comenzado a “sentir el derecho”²¹, esto mediante diferentes expresiones, una de ellas son las prácticas relacionadas con el dinero que en este documento se expone.

La propuesta es una mirada sobre un fenómeno particular que aún ha sido muy poco explorado²² pero que requiere más investigación debido a que, el mundo simbólico atribuido al dinero contiene múltiples significados que permiten entender y complejizar la forma en la que grupos estigmatizados como las trabajadoras sexuales buscan formas de reconocimiento.

En este sentido, estudiar los significados del dinero en este tipo de mercados permite que, así como la ley expresa aspiraciones normativas y morales de un orden social deseado, los actores sostengan reglas implícitas y explícitas reguladas por mandatos sociales, no muy alejadas de las pretensiones del derecho, tal como lo hemos planteado en investigaciones previas (Tirado, Laverde y Bedoya, 2019).

Por tanto, el dinero vinculado a las transacciones y circulación de los mercados es una herramienta útil, incluso metodológicamente, para rastrear los significados que los actores atribuyen a determinados intercambios. Así, hay significados que reproducen imaginarios colectivos sobre múltiples dimensiones sociales, como el trabajo.

Referencias bibliográficas

Arango, L. (2010). Género e identidad en el trabajo de cuidado. En E. de la Garza Toledo y J. C. Neffa (Coord.), *Trabajo, Identidad y Acción Colectiva*. (pp. 81-107). México: Plaza y Valdés.

21 Pensar en el sentido del derecho surge en un contexto jurídico en Colombia y particularmente en Bogotá que ha llevado a una disputa social y legal por el acceso a derechos laborales del trabajo sexual.

22 Me parece necesario señalar entre los últimos trabajos sobre trabajo sexual y dinero el trabajo de María de los Angeles Puglia titulado “Quería que le limpiaran todo, la casa y el sable”: del servicio doméstico a la construcción subjetiva de la prostitución como oficio en Argentina”, publicado en 2017 en la Revista de Estudios de Género del PIEM- Colmex.

Contraloría de Bogotá. Dirección técnica de salud y bienestar social. (2004) “Estudio Sectorial la Prostitución como problemática social en el Distrito Capital”. Disponible en: <http://www.contraloriabogota.gov.co/>

Escalante, F. (2017). *Historia mínima del neoliberalismo*. México D. F.: El Colegio de México.

Gall, G. (2007). Sex worker unionisation: an exploratory study of emerging collective organization”. *Industrial Relations Journal*, 38(1), 70–88.

Hannerz, U. (1993). *Exploración de la ciudad. Hacia una antropología urbana*. España: FCE.

Kurnitzky, H. (1992). *La estructura libidinal del dinero: contribución a la teoría de la femineidad*. México: Siglo xxi.

Lamas, M. (1995). ¿Madrecita santa? En E. Florescano. (Coord). *Mitos Mexicanos*. Nuevo Siglo.

Marx, C. (1975). *El capital: crítica de la economía política*. Argentina: Siglo xxi.

Marx, C. (1968). *Manuscritos y filosóficos de 1844*. México: Editorial Grijalbo.

Mauss, M. (1979). *Sociología y antropología*. Madrid: Editorial Tecnos.

Nussbaum, M. (2006). *El ocultamiento de lo humano: Repugnancia y vergüenza*. Buenos Aires. Katz Editores.

Puglia, M. (2017). Quería que le limpiaran todo, la casa y el sable: del servicio doméstico a la construcción subjetiva de la prostitución como oficio en Argentina”. *Revista Interdisciplinaria de Estudios de Género*, 3(6), 127-158. <http://dx.doi.org/10.24201/eg.v3i6.156>.

Salcedo, A., Suarez, C., Vallejo, E. (2010). Faces da ilegalidade em Bogotá. *Tempo Social, revista de sociología da USP*, (22)2. 123-142.

Tirado, M., Laverde, C., y Bedoya, J. (2019). Prostitución en Colombia: hacia una aproximación sociojurídica a los derechos de los trabajadores sexuales. *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, 29, 289- 315.

Van Der Veen, M. (2001) Rethinking Commodification and Prostitution: An Effort at Peacemaking in the Battles over Prostitution. *Rethinking Marxism*, 13(2), 30-51.

Vigarello, G. (1991). *Lo limpio y lo sucio: la higiene del cuerpo desde la Edad Media*. Madrid: Alianza Editorial.

Wilkins, A. (2016). Sobre el capital moral. El itinerario de un concepto. *El tango en la brecha*, 3(3), 172-176.

Wilkins, A. (2015). Sociología moral del dinero en el mundo popular. *Estudios Sociológicos*, 33(99), 553-578.

Zelizer, V. (2005). *La negociación de la intimidad*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Zelizer, V. (2011). *El significado social del dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.



Persistencia y regionalización del desplazamiento forzado en Colombia (2005-2010; 2011-2016): una aproximación desde el análisis espacial*

Persistence and Regionalization of Forced Displacement in Colombia (2005-2010; 2011-2016): An Approach from Spatial Analysis

Johana Navarrete-Suárez**

Recibido: 5 de julio de 2019

Revisado: 2 de agosto de 2019

Aprobado: 9 de septiembre de 2019

* Cómo citar este artículo: Navarrete-Suárez, J. (2020). Persistencia y regionalización del desplazamiento forzado en Colombia (2005-2010; 2011-2016): una aproximación desde el análisis espacial. *Revista CIFE: Lecturas en Economía Social*, 22(36), 69-97. DOI: <https://doi.org/10.15332/22484914/5438>

** Estudiante de Doctorado en Estudios de Población y Maestra en Demografía por el CEDUA. Sus líneas de investigación son: migración forzada, integración y relaciones interétnicas, derechos y reconocimiento de la diversidad cultural y afrodescendencia en contextos migratorios. Entre sus publicaciones recientes resaltan los capítulos de libro “Determinantes sociales de salud en grupos indígenas que migran forzadamente: elementos de análisis en el caso colombiano” y “Re-posicionamiento y enunciabilidad: género, dinámicas populares y redefinición de políticas públicas”. jnavarrete@colmex.mx. Agradezco el apoyo financiero recibido por parte del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología a través de la beca de posgrado.

Resumen

El presente documento analiza el fenómeno del desplazamiento forzado durante dos períodos: 2005-2010 y 2011-2016. Este último se encuentra entre el inicio de las conversaciones que antecedieron el pacto de paz con las FARC y la modificación de políticas y programas para el combate del narcotráfico en los municipios con mayor presencia de conflicto y grupos armados ilegales (4 de septiembre de 2012 y 26 de septiembre de 2016). La investigación tiene como objetivo dar cuenta de la distribución y la concentración del desplazamiento forzado, evidenciar la persistencia de este fenómeno en los períodos establecidos, y evaluar sus determinantes en los municipios donde se presenta. A través del uso de métodos que evalúan la dependencia espacial y la existencia de regímenes espaciales se encontró que la distribución del desplazamiento no está dada aleatoriamente en el espacio; se comprobó que en el largo plazo de los períodos de análisis las proporciones de desplazamiento tienen una autocorrelación espacial positiva que muestra los rasgos de persistencia y difusión.

Palabras clave: desplazamiento interno forzado, dependencia espacial, persistencia territorial, determinantes municipales.

Clasificación JEL: C31, F52, R12, R14.

Abstract

This document analyzes the phenomenon of forced displacement during two periods: 2005-2010 and 2011-2016. These moments are at the beginning of the conversations that preceded the peace pact with the FARC and the modification of policies and programs to combat drug trafficking in the municipalities with the greatest presence of conflict and illegal armed groups. The objective of the research is to account for the distribution and concentration of forced displacement, to demonstrate the persistence of this phenomenon in the established periods, and to evaluate the determinants of the phenomenon in the municipalities where it occurs. Through the use of methods that evaluate the spatial dependence and evaluate the existence of spatial regimes, it was found that the distribution of the displacement is not randomly given in the space, it is verified that the long term of the analysis periods the displacement proportions have a positive spatial autocorrelation that shows persistence and diffusion traits.

Keywords: internal displacement, spatial dependence, territorial persistence, municipal determinants.

JEL Classification: C31, F52, R12, R14.

Introducción

El 28 de noviembre del año 2016, el Gobierno de Colombia firma con las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC-EP) los acuerdos de paz que ponen fin a una larga historia de conflicto armado interno con este grupo. Hasta el momento, el conflicto ha dejado un saldo de 8 307 777 víctimas, dentro de las cuales el 88% se declara en condición de desplazamiento forzado¹. Según cifras oficiales, del 59% de los casos de desplazamientos que se han declarado², el 36% se atribuye a los grupos guerrilleros (FARC-EP y ELN); el 18% a autodefensas, paramilitares y bandas criminales; el 4% a otros grupos; y el 1% a la fuerza pública.

Sin embargo, las causas del fenómeno de desplazamiento en Colombia no solo se derivan del enfrentamiento armado entre los grupos al margen de la ley y el Estado, sino que tienen que ver con un complejo entramado de condiciones territoriales, políticas y sociales que han determinado la historia de la Nación. Para algunos investigadores, la violencia se convierte en una herramienta para el despojo de territorios estratégicos y el fortalecimiento de la ganadería extensiva, de megaproyectos infraestructurales y cultivo y comercialización de estupefacientes, así, existe una relación estrecha entre el desplazamiento y la apropiación ilegal de tierras, por lo que la violencia es vista como un medio que permite la expropiación territorial (Reyes y Bejarano, 1998; Molano, 2000; CODHES, 2003; Forero, 2003; Ibáñez y Querubín, 2004; Pérez, 2004; Gómez, et al., 2008; Ibáñez, 2008; Ibáñez y Velásquez, 2008; Ruiz, 2011). Adicionalmente, el alto financiamiento militar de parte de países como Estados Unidos, el fortalecimiento de grupos paramilitares y el auge del narcotráfico juegan un papel decisivo en el aumento y mantenimiento de los desplazamientos forzados (González Bustelo, 2002; Ruiz, 2011).

Según el Centro Nacional de Memoria Histórica (CNMH) el fenómeno del desplazamiento en Colombia podría dividirse en cuatro períodos de análisis que permiten comprender la dimensión contemporánea del fenómeno:

“(1) 1980-1988: desplazamiento silencioso en el escalamiento del conflicto armado; (2) 1989-1996: continuidad del desplazamiento en el nuevo pacto social; (3) 1997-2004: gran éxodo forzado en la Colombia contemporánea, y (4) 2005-2014: persistencia del desplazamiento en escenarios de búsqueda de la paz”. (Cnmh y UARIV, 2015, p. 59)

Esta última etapa muestra indicadores importantes para el análisis de la presencia del fenómeno en los territorios luego de esfuerzos que se enmarcan en la generación de

1 <https://rni.unidadvictimas.gov.co/RUV>. Consultado el 30 de noviembre de 2018.

2 “Los datos procesados en el Registro Único de Víctimas respecto al presunto responsable del desplazamiento forzado, responde a la percepción presentada en las declaraciones de las víctimas y no al resultado de investigaciones judiciales; por tal razón, hay un alto porcentaje de casos que no presentan información o en los que no se identifica al responsable (41%)” (UARIV, 2013).

legislación y pactos de cese de hostilidad. De esta manera, en los últimos 13 años (2005-2018), el fenómeno del desplazamiento parece no cesar, aunque su magnitud ha disminuido: en los primeros años de este periodo el proceso de desmovilización de los grupos paramilitares estuvo acompañado de un desplazamiento masivo de indígenas y comunidades afrodescendientes, debido a la apropiación ilegal que estos grupos continuaron llevando a cabo (GMH, 2013). En el caso de los grupos étnicos, el año 2005 fue el periodo en el que se evidenció un mayor rerudescimiento en la magnitud del desplazamiento. Así, el CNMH, a través de datos recopilados en el censo y cifras de reporte de desplazamiento, encontró que cerca de un 15% de la población afrodescendiente ha sido desplazada, así como un 10% de la población indígena. Lo que se ha determinado en el caso de estos grupos es que su expulsión obedece al interés que tienen los grupos al margen de la ley y otros actores sobre los territorios, con el objetivo de explotar los recursos naturales o bien convertir dichos lugares en rutas centrales para el tránsito de estupefacientes (CNMH y UARIV, 2015).

Respecto a la extensión del conflicto en el territorio, se tiene que la expulsión y recepción de población abarca casi la totalidad del país. Según datos del Registro Único de Víctimas (RUv), 1042 municipios son receptores y expulsores, lo que comprende casi el 93% del total de municipios. Para algunos investigadores, esta característica particular de la movilidad forzada provoca una agudización en los efectos del conflicto para las comunidades, sobre todo para aquellas que hacen parte de los grupos étnicos, por cuanto al reasentarse en territorios donde el conflicto está presente, devienen en víctimas de más de un evento de desplazamiento y las condiciones de vida se ven aún más deterioradas (Pérez, 2001; Forero, 2003; Ibáñez, 2008; Ibáñez y Velázquez 2008; CNMH y UARIV, 2015). Igualmente, dentro de las principales motivaciones del desplazamiento forzado se encuentran las amenazas, la violencia indiscriminada, las confrontaciones armadas, los homicidios, las órdenes de desalojo, el reclutamiento forzado y las masacres (Forero, 2003; Ibáñez y Querubín, 2004; Gómez, et al., 2008; Ibáñez, 2008; CNMH y UARIV, 2015).

El cese de hostilidades y la desmovilización de las FARC-EP fue un hecho de gran relevancia en términos de la reducción de las afectaciones producidas por el conflicto armado (secuestro, desaparición forzada, crímenes de lesa humanidad); no obstante, este nuevo marco para la paz parece no traducirse en la reducción del desplazamiento forzado, debido a la débil o nula presencia del Estado en las regiones que ocupaban estos grupos y que hoy siguen siendo hostigadas por grupos delincuenciales que se derivan del fenómeno paramilitar y narcotraficante, y por la expansión del Ejército de Liberación Nacional (ELN). En la última alerta temprana emitida por la Defensoría del Pueblo (026/2018)³ se reportan 282 homicidios de líderes sociales y defensores de DD. HH. entre enero de 2016 y febrero de 2018, situación a la que se suma el desplazamiento forzado de 124.706

3 <http://www.semana.com/nacion/articulo/defensoria-del-pueblo-282-lideres-sociales-asesinados-en-colombia/558634>. Consultado el 30 de marzo de 2018.

personas entre el año 2017 y 2018⁴. De esta manera, después de una serie de esfuerzos en materia legislativa y política que permitieron, entre otras cosas, allanar el camino para la construcción de una institucionalidad específica que diera tratamiento al fenómeno del desplazamiento forzado, aún persisten serios inconvenientes respecto a la solución de sus causas y la ampliación de problemas estructurales que impulsan la presencia de nuevos desplazamientos en determinadas zonas del país, delimitando patrones de concentración y agudización del fenómeno (Navarrete Suárez, 2018).

De esta manera, el trabajo tiene por objetivo responder las siguientes preguntas: 1) ¿de qué manera se encuentra distribuido y concentrado el desplazamiento forzado en Colombia?, 2) ¿existe persistencia de este fenómeno en los períodos establecidos?, 3) ¿cuáles son los determinantes del fenómeno en los municipios donde este se presenta?, y 4) ¿los efectos de los determinantes cambian en el tiempo y a lo largo del territorio? La primera parte del documento lleva a cabo la exploración de la distribución del desplazamiento en los municipios y establece algunas de las principales hipótesis sobre los determinantes de este fenómeno. En la segunda parte se da cuenta de la fuente de datos, indicadores y métodos de análisis que serán usados para evaluar la presencia de efectos espaciales. El tercer y cuarto apartado informan acerca de los resultados y elaboran una discusión final.

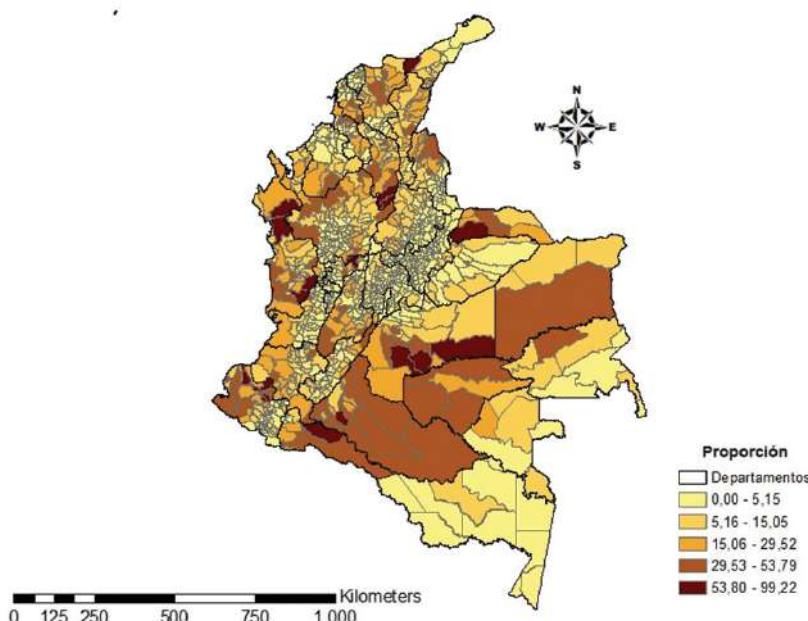
1. Contexto y posibles determinantes del desplazamiento forzado

Como se mencionó anteriormente, el fenómeno del desplazamiento en Colombia presenta características particulares frente a las zonas de expulsión y recepción. Se tienen evidencias sobre desplazamientos intradepartamentales que provocan una mayor concentración del fenómeno en determinadas zonas del país, con el consecuente aumento de la vulnerabilidad de las personas por desplazamientos repetitivos. Dado que la expulsión de población de manera forzada se presenta en casi el 93% de los municipios, estos también hacen parte espacios de reasentamiento; situación que complejiza la delimitación del fenómeno en términos territoriales (Silva, 2012; Ruiz, 2013).

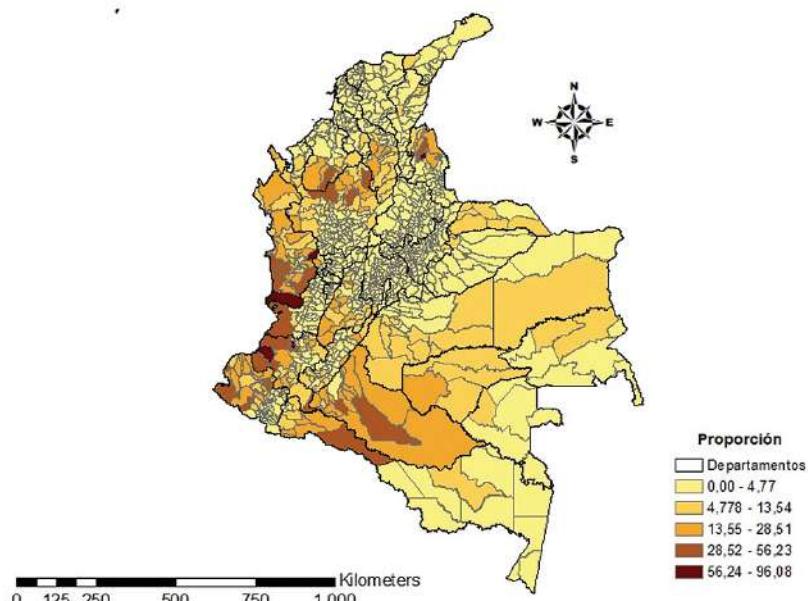
La figura 1 muestra la proporción de desplazamiento forzado por municipios para los períodos 2005-2010 y 2011-2016. En el primer periodo es posible observar la presencia de heterogeneidad en la distribución de los municipios expulsores. De esta manera, los municipios con bajas proporciones se encuentran mezclados con aquellos que presentan altas proporciones, confirmando la presencia de patrones de concentración del fenómeno en algunos municipios que, por su doble naturaleza de expulsión y recepción, concentran más eventos de migración forzada.

4 <https://rni.unidadvictimas.gov.co/RUV>. Consultado el 30 de noviembre de 2018.

Figura 1. Proporción de desplazamiento forzado por municipio en Colombia
2005-2010



2011-2016



Fuente: elaboración propia con información del Panel Municipal del Cede 1999-2017

En el segundo periodo, el rasgo de heterogeneidad en la distribución se reduce y se evidencian zonas de mayor concentración del fenómeno, aunque en determinadas regiones se mantiene la presencia de municipios con altas y bajas proporciones de desplazamiento. Es importante resaltar que a pesar de algunos rasgos de heterogeneidad en la distribución, es notable la presencia de zonas de alta proporción de desplazamiento en la costa pacífica y en las regiones amazónica y de los llanos (suroriental y oriente); mientras que se evidencian zonas con bajas proporciones en el extremo sur, el extremo norte y el interior del país (región andina). En el caso del periodo 2011-2016, los niveles de concentración se mantienen, pero en gran parte del territorio disminuyen en intensidad, mostrando que la mayor proporción de los desplazamientos se encuentra en los municipios periféricos de la costa pacífica. De esta forma, es evidente que para los dos periodos hay zonas de alta proporción de desplazamiento forzado que parecerían anticipar la presencia de agrupamientos donde se concentran niveles similares del fenómeno. Igualmente, se sabe que dicho patrón de distribución va más allá de los límites administrativos de los municipios y departamentos, y se encuentra formando zonas o regiones específicas de incidencia del desplazamiento que en ocasiones parecen estar delimitadas por la regionalización nacional pero, en la mayoría de los casos, rompe con dicho diseño. Para dar cuenta de estas hipótesis, más adelante se hará uso de medidas de asociación espacial que permitirán evaluar la presencia de estos atributos.

Ahora bien, en el transcurso del tiempo han surgido una serie de hipótesis que buscan dar cuenta de los determinantes del fenómeno del desplazamiento en los territorios. Varias investigaciones han resaltado la influencia de cuatro elementos: 1) conflicto armado, 2) pobreza e inexistencia de presencia estatal, 3) presencia de recursos naturales estratégicos, y 4) concentración de la tierra por parte de intereses económicos legales e ilegales. A estos se suma el de la presencia de territorios étnicos como un elemento que ha detonado eventos de desplazamiento en los últimos 10 años. Según datos de la Agencia Nacional de Tierras (2018)⁵ se identificaron 767 resguardos indígenas⁶ y 196 títulos de territorios colectivos de comunidades negras⁷. Los resguardos se ubican en las regiones Caribe, Central, Pacífica, Orinoquía y Amazonía, mientras que los territorios colectivos en la región Pacífica y en los departamentos del Valle del Cauca y Antioquia. Cuando se observa en conjunto esta distribución territorial y las regiones con mayor presencia de

5 http://data-agenciadetierras.opendata.arcgis.com/datasets/1a9fde11fc8f48f28388f7da49167e23_0/data. Consulta septiembre 7 de 2019.

6 Territorio con límites establecidos por la ley, ocupado por uno o más pueblos indígenas, con organización social propia y con títulos de propiedad colectiva, inembargable e intransferible.

7 Por medio de la Ley 70 de 1993 se determinó la adjudicación de tierras baldías ocupadas por comunidades negras “[...]de acuerdo con sus prácticas tradicionales de producción, el derecho a la propiedad colectiva, de conformidad con lo dispuesto en los artículos siguientes. Asimismo [la ley] tiene como propósito establecer mecanismos para la protección de la identidad cultural y de los derechos de las comunidades negras de Colombia como grupo étnico, y el fomento de su desarrollo económico y social, con el fin de garantizar que estas comunidades obtengan condiciones reales de igualdad de oportunidades frente al resto de la sociedad colombiana”.

desplazamiento, es posible establecer continuos de la violencia que afectan de manera diferenciada a los territorios de los grupos étnicos en Colombia (Ariza, 2009).

Frente a la primera hipótesis (la del conflicto armado), se han determinado relaciones entre la ocurrencia de acciones terroristas y el aumento del desplazamiento forzado (Giraldo, 1992; Rojas, 1993; Pérez, 2001; Ruiz, 2013). Todos los hechos victimizantes del conflicto armado se encuentran registrados como principales causas de desplazamientos. Sin embargo, Rangel (1998) determinó que la presencia de grupos armados ilegales no siempre cumple un papel impulsor del desplazamiento ya que este fenómeno necesita de un número diverso de elementos para materializarse. Como lo menciona el autor, muchos grupos logran coexistir en los territorios por una relación de intercambio comercial y de seguridad con la población, en la que se involucran dinámicas de extorsión; pero ante la inexistencia de la protección del Estado, la población ve como ventajosa la configuración de dicha relación. De esta manera, las hipótesis acerca de las causas se complejizaron para intentar determinar que la ocurrencia de este tipo de fenómenos se debe a una serie de elementos estructurales que impactan los territorios, en temas como la tenencia de tierras, la acumulación de riqueza, la presencia de recursos naturales estratégicos y el valor real o potencial de los territorios para ciertas actividades económicas legales e ilegales (Pérez, 2001).

Dado que la relación entre el conflicto armado y el desplazamiento se encuentra atravesada por múltiples variables, los investigadores reconocen que los actores armados juegan un papel importante en la expropiación territorial, y que, en vista de su presencia diferencial y focalizada en los territorios, es preciso preguntarse cuáles son los intereses que se encuentran detrás de este acaparamiento territorial (Romero, 1991; CODHES, 1999; Ruiz, 2013; CNMH, 2015). En esta línea, se configuran nuevos hallazgos acerca de la presencia del conflicto en zonas donde abundan recursos naturales estratégicos para la explotación, o grandes extensiones de tierra para la instauración de industrias ganaderas y agrícolas. En una recopilación hecha por Pérez (2001) es posible evidenciar que el desplazamiento se presenta como una estrategia para el vaciamiento territorial, que permite a conglomerados económicos y a economías ilegales apropiarse de grandes porciones de tierra. Adicionalmente, los argumentos presentados llevaron a establecer que la poca presencia del Estado y la persistencia de condiciones precarias de vida en zonas con un alto potencial minero, agrícola e industrial propiciaba la instauración de economías ilegales. Así, la inexistencia del aparato estatal empezó a cobrar importancia, no como un elemento aislado, sino como articulador de las dinámicas del conflicto y la perpetuación del desplazamiento como estrategia de enriquecimiento ilícito (Rey, 2013).

Estas discusiones permiten ampliar el alcance de los análisis a nivel territorial, para establecer de qué manera su impacto varía en el tiempo a lo largo y ancho del país, y provoca la concentración o no del desplazamiento como fenómeno social. Así, es necesario

establecer si las hipótesis planteadas dan respuesta a los patrones de concentración y regionalización que el desplazamiento parece evidenciar en el territorio, por ello el presente trabajo busca establecer el efecto de algunas variables sobre la proporción de desplazamiento, evaluando si dicho comportamiento se deriva de la existencia de efectos de dependencia espacial.

2. Metodología

Para dar cuenta de los puntos analíticos propuestos en la investigación se revisarán los datos provenientes del Panel Municipal del Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (Cede). Este panel surge a partir de la necesidad de consolidar en una sola base de datos información estratégica a nivel municipal sobre características generales de los municipios, variables fiscales, de conflicto y violencia, del sector agrícola y tierras, de educación, salud e indicadores de buen gobierno. La información se encuentra disponible para los 1122 municipios que conforman el territorio nacional. Los datos analizados provienen de los módulos de características generales, conflicto y violencia, y buen gobierno, que tienen variables relacionadas con el año de creación, el tamaño de la población y su distribución por áreas, características socioeconómicas, índices de pobreza y distribución del ingreso, ejecuciones presupuestales, desempeño fiscal, inversión sectorial, violencia histórica, cultivo de drogas, desplazamiento, actividades defensivas de la fuerza pública, actividades ofensivas de los grupos armados, entre otras.

Como variables dependientes se seleccionaron las proporciones de desplazamiento para los períodos 2005-2010 y 2011-2016. Estas se construyeron a partir del acumulado del número de desplazamientos por municipio para cada periodo, sobre el total de la población del mismo. Con el fin de controlar la heterogeneidad espacial, como lo sugieren Baller et al. (2001), se incluyó una variable que indica la regionalización del fenómeno de desplazamiento. Esta región fue determinada a partir de la distribución de las proporciones de desplazamientos para ambos períodos. Los coeficientes significativos de esta variable podrían indicar procesos diferenciados en el territorio y permitirían la sustentación de la diferencia estructural de los procesos a través de las regiones (Baller et al., 2001).

Las variables independientes, seleccionadas para cada periodo de análisis, se establecieron como variables *proxies* para dar cuenta de las hipótesis generales que han tratado de evaluar los determinantes del desplazamiento a lo largo de los últimos 20 años:

- Hipótesis de conflicto y violencia:
 - Tasa de homicidios por cada 1000 habitantes (continua).

- Acciones terroristas (variable dummy): toma el valor de 0 si no hay presencia de acciones terroristas y 1 si se presentan en cada municipio.
- Plantaciones de coca (variable dummy): toma el valor de 0 si no hay presencia de plantaciones y 1 si se presentan en cada municipio.
- Hipótesis sobre indicadores de pobreza e inexistencia del Estado:
 - Índice de pobreza multidimensional (IPM) (categórica): el IPM se construye con base en cinco dimensiones: condiciones educativas del hogar, condiciones de la niñez y la juventud, salud, trabajo, y acceso a los servicios públicos domiciliarios y condiciones de la vivienda. Estas 5 dimensiones involucran 15 indicadores. Así, son considerados pobres los hogares que tengan privación en por lo menos el 33% de los indicadores (DANE, 2018). Esta variable se encuentra categorizada en 5 niveles de intensidad.
 - Desigualdad de ingresos (coeficiente de Gini) (continua).
 - Sistema General de Participaciones (SGP) (continua): está constituido por los recursos que la Nación transfiere a entidades territoriales –departamentos, distritos y municipios–, para la financiación de los servicios a su cargo, en salud, educación y los recursos para agua potable y saneamiento básico, denominada participación para propósito general. Esta variable fue construida como un promedio de los ingresos que entraron al municipio durante los años que conforman cada periodo.
- Hipótesis sobre acumulación de tierra y recursos naturales:
 - Recurso de regalías (variable dummy): son el pago que hacen las compañías petroleras y mineras al Estado Colombiano, por explotar yacimientos de un recurso natural no renovable. Toma el valor de 0 si el municipio no recibe regalías y 1 si lo hace.
- Hipótesis de territorios étnicos:
 - Territorios étnicos (variable dummy): toma el valor de 0 si no hay presencia de territorios étnicos y 1 si se presentan en cada municipio.

Se llevaron a cabo pruebas específicas de correlación y multicolinealidad de las variables explicativas, y se encontró que no existían problemas particulares para la predicción del modelo (Anexo 2 y 3). No obstante, se tuvo que llevar a cabo la transformación de algunas variables ya que no cumplían con el supuesto de normalidad establecido para los modelos de OLS y regresiones espaciales. De esta manera, muchas variables fueron categorizadas y otras, como el SGP, transformadas a través de la aplicación de un logaritmo natural para la normalización de su comportamiento.

Métodos

La metodología empleada inicia con un análisis exploratorio de datos espaciales (AEDE) para dar cuenta de la distribución de la proporción de desplazamiento en el espacio, de la existencia de autocorrelación espacial y de procesos de regionalización. Seguido a ello, se usará un modelo multivariado que permitirá determinar si existen diferencias en los coeficientes de la variable de región y con ello establecer pruebas sobre la estabilidad de los coeficientes de regresión en las regiones delimitadas. Se estimarán modelos que permitan controlar la heterogeneidad y dependencia espacial para dar cuenta de los efectos de las variables estructurales sobre la proporción de desplazamiento forzado. Por último, a partir de los diagnósticos de dependencia espacial se llevarán a cabo pruebas para establecer si la dependencia espacial es residual (modelo de error) o bien se trata de una dependencia espacial sustantiva que obedece a la influencia de variables en municipios vecinos (modelo de rezago espacial).

A través del análisis exploratorio de datos espaciales (que se encuentra conformado por una serie de técnicas para estimar la autocorrelación) es posible representar en un mapa y en una serie de medidas la distribución de la proporción de desplazamiento y, con ello, identificar la formación de clústeres. En ese sentido, es posible encontrar que en los espacios territoriales pueden darse fenómenos de atracción y expulsión que hacen que ciertos eventos se concentren o muestren determinada dispersión. Para lograr analizar dichas situaciones puede tomarse como referencia el análisis de dos efectos espaciales: la heterogeneidad y la dependencia espacial.

La heterogeneidad espacial es un efecto de primer orden que hace referencia a la diferenciación en la determinación de los fenómenos asociada a la ubicación de esta en el espacio, de tal manera que la distribución de datos y comportamiento de los fenómenos cambia según la ubicación de las unidades de análisis. La heterogeneidad espacial busca explicar cómo la diferenciación del comportamiento de las variables explicativas variaría en el territorio y si esto implica la diferenciación de su significado (Pérez, 2006; Anselin y Rey, 2010). Por otro lado, la dependencia espacial es un efecto de segundo orden que se observa cuando una variable asume valores similares en unidades geográficas cercanas, así, se da cuenta de la autocorrelación de la variable dependiente con ella misma en el territorio; esta dependencia puede ser positiva (cuando valores similares se agrupan en el espacio) o negativa (cuando se correlacionan valores altos con bajos). Con ella puede detectarse la configuración de clústeres locales, caracterizados por la agrupación de fenómenos específicos en áreas geográficas contiguas (Sánchez-Peña, 2012). La consideración de estos fenómenos es importante a la hora de fortalecer los análisis de manera teórica y metodológica. Al controlar dichos efectos es posible dar cuenta de modelos eficientes e insesgados, ya que se controlan las distorsiones presentadas por procesos que implican influencia de las unidades de observación a nivel territorial y generan efectos de contagio o difusión de los fenómenos.

Teniendo en cuenta ello, el trabajo desarrollará dos tipos de medida de autocorrelación espacial, una global a través de la I de Moran, y una local a través de los Indicadores Locales de Asociación Espacial (Lisa). La I de Moran busca medir la tendencia que pueden tener los valores similares a agruparse en el espacio. Esta medida ofrece un resumen de la autocorrelación espacial en toda el área de estudio, dando un valor que se aplica a todo el conjunto de datos. Los valores de este indicador varían entre 0,1 y -1, así, un valor de 0 implica la inexistencia de asociación, 1 indica una autocorrelación positiva (valores similares) y -1 una autocorrelación negativa (valores disímiles). Para dar cuenta de esta autocorrelación se parte de la noción de “vecindad”, a través de la cual se especifica una matriz de pesos geográficos siguiendo criterios de contigüidad, distancia, o de los vecinos más cercanos (k) (Celemín, 2009). Para mantener los grados de correlación es preciso establecer criterios que permitan la asignación de vecinos desde un arreglo simple y cercano. En el caso de esta investigación se contempló la estimación de una matriz de contigüidad de “reina” de primer orden, la cual define como vecinas “aquellas unidades adyacentes entre sí que tienen puntos en común (fronteras o vértices)” (Sánchez-Peña, 2012, pág. 156).

De otro lado, los indicadores locales (Lisa) fueron sugeridos por Anselin (1995) como un procedimiento para identificar agrupamientos a nivel local y valores atípicos en el espacio. Como lo establece Sánchez (2012), este tipo de indicadores “[...] miden la asociación espacial entre el valor que una variable asume en la unidad i y los valores que asume en las unidades vecinas” (pág. 159). Estos indicadores llevan a cabo una descomposición de la I de Moran calculando un valor para cada observación y así dar cuenta de patrones o procesos diferentes dentro de las regiones. Para determinar este cálculo Lisa toma las matrices de pesos geográficos a través de las cuales se definen a los vecinos y representa la formación de clústeres en cuatro categorías: 1) alto-alto, 2) bajo-bajo, 3) bajo-alto, y 4) alto-bajo.

Ahora bien, dado que las medidas proporcionadas por los indicadores globales y locales de autocorrelación espacial aún ofrecen una mirada limitada de los efectos espaciales, ya que la formación de agrupaciones podría reflejar solo la localización de determinadas variables que explican la ocurrencia del fenómeno a estudiar, es importante implementar modelos espaciales autorregresivos que permitan establecer la presencia de efectos espaciales luego de controlar una serie de variables en los territorios. Como se mencionó, se puede identificar dos tipos de dependencia, una residual (modelo de error) o bien una sustantiva (modelo de rezago espacial). La primera hace referencia a la violación del supuesto de no correlación entre los errores de una regresión OLS. La determinación del parámetro (λ) no afecta los coeficientes del modelo, sino que permite controlar la estructura de la covarianza entre los errores para dar estimadores eficientes e insesgados. Este modelo puede especificarse por problemas en la zonificación del fenómeno, la recolección deficiente de información, una mala delimitación de las variables u omisiones de variables predictoras. La dependencia sustantiva se da cuando se encuentran efectos de

autocorrelación en la variable dependiente, es decir, los valores que esta toma en un municipio se encuentran determinados por el valor de las variables en sus vecinos. Dicho efecto da cuenta de un fenómeno de contagio verdadero, ya que luego de controlar las variables explicativas aún se encuentra presente la autocorrelación. La introducción del parámetro (ρ) de rezago espacial es incluido como una variable independiente en el modelo y permite controlar el efecto espacial del fenómeno a analizar. La selección del modelo adecuado se lleva a cabo a través de la estimación de Multiplicadores de Lagrange para cada tipo de modelo.

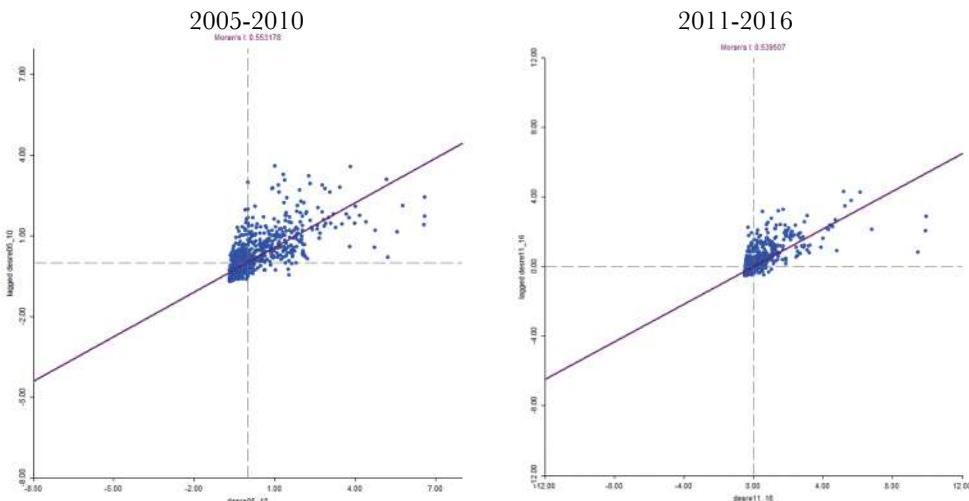
Finalmente, para trabajar sobre modelos con presencia de heterogeneidad espacial se retomó el trabajo llevado a cabo por Baller et al. (2001) en donde se calculan regresiones que establecen coeficientes diferentes para cada región identificada. Dicho procedimiento permite calcular un Test de Chow para evaluar la estabilidad de los coeficientes en los regímenes espaciales. De comprobarse la presencia de inestabilidad podría informarse acerca de efectos diferenciados de mecanismos sociales o territoriales por región.

3. Resultados

Como se observó anteriormente, la distribución de la proporción de desplazamiento forzado muestra la formación de aglomeraciones. Sin embargo, para cuantificar dichas agrupaciones y evaluar la tendencia que puedan tener los valores similares a agruparse en el espacio, se calculó la I de Moran en los dos períodos de análisis. La figura 2 muestra los valores que adquiere este indicador: en ambos casos los coeficientes se encuentran por encima de 0.53 rechazando con ello la hipótesis nula acerca de la aleatoriedad espacial y dando cuenta de la existencia de una autocorrelación positiva, donde los municipios con bajas y altas proporciones de desplazamiento se agrupan en el espacio con unidades similares.

Para tener una mejor comprensión acerca de la formación de clústeres de la proporción de desplazamiento en el espacio, la figura 3 muestra los mapas de clústeres para los dos períodos de análisis. Para el periodo 2005-2010, los municipios con alta proporción de desplazamiento forman agrupaciones en algunas zonas centrales del país y la periferia (color rojo). Así como aquellos con bajas proporciones (color azul), mostrando una menor presencia en lugares colindantes de la región central del país y en las periferias del Caribe y la Amazonía. Se observa la presencia de valores disímiles (azul claro y rosa), es decir, municipios con bajas proporciones de desplazamiento que se encuentran junto a otros de altas proporciones, que se ubican en las principales ciudades y zonas metropolitanas, arreglo que refleja una menor expulsión de población por parte de estas unidades y podría dar cuenta de lugares estratégicos para el reasentamiento de las personas que son expulsadas de los municipios vecinos.

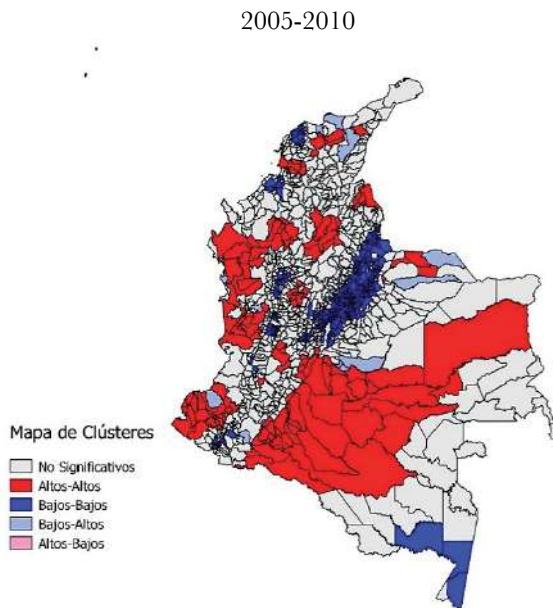
Figura 2. I de Moran para la proporción de desplazamiento forzado, Colombia 2005-2016



Significativos a un nivel de $p = 0.0001$ y 999 permutaciones

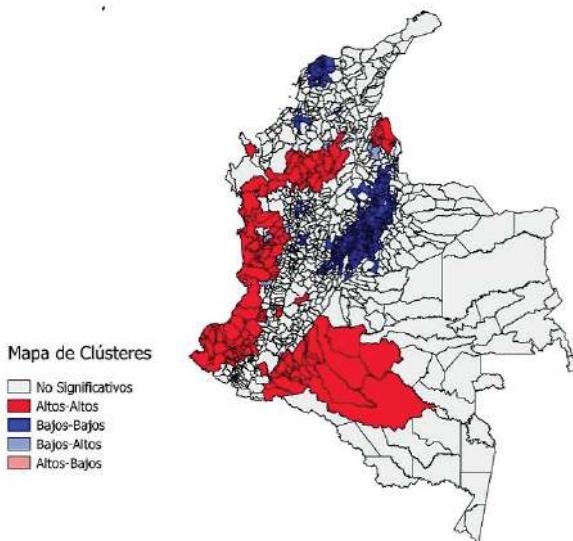
Fuente: elaboración propia con información del Panel Municipal Cede.

Figura 3. Lisa. Mapa de clústeres⁸. Proporción de desplazamiento forzado por municipio en Colombia



8 Se variaron los niveles de significancia ($p = 0.05$, $p = 0.01$, $p = 0.001$) mostrando que, aunque se reducen los clústeres de valores disímiles, las concentraciones de altos-altos y bajos-bajos se mantienen, situación que evidencia que los resultados son lo suficientemente consistentes en restricciones estadísticas más altas.

2011-2016



Fuente: elaboración propia con información del Panel Municipal del Cede 1999-2017.

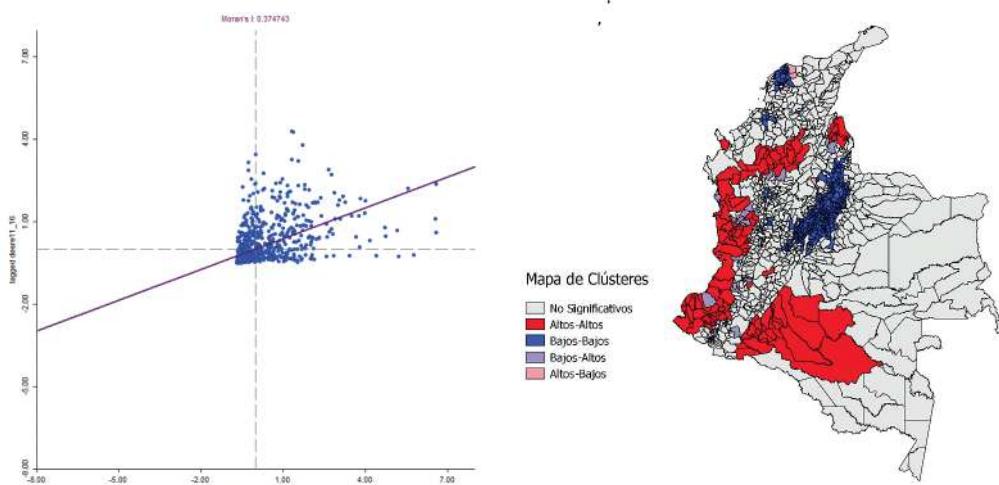
En el caso del periodo 2011-2016 es posible evidenciar una mayor concentración de proporción de desplazamiento con relación a la figura 1. En este caso los municipios con una alta proporción de desplazamiento se concentran alrededor de la zona central del país, así como aquellos con baja proporción. En esta etapa se reducen la cantidad de clústeres, pero se mantiene un patrón en la concentración de estos con relación a los observados en el periodo 2005-2010, agudizando su presencia a lo largo de toda la costa pacífica del país donde se observa la concentración de municipios con alta proporción de desplazamiento.

Esta redistribución del fenómeno en el territorio y la mayor concentración podría deberse a la desmovilización de las FARC en la zona oriental y pacífica, encontrando que en esta última el escalamiento de la violencia por parte de bandas criminales y grupos paramilitares ha venido tomando el control de territorios y produciendo nuevos desplazamientos.

Es importante resaltar que esta delimitación de clústeres a nivel local permite evidenciar la concentración del fenómeno y la aparente persistencia en el tiempo y espacio. Asimismo, permite establecer la existencia de zonas específicas que necesitan una mayor atención frente a la eliminación de las causas estructurales del desplazamiento y, a la vez, evidencia la existencia de zonas que a pesar de encontrarse junto a unidades con índices altos de desplazamiento no muestran a lo largo de los dos períodos la formación de clústeres altos o bajos.

Figura 4. Indicadores bivariados. Proporción de desplazamiento forzado por municipio en Colombia

2005-2016



Fuente: elaboración propia con información del Panel Municipal del Cede 1999-2017.

Al comparar la proporción de desplazamiento en los dos períodos a través de las medidas bivariadas globales y locales de autocorrelación se evidencia la presencia de fenómenos de persistencia del desplazamiento forzado en el tiempo (figura 4). Respecto a la I de Moran se encontró una autocorrelación positiva de 0.37 en la que se da una estrecha relación entre las proporciones de desplazamiento observadas en cada municipio en el periodo 2005-2010 y las observadas en sus vecinos en el periodo 2011-2016. Así, es posible dar cuenta de un fenómeno de persistencia de los patrones del desplazamiento en algunos municipios del país, ya que las concentraciones de municipios con bajas y altas proporciones en un periodo se agrupan con vecinos de las mismas características en otro.

El Lisa bivariado permitió identificar patrones locales de asociación entre la proporción del desplazamiento en los municipios de un periodo y la de sus vecinos en otro. De esta manera, se da cuenta de la existencia, en la periferia de la zona central, de clústeres de municipios con proporciones altas de desplazamiento en el periodo 2005-2010 rodeadas por municipios con altas proporciones en el periodo 2011-2016, asimismo se evidencia la permanencia de baja proporción de desplazamiento para un grupo de municipios a través del tiempo. El agrupamiento de valores disímiles podrían mostrar, sobre todo en los bajos-altos, la presencia de contagios en el tiempo, donde el nivel de desplazamiento parece aumentar su rango espacial y termina por evidenciar una persistencia y expansión del fenómeno en el territorio y en el tiempo.

Las medias de autocorrelación local univariadas y bivariadas permiten establecer la existencia de procesos de regionalización del desplazamiento forzado. Estos procesos de regionalización se encuentran formando corredores específicos de incidencia del fenómeno que separan las regiones periféricas del Caribe y la Amazonía de la zona central del país. Tras dicha evidencia se evaluará el comportamiento de la región en los dos períodos de análisis a través de regresiones autorregresivas que permitan ajustar esta presencia de heterogeneidad espacial.

El cuadro 1 muestra los resultados de la regresión OLS para la proporción de desplazamiento en los municipios de Colombia para los dos períodos de análisis. Las variables que no tienen un efecto significativo sobre esta proporción son el coeficiente de Gini y los recursos recibidos por el SGP; mientras que variables como el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM), la tasa de mortalidad, la presencia de cultivos de coca y la ubicación en la región denominada “de conflicto” incrementa significativamente la proporción de desplazamiento por municipio. La recepción de regalías tiene un efecto negativo frente a la proporción de desplazamiento en el periodo 2005-2010, pero este se modificó para el periodo siguiente mostrando incrementos significativos del fenómeno en los municipios. Las acciones terroristas y la presencia de territorios étnicos evidencian cambios importantes en el tiempo.

Cuadro 1. Regresión de mínimos cuadrados de la proporción de desplazamiento, Colombia 2005-2016

Variables independientes	2005-2010	2011-2016	
IPM	2.92	**	1.12
Gini	-0.60	0.06	
SGP	-0.15	0.04	
Regalías	-1.72	*	1.49
Tasa de mortalidad	1.97	**	0.86
Hectáreas coca	8.66	**	5.28
Acciones terroristas	4.53	**	0.19
Territorios étnicos	1.70		1.55
Región conflicto	3.07	**	6.16
Constante	-6.03		-6.29

Variables independientes	2005-2010	2011-2016
N	1,122	1,122
<i>Bondad de Ajuste</i>		
R-squared Ajustado	0.44	0.44
Log de verosimilitud	-4198.94	-3755.17
AIC	8417.88	7530.34
SC	8468.11	7580.57

* p < 0.05, ** p < 0.01

Elaboración propia. Fuente: Panel Municipal Cede

La primera muestra incrementos significativos frente a la proporción de desplazamiento en el periodo 2005-2010, pero en el periodo siguiente no presenta ningún efecto sobre el fenómeno; mientras que el efecto positivo de los territorios étnicos es significativo a partir del 2011. Estos resultados llaman la atención acerca de la confirmación de hipótesis sobre el conflicto, la pobreza y la presencia de recursos estratégicos como determinantes del desplazamiento. No obstante, es importante observar que con el tiempo adquieren mayor relevancia las tesis que tienen que ver con la concentración de territorios con recursos naturales para la explotación y la presencia de territorios étnicos. Igualmente, es evidente que la regionalización del desplazamiento adquiere un mayor peso con el paso del tiempo.

Los diagnósticos confirman la presencia de heterocedasticidad y dependencia espacial; sin embargo, antes de especificar un modelo espacial se llevó a cabo un examen de la variación de los coeficientes de regresión en los régimenes espaciales determinados (región de conflicto vs región sin conflicto). De esta manera, la prueba espacial de Chow sobre estabilidad general plantea como hipótesis nula la estabilidad de los coeficientes en los modelos separados por regiones. Como lo muestra el cuadro 2, la prueba rechaza dicha hipótesis para los coeficientes de los modelos de ambos períodos, así, existe evidencia de comportamientos disímiles en las regiones, que deben ser examinados para ofrecer predictores eficientes sobre el fenómeno del desplazamiento.

Igualmente, frente a los coeficientes individuales es posible observar que algunas de las variables tienen efectos significativamente diferentes en cada región y a través del tiempo. Para el primer periodo, el IPM y la tasa de mortalidad revelan comportamientos distintos en cada región a un nivel de significancia de 0.001, mientras que para el segundo periodo las variables que muestran dicho efecto son el IPM y las regalías.

Cuadro 2. Estabilidad de los coeficientes de regresión según la proporción de desplazamiento del régimen espacial, Colombia 2005-2016

Variables independientes	2005-2010	2011-2016	
I. Prueba espacial de Chow sobre estabilidad general ^a	68.54	**	203.66
IPM	16.65	**	17.37
Gini	0.01		3.35
SGP	4.28	*	0.12
Regalías	2.83		6.48
Tasa de mortalidad	17.75	**	4.10
Hectáreas coca	0.31		4.12
Acciones terroristas	0.04		1.17
Territorios étnicos	3.21		0.00
N (N de RC)	1122	(280)	1122
			(280)

^a Distribuido como χ^2 con 9 grados de libertad

^b Distribuido como χ^2 con 1 grado de libertad

^c RC: Región de conflicto; n-RC: Región sin conflicto

* p < 0.05, ** p < 0.01

Elaboración propia. Fuente: Panel Municipal Cede

Este tipo de resultados muestran la necesidad, como lo establece Baller et al. (2001), de plantear modelos que establezcan la variación regional en los efectos de manera desagregada y, a la vez, de que se ponga a prueba la presencia de fenómenos de dependencia espacial. Luego de estimar los modelos de regresión OLS para cada una de las regiones y períodos (Anexo 1), se examinó la presencia de dependencia espacial a través de los Multiplicadores de Lagrange para cada tipo de modelo (cuadro 3). Los valores de LM lag y LM error son significativos en todos los períodos, por ello se tomó como referencia las medidas robustas. En el caso de la “Región de conflicto” para el periodo 2005-2010 y 2011-2016 se indica la alternativa de rezago espacial, mientras que en la “Región sin conflicto” se indica un modelo de error para el periodo 2005-2010 y uno de rezago espacial para el periodo 2011-2016.

Cuadro 3. Diagnósticos de dependencia espacial para los modelos de regresión por regímenes

Diagnósticos de dependencia espacial	Región de conflicto				Región sin conflicto			
	2005-2010		2011-2016		2005-2010		2011-2016	
LM Lag	44.34	**	50.25	**	282.85	**	116.04	**
LM Lag (robusto)	21.94	**	8.87	**	17.62	**	12.06	**
LM error	24.08	**	41.38	**	284.16	**	109.39	**
LM error (robusto)	1.69		0.00		18.93	**	5.42	*

* p < 0.05, ** p < 0.01

Elaboración propia. Fuente: Panel Municipal Cede

Teniendo en cuenta lo anterior, el cuadro 4 presenta los resultados de los modelos de regresión espacial. Para la región de conflicto en el primer periodo, el IPM, la tasa de mortalidad y las acciones terroristas muestran un incremento significativo en la proporción de desplazamiento por municipio, mientras que en el segundo periodo solo presentan dicha relación el IPM y la presencia de cultivos de coca. En el caso del primer y segundo periodo, la variable IPM, además de mantener el efecto positivo con relación al modelo OLS del cuadro 1, muestra un aumento en su intensidad en la región de conflicto. Igualmente, se observa que en ambos periodos los efectos del rezago espacial son positivos y significativos, lo que indica que el fenómeno de desplazamiento en los municipios de la región de conflicto influye en los desplazamientos de municipios vecinos, situación que evidencia la presencia de un efecto de difusión. Asimismo, al controlar la dependencia espacial, las variables de presencia de cultivos de coca y territorios étnicos pierden significancia en el primer periodo, y aquellas relacionadas con las regalías y la tasa de mortalidad lo hacen para el segundo periodo.

En la región sin conflicto se observa, para el primer periodo, que las variables de IPM, regalías, presencia de cultivos de coca, acciones terroristas y presencia de territorios étnicos generan un incremento significativo en la proporción de desplazamiento, mientras que la tasa de mortalidad genera una disminución. En el segundo periodo se da cuenta de un efecto positivo en las variables de IPM, tasa de mortalidad, presencia de cultivos de coca, acciones terroristas y presencia de territorios étnicos. Los modelos de esta región también evidencian un cambio en la intensidad de las variables en comparación con los modelos de OLS: en el primer periodo las variables que resultaron significativas redujeron su intensidad a excepción de los territorios étnicos; en el segundo periodo la intensidad para todas las variables significativas disminuyó.

Cuadro 4. Modelos de regresión espacial de la proporción de desplazamiento, Colombia 2005-2016

Variables independientes	Región de conflicto		Región sin conflicto	
	2005-2010	2011-2016	2005-2010	2011-2016
IPM	4.48	**	3.18	**
Gini	-0.55		0.66	
SGP	-1.76		-0.12	
Regalías	0.59		2.18	
Tasa de mortalidad	2.84	**	0.93	
Hectáreas Coca	3.68		3.49	*
Acciones terroristas	4.12	*	1.29	
Territorios étnicos	3.38		0.76	
Constante	17.17		-12.27	
Término espacial Lag	0.38	**	0.46	**
Término espacial Lamda	-		-	
N	280		280	
<i>Bondad de Ajuste</i>				
R-squared Ajustado	0.49		0.31	
Log de verosimilitud	-1110.1		-1075.38	
AIC	2240.23		2170.75	
SC	2276.58		2207.10	

* p < 0.05, ** p < 0.01

Elaboración propia. Fuente: Panel Municipal Cede

Ahora bien, el modelo de error espacial que se calculó para el primer periodo permite que se mejore la estimación del error estándar, lo que provoca que la variable de territorios étnicos pase a ser significativa. Así, el modelo de error muestra una mejor bondad de ajuste y logra capturar los efectos de la presencia de este tipo de territorios. Este análisis sugiere que los clústeres que se encuentran operando en esta región se deben a

la distribución de las variables independientes y otras que no fueron consideradas en el análisis (contagio no real). Situación contraria ocurre en el periodo 2011-2016 donde los efectos del rezago espacial son positivos y significativos.

4. Discusión

Los resultados descritos permiten establecer que la distribución del desplazamiento no está dada aleatoriamente en el espacio, se comprobó que a lo largo de los dos periodos de análisis las proporciones de desplazamiento tienen una autocorrelación espacial positiva que muestra rasgos de persistencia y difusión. Los resultados del AEDE dan cuenta de la configuración regional del fenómeno que parece darse en las periferias de la zona central del país, separándola de la zona Caribe y parte de la Amazonía. Los análisis diferenciados por región mostraron que la dependencia espacial persiste luego de controlar una serie de variables estructurales, y solo en el periodo 2005-2010 para las regiones sin conflicto se determinó un modelo de error. De esta manera, la proporción de desplazamiento no está dada únicamente por la variables estructurales establecidas en los modelos de regresión.

Las variables diseñadas como *proxies* de las principales hipótesis sobre los determinantes revelaron hallazgos importantes. Por un lado, en la región con conflicto, para los dos períodos, prevalecerían hipótesis relacionadas con los índices de pobreza y carencias materiales, así como aquellas que se relacionan con los efectos del conflicto y la violencia. Sin embargo, en la región sin conflicto se sumarían las hipótesis que tienen que ver con la concentración de territorios para la explotación de recursos estratégicos y la presencia de territorios étnicos. Dichas relaciones deben ser ampliadas con mayor profundidad en otros estudios, analizando efectos de otras estructuras que revelen la intensidad de estas hipótesis con otros arreglos espaciales. Estas diferencias regionales y temporales son un resultado metodológico importante respecto a la necesidad de tratar los efectos espaciales (heterogeneidad y dependencia) de manera desagregada y explícita, para dar cuenta de procesos más complejos en el territorio y acercarse a respuestas más eficientes y sólidas sobre la resolución de problemas sociales.

El análisis y aspectos recabados en este trabajo corroboran hipótesis de otras investigaciones acerca de la expansión y profundización del fenómeno de desplazamiento en el territorio nacional. El nivel de análisis utilizado podría ofrecer indicios respecto de los determinantes en unidades municipales, que deben ser ampliados de manera transdisciplinaria, no solo para develar las causas principales de este fenómeno sino para dar cuenta de la materialización de otro tipo de procesos que podrían establecer al desplazamiento forzado como un medio para el vaciamiento territorial. Igualmente, la delimitación regional que se utilizó podría, en principio, informar sobre los lugares en los que el Estado

debe concentrar la aplicación de estrategias y acciones; más allá de la atención coyuntural a la población afectada, que es indispensable, debe concentrarse en la discusión referente a los ordenamientos territoriales, económicos y productivos sobre los cuales el país se ha desarrollado.

Finalmente, de la mano de Sánchez-Peña (2012), es importante mencionar que, a pesar de las ventajas metodológicas que ofrece el análisis espacial, es necesario tener presente la existencia de algunas limitaciones como: 1) no todas las variables corresponden con las unidades territoriales delimitadas en el análisis, así, pueden arrojar resultados distorsionados y poco confiables en cuanto a la determinación de una relación en el espacio, 2) al hacer análisis agregados pueden extrapolarse los resultados a un nivel macro y estos pueden no corresponder con los efectos a ese mismo nivel, por ello debe tenerse presente que las relaciones y análisis establecidos deben buscar la explicación de comportamientos colectivos que se reflejen en todos los niveles, y 3) deben tenerse datos en varios lapsos de tiempo, dado que esto puede generar mejores resultados respecto a efectos particulares dados por la dependencia espacial.

Referencias bibliográficas

- Anselin, L. (1995). Local Indicators of Spatial Association — Lisa. *Geographical Analysis*, 27, 93-115.
- Anselin, L., y Rey, S. (2010). *Perspectives on Spatial Data Analysis*. Berlin: Springer.
- Ariza, L. J. (2009). *Derecho, saber e identidad*. Bogotá, D.C.. Siglo del hombre. Universidad de los Andes.
- Baller, R. D., Anselin, L., Messner, S. F., Deane, G., y Hawkins, D.F. (2001). Structural covariates of U.S. county homicide rates: incorporating spacial efects. *Criminology*, 39(3), 561-590.
- Celemín, J. P. (2009). Autocorrelación espacial e indicadores locales de asociación espacial. Importancia, estructura y aplicación. (U.N. Sur, Ed.). *Revista Universitaria de Geografía*, 18, 11-31.
- Centro Nacional de Memoria Histórica. (2015). *Una nación desplazada: informe nacional del desplazamiento forzado en Colombia*. Bogotá: CNMH - UARIV.
- Codhes. (2003). Menos silencios, más esperanzas. Lagunas líneas para leer un país que huye. En Codhes, *Un país que huye: Desplazamiento y violencia en una nación fragmentada (II)*. Bogotá: Codhes-Unicef.

Consultoría para los Derechos Humanos y el Desplazamiento – Codhes. (1999). *Un país que huye: Desplazamiento y violencia en una nación fragmentada*. Bogotá, d. c.: Codhes.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2006). *La visibilización estadística de los grupos étnicos colombianos*. Bogotá, d. c.: Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2018). *Boletín técnico. Pobreza Monetaria y Multidimensional en Colombia. Año 2017*. Bogotá: DANE.

Forero, E. (2003). *El desplazamiento interno forzado en Colombia*. Washington, D. C.

Giraldo, J. ,. (1992). *El desplazamiento forzado en Colombia*. Seminario Foro Nacional. El desplazamiento interno en Colombia. Fusagasuga: ILSA.

GMH. (2013). *¡Basta ya! Colombia: Memorias de guerra y dignidad*. Bogotá, d. c.: Imprenta Nacional.

Gómez Builes, G. M., Astaiza Arias, G. M., y De Souza Minayo, M. C. (2008). Las migraciones forzadas por la violencia: el caso de Colombia. *Ciência & Saúde Coletiva*, 13(5), 1649-1660.

González Bustelo, M. (2002). Desterrados: el desplazamiento forzado sigue aumentando en Colombia. *Convergencia Revista de Ciencias Sociales*, (27), 41-78. Consultado de <https://convergencia.uaemex.mx/article/view/1724>

Ibáñez Londoño, A. M. (2008). *El desplazamiento forzoso en Colombia: un camino sin retorno hacia la pobreza*. Bogotá: Universidad de Los Andes, Facultad de Economía, Cede, Ediciones Uniandes.

Ibañez, A. M., y Querubin, P. (2004). *Acceso a tierras y desplazamiento forzado en Colombia*. Bogotá: Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico. Universidad de los Andes.

Ibáñez, A. M., y Velásquez, A. (2008). *El impacto del desplazamiento forzoso en Colombia: condiciones socioeconómicas de la población desplazada, vinculación a los mercados laborales y políticas públicas*. Bogotá: CEPAL - Serie Políticas Sociales.

Molano, A. (2000). Desterrados. *Papeles de cuestiones internacionales*, (70).

Navarrete Suarez, N. J. (2018). *Desplazamiento forzado de poblaciones indígenas y afrodescendientes en Colombia: diferencias en la integración social (2005-2016)* (tesis de la Maestría en Demografía). El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales, México D. F., México.

- Pérez Pineda, J. A. (2006). Econometría espacial y ciencia regional. *Investigación Económica*, *LXV*(258), 129-160.
- Pérez, L. E. (2001). Una mirada empírica a los determinantes del desplazamiento forzado en Colombia. *Cuadernos de Economía*, *xx*(35), 205-243.
- Rangel, A. (1998). *Colombia: guerra en el fin de siglo*. Tercer Mundo.
- Rey Sabogal, C. (2013). Análisis espacial de la correlación entre cultivo de palma de aceite y desplazamiento forzado en Colombia. *Cuadernos de Economía*, *32*(61).
- Reyes, A., y Bejarano, A. (1998). Conflictos agrarios y luchas armadas en la Colombia contemporánea. *Análisis Político*, *(5)*, 6-27.
- Rojas, J. (1993). *Desplazamiento, derechos humanos y conflicto armado*. Bogotá: Codhes.
- Ruiz Ruiz, N. Y. (enero-abril de 2011). El desplazamiento forzado en Colombia: una revisión histórica y demográfica. *Estudios Demográficos y Urbanos*, *26*(1), 141-178.
- Ruiz Ruiz, N. Y. (2013). *El desplazamiento forzado en Colombia. Población, territorio y violencia*. Bogotá, D.C.: Universidad Nacional de Colombia.
- Sánchez-Peña, L. (2012). Alcances y límites de los métodos de análisis espacial para el estudio de la pobreza urbana. *Papeles de Población*, *72*, 147-179.
- Silva Arias, A. C. (2012). *Geografía del refugio, sobrevivencia económica y vida familiar de los desplazados forzados en Colombia* (tesis del Doctorado en Estudios de Población). El Colegio de México, México D. F., México.

Anexos

Anexo 1

Regresión de mínimos cuadrados de la proporción de desplazamiento por regímenes espaciales, Colombia 2005-2016

Variables independientes	Región de conflicto		Región sin conflicto	
	2005-2010	2011-2016	2005-2010	2011-2016
IPM	5.59	**	3.48	**
Gini	-0.44		2.02	-0.30
SGP	-2.51		0.31	0.25
Regalías	0.76		4.35	*
Tasa de mortalidad	4.03	**	1.72	**
Hectáreas Coca	6.77	**	6.09	**
Acciones terroristas	4.62	*	-0.95	
Territorios étnicos	4.13	*	0.70	
Constante	29.44		-25.58	
			-11.12	
				-0.88

N	280	280	842	842
---	-----	-----	-----	-----

Bondad de Ajuste

R-squared Ajustado	0.43	0.30	0.32	0.37
Log de verosimilitud	-1127.7	-1096.65	-2970.91	-1856.97
AIC	2273.32	2211.29	5959.83	3731.95
SC	2306.03	2244.00	6002.45	3774.57

* p < 0.05, ** p < 0.01

Fuente: elaboración propia con información del Panel Municipal Cede.

Anexo 2

Pruebas de correlación de las variables explicativas

Periodo 2005-2010

Variables	IPM	Gini	SGP	Regalías	Tasa de mortalidad	Hectáreas de Coca	Acciones terroristas	Terr. étnicos
IPM	1							
Gini	0.352 **	1						
SGP	0.134 **	0.197 **	1					
Regalías	-0.010	0.093 **	0.122 **	1				
Tasa de mortalidad	-0.091 **	0.231 **	0.240 **	0.020	1			
Hectáreas de Coca	0.368 **	0.392 **	0.246 **	0.171 **	0.283 **	1		
Acciones terroristas	-0.036	0.175 **	0.427 **	0.076 *	0.417 **	0.278 **	1	
Territorios étnicos	0.295 **	0.471 **	0.313 **	0.100 **	0.171 **	0.411 **	0.266 **	1

* p < 0.05, ** p < 0.01

Fuente: elaboración propia con información del Panel Municipal Cede.

Periodo 2011-2016								
Variables	IPM	Gini	SGP	Regalías	Tasa de mortalidad	Hectáreas de Coca	Acciones terroristas	Terr. étnicos
IPM	1							
Gini		0.352 ** 1						
SGP			0.174 ** 0.203 ** 1					
Regalías				-0.005 0.109 ** 0.119 ** 1				
Tasa de mortalidad					-0.061 ** 0.341 ** 0.337 ** 0.085 1			
Hectáreas de Coca						0.390 ** 0.411 ** 0.255 ** 0.204 ** 0.291 ** 1		
Acciones terroristas							0.066 0.335 ** 0.431 ** 0.127 * 0.464 ** 0.375 ** 1	
Territorios étnicos								0.295 ** 0.471 ** 0.312 ** 0.116 ** 0.235 ** 0.430 ** 0.363 ** 1

* p < 0.05, ** p < 0.01

Fuente: elaboración propia con información del Panel Municipal Cede.

Anexo 3

Prueba de multicolinealidad de las variables explicativas		
Variables	VIF	1/VIF
Acciones terroristas	2.04	0.49
Hectáreas de Coca	1.79	0.56
Gini	1.48	0.67
IPM	1.32	0.76
Territorios étnicos	1.26	0.79
SGP	1.25	0.80
Tasa de mortalidad	1.21	0.83
Regalías	1	1.00
<i>Media VIF</i>	1.42	

Fuente: elaboración propia con información del Panel Municipal Cede.



Mercosur y la visión estratégica regional brasileña, 2003-2010*

Mercosur and the Brazilian Regional Strategic Vision, 2003-2010

Juan Camilo Arévalo Parra**

Recibido: 9 de mayo de 2019.

Revisado: 2 de julio de 2019.

Aprobado: 2 de agosto de 2019.

* Artículo desarrollado en el marco del doctorado en Estudios Políticos de la Universidad Externado de Colombia. Cómo citar este artículo: Arévalo Parra, J. C. (2020). Mercosur y la visión estratégica regional brasileña, 2003-2010. *Revista CIFE: Lecturas en Economía Social*, 22(36), 99-126. DOI: <https://doi.org/10.15332/22484914/5439>

** Doctor en Estudios Políticos de la Universidad Externado de Colombia, Magíster en Administración Pública de la Escuela Superior de Administración Pública (ESAP), Economista de la Universidad de Ibagué, docente ocasional de la Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD). Correo: juan.arevalo@unad.edu.co

Resumen

A través de una metodología cualitativa, este estudio busca demostrar la siguiente hipótesis: el Mercosur, y su relanzamiento bajo el gobierno de Lula da Silva (2003-2010), plasmó una visión estratégica que se venía consolidando antes de los dos mandatos de este presidente, y que buscaba que este proyecto integracionista multidimensional se volviese una herramienta crucial para el fortalecimiento de un bloque suramericano liderado por Brasil. Con esto se quería contribuir al desarrollo de la región, y al posicionamiento del Cono Sur como una voz decisiva en la política internacional.

Palabras clave: Brasil, Mercosur, inserción internacional, integración regional.

Clasificación JEL: F15, F13, F55.

Abstract

Through a methodology the qualitative, this study looks to demonstrate the next hypothesis: Mercosur and its re-launch from Lula da Silva's government (2003-2010) embodied a strategic vision of Brazil, which had been consolidated before of the two mandates of this president, who wanted this multidimensional integrationist project becomes a crucial tool for the strengthening of a South American block from Brasilian leadership. With this, they seek to contribute to regional development, and to Southern Cone positioning, as a decisive voice in international politics.

Keywords: Brazil, Mercosur, international insertion, regional integration.

JEL Classification: F15, F13, F55.

Introducción

El Mercosur es un instrumento efectivo para garantizar la unidad de las economías en vía de desarrollo. Esta iniciativa tiene potencial para mejorar las relaciones de los países latinoamericanos y estrechar sus vínculos diplomáticos y económicos. Según Mellado y Ali (2013), organizaciones como el Mercosur poseen características propias de un nuevo regionalismo posliberal que incluye aspectos como una mayor autonomía regional, más allá de las dimensiones comerciales.

Van Klaveren (2018) señala que el Mercosur y otros proyectos integracionistas se derivaron del fracaso del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En el nuevo regionalismo, “el comercio, que había asumido un papel muy central en el regionalismo tradicional latinoamericano, fue relegado a un papel secundario” (p. 64). Si bien existen diferencias sustanciales entre el Mercosur (creado en 1991) y Unasur (en 2008), lo cierto es que los latinoamericanos, y sobre todo los suramericanos, buscaban otros modelos para los procesos integracionistas de la región, divergentes del consenso de Washington.

En este artículo se destaca el liderazgo ejercido por Brasil para dotar de fuerza los procesos de integración entre los países de la región, mediante una política que considera fundamental el desarrollo latinoamericano. El impulso principal en la implementación de esta estrategia se encontró en el gobierno del presidente Luiz Inácio Lula da Silva, razón por la cual se optó por este periodo de análisis (2000 a 2010)¹. También evaluaremos las estrategias, acciones y logros de la economía brasileña como eje articulador del comercio intrarregional a lo largo de su participación en el Mercosur (2000-2010). Inicialmente se analiza la integración y sus vertientes, observando la tendencia de la política exterior de Brasil en el periodo señalado y, posteriormente las estrategias y acciones emprendidas por el país en el Mercosur, en el ámbito de los procesos de integración y cooperación regional.

El Mercosur está estrechamente relacionado con la visión estratégica regional, pues mejora las condiciones económicas, sociales, diplomáticas, entre otras, de los países involucrados. Al respecto, Melado y Ali (2013) señalan que el Mercosur y la Unasur consolidan un discurso más amplio de desarrollo, en el que la cohesión gana especial importancia. Para las autoras, los noventa fueron fundamentales para identificar, a través de debates internacionales y regionales, elementos esenciales como la pobreza, el empleo productivo y la integración social. Como resultado de estos debates, en Brasil se introdujeron programas como “Bolsa Familia”, a inicios del siglo XXI, en un intento por apoyar a los más vulnerables.

1 El periodo presidencial de Lula da Silva fue de 2003 a 2010; no obstante, se toman los dos años precedentes con el fin de contextualizar el proceso brasileño y observar en conjunto la década en la que mayor incidencia tuvo la estrategia de liderazgo regional.

Para responder a la pregunta sobre cómo fundamentó e implementó Brasil el liderazgo dentro del Mercosur para convertirse en el eje que articula el proceso de integración, económico, comercial y social, es vital entender la fundamentación conceptual y la postura de Brasil frente a la región y la integración.

Fundamentación conceptual de la visión estratégica regional de Brasil

A finales de la década de los 70 se gestó un movimiento que buscó modificar las relaciones económicas internacionales que habían prevalecido durante la mayor parte del siglo XX. Este se orientó hacia los principios de la libertad económica y la ampliación de las operaciones de las organizaciones con capacidad para ejercer un mercado mundial, sentando las bases para la globalización. Las grandes economías del mundo, en aquel entonces, promovieron medidas económicas en distintos países para desplegar el verdadero alcance del mercado global (Gowan, 2000). Esto, aunado al desarrollo y la masificación de las herramientas tecnológicas comunicativas, configuró un modelo social de nuevas relaciones, lo que Chomsky y Dieterich (1997) denominaron “la aldea global”.

Aunque autores como González (2002) afirman que la historia de la civilización es un proceso que involucra múltiples eventos de globalización y mundialización, el caso actual es diferente e involucra al menos cuatro grandes hitos: el desarrollo comercial masivo y a gran escala (Esteban, 2013), la revolución tecnológica (Rueda-López, 2007), el dinamismo de los mercados de capitales (Herrera, 2005) y la transformación de la política al interior de los Estados. Con respecto a este último hito, algunos teóricos han examinado la disminución de la presencia directa de estos Estados en los mercados y la incidencia de los gobiernos en el funcionamiento del sistema económico, bajo la premisa de desmontar el modelo proteccionista (Steinberg, 2006; Cortés Rodas; Vito, 2000; Stiglitz, 2000).

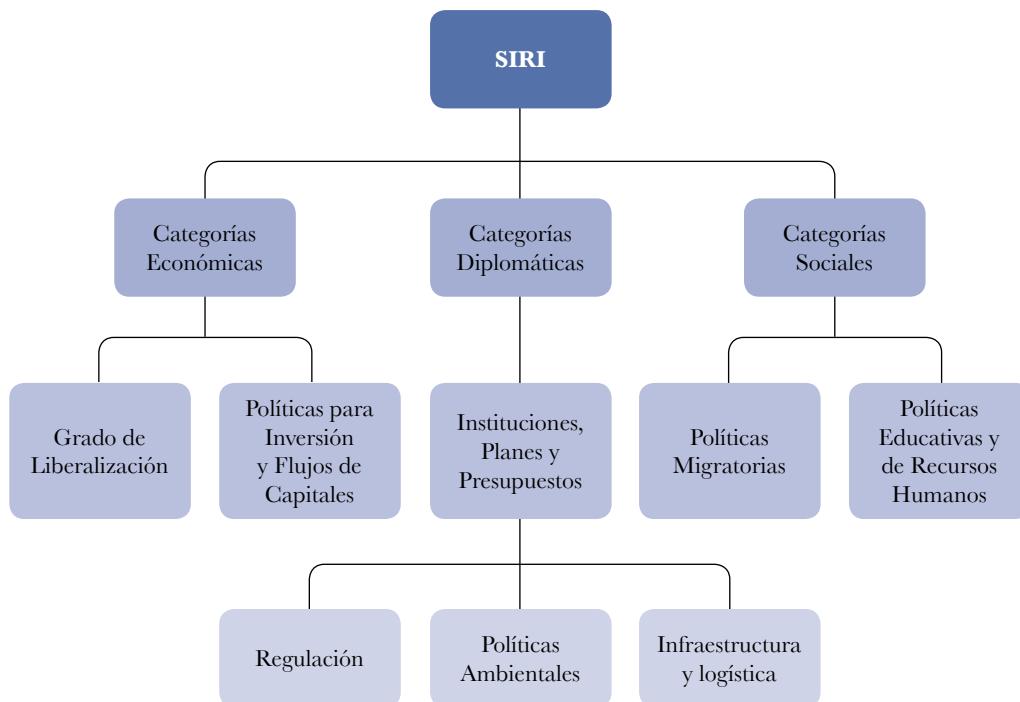
Otra vertiente teórica hace énfasis en el nuevo rol del Estado y sus estrategias de política internacional. En esta se discuten temas relacionados con la unidad regional y la participación e integración necesarias para que los países puedan afrontar los retos que se han generado con la globalización, de tal forma que alcancen un mejor desenvolvimiento y mantengan niveles de crecimiento, estabilidad y equidad.

El concepto de integración es la base del surgimiento de bloques económicos y de los acuerdos comerciales entre países, como reacción al proceso de la globalización; y se comprende como la decisión de algunos países de actuar conjuntamente en diversas materias de su interés, bien sea por asociación, multilateralismo, regionalismo, cooperación

o por criterios económicos y comerciales. La integración se debe considerar como un fenómeno de política internacional, que se basa en la concepción que adopte el gobierno de un país sobre la misma.

Para Dougherty y Pfaltzgraff (2013), las visiones sobre la integración son diversas y complejas, además están condicionadas por las formas en que se lleva a cabo el liderazgo para su consolidación. En figura 1 se observan los elementos constitutivos del Sistema de Indicadores de la Integración Regional (SIRI, por su sigla en inglés), formulado por Lombaerde y Van Langenhove (2004).

Figura 1. Elementos esenciales de un SIRI



Fuente: elaboración propia a partir de De Lombaerde y Van Langenhove (2004).

Estos elementos son analizados a través de un conjunto de variables características, con las que cada país puede construir un mapa de ruta que facilite la negociación y los acuerdos entre las partes, articulando las condiciones particulares que comprende cada acuerdo, tales como:

- Cantidad de países participantes.
- Nivel de desarrollo de cada país.

- Participación proporcional de cada país en la figura adoptada.
- Alcance e impacto sobre cada una de las economías nacionales.
- Nivel de interdependencia.
- Estructuras e instituciones políticas.
- Principios, estrategias y normatividad (De Lombaerde y Van Langenhove, 2004).

La integración corresponde a una configuración de unidades entre comunidades políticas (Dougherty y Pfaltzgraff, 2013), lo que implica retos en cuanto a las características de cada una de dichas comunidades, individualmente consideradas, a las posturas que asumen frente a los procesos y a sus capacidades y flexibilidad para ir ajustándose a las situaciones que se presentan a medida que avanza el proceso.

Los países deben identificar la necesidad de estar integrados, y decidir voluntariamente participar de la integración para generar un consenso social. En esta dinámica, adoptarán una visión sobre las modalidades más pertinentes para su desarrollo, y entrarán en contacto con otros países que comparten su interés para lograr consensos sobre procedimientos, alcance, tiempos y otros factores. Maesso (2011) expone otras formas posibles de integración que incluyen los acuerdos comerciales, las zonas de libre comercio, los bloques, los mercados comunes, entre otros, cuyos aspectos específicos dependen de los países que las han diseñado y firmado.

Lo importante de estos sistemas radica en que la especificidad del fenómeno de integración, sea cualesquiera la forma de asociación entre los países participantes, tiene un carácter discriminatorio o preferencial en la realización de las actividades comerciales en el nivel mundial (...) Bajo esta óptica, y considerando a los países como unidades de decisión, puede suponerse que los incentivos a asociarse, como parte de una estrategia comercial, tienen como objetivo maximizar el bienestar de la población de un determinado país. (Cuervo, 2000, p. 112).

La integración tiene importantes consecuencias, reconocidas en la teoría bajo el tópico de “efectos de la integración”. Estas se analizan desde las perspectivas estática y dinámica de los modelos económicos y comprende la creación, ampliación (efecto de corto plazo) y desviación del comercio (Cuervo, 2000). El mejoramiento de las relaciones entre los países, el supuesto de especialización por ventajas comparativas y la actuación en bloque frente a las políticas comerciales de otros países y grupos de países ha inclinado la balanza a favor de la integración, por lo que gran parte de la literatura se concentra en evidenciar sus ventajas, su potencial para fundamentar el desarrollo de los países.

La División de Comercio Internacional e Integración de la Cepal realiza una evaluación del proceso de integración de las economías latinoamericanas, a partir de la premisa de

que esta es esencial para su desarrollo y el de la región. La integración se suele concebir desde una perspectiva productiva, aunque contempla diversos elementos de apoyo e interacción entre los países (Cepal, 2014). De esta manera, la integración puede comprenderse como el conjunto de políticas y acciones que se diseñan para profundizar el acercamiento, la solidaridad y las actividades económicas, diplomáticas y sociales, con miras al progreso de los países que la conforman voluntariamente.

Dougherty y Pfaltzgraff (2013) consideran que la integración es una decisión funcional para las estrategias de desarrollo de los países, motivada por las circunstancias del entorno que obligan a tomar decisiones para interactuar en medio de relaciones de poder. La colaboración es imprescindible en el nuevo escenario, teniendo en cuenta que se han complejizado los procesos de gestión en las instituciones oficiales. En este punto, la integración converge con la cooperación internacional, permitiendo el apoyo técnico para la ejecución de las actividades más complejas relacionadas con la gestión pública y con la dinamización de las políticas.

La colaboración entre países tiene un efecto multiplicador, de derrame o ramificación (Dougherty y Pfaltzgraff, 2013), de modo que suele presentarse una profundización de la integración, porque cuando se trabaja profesionalmente en un área técnica y se evidencian resultados, quedan al descubierto nuevos escenarios en los que es aplicable y necesaria la cooperación.

Los elementos característicos de los casos prácticos son evidencia de una evolución sustancial en los procesos de negociación internacional y de integración, para la búsqueda de objetivos comunes entre los países que buscan dinamizar sus políticas exteriores, especialmente, en su entorno regional. Para Ardila (2016), en América Latina se ha ido configurando una nueva visión del multilateralismo, en la cual prevalecen procesos de cooperación que consolidan liderazgos regionales, creando o fortaleciendo instituciones diplomáticas propias.

Esta nueva perspectiva obedece a un importante cambio de enfoque en la política exterior sobre el impulso al desarrollo: con el multilateralismo tradicional, los países latinoamericanos llevaron a cabo políticas basadas en la idea de que el apoyo de los países desarrollados les serviría para adelantar sus propias rutas desarrollistas. En la actualidad, dicho impulso se apoya en otros países de la misma región y en la capacidad propia (de un país determinado) de gestar y liderar la integración con su círculo vecino.

El liderazgo diplomático regional ejercido por Brasil se concibe como una plataforma para la consolidación del bloque regional, lo que incide en el fortalecimiento de la influencia política del país en la región y en el entorno de negociación, así como en la adopción de estrategias económicas y comerciales (Da Silva, 2016). El nuevo multilateralismo (que se evidencia en estas expresiones y en las diferentes actuaciones de Brasil

en la política internacional) busca consolidar una visión regional estratégica, según la cual América Latina logrará alcanzar un rol fortalecido en la distribución del poder mundial, con el fin de que su presencia sea más sólida en las negociaciones con otros países, bloques y regiones.

La integración es una necesidad porque puede impulsar el crecimiento en los países y mejorar su participación en la economía mundial (Cepal, 2014). Por tanto, la gestión que adelantan los países, sumada al efecto multiplicador, también opera fuera de las fronteras nacionales pues países vecinos pueden estar ganando interés a través de la observación de prácticas que hayan resultado exitosas. En síntesis, podemos sistematizar algunas ideas preponderantes para la comprensión de la integración, articulando las contribuciones de los principales teóricos:

- La integración es una política que parte de la unidad entre diferentes unidades políticas (los países) para la consecución de fines específicos de interés común.
- Se define bajo un proceso de diseño e implementación en el cual se consignan, desarrollan y ajustan diversas estrategias correspondientes a una visión particular sobre cómo se deben adelantar las relaciones internacionales.
- La integración va más allá del ámbito metodológico o del cómo se implementa; se basa en una necesidad institucional de los países y propende por el mejoramiento de su gestión en pos del desarrollo.
- Una vez se implementa tiende a profundizarse.
- Requiere de liderazgo político.

La inserción internacional de la región latinoamericana y la integración regional (procesos que se han venido dando de modo simultáneo) han tenido ventajas y desventajas. Esto supone complejos retos para el desarrollo de nuevos procesos de integración y la profundización de los ya existentes, en sus dimensiones productiva, comercial, social y política. Buscando un equilibrio para toda la región, la Cepal ha promovido la integración desde una perspectiva regional, o integración regional, en oposición al multilateralismo² y a los procesos de apertura unilateral. En contraposición, Van Klaveren Stork (1997) propone que el multilateralismo y regionalismo deben converger en el largo plazo, ya que los bloques regionales de diferentes modos se están organizando para participar del mercado mundial y extender sus lazos comerciales alrededor del mundo, por lo que es de esperarse que, en el mediano o largo plazo, se fundan los proyectos de integración regional con los multilaterales.

2 Es la integración entre grupos de países que no comparten fronteras o contextos continentales, que se ha llevado a cabo especialmente entre países desarrollados y en desarrollo, a partir de los cuales se han propiciado desigualdades en los tratados.

Bien sea que la inserción multilateral se haga bajo un enfoque de desarrollo regional coordinado o bajo el planteamiento de que la región integrada es más sólida, en ambos casos se resalta la importancia de la región como pilar del desarrollo en el nuevo contexto de la globalización. Esta visión sobre la región, como una entidad estratégica del desarrollo, junto con la articulación al entorno global, está en la base del enfoque de la política internacional de Brasil, además, es el fundamento de las estrategias y acciones de participación dentro del Mercosur.

Brasil y Argentina, por ser motores del Mercosur, tradicionalmente han pensado la región desde el sur, sobre todo en términos de desarrollo. En ello radicó el apoyo que brindó Getulio Vargas a la creación de la Cepal. Con esta, según Rivarola (2012), surgió un pensamiento integracionista con variadas vertientes, desde lo económico hasta lo filosófico. Para Jaguaribe (1923-2018) la integración era fundamental para potenciar el desarrollo en América del Sur y así llegar a la autonomía (Briceño, 2018). Brasil y Argentina serían socios estratégicos mediante el Mercosur, aunque los roces entre los dos países nunca fueron amortiguados completamente. En todo este proceso Brasil se presentó como la nación que guiaría a las naciones suramericanas hacia la emancipación, su destino manifiesto³.

Los esfuerzos de la Cepal y las políticas desarrolladas por los países, especialmente por Brasil, evidencian una tendencia hacia la materialización de la integración regional. Tradicionalmente la región ha tenido una vasta experiencia en procesos de multilateralismo, gracias a sus relaciones comerciales con naciones desarrolladas como Estados Unidos. De acuerdo con Scott (2008), aunque América Latina sigue viendo afectado su desarrollo por los fenómenos de asimetría y dependencia, ha hecho un significativo esfuerzo por desenvolverse y ver menos afectados sus mercados y comunidades, mediante la negociación de los tratados de libre comercio, la diversificación de su producción, de sus exportaciones, y las iniciativas regionales y subregionales para la construcción de mercados comunes.

Latinoamerica ha tenido un mayor interés por los procesos integracionistas y de fortalecimiento de la *región*. Bravo (2012) afirma que región es un término que excede la connotación geográfica para integrar las dimensiones política, económica y social; de tal manera que se deriva una configuración de relaciones sociales, con lo cual la palabra es resignificada como *escenario*, según el enfoque anglosajón, o como *territorio*, de acuerdo con la geografía francesa, desde donde se inserta en el ámbito de la geopolítica. El concepto de región

abarca componentes geográficos, políticos y territoriales, así como connotaciones físicas o abstractas, para ser más preciso, ideacionales. Es un ámbito en donde la territorialidad

3 Véase con más profundidad este tema en Da Silva Guevara (2016).

puede ser continua o discontinua debido a que existen factores como las interacciones sociales, políticas, militares, económicas y culturales. (Bravo, 2012, p. 62)

En la región, el espacio físico es un contexto o soporte a partir del cual esta desarrolla, un conjunto de fenómenos políticos, culturales, sociales y económicos que brindan un sentido particular a la vida de los ciudadanos, un suelo o sustrato común en el cual se comprende la identidad, los lazos históricos y las perspectivas. La unidad regional, además de ser natural por los vínculos entre las partes que componen el todo, es una necesidad en el contexto actual, por lo que resulta paradójico que los modelos económicos con énfasis en el mercado interno hayan fraccionado la región, haciendo más tangibles sus fronteras.

Bernal-Meza puntuiza el término en el nuevo contexto:

Hablar de regionalismo significa referirse, al menos, a tres cosas, no necesariamente coincidentes, aunque es posible que sean compatibles: 1) en términos de “relaciones internacionales”, implica la creación, expansión o integración de un subsistema, 2) si nos referimos a la “economía política”, regionalismo implica algún grado de integración económico-comercial dentro de un área geográfica común –contigua o determinada– o al mundo, 3) si nos referimos a la “política exterior”, puede hacer referencia a un paradigma que sostiene elementos de una determinada política externa, de carácter Estado-nacional o común, o armonizada (2009, p. 3).

Teniendo en cuenta los diferentes énfasis en el proceso integrador, América Latina ha encontrado modos de ajuste a las dinámicas de la globalización; si bien persiste la prevalencia del enfoque nacional para encaminar el desarrollo, se han llevado a cabo importantes iniciativas para mejorar la actuación conjunta como región. Estas experiencias han generado ventajas para el continente latinoamericano: mejorar la capacidad institucional nacional y regional, redefinir y fortalecer políticas comerciales a escala local e internacional, junto con avances en cuanto a su presencia ante organismos multilaterales y países desarrollados⁴.

La Agencia Española de Cooperación para el Desarrollo (Aecid, 2015) analizó el Sistema de Integración Centroamericana y la Comunidad Andina, con el fin de observar las ventajas de la integración para los países integrados y la región. Luego de lo cual concluyó que los diferentes procesos han traído ventajas económicas, especialmente en el ámbito político, en cuanto al fortalecimiento institucional y el desarrollo.

4 Un análisis más detallado de los resultados se encuentra en Wierzba, Marchini, Kupelian y Urturi (2013).

Estrategias de integración de Brasil en el periodo 2003-2010

Es en el escenario de la globalización en el que puede comprenderse la situación y políticas características de Brasil, específicamente, el conjunto de estrategias impulsadas desde el gobierno del presidente Luiz Inácio “Lula” da Silva que se gestaron desde las dinámicas económicas y circunstancias sociales y políticas de años previos a su mandato.

Hirst (2006) realiza un exhaustivo recuento de la inserción de Brasil en la política internacional y de sus relaciones con otros países de América Latina, a partir de la década de los 80. La autora ubica el inicio de las relaciones intrarregionales de ese país en el proceso de democratización, que representó un cambio de perspectiva a nivel sociopolítico al asumir como principios la cooperación y la integración. Surgió entonces un renovado interés por profundizar las relaciones intrarregionales como vía para fortalecer el desarrollo de todos los países, lo que luego se configuró mediante los diferentes esfuerzos por la integración económica de los años 90. Estas estrategias se vieron motivadas por las políticas comerciales y la promoción del libre comercio, a través de tratados con los Estados Unidos, que en los países latinoamericanos fueron considerados desiguales.

Según Hirst (2006), el gobierno de Fernando Henrique Cardoso, anterior al de Lula da Silva, ya contaba con dos iniciativas en materia de política suramericana, que consistían en la búsqueda de una agenda regional y la configuración de Brasil como un país mediador en la diplomacia de la región. De hecho, fue en 1886 cuando se construyó el pilar de base del Mercosur, bajo el Acta de Cooperación e Integración Argentino-Brasileña (Espinosa, 2014).

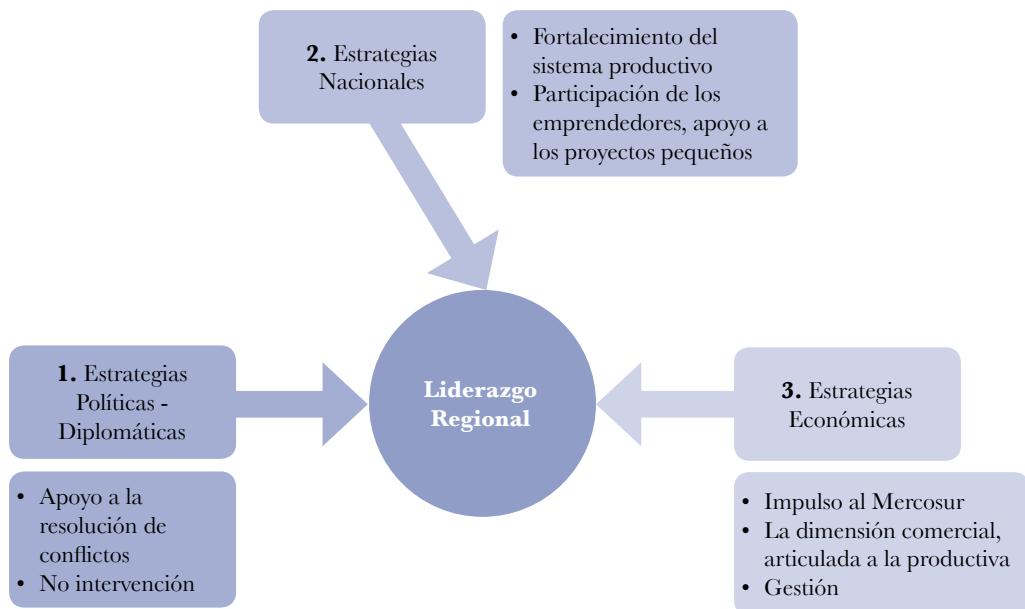
Para Insignares (2015), en algunos apartados de la Constitución Federal de Brasil de 1988 hay disposiciones claras con respecto a la integración como propósito político: el país “buscará la integración económica, política, social y cultural de los pueblos de América Latina” (Artículo 4, Título I: De los Principios Fundamentales). La Constitución también expresa la intención de conformar una comunidad latinoamericana de naciones, mientras que, en las constituciones vigentes de otros países de la región, si bien se encuentran propósitos integradores y disposiciones que viabilizan los proyectos de unidad regional, también se estipulan reparos y barreras para preservar la autonomía nacional, asumiendo una perspectiva de que esta es en algún grado opuesta a la integración. Así, las formulaciones constitucionales de Brasil corresponden con el fenómeno de “integración ampliada” (Insignares, 2015, p. 13), debido a que no se limitan a los aspectos comerciales ni económicos, sino que se proponen como una interacción o unidad basada en los aspectos en común de los países que comparten espacios geográficos. A pesar de que Brasil mantenía sus principios de fortalecimiento y desarrollo nacional, evidenciaba, desde su Constitución, una vocación decidida hacia la integración regional.

Mellado y Ali (2013), de un análisis de los comunicados y declaraciones de países miembros de Mercosur, destacan la dimensión social de esta organización, y la evolución con respecto a las primeras cumbres, en las cuales se enfatizaba el aspecto económico y “comercialista” (Mellado y Ali, 2013, p. 329). A partir del 2000, “la dimensión social adquiere presencia en los documentos presidenciales” de esta organización (p. 330). Las autoras concluyen que con la reunión en Foz Iguazú de diciembre de 2002 se llegó a un concepto de desarrollo sustentable.

A finales del 2004, Lula da Silva afirmaba: “Brasil está empeñado en la construcción de una América del Sur políticamente estable, próspera y unida, a partir del fortalecimiento del Mercosur y de una relación estratégica con Argentina” (Lula da Silva, ONU, 21 septiembre 2004).

Se pueden identificar cuatro estrategias que permiten liderar procesos a nivel regional latinoamericano (figura 2).

Figura 2. Estrategias de integración regional, Brasil



Fuente: elaboración propia.

Brasil estuvo a la vanguardia de las nuevas tendencias hacia la integración. De acuerdo con Insignares (2015), esto se evidenció en las diferentes reformas constitucionales que prepararon normativamente a los países latinoamericanos para los desafíos de fin de siglo y comienzos del XXI, en especial, los que se anticipaban en materia económica y

social a los postulados de las recomendaciones de ajuste y liberalización de las economías de la época. La estrategia de ampliar y consolidar la inserción internacional regional se orientó más hacia el equilibrio entre las naciones de la región, que hacia la diferenciación vertical de las mismas, reforzando la convicción brasileña de que el progreso interno de los países es compatible con su inserción internacional.

Estas políticas fundamentaron la inserción internacional de Brasil. Además, las estrategias adoptadas por el país difieren si se trata del contexto mundial en general, o del contexto regional. Para este se enfatizó en el impulso a su área de influencia respetando las autonomías nacionales, con el fin de minimizar las tensiones por la posibilidad de una malinterpretación de su liderazgo, y esforzándose por ser visto como un socio o par frente a naciones hermanas (Lechini y Giaccaglia, 2010).

Brasil se ha preocupado por profundizar su liderazgo regional, lo que “demuestra el progresivo interés del gobierno [...] por aumentar su participación en los asuntos mundiales” (Lechini y Giaccaglia, 2010, p. 56). Según Bermúdez (2012), este liderazgo se ha destacado en el escenario latinoamericano mediante las cumbres regionales, los acuerdos económicos y comerciales, la conformación de comunidades, la profundización de sus relaciones internacionales y la generación de conocimiento sobre la política internacional de las economías emergentes en el contexto actual; por lo que considera que la integración ha sido el instrumento del liderazgo regional del país, lo cual se expresa en su participación en el Mercosur y la Unasur.

Debe tenerse en cuenta que en Mercosur y Unasur hay primacía para las iniciativas intergubernamentales, en cuyo caso la toma de decisiones se circscribe a la autonomía de cada Estado participante por ratificar o no lo que se haya acordado. En ese sentido, Insignares (2013) le atribuye a la segunda (Unasur) un carácter más de cooperación que de integración.

Brasil puede ser considerado una potencia media, lo que supone amplio potencial de liderazgo. Así, el escenario global se convierte en una oportunidad para buscar espacios de participación y actuar conjuntamente, como un bloque regional. Por esto, los líderes territoriales han decidido, siguiendo los derroteros de su política exterior, actuar como representantes de sus áreas de influencia y, con ello, mejorar la posición suramericana y latinoamericana en los procesos internacionales. La caracterización de Brasil como potencia media (Lechini y Giaccaglia, 2010) es útil para describir las capacidades económicas, territoriales y sociales del país, así como sus políticas y visión institucional para liderar procesos de índole regional. Sin embargo, es importante reconocer que existen diferentes denominaciones del proceso brasileño, destacándose la de *potencia emergente* (Caballero, 2011; Lara, 2013; Bernal, 2015), pero también cuestionamientos sobre la calidad de potencia (Morán, 2014).

Como consecuencia del liderazgo regional, Brasil se proyecta como un país que puede profundizar, en el mediano plazo, una estrategia más agresiva de participación en el entorno mundial, a partir de la experiencia en su zona de influencia. Por esta razón, Grabendorff (2010) establece la relación entre su participación regional y la posibilidad de que se convierta en una potencia global. Esto no debe interpretarse como una ausencia de dinamismo del país en el ámbito global, sino como el reconocimiento de que esta estrategia es un proceso que tiene costos. Si bien, en un principio, dicha estrategia generó buenos resultados, con el tiempo se fue haciendo compleja, y requería de un manejo más sistemático de los aprendizajes para propiciar buenas relaciones entre los países, de tal forma que pudieran actuar conjunta y armónicamente como un bloque regional.

El objetivo de Brasil de lograr un entorno mundial más equitativo en medio de la globalización sigue vigente (Grabendorff, 2010), aunque existen circunstancias internas y externas que evidencian crisis institucionales y diplomáticas que requieren de un nuevo manejo para que no se afecten las estrategias adoptadas para el largo plazo. Afortunadamente, Brasil cuenta con experiencias de integración regional comercial y con procesos diplomáticos que le permiten fortalecer las estrategias a nivel interno y los aprendizajes necesarios para continuar desenvolviéndose en el entorno internacional.

Como es natural, la implementación de las disposiciones políticas tiene un lapso desde su promulgación; entonces, la ejecución de las estrategias con mayor énfasis, especialmente de cara a América del Sur, correspondió a la gestión de Lula, quien, además, buscó abrir y reforzar relaciones diplomáticas y económicas con potencias intermedias y grandes potencias diferentes a Estados Unidos, lo que evidencia un cambio de énfasis en la política exterior del Brasil. A continuación, se describen las estrategias definidas en la figura 2.

Estrategias político-diplomáticas: la configuración y consolidación del liderazgo brasileño

Tradicionalmente se ha considerado que el fundamento de los procesos de integración es económico. Esta tipología podría ser una base para profundizar en la articulación de los países en la construcción de políticas más amplias de desarrollo, que incluyen la gestión institucional y la dimensión social, cultural, ambientales, técnico-formativa, entre otras. En el caso de Brasil, el Mercosur ha sido una plataforma para plasmar una visión estratégica de la región que se afirmaría frente a otros bloques o potencias (como EE.UU.), así como para disminuir asimetrías.

Gomes Saraiva (2010) indica que ese nuevo énfasis en las relaciones internacionales que caracterizó el periodo que cubre el presente estudio, se fundamentó en dos líneas de

acción frente a América Latina: trabajar por la integración regional con los vecinos y construir un liderazgo regional para Brasil. En la primera se llevaron a cabo iniciativas de mercado común, bajo las perspectivas de las iniciativas integradoras, entre las que se destaca el Mercosur.

Estos proyectos, así como otras actividades de cooperación no estructuradas, (según las coyunturas propias de cada país) permitieron la consolidación del liderazgo de Brasil, pero también plasmaron la concepción de desarrollo de Lula da Silva y sus asesores. Para Gomes Saraiva (2010), estas fueron medidas que se adoptaron por la necesidad de tener una mayor autonomía regional frente a los Estados Unidos, con un consecuente protagonismo del país a nivel global que sustentaría el desarrollo nacional y regional. Igualmente, plantea que fue el presidente Lula da Silva quien extendió y profundizó estos propósitos de unidad y desarrollo que venían ganando protagonismo desde la década de los 80, siendo el Mercosur y Unasur los principales canales para mejorar su participación y liderazgo.

La consolidación de organismos multilaterales regionales ha sido una estrategia relevante para las dinámicas económicas y políticas latinoamericanas, debido a que ha mostrado cómo las capacidades regionales pueden ser autónomas, competitivas, sostenibles y encausar su bienestar de cara al mundo desarrollado. De esta manera se promueve la convicción de que la región, en particular Suramérica, puede jugar un rol más activo en la determinación de las decisiones comerciales, arancelarias y económicas. Esta es una comprensión diferente del papel de Latinoamérica en el mundo, que parte del desarrollo social, político y económico desde la iniciativa y el trabajo propio, más allá de la postura de “país en vía de desarrollo”, a la deriva en medio de la globalización.

Brasil, bajo el mandato de Lula da Silva, ejerció un protagonismo sin precedentes en las reuniones de jefes de Estado latinoamericanos y en la resolución de conflictos entre países, respetando la autonomía de los mismos. Incluso con posterioridad a su administración, el expresidente sigue siendo un referente en diversos procesos políticos y de integración; situación que se ha afectado solo a partir de los escándalos desatados en 2016 (Lissardy, 2016; Amaya, 2016; Semana; 2016). Para mencionar algunos casos, Brasil intercedió para resolver situaciones de crisis en países como Venezuela (años 2002 y 2004), Bolivia (año 2003) y Ecuador (año 2005) (Hirst, 2006). Además de realizar acciones para la estabilidad y el desarrollo de los países vecinos, las autoridades políticas del país mostraron interés en promover la conformación de grupos intrarregionales como las comunidades, junto con el fortalecimiento de lazos económicos, con consecuencias sobre el sector público y privado de los países.

Las relaciones internacionales entre los países suramericanos han sido complejas por la tendencia a proteger la autonomía nacional, lo que ha significado diferentes barreras para los diplomáticos de Brasil. Esto hizo que el país optara por una estrategia de

liderazgo regional, con base en el apoyo diplomático y en el diseño e implementación de acciones conjuntas de desarrollo, especialmente en el ámbito de la cooperación internacional sur-sur (Ayllón, 2012). La apuesta por dicha estrategia ha sido estudiada por autores como Lechini y Giaccaglia (2010), Bermúdez (2012) y Clemente (2016) y Da Silva Guevara (2018).

Estrategias nacionales: fortalecimiento del sistema productivo nacional

El diseño e implementación de estrategias en las relaciones internacionales de los países depende de la planificación del desarrollo nacional, y debe estar matizado por la necesidad de consolidar sistemas productivos sólidos, capaces de garantizar el bienestar de los ciudadanos. Así, la integración parte de un proceso previo de fortalecimiento de las organizaciones de la economía nacional, y se articula con las políticas que se destinan para tal fin.

Lechini y Giaccaglia (2010) sostienen que en Brasil se implementaron un conjunto de estrategias de inserción internacional, buscando ejercer un rol protagónico que propiciara el desarrollo del país y de otras naciones, especialmente latinoamericanas. Dichas estrategias se inscriben en una política que concibe la inserción internacional como un instrumento compatible con el desarrollo interno. De este modo, en la economía brasileña se ha visto inadecuada la contraposición nación-contexto externo; ha predominado la idea de relación armónica entre ambos niveles territoriales como una oportunidad para el crecimiento y el bienestar, en un sentido práctico (Clemente, 2016).

Clemente (2016) afirma que el gobierno brasileño, a través de la política de creación de empresas “campeones nacionales”⁵, permitió la expansión empresarial con apoyo del Estado, y que esto tuvo una influencia positiva tanto en la productividad y comercio interno, como en la participación económica de las organizaciones brasileñas a nivel regional, conocidas como las “multilatinas”. Estas acciones se emprendieron y mantuvieron bajo las diferentes administraciones públicas del Partido de los Trabajadores, y se basaron en políticas de impulso gestionadas por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES).

En la actualidad la situación es diferente, puesto que se ha abandonado esta estrategia específica. No obstante, en su momento, la misma se relacionó con la mayor presencia de la economía brasileña en el entorno regional y la posibilidad de que este mercado ampliado contribuyera a un mejor desempeño del sector productivo del país, a su reconocimiento y participación en la región, generando mayores oportunidades para profundizar el liderazgo a nivel diplomático (Clemente, 2016).

5 Véase capítulo 2 en Da Silva Guevara (ed.) (2018).

Esta situación se presenta, como es natural, en medio de diversas problemáticas de confianza en los sistemas productivos de los países. El buen desempeño de las organizaciones brasileñas se ha dado de forma simultánea con las debilidades y crisis de las de los países vecinos, por ejemplo, Argentina y Uruguay (Clemente, 2016), lo cual es consistente con la orientación del país hacia una diplomacia más mesurada, “de pares”, que no perjudique su posicionamiento regional. Ayllón (2012) señala que el país no busca participar en el entorno regional por sustitución de organizaciones en los sectores productivos de otros países, sino en términos de una gestión diplomática, con énfasis en procesos económicos y comerciales, tendiente al desarrollo equitativo suramericano y latinoamericano. Esto es armónico con la visión sobre el fortalecimiento productivo desde las organizaciones básicas del sistema, como microempresas, pequeñas y medianas empresas a las que se brinda apoyo para que puedan consolidarse, expandir mercados y ser sostenibles en el entorno libre y global en el que se hallan inmersas.

Brasil cuenta con un número importante de organizaciones multilatinas que se pueden considerar multinacionales emergentes, en comparación con las organizaciones tradicionales de este tipo, cuyos puntos principales se encuentran en los países desarrollados (García, 2013). Junto con China e India, este país ha logrado consolidar compañías con la rapidez y dimensión características de la época contemporánea. Esto se debe a que las políticas de internacionalización de una economía suelen ser consistentes con las estrategias de internacionalización empresarial, dado que los sectores público y privado convergen en el modelo de desarrollo que adopte cada país. De este modo, las políticas implementadas por las entidades oficiales para promover el fortalecimiento de las organizaciones productivas, incide en su cualificación, impulso y sostenibilidad, incluso cuando se concentra en las de menor dimensión, ya que estas están en una interacción permanente con las demás compañías del sistema.

La percepción de estabilidad y el buen clima para los negocios también constituyen un factor incidente, pues, en el caso de Brasil, se da un retorno de las inversiones de las compañías latinoamericanas en su propia región (García, 2013). Sin embargo, el elemento preponderante es la internacionalización como política, lo cual se justifica como una estrategia de desarrollo en la que las expectativas de ganancia no son solo para las empresas, sino para la participación comercial de todo el país en el resto del mundo. Esto último implicó mayor disponibilidad de crédito y políticas de apoyo a la incursión en mercados extranjeros.

Con el apoyo a las bases del sistema productivo, la política económica brasileña contempló factores de fortalecimiento y consolidación de la producción local, con lo cual evitó que su economía se viera afectada considerablemente por la liberalización y la competencia exterior. El apoyo a la empresa, con el consecuente desarrollo de la productividad, fue una estrategia diseñada para el desarrollo económico, de cara a la internacionalización y los retos de la participación en los mercados regionales y globales, generando

externalidades positivas para las grandes corporaciones industriales brasileñas y para las compañías de los países en proceso de integración con Brasil.

Estrategias económicas enfocadas al desarrollo regional: Brasil y el Mercosur

En 1990, el presidente Fernando Collor de Mello, junto con el gobierno argentino dirigido por Carlos Menem, anunciaron que se estaba gestando una comunidad económica a la que invitaron, poco después, a Uruguay y Paraguay. El 26 de marzo del siguiente año se firmó el Tratado de Asunción, con el cual se fundó el Mercosur, y luego, a los veinte días, el Protocolo de Brasilia, para establecer los mecanismos de resolución de conflictos en el organismo (*El Tiempo*, 1991). El establecimiento de normas evidencia las reglas de participación equitativa de los países, presentes también en los organismos de representación y dirección.

En el ámbito económico, la promoción de la integración se fundamentó en la cooperación, especialmente en áreas críticas del desarrollo, como la tecnología, los bienes de capital, los alimentos, el transporte y también disposiciones sobre la movilidad de personas, conservando la autonomía y predominancia de los organismos gubernamentales de cada país. Esto se expresa en la estrategia de los protocolos para viabilizar las recomendaciones de los Estados en el marco de la iniciativa (Ayllón, 2012).

La liberalización también se organizó de manera gradual para incentivar el comercio, sin exponer a los sectores estratégicos de cada país a la presión de la competencia. Al mismo tiempo se crearon estrategias para atraer capitales a la región que generaran desarrollo para todos los países miembros que, a través de sus políticas internas, estaban propiciando espacios de autonomía y libertad para el sector privado (Clemente, 2016).

A pesar de que el Mercosur se firmó en 1991, solo en 2001 se alcanzó el libre comercio pleno entre los países miembros. En el ámbito diplomático, con respecto a las instancias de diálogo y negociación, se ha contado con diferentes organismos e instrumentos que canalizan tanto las situaciones características de los Estados que lo integran, como las presiones de grupos de la sociedad civil que buscan incidir en las decisiones comunitarias y participar en las agendas, incluso no comerciales, como los ambientalistas, las asociaciones laborales, educativas, entre otros (Espinosa, 2014).

El tipo de liderazgo que se planteó desde el comienzo fue regional, buscando que los países integrados como bloque tuvieran una representación fortalecida frente al comercio mundial. En dichos países se habían consolidado las políticas neoliberales y se buscaba la expansión de las transacciones con el resto del mundo, debido a sus experiencias previas de profundización de los vínculos económicos por el flujo de importaciones y

exportaciones a través de sus fronteras (Bermúdez, 2012). Sin embargo, el Mercosur se iría paulatinamente distanciando del neoliberalismo.

Durante los años siguientes continuaron los esfuerzos veloces por la implementación de los tratados, lo cual trajo consigo acuerdos en temas de aduana, normas técnicas, políticas fiscales y monetarias de los países, reglas de funcionamiento, reglas de transporte, logística y calidad, temas agrarios y de recursos naturales, energía y política, incluso se estableció un cronograma para la armonización macroeconómica y microeconómica (Espinosa, 2014).

Dentro de las iniciativas de integración latinoamericana, el Mercosur tiene la mayor proyección estratégica, lo que puede atribuirse a las experiencias previas de relaciones internacionales entre los países miembros, pero también a la estrategia diseñada y sustentada teóricamente, así como a las políticas tendientes a la unidad y el desarrollo de los países integrantes (Wierzba, Marchini, Kupelian y Urturi, 2013). La visión estratégica de bloque que desarrolló Brasil, con el impulso generado por el gobierno de Lula da Silva, fue fundamental para que la iniciativa se consolidara y pudiera generar los resultados que hasta ahora ha presentado, bajo la perspectiva de la intensificación de las políticas exteriores y la apertura comercial, pero no necesariamente generalizada a todos los países del mundo sino, en este caso, orientada hacia los vecinos, bajo el modelo de “regionalismo abierto” (Van Klaveren, 1997).

Al principio las estrategias se plantearon de manera gradual. En la década del 2000 se aceleraron los procesos, una vez se contaba con reglamentaciones detalladas para el manejo de temas críticos del desarrollo regional: agricultura, energía, tecnología e industria. Esto hizo posible profundizar los preceptos del mercado común, de manera que las transacciones se hicieran con facilidad y a un menor costo.

Debe recordarse que las economías latinoamericanas atravesaron duras crisis como consecuencia de la deuda externa y la inestabilidad macroeconómica, que se recrudecieron con las políticas de choque neoliberales en los noventas. Toda esta situación desembocó en un periodo de relativa estabilidad a principios de siglo, que permitió a los países avanzar en su desarrollo comercial. La integración se robusteció en el contexto de mayor estabilidad y con un proceso icónico como lo es el Mercosur.

Con las condiciones óptimas para que el presidente Lula da Silva y su gobierno pudieran desarrollar con mayor amplitud sus políticas de integración regional y fortalecer su liderazgo, el canal esencial para lograrlo fue el Mercosur. Y, con este horizonte, lo comercial se convierte en la tracción de la iniciativa, basado en las premisas de libre comercio y reducción de aranceles, lo cual, en principio, tuvo consecuencias positivas (Gomes Saraiva, 2010). Sin embargo, el clima de estabilidad no fue duradero. Entrados los noventas se encuentran periodos de crisis, especialmente financieras, que repercutieron

en todos los países y amenazaban la continuidad de las políticas implementadas desde el Mercosur (Wierzba, Marchini, Kupelian y Urturi, 2013). Empero, el manejo diplomático, en el que Brasil ejercía su liderazgo, propugnaba por la moderación y hacer frente a la crisis con medidas de contención elaboradas y acordadas por todos los países miembros, sin necesidad de romper el proceso o los avances que se habían alcanzado hasta el momento.

Con el paso del tiempo, las consecuencias del modelo neoliberal aplicado en los países comenzaron a hacerse más notorias. Esto hizo que las posturas de la integración regional con un enfoque de desarrollo social se fueran abriendo paso, de manera que la integración empezó a verse como una salida a las situaciones generadas por la liberalización comercial, característica del periodo. Las agendas de la integración, incluidas las del Mercosur, adquieren nuevos lineamientos y surgen los tópicos políticos, sociales y culturales (Wierzba, Marchini, Kupelian y Urturi, 2013). Dicha visión ampliada es un *leitmotiv* del desarrollo de las políticas internacionales, características del proyecto político de Lula da Silva, quien tenía un marcado interés en el cambio social y el desarrollo humano, debido a su tradición obrera y a los principios rectores del Partido de los Trabajadores, del que fue fundador y por el cual llegó a la presidencia, después de varios intentos fallidos (CIDOB, s.f.).

La integración es una oportunidad para mejorar la implementación de los principios sociopolíticos de esta corriente en el gobierno, ya que ha recibido diversas críticas por su tendencia a implementar políticas de derecha (Frayssinet, 2010), en vez de estrategias de corte social. Esto último es atribuible a diferentes causas, especialmente relacionadas con el contexto interno y externo de la época, así como los antecedentes en las políticas del país y sus resultados (Aagaard, 2011).

La propuesta inicial del mercado común con integración regional multidimensional se transformaba en un proyecto donde la creciente preocupación se centraba en el segundo aspecto, en trascender desde la perspectiva económica hacia un modelo en el que prevalecieran los conceptos de bienestar y desarrollo, a partir de la cultura, los recursos y el talento humano de la región. Bajo ese panorama, los derroteros, en materia de políticas macroeconómicas, la coordinación sectorial, la armonización legislativa y los asuntos comerciales comenzaron a virar hacia este enfoque social. Más que un tratado comercial, el Mercosur comenzó a ser visto como un acuerdo de cooperación y desarrollo.

Ahora bien, los países que conforman el Mercosur han estado de acuerdo en la necesidad de adelantar la integración regional garantizando la autonomía nacional para ratificar las decisiones y orientar sus planes de desarrollo de acuerdo con sus contextos particulares. Además, es evidente que los países de la región son conscientes de que la fuerza continental es fundamental para desenvolverse en medio del contexto de la globalización. En ese sentido, se ha avanzado en estrategias tendientes a la unidad, bajo el

liderazgo de Brasil. En principio, el interés de los países que conforman el Mercosur se ha basado en las propuestas de profundización del comercio regional y las capacidades de negociación de la región frente al resto del mundo. Así mismo, a la par de los logros en materia económica, se puede observar el mejoramiento de las tecnologías de planificación, desarrollo y solución de problemas, gracias a la institucionalidad, apoyo y cooperación que permiten orientar los diferentes procesos no solo económicos y comerciales, sino también a nivel social, cultural, demográfico y político.

Retos y obstáculos del liderazgo regional brasileño

El Mercosur ha catalizado la ampliación de los vínculos entre los países miembros y el florecimiento de la identidad suramericana y latinoamericana, aunque el proceso está todavía en desarrollo y pone en evidencia las complejas dinámicas diplomáticas de cada nación. También debe considerarse la relativa desaceleración que ha tenido el proceso de integración en tiempos recientes, en comparación con la dinámica alcanzada en la década estudiada; y la asimetría entre Argentina y Uruguay, que generó un ambiente crispado en cumbres del Mercosur, donde hubo acusaciones de este país sobre la falta de flexibilidad de los “grandes”. Al respecto, el canciller uruguayo afirmó: “Uruguay no planteó que se le otorgara la posibilidad de realizar tratados de libre comercio fuera del Mercosur, sino que en función de las asimetrías existentes (...) en los momentos en que negocie, se le otorgue ciertas flexibilidades para poder funcionar mejor dentro del esquema del Mercosur” (*La Nueva*, 16 de diciembre 2006). Entre Brasil y Argentina también hubo crispaciones al tratar los temas arancelarios, sobre todo en el contexto de crisis.

Pese a estas circunstancias, naturales en los procesos políticos y económicos, el Mercosur ha alcanzado los logros iniciales en cuanto a la ampliación y fortalecimiento del mercado común. Para Wierzba, Marchini, Kupelian y Urturi (2013), el periodo más dinámico fue el de los primeros ocho años, cuando se alcanzó niveles que aún hoy no se han recuperado. Pese al descenso, entre 1997 a 2002, el comercio intrarregional adquiere una nueva tendencia levemente creciente y sostenida a partir de ese momento. Los resultados económicos se atribuyen a las condiciones de la demanda agregada de cada uno de los países miembros; se sabe que, desde el año 2002, las importaciones del Mercosur aumentaron en consonancia con las correspondientes a Argentina y Brasil, ya que las de Uruguay y Paraguay se mantienen bastante estables durante todo el periodo de cubrimiento del organismo (Wierzba, Marchini, Kupelian y Urturi, 2013).

La profundización de las relaciones comerciales implicó un cambio en los sistemas productivos de los países miembros, debido a que se han presentado tendencias hacia la especialización y la complementación entre sectores económicos de todos los países (Wierzba, Marchini, Kupelian y Urturi, 2013). Esto ha significado un proceso

espontáneo de armonización de los sistemas productivos, que mejora las cadenas de valor en el manejo de insumos hasta los productos finales que llegan a los consumidores. Esta tendencia se observa en el flujo de productos e insumos dentro del conjunto de países, bajo el concepto de importaciones; aunque las exportaciones siguen una tendencia moderada que se compensa con el dinámico movimiento de esta variable desde el Mercosur hacia el resto del mundo, mostrando una elevada tendencia creciente.

Pese a este comportamiento ventajoso de las exportaciones, los analistas consideran que el crecimiento exportador no está basado en una expansión productiva, sino en la dinámica de los precios de los bienes primarios que caracterizan el sistema económico de la región, por lo cual, la composición de la variable permanece inalterada, a pesar del mayor volumen de bienes transados (Wierzba, Marchini, Kupelian y Urturi, 2013). Esto significaría que, cuando amplían sus fronteras comerciales, los beneficios de la integración en el Mercosur no son diferentes a los que tienen los países por separado, ya que sus sistemas productivos permanecen sin cambios y siguen teniendo considerables niveles de vulnerabilidad frente a la tendencia de los precios de los mercados internacionales.

Mientras la integración regional permite a los países mejorar y organizar los procesos económicos entre ellos, al exterior del bloque los resultados no avanzan de manera tan rápida para generar mejores condiciones de negociación y fortalecimiento de los sistemas productivos. De hecho, cuando los países empiezan a enfrentar las consecuencias de los modelos aperturistas, toman posturas más precavidas frente al comercio, lo que en los casos de países agrupados en bloques regionales significa orientarse más hacia el comercio regional con sus socios que emprender aventuras comerciales hacia el resto del mundo. Esto se puede constatar en el fortalecimiento de las transacciones intra-Mercosur, y el moderado avance de los procesos con relación a otras economías fuera de América Latina.

La trayectoria del Mercosur, como cualquier otro proceso de su tipo, no es lineal. El impulso inicial fue muy dinámico a nivel comercial, pero luego hubo un constante retroceso hasta llegar a un periodo de recuperación, desde el año 2000 a la fecha. No obstante, el Mercosur ha constituido estrategias para favorecer el comercio intrarregional y entre la región y el resto del mundo; en términos de desarrollo, ha sido un catalizador de la inversión extranjera y de la planificación de las inversiones, al orientar recursos para todos los países, especialmente para Uruguay y Paraguay. Además, registró logros importantes en temas de coordinación macroeconómica y definición de políticas, tales como la generación del Código Aduanero Único de 2004. Por otro lado, persiste el problema de las asimetrías iniciales entre los países miembros; por ejemplo, ha sido difícil potenciar un mayor dinamismo en las economías uruguaya y paraguaya, a pesar de la financiación que la iniciativa genera para programas de desarrollo en estos países (Wierzba, Marchini, Kupelian y Urturi, 2013).

En esa perspectiva, el Mercosur propende por la extensión y consolidación de la integración de los países miembros, y considera posible la admisión de otros países suramericanos, como ocurrió con Venezuela en el año 2012. Aunque la admisión de este país se hizo por fuera del periodo del presente estudio, es un precedente importante para observar si la negociación y acuerdo con nuevos países miembros complejiza las políticas a desarrollar.

Conclusiones

Brasil construyó una visión estratégica regional como fundamento del desarrollo, para cuyos efectos el gobierno Lula buscó implementar estrategias multidimensionales de integración con sus países vecinos. Esto implicó la realización de diferentes esfuerzos para profundizar su participación en la región, liderando alternativas económicas para mejorar el bienestar de los países participantes.

El Mercosur ha sido una experiencia valiosa de integración latinoamericana, pese a que su recorrido no ha sido lineal. Ha registrado logros en materia política, económica y social, al promover el comercio y la inversión en la región, con beneficios en temas de productividad, crecimiento y bienestar. Al respecto, el rol de Brasil ha sido determinante para viabilizar el proyecto; en vista de que ya contaba con la experiencia de las relaciones internacionales con Argentina, con antelación a la fundación del acuerdo. Si bien las acciones emprendidas para la integración regional son susceptibles de diferentes contratiempos, las rutas que ha propiciado y fortalecido el liderazgo brasileño muestran las ventajas que pueden tener los procesos, especialmente en la consolidación de los lazos entre países, más allá de la esfera económica.

Proyectos como el Mercosur son adecuados para que los países crezcan y generen bienestar sostenido para sus habitantes. En ese sentido, la unidad juega un rol importante a la hora de solucionar los problemas derivados de las crisis. Este proyecto presenta una de las mejores perspectivas estratégicas en América Latina, lo que significa que su experiencia, a pesar de las dificultades que se han descrito y de la desaceleración reciente, representa un aprendizaje para potenciar la unidad suramericana y latinoamericana, bajo el enfoque de la integración regional.

El dinamismo comercial en el Mercosur, complementado con estrategias sociales, ha encontrado un nivel de estabilidad que algunos autores describen como de estancamiento. Ha sido compleja la sintonización de los proyectos individuales nacionales con el proyecto regional, por lo que la situación y políticas, al interior de los países miembros, influye en el proceso de integración que se adelanta a través del organismo.

El impulso efectivo dado por Brasil, durante el gobierno del presidente Lula da Silva, es así mismo, un aprendizaje importante para esta formulación, ya que diversos países pueden asumir el liderazgo, teniendo en cuenta que la unidad y la cooperación son la base para el desarrollo regional. La iniciativa del Mercosur se debe fortalecer mediante distintas acciones emprendidas por los Estados miembros para mejorar los logros alcanzados. También es necesario adelantar medidas que permitan a sus socios extra (Chile, Bolivia y Perú) participar de manera más efectiva, articulando sus procesos de desarrollo con el modelo de integración regional.

Igualmente, los recursos y capacidades generados por el Mercosur deben ser orientados hacia la reconversión productiva de los países, lo que les permitirá aprovechar mejor su sistema tradicional de producción en pro de su crecimiento. Esto supone la transformación de las tecnologías productivas, que se puede impulsar mediante políticas más directas enfocadas hacia este fin. Pese a las dificultades del proceso, el Mercosur ha permitido, en años recientes, mejorar sus relaciones comerciales con la Unión Europea, Israel, Egipto y China, a las que apuntó desde el inicio para diversificar su portafolio más allá de la relación con Estados Unidos.

Contrario a lo que algunos críticos señalaron, este proyecto no ha significado una amenaza para la identidad y diversidad de cada país. La experiencia del Mercosur muestra que la integración regional es un recurso esencial para optimizar la proximidad territorial y las fortalezas comunes de los países vecinos, en torno a la generación de planes estratégicos para proyectar la productividad y competitividad regional frente al mundo.

Referencias bibliográficas

- Aagaard, K. (2011). El Partido de los Trabajadores en el gobierno o el desafío de mantener las convicciones. *Revista Nueva Sociedad*, 234, 60-73.
- AECID. (2015). *La integración regional en América Latina: Nuevos y viejos esquemas. Incertidumbres de futuro. Dirección de Cooperación con América Latina y el Caribe*. Madrid, España: Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo.
- Amaya, L. (2016). Escándalo Petrobras deja cercado a Lula da Silva. *El Tiempo*. Recuperado de: <http://www.eltiempo.com/mundo/latinoamerica/detencion-de-lula-da-silva-por-escandalo-de-petrobras/16528353>
- Ardila, M. (2016). Multilateralismo cooperativo de México en el proyecto Mesoamérica y en la Alianza del Pacífico (200-2014). En Ardila, M. (ed.), *¿Nuevo Multilateralismo en América Latina? Concepciones y actores en pugna*. Bogotá: Universidad Externado.

- Ayllón, B. (2012). Contribuciones de Brasil al desarrollo internacional: coaliciones emergentes y cooperación Sur-Sur. *Revista CIDOB d'afers internacionals*, 97-98, 189-204.
- Bermúdez, C. (2012). Brasil en el escenario suramericano durante el siglo XXI: Un Liderazgo que trasciende lo regional. *Revista Historia y Perspectivas*, 47, 177-200.
- Bernal-Meza, R. (2009). El regionalismo: conceptos, paradigmas y procesos en el sistema mundial contemporáneo. *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, XV(21), 1-29.
- Bernal, R. (2015). La inserción Internacional de Brasil: El papel de Brics y de la región. *Revista Universum de Talca*, 30(2), 17-35.
- Bravo, J. (2012). El concepto de región en el ejercicio de la hegemonía estadounidense. *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, 112, 35-65.
- Briceño, J. (2018). *Las teorías de la integración regional: más allá del eurocentrismo*. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Cabller, S. (2011). Brasil y la región: una potencia emergente y la integración regional sudamericana. *Revista Brasilera de Política internacional*, 54(2), 158-172.
- Cepal. (2014). *Integración regional: Hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas*. Santiago de Chile: Cepal.
- CIDOB. (s.f.). *Luiz Inácio Lula da Silva, Biografía*. Recuperado de: <http://www.cidob.org/content/pdf/1280>
- Cortés, F. (s.f.). *Neoliberalismo, globalización y pobreza*. Recuperado de: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/colombia/iep/22/07-cort%E9s-rodas.pdf>
- Clemente, D. (2016). *El liderazgo regional de Brasil y la estrategia de creación de empresas "Campeones Nacionales": retos y dilemas*. IX Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata, UNLP, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.
- Cuervo, M. (2000). El sistema de integración económica y la importancia de los efectos estáticos. *Revista Análisis Económico*, XV(32), 111-130.
- Chomsky, N. y Dieterich, H. (1997). *La Aldea Global*. Editorial Navarra: Txalaparta.
- Da Silva Guevara, G. (ed.). (2018). *Brasil y sus vecinos: estrategias de smart power (2003-2014)*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Da Silva Guevara, G. (2016). Nuevo multilateralismo latinoamericano: el liderazgo de Brasil en la Unión de Naciones Sudamericana. En Ardila, M. (ed.), *¿Nuevo*

multilateralismo en América Latina? Concepciones y actores en pugna. Bogotá: Universidad Externado.

De Lombaerde, P. y Van Langenhove, L. (2004). *Indicators of Regional Integration: Conceptual and Methodological Issues.* Organización de las Naciones Unidas, ONU, Universidad de la ONU, Institute of Comparative Regional Integration Studies, CRIS.

Dougherty, J. y Pfaltzgraff, R. (2013). *Teorías en pugna en las relaciones internacionales.* Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

Durán, J. y Maldonado, R. (2005). *América Latina y el Caribe: La integración regional en la hora de las definiciones.* Santiago de Chile: Cepal.

El Tiempo. (1991). *Presidentes del Mercosur firman tratado.* Recuperado de: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-210122>

Espinosa, E. (2014). *Mercosur. 3^a.* (3.^a ed.). FLACSO. Oviedo.

Esteban, M. (2013). *Mundialización y globalización. Impactos y consecuencias en el siglo XXI.* Buenos Aires: Ed. Dunkan.

Frayssinet, F. (2010). *El Gobierno de Lula involucró políticas de izquierda y derecha.* Recuperado de: <http://expansion.mx/mundo/2010/09/25/el-gobierno-de-lula-involucro-politicas-de-izquierda-y-derecha>

García, A. (2013). La internacionalización de las empresas brasileñas: consensos y conflictos. En Zubizarreta, J. et al., *Empresas transnacionales en América Latina. Análisis y propuestas del movimiento social y sindical.* Bilbao: HEGOA y OMAL.

Gomes Saraiva, M. (2010). Brazilian foreign policy towards South America during the Lula Administration. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 53, 151-168.

González, A. (2002). La globalización en la historia. *Revista Empresa y Humanismo de la Universidad de Navarra*, 5(1), 95-117.

Gowan, P. (2000). *La apuesta de la globalización.* Madrid: Ediciones Akal.

Grabendorff, W. (2010). Brasil: de coloso regional a potencia global. *Revista Nueva Sociedad* 226, 158-171.

Hirst, M. (2006). Los desafíos de la política sudamericana de Brasil. *Revista Nueva Sociedad*, 205, 131-140.

Insignares, S. (2013). La Unasur, ¿Integración regional o cooperación política? *Revista de Derecho*, 167-198.

Insignares, S. (2015). *Construcción constitucional del proceso de integración latinoamericano*. Barranquilla: Universidad del Norte.

La Nueva. (2016). “Mercosur: tensión por roces entre Argentina y Uruguay”. Recuperado de <https://www.lanueva.com/nota/2006-12-16-9-0-0-mercosur-tension-por-roces-entre-argentina-y-uruguay>

Lara, I. (2013). Potencialidades y límites de Brasil como potencia emergente. *Anuario Americanista Europeo*, 2221-2872(10), 53-72.

Lechini, G. y Giaccaglia, (2010). El ascenso de Brasil en tiempos de Lula ¿Líder regional o jugador global? *Revista Problemas del Desarrollo*, 163(41), 53-72.

Lissardy, G. (2016). *Brasil: cómo Lula da Silva pasó de ser “el político más popular del planeta” a ser investigado por corrupción*. BBC Mundo, Brasil. Recuperado de http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/03/160304_américa_latina_brasil_lula_da_silva_investigado_ppb

Maesso, M. (2011). La integración económica. *Revista Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica*, 858, 119-132.

Mellado, N. y Ali, L. (2013). La cohesión/inclusión social en la agenda del regionalismo sudamericano: Unasur-Mercosur. En Mellado, N. y Fernández Saca, J., *Problemáticas del regionalismo latinoamericano en los inicios del siglo xxi*. Argentina: Editorial Delgado; Universidad Nacional de la Plata y Universidad Dr. José Matías Delgado.

Moran, S. (2014). Brasil: Protagonismo e incertidumbres en la escena internacional. *Anuario Español de Derecho Internacional*, 30, 251-301.

Rueda-López, J. (2007). La tecnología en la sociedad del siglo xxi: Albores de una nueva revolución industrial. *Revista Apostila*, (32), 1-28.

Scott, D. (2008). América Latina: estrategias para enfrentar los retos de la globalización. *Revista Nueva Sociedad*, (214), 104-111.

Semana (2016). *Lula será juzgado por corrupción en el escándalo Petrobras*. Recuperado de: <http://www.semana.com/mundo/articulo/juez-acepta-cargos-por-corrupcion-contra-lula-y-lo-convierte-en-reo/494468>

Steinberg, F. (2006). La economía política del proteccionismo. En *Departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica (pp. 66-95)*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.

Stiglitz, J. (2000). *La economía del sector público* (3.ª ed.). Barcelona: Ed. Antoni Bosch.

Van Klaveren, A. (1997). Regionalismo y multilateralismo: Una convergencia necesaria. En *El futuro del libre comercio en el continente americano* (pp. 53-69). México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Van Kleveren, A. (2018). El eterno retorno del regionalismo latinoamericano. *Revista Nueva Sociedad*, (275), 62-72.

Vito, T. (2000). El papel del Estado y la calidad del sector público. *Revista de la Cepal*, (71), 7-22.

Wierzba, G., Marchini, J., Kupelian, R. y Urturi, M. A. (2013). *La unidad y la integración económica de América Latina: su historia, el presente y un enfoque sobre una oportunidad inédita*. Argentina: Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de Argentina.



Comportamiento de empresas de servicios profesionales en el sector rural*

The Behavior of Professional Services Companies in the Rural Sector

Mirna Camacho Bercherlt**
María Isabel Palacios Rangel***
Adán Guillermo Ramírez García****

Recibido: 22 de abril de 2019.
Revisado: 20 de junio de 2019.
Aprobado: 10 de agosto de 2019.

* Cómo citar este artículo: Camacho Bercherlt, M., Palacios Rangel, M. I., y Ramírez García, A. G. (2020). Comportamiento de empresas de servicios profesionales en el sector rural. *Revista CIFE: Lecturas en Economía Social*, 22(36), 127-153. DOI: <https://doi.org/10.15332/22484914/5440>

** Consultora. Maestría en Ciencias en Estrategia Agroempresarial, Universidad Autónoma Chapingo. Texcoco, estado de México, México. Correo electrónico: agroempresarial.vidasc@gmail.com

*** Profesora investigadora de la Universidad Autónoma Chapingo en la División de Ciencias Forestales. Texcoco, estado de México, México. Correo electrónico: botsy01@yahoo.com

**** Profesor investigador de la Universidad Autónoma Chapingo, en el Centro Regional Universitario del Noroeste. Ciudad Obregón, Sonora, México. Correo electrónico: gramirezg@taurus.chapingo.mx

Resumen

Se analizó el desempeño de seis empresas dedicadas a brindar servicios profesionales en el Estado de México, para identificar el modelo de negocios con que operan y su relación con el entorno. El método y la técnica empleada se fundamentan en los estudios de caso, aplicando el modelo de negocios Canvas. Algunos resultados son que las empresas muestran debilidad estructural y carecen de una base económica sólida que les permita operar con independencia de los programas estatales. Se concluye que sus modelos de negocio están basados en la relación con sus patrocinadores, descuidando el contexto local, y así ponen en peligro su permanencia.

Palabras clave: mercados agrarios, actividades económicas regionales, estrategias de negocio, desarrollo rural, creación de valor, México.

Clasificación JEL: Q13, R12, O18.

Abstract

The performance of six companies dedicated to providing professional services in the state of Mexico was analyzed to identify the business model with which they operate and their relationship with the environment. The methodology is based on case studies and applying the Canvas business model. Some results are that companies show structural weakness and lack of a solid economic base that allows them to operate independently of state programs. It is concluded that their business models are based on the relationship with their sponsors, neglecting the local context and jeopardizing their permanence.

Keywords: agrarian markets, regional economic activities, business strategies, rural development, value creation, Mexico.

JEL Classification: Q13, R12, O18.

Introducción

A partir de la década de 1980, con el retiro del Estado se empezó a generar un nuevo tipo de ayuda práctica y técnica en el sector rural, lo que pudo originar el surgimiento de los Prestadores de Servicios Profesionales (PSP). La funcionalidad de este tipo de profesionales estriba en que son los encargados de brindar consultorías, asistencia técnica, gestión de los recursos económicos y capacitación. Además, posibilitan la organización social del medio rural y, por lo general, son los que formulan los proyectos productivos y estratégicos.

El importante papel que tienen en el desarrollo rural en México resulta evidente dada las condiciones que enfrentan los productores agropecuarios en un mundo cada vez más globalizado. Esto se refleja no sólo en el reconocimiento tácito que se les da en los programas gubernamentales como los gestores y formuladores de proyectos, sino también en el hecho de considerar necesario destinar una parte importante del gasto público para generar un nivel adecuado de educación compatible con aspectos relacionados con lo social que involucra a las personas del sector rural. Según Figueroa (2010) la contratación de los PSP se ha incorporado a los programas oficiales que se realizan en el sector rural, como una estrategia gubernamental que posibilita dar cumplimiento a su misión dentro de los parámetros para consolidar la producción y las organizaciones dedicadas al mejoramiento de la elaboración de bienes y servicios.

Los profesionales que prestan sus servicios son actores relevantes en el sector rural porque pueden contribuir a soluciones de problemas en ese medio, por ejemplo, la reducción de la pobreza y marginación. Como la solución a dichos problemas resulta muy compleja, se necesitaría contar con personal especializado que deberían actuar de forma coordinada, así, se necesitaría contar con empresas que cumplan estas características.

De acuerdo con lo anterior, el objetivo de la presente contribución es estudiar el entorno y comportamiento de seis empresas prestadoras de servicios profesionales ubicadas en el Estado de México, las cuales se han dedicado a promover el manejo adecuado de los diferentes recursos y el desarrollo de diversas estrategias de cambio tecnológico entre un segmento de productores agropecuarios de ese entorno regional. Dado que las seis empresas estudiadas operan como Agencias de Desarrollo Rural (ADR) en el Proyecto Estratégico de Seguridad Alimentaria (Pesa), el estudio de caso puso énfasis en dicho proyecto. Para cumplir con el objetivo propuesto, este documento se ha dividido en varias secciones, la primera constituida por la presente introducción, la segunda establece el marco teórico y sus respectivos referentes, la tercera sección determina el método y las técnicas empleadas, la cuarta presenta los principales resultados del estudio y la sección final presenta las conclusiones.

Marco teórico

Un factor significativo para la formación, preparación y los elementos asociados con la innovación agropecuaria es lo que habitualmente se conoce como el extensionismo. Como se relaciona en la literatura relativamente reciente, la extensión rural:

ha desempeñado un importante papel, promoviendo la agricultura como motor de crecimiento económico y ayudando a miles de familias a mejorar su seguridad alimentaria, su gestión económica y social y, en general, sus medios de vida. (Red Latinoamericana para Servicios de Extensión Rural, 2013, p. 42)

La ruralidad y su encadenamiento con extensión rural se asocia con un determinado proceso de fuerza de trabajo que acompaña al productor en un momento determinado de tiempo; se orienta en la mayoría de las veces hacia un desarrollo de capacidades que deben ser sostenibles. La experiencia mexicana, muestra la adopción de un sin número de modelos de extensión comparables al norteamericano, adoptado a inicios de los 80s, hasta el modelo denominado Nodo de Innovación implementado en el 2010 por el Programa MasAgro (Rendón, Roldan, Hernández y Cadena, 2015).

Ardilla (2010) afirma: “la extensión puede tener la característica de ser un bien público, privado o semipúblico, esto depende de la población a la que se esté brindando el servicio” (p.127). Por consiguiente, resulta necesario que la labor del extensionista se realice de acuerdo con lo consensuado con los actores con quienes realiza su intervención, facilitando la interacción con estos (Aguirre, 2010), para que el trabajo realizado “dé respuesta a las demandas existentes” (García, 2010).

La extensión o sistemas de asesoría rural es un acompañamiento de un proceso de trabajo y referido a la forma como el productor realiza su actividad (González, Rendón, Sangerman, Cruz y Díaz, 2015), se refiere a diferentes acciones realizadas para proporcionar conocimiento y algunos servicios que necesitan los agricultores y diferentes agentes relacionados con el sistema de innovación que buscan apoyarlos en la consecución de habilidades y capacidades desde la perspectiva técnica, en la gestión de sus diferentes actividades, con el propósito de mejorar su calidad de vida y bienestar.

En tanto, Fernández *et al.* (2009) determinan que se vienen implementando programas denominados extensionismo para acompañar a los productores en diferentes actividades dentro de los sistemas de empleo, que sirvan para producir ideas con sus consecuentes desarrollos innovadores y hagan más eficiente la producción con sus implicaciones en lo territorial. La evidencia muestra que la existencia de recursos en ciertas regiones geográficas se relaciona con la creación de empresas (Valdivieso, 2009).

Fernández *et al.* (2009) establecen que los programas de extensión que se han desarrollado para apoyar a los productores en diferentes sistemas de empleo generan

ideas nuevas e innovadoras que impulsan la producción local, especialmente si se considera un fenómeno local que permita el desarrollo territorial. De hecho, las áreas geográficas con la mayor tasa de natalidad de empresas y mayor dinamismo empresarial están relacionadas con una mayor disposición de los recursos económicos (Valdivieso, 2009).

La educación y capacitación son instrumentos poderosos para combatir la pobreza rural e impulsar la lucha contra la desigualdad en favor del desarrollo rural. La capacitación representa un instrumento que contribuye a impulsar el desarrollo rural a través de la participación activa de la persona o grupo capacitado. De ahí, la principal idea es su importancia como herramienta para impulsar el desarrollo agrícola a través de la divulgación de tecnología en áreas rurales.

Dominic (2012) señala que la extensión debe adaptarse al perfil de las unidades de producción. Por su carácter complejo (Christoplos, 2010), en estas unidades se relacionan múltiples actores (instituciones, productores, técnicos, intermediarios, entre otros) integrados en redes (Aguilar y Rendón, 2013), como es el caso de las empresas de servicios profesionales. Estas empresas son las encargadas de posibilitar la inducción de cambios tecnológicos, o bien son un medio para la trasferencia de tecnología a los productores rurales. Lo anterior, es posible si las empresas están consolidadas y tienen un buen funcionamiento, tanto interno como externo.

La innovación se ha convertido en una importante variable empresarial estratégica. La necesidad de adaptarse a los cambios, e incluso generarlos a través de una política agresiva de innovación, la han convertido en una actividad determinante para la obtención de ventajas competitivas (Martínez, Vera y Vera, 2014). De acuerdo con García, Anderson y Cabrera (2005) las pequeñas y medianas empresas (pymes) más dinámicas y competitivas surgen en espacios en los que, entre otros factores, existe un elevado grado de cooperación entre las empresas y organismos de sectores conectados entre sí, que permite la realización de acciones comunes, contrarrestar los problemas derivados del reducido tamaño individual de los participantes y fomentar la innovación.

La innovación y el desarrollo tecnológico son factores elementales para el desarrollo y competitividad de las empresas, es por ello que hoy en día se crea la necesidad de estar siempre a la vanguardia con los productos, procesos y tecnologías, para hacer frente a la competencia y buscar la posibilidad de ser productivos en el ramo que se desarrollen las empresas (Zayas Parra, López y Torres, 2015).

Es frecuente escuchar a las personas que participan de las organizaciones decir que hay intención de mejorar y desarrollar nuevas ideas hacia la innovación, pero que existen obstáculos o barreras que impiden alcanzar dicho objetivo. Al adentrarnos al estudio de las investigaciones encontramos que pueden existir muchos obstáculos, pero hay cinco

que debemos considerar como importantes: fondos insuficientes, evitar riesgos, obstruir, tiempo para comprometerse, y medidas incorrectas (Guerra, 2010).

Revilla (2008) hace referencia a los tipos de innovación y su clasificación. Como lo indica, el establecimiento de tipologías de innovación ha atraído el interés de numerosos estudiosos e investigadores, cuyos trabajos han conducido a diferentes clasificaciones, entre las que destacamos dos: 1) aquella que utiliza como criterio clasificadorio el grado de novedad de la innovación, y 2) la que atiende a su naturaleza.

Según Jasso (2004), el crecimiento y evolución de las empresas están inmersos en su dinámica innovadora. Dicha evolución se plasma en ciclos que a su vez marcan la pauta de trayectorias cimentadas en la tecnología. Es decir que el proceso de nacimiento, crecimiento, madurez y declive de las distintas industrias y tecnologías son temas muy vinculados con el crecimiento de las empresas, las industrias, las regiones y los países.

López (2010) afirma que uno de los componentes de la competitividad empresarial es el estilo de dirección, que implica la manera en que las personas manejan las responsabilidades ante el trabajo. Esto se define como una orientación emprendedora que implica características personales como la proactividad, la necesidad de logro, la visión empresarial, la innovación, la percepción que tiene una persona sobre las causas de lo que acontece en su vida y el origen de su propio comportamiento. La proactividad puede definirse como tomar el control, tener iniciativa, ser decisivo, firme y consistente. Sus características implican buscar oportunidades, crear oportunidades, tener iniciativa, ser promotor de las circunstancias, anticipar problemas y tener una actitud de control. Asimismo, existe una relación positiva entre esta y la visión empresarial.

En 2003, Perego hace referencia a cómo pueden las empresas mantenerse en el mundo de la globalización.

1. Fortalecer sus intenciones de convertirse en proveedores preferenciales de grandes corporaciones mejorando sus estándares de calidad y plazos de entrega;
2. Tratar de competir "individualmente" en mercados finales, probablemente en nichos específicos;
3. Buscar fortalecerse colectivamente asociándose con otras firmas pequeñas, quizás en distritos industriales, para cooperar, producir y vender a través de alianzas, instituciones colectivas y consorcios. (p.106)

Martín y Valdés (2003) señalan que, tradicionalmente, la ventaja competitiva de una empresa se deriva de su eficiencia, que se puede observar a partir de indicadores organizacionales tales como el índice de rechazos internos y externos, el bajo costo de bienes, servicios ofrecidos y su grado de aceptación en el mercado. La empresarialidad, definida

como la capacidad o competencia para generar nuevas iniciativas empresariales, tiene su relevancia en el desarrollo territorial y económico. Por eso, los gobiernos buscan apoyar a los productores agropecuarios en el desarrollo de sus competencias empresariales basados en una red de prestadores de servicios profesionales (Figueroa, 2010).

Las pymes tienen problemas de supervivencia y desarrollo, lo que las hace menos competitivas en el mercado. Como se indica en Torres y Jasso (2009), no pueden crecer internacionalmente por sus cortas capacidades. Según este estudio, existe evidencia de que en general las pymes, debido a su tamaño, se encuentran extremadamente limitadas en cuanto a sus perspectivas de supervivencia, por las condiciones internas (recursos y capacidades) y externas que enfrentan.

El medio rural plantea grandes desafíos para lograr el desarrollo y un futuro sostenible; aún la pobreza se concentra entre pequeños agricultores, jornaleros y familias sin tierra. Se requieren estrategias orientadas a mejorar la calidad de vida de las comunidades rurales dotándolas de infraestructura y servicios; así como fomentar la creación de auto-empleo y programas de formación permanente, buscar la diversificación económica sin poner en peligro los recursos para generaciones futuras; es decir, considerar “educación para el desarrollo rural” (Paniagua, 2012).

Métodos

La presente investigación se fundamenta en el estudio de caso de tipo documental, tomando las aportaciones de Stott y Ramil (2014). Se basa en el estudio de seis empresas a través del análisis de revisión bibliográfica, con un enfoque descriptivo, explicativo y bajo el contexto de contrastación de teoría (Pinfield, 1986; Anderson, 1983), en relación con la aplicación del modelo de negocios Canvas. El estudio está sustancialmente dividido en tres fases: planificación, recolección y análisis de datos (Yin, 1989). Al respecto Martínez (2006) plantea que cuando se recurre al método de los estudios de caso, sea que se aplique al estudio de un único caso o al de varios, se deberán combinar distintos métodos para la recolección de evidencia cualitativa o cuantitativa con el fin de describir, verificar o generar teoría. Debido a esto, no fue necesario extraer una muestra representativa, sino que se recurrió a establecer una muestra conformada a partir de casos: seis empresas. Para seleccionar a las empresas de servicios profesionales se consideraron los criterios de demanda del mercado, cobertura o impacto, factibilidad, organización existente y acompañamiento, los mismos que fueron formulados por el Centro Internacional de Agricultura Tropical (Lundy, Gottret, Cifuentes, Ostertag y Best, 2004).

La investigación se llevó a cabo en el Estado de México, abarcando el área de influencia de las empresas de interés, que se estableció entre los municipios de Aculco, Acambay, San José del Rincón, Villa de Allende, Villa Victoria, San Felipe del Progreso, Chapa de Mota, Timilpan, Villa del Carbón, Metepec y Toluca. Para la realización del presente, se tomó información de 2012, analizándola con la nueva literatura y datos actuales.

Se analizó la forma de operar de las empresas de acuerdo al modelo Canvas para cada uno de sus elementos. El modelo Canvas ha supuesto una re-evolución en la generación de modelos de negocio, estableciendo nueve apartados que reflejan su lógica (Sánchez, Vélez y Araujo, 2016). Es una herramienta para la generación de modelos de negocios desarrollada por Alex Osterwalder (2004), permite trabajar sobre la base de cómo una organización crea, proporciona y captura valor. A continuación, se especifican cada uno de los bloques:

- a) Área Clientes.
 - 1. Segmento de clientes (SM).
 - 2. Propuesta de valor (PV).
 - 3. Canales de distribución (CD).
- b) Área Oferta.
 - 4. Relación con los clientes (RC).
- c) Área Infraestructura.
 - 5. Asociación clave (AC).
 - 6. Recursos clave (RC).
 - 7. Actividades clave (Actc).
- d) Área Viabilidad Económica.
 - 8. Flujo de ingresos (FI).
 - 9. Estructura de costos (EC).

Para el análisis se ocupó la Escala de Likert. Se emplearon dos tipos de escala: calidad y efectividad para los elementos. Se asignaron valores del 1 al 5, de acuerdo a la información proporcionada por cada empresa. Se sumaron los valores de cada uno de los elementos de las seis empresas, y se obtuvo un promedio para calificarlas. Respecto a la relación entre las variables, se ocupó el coeficiente de correlación de Tau-b de Kendall,

donde un valor de 1 significa que existe una correlación positiva perfecta e indica una dependencia total entre las dos variables denominada relación directa: cuando una de ellas aumenta, la otra también lo hace en proporción constante.

Resultados

El contexto donde se desenvuelve este grupo de empresas (los municipios del Estado de México) es una región marcada por la pobreza y la marginación. A una persona se le considera pobre cuando tiene al menos una carencia social (de seis consideradas) y un ingreso menor a la línea de bienestar, es decir, su ingreso no le alcanza para adquirir los bienes necesarios presentes en la canasta alimentaria básica y la no alimentaria. Por su parte, una persona se encuentra en pobreza extrema cuando tiene tres o más carencias.

En el Estado de México, la población en situación de pobreza en el 2010 fue de 6 712 100, de los cuales 1 341 200 se encontraban en pobreza extrema. En el 2016, el número de personas en situación de pobreza aumento a 8 230 200 y disminuyó el número de personas en pobreza extrema a 1 057 000 (estimaciones del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] con base en el MCS-ENIGH 2010, 2012, 2014, el MEC 2016 del MCS-ENIGH).

En el Estado de México existen 125 municipios, de los cuales 12 tienen un alto y muy alto índice de marginación. Se compone de 4451 localidades, de las cuales 3167 registran un alto y muy alto índice de marginación, lo cual representa el 71% del total (Consejo Nacional de Población [Conapo], 2010).

Existen instituciones internacionales, como la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), interesadas en dicha situación, y para ello se coordinan con el Gobierno federal y estatal para capacitar y validar las asociaciones o sociedades civiles que van a fungir como Agencias de Desarrollo Rural (ADR). Estas agencias operan en zonas marginadas del medio rural en materia de seguridad alimentaria y desarrollo rural. Con las ADR, el organismo internacional pretende impactar en mejoras en el ingreso y la seguridad alimentaria de las familias ubicadas dentro de los índices de alta y muy alta marginación.

Dadas las condiciones de la región, las empresas estudiadas pueden aprovechar los programas de gobierno de apoyo al campo, las relaciones con patrocinadores y las recomendaciones de sus clientes. También, por sus mismas oportunidades, enfrentan algunas amenazas, como la competencia, la burocracia, cambios en las reglas de operación de los programas de gobierno y la demanda política.

Modelo de negocios de las empresas

La mejor manera de representar un modelo de negocio es dividirlo en módulos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Los módulos deben cubrir las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica.

Segmento de mercado

Los clientes son el centro de cualquier modelo de negocio; ninguna empresa puede sobrevivir durante mucho tiempo si no tiene clientes (rentables), y es posible aumentar la satisfacción de los mismos agrupándolos en varios segmentos con necesidades, comportamientos y atributos comunes (Osterwalder, 2011).

Los clientes de las empresas estudiadas, que operan un proyecto gubernamental como el Pesa, son unidades de producción familiar de localidades de alta y muy alta marginación. Para poder operar reciben recursos económicos de proveedores. La Secretaría de Desarrollo Agropecuario (Sedagro) las contrata formalmente y realiza el pago correspondiente a las empresas por sus servicios. Por ello, para el grupo de empresas analizadas, es más importante los apoyos de programas gubernamentales. A excepción de la empresa 2, para la cual un 70% de sus ingresos provienen de fundaciones e iniciativas privadas.

Tienen segmentos multilaterales, dos segmentos de mercado independientes: clientes y contratistas (proveedores). Ambas partes son necesarias para que el modelo funcione. En los servicios que las empresas ofrecen "gratis" a los clientes finales, deben atraer a patrocinadores necesarios para financiar el proyecto.

La empresa 2 trabaja en el estado de México y en el estado de Chiapas, tiene diferentes segmentos de mercado respecto a sus clientes finales. Estos se pueden clasificar, primero, en familias y comunidades con necesidades de seguridad alimentaria, nutrición, agua y vivienda; segundo, el público general de las comunidades con necesidad de servicios de salud; tercero, familias y grupos de trabajo con necesidad de financiamiento; cuarto, estudiantes de nivel preescolar, primaria y secundaria que demandan educación; quinto, productores y grupos de productores que requieren asesoría técnica y proyectos de inversión.

Las otras cinco empresas tienen de uno a tres segmentos, pues sus clientes presentan necesidades diferentes. Se destacan principalmente dos. El primero son las familias de las comunidades cuyas necesidades son la seguridad alimentaria y servicios básicos. El segundo segmento son los productores o grupos de productores que requieren proyectos de inversión y asesoría técnica. Cada segmento de clientes, por sus necesidades, justifican una oferta diferente, aunque para llegar a ellos se utilice el mismo canal: de manera personal entre clientes finales y colaboradores de las empresas.

Por otra parte, el índice de rentabilidad es diferente según cada segmento: los productores y grupos o sociedades de productores están dispuestos a pagar por diferentes aspectos de la oferta de las empresas, mientras que las familias de las comunidades de alta y muy alta marginación no están dispuestas a pagar por lo que reciben de parte de las empresas.

Propuesta de valor

Conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de población específico. La propuesta de valor es el factor que hace que una empresa se diferencie de las demás y logre tener la aceptación de la población; su finalidad es solucionar un problema o satisfacer una necesidad de las familias (Osterwalder, 2011).

De acuerdo a la clasificación de Muñoz y Santoyo (1999), el grupo de empresas estudiadas, como se observa en la tabla 1, ofrecen 4 líneas y 6 servicios específicos.

Tabla 1. Clasificación de servicios

Línea de servicios	Servicios específicos	Empresas					
		1	2	3	4	5	6
Asesoría	Técnica	X	X	X	X	X	X
	Técnica	X	X	X	X	X	X
Educación y capacitación	Salud y nutrición			X	X		
	Construcción				X		
Financieros	Crédito			X			
Gestoría	Financiera (gestión de subsidios)	X	X	X	X	X	X

Fuente: Elaboración propia con información de entrevistas realizadas.

La oferta de servicios de las empresas coincide en tres servicios específicos: asesoría técnica, capacitación técnica y gestión de apoyos para sus clientes. Ninguna de las seis empresas ofrece asesoría o capacitación organizacional, ni la línea de servicios comerciales, como abasto de insumos, venta de productos y cosechas: Aunque dichos servicios sean necesidades de sus clientes finales, no tienen personal con el perfil requerido para poder ofrecer esas líneas de servicios. Dicha situación se explica por el perfil profesional de los colaboradores del grupo de empresas: un 43% son de las carreras profesionales de zootecnia, fitotecnia, agroecología y parasitología. Esto, a su

vez, se presenta porque las empresas contratan colaboradores de acuerdo al tipo de proyecto que operan y, en ocasiones, en la convocatoria de los proyectos establecen el perfil de puestos requeridos.

El número de proyectos de las empresas no es proporcional a sus años de vida: la empresa 4 tiene 20 años de vida y opera 6 proyectos, la empresa 2 tiene 15 años de vida y opera 11 proyectos. Esto puede tener su razón de ser por la figura legal utilizada: la empresa 2 es asociación civil, entidad privada sin ánimo de lucro y, al estar ubicada en una zona de alta marginación, tiene la posibilidad de participar en diferentes proyectos con el gobierno, fundaciones e iniciativas privadas que piden no tener fines de lucro.

De acuerdo a los resultados del Sistema de Seguimiento y Evaluación Pesa 2012 de parte del Centro Estatal de Capacitación, Seguimiento y Certificación a la Calidad de los Servicios Profesionales de la Universidad Autónoma del Estado de México (CECS/UAEMEX), la evaluación se realiza verificando los siguientes procesos:

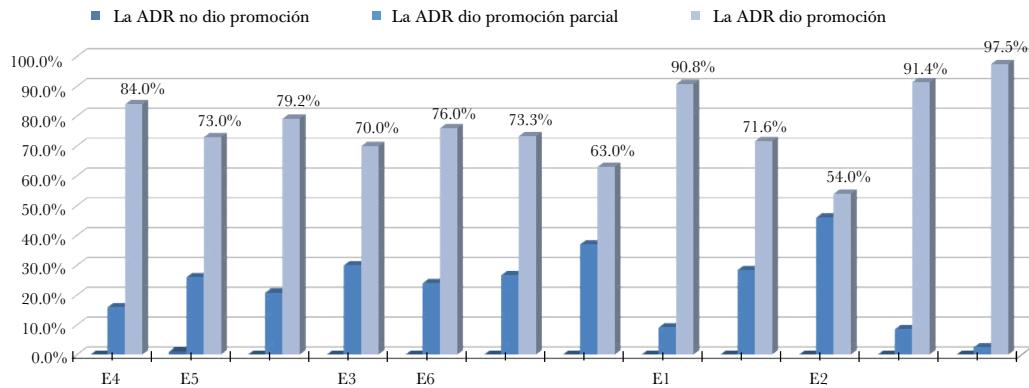
Promoción: es el proceso continuo que hace operativa la estrategia Pesa e integra acciones de organización, capacitación y asistencia técnica en los procesos de desarrollo comunitario, para fomentar la participación organizativa de la población rural a partir de su cultura y condiciones socioeconómicas, con la finalidad de establecer una relación de confianza y de formación en doble vía entre la ADR y la comunidad.

Para esto, los indicadores son los signos de motivación en las familias atendidas, el plan comunitario elaborado por la comunidad. Se atestigua que las familias atendidas pueden sustentar su propuesta de proyecto de acuerdo a una problemática que padecen o a una oportunidad que detectaron. Hay signos de organización por afinidad en el tipo de proyecto o a nivel comunitario.

En la figura 1 se muestra los resultados obtenidos de la promoción de las seis empresas estudiadas.

Los resultados de la promoción se consideran satisfactorios en las seis empresas estudiadas. En promedio tienen un 74.6% de promoción existente en las comunidades. Este porcentaje cumple con lo establecido en la metodología Pesa, y se encontraron signos en los cambios de actitud de los beneficiarios. La empresa 1 se destaca del grupo de empresas con un alto porcentaje (90.8%), del lado opuesto, se observa una baja promoción de la empresa 2 (con 54%). Este es el porcentaje más bajo de las doce ADR en el Estado de México. Dicho porcentaje se vincula, principalmente, a la oferta de proyectos y falta de capacitación y asistencia técnica. Este resultado puede deberse a que tiene muchos proyectos y descuidaron a los beneficiarios del Pesa.

Figura 1. Resultados obtenidos de la promoción de las ADR



Fuente: Elaboración propia a partir de CECS/UAEMEX.

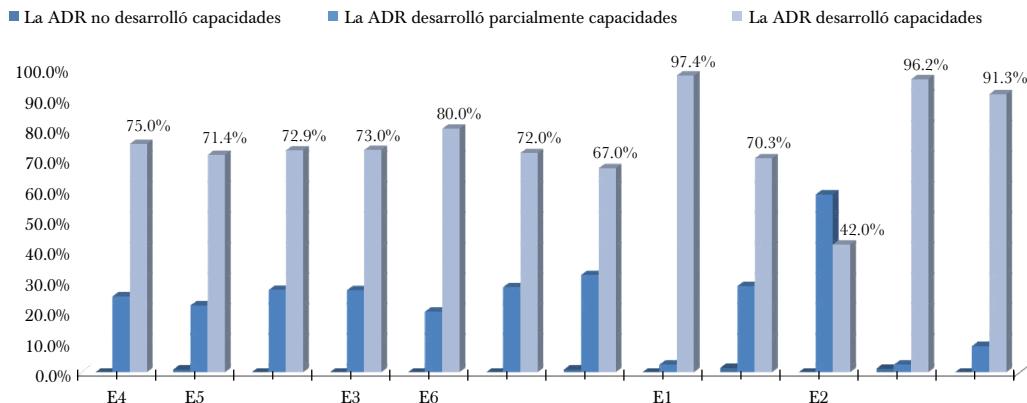
Desarrollo de capacidades: los indicadores para este proceso son el seguimiento y capacitación técnica por parte de la ADR en el ciclo del proyecto, y el porcentaje de proyectos que operan, producen y crecen. En la puesta en marcha del proyecto, se atestigua desarrollo y apropiación de capacidades técnicas. En el seguimiento de proyectos con capacitación y asesoría técnica por parte de la ADR, se certifica la participación e involucramiento de las familias en la operación del proyecto.

En la figura 2 se muestran los resultados que tuvieron las empresas en desarrollo de capacidades.

Los resultados de la evaluación indican en promedio que el 73.3% de los beneficiarios de las seis empresas presentan signos de apropiación del Pesa. Los beneficiarios han desarrollado capacidades al saber *hacer y poder* hacer sus proyectos, mediante la organización colectiva de las comunidades, utilizando materiales locales y aportando mano de obra para la instalación de los materiales destinados al desarrollo de sus proyectos.

El *querer* se refleja en un alto porcentaje de beneficiarios que saben operar sus proyectos o darle un uso y manejo adecuado. Se observa que las familias o grupos en su proyecto han adoptado aprendizajes debido a la capacitación, asesoría o consultoría recibida por parte de la ADR. Además, hay reconocimiento de los beneficios obtenidos a través de la implementación de proyectos de alimentación, cosecha o almacenamiento de agua.

Figura 2. Resultados obtenidos de Desarrollo de capacidades



Fuente: Elaboración propia a partir de CECS/UAEMEX.

La empresa 1 se destaca por sus resultados obtenidos, con un 97.4%. Tiene el mayor porcentaje no solo del grupo de empresas estudiadas sino respecto a todas las ADR del Estado de México. Del lado contrario, la empresa 2 tiene el menor porcentaje, 42% respecto a todas las demás empresas; no logró desarrollar capacidades de la mayor parte de sus clientes.

En el Estado de México se atendieron 369 localidades, con aproximadamente 11 000 proyectos de alimentación, de los cuales las empresas estudiadas colaboraron aproximadamente con el 50%, por lo cual se puede afirmar que se está cumpliendo con los pilares de seguridad alimentaria:

- Disponibilidad (abasto suficiente y oportuno de alimentos).
- Acceso (físico/económico).
- Uso adecuado (sano y nutritivo).
- Estabilidad (producción segura y todo el año).

Canales

Los canales de comunicación, distribución y venta establecen el contacto entre la empresa y los clientes. Los canales tienen, entre otras, las siguientes funciones: dar a conocer a los clientes los productos y servicios de una empresa, ayudar a los clientes a evaluar la propuesta de valor de una empresa, permitir que los clientes compren productos y servicios específicos, proporcionar a los clientes una propuesta de valor y ofrecer a los clientes un servicio de atención posventa (Osterwalder, 2011).

Las empresas utilizan casi los mismos tipos de canales para todos los actores con los que se relacionan, lo diferente es la información que comparten con ellos.

Cada ADR atiende en promedio 30 comunidades y, como mínimo, 18 unidades de producción familiar por localidad. En el segundo año de operación del proyecto, las empresas llegaron a acumular 540 familias aproximadamente. Para la atención y relación con las familias, la metodología propuesta por la UTN FAO propone la contratación de facilitadores con el perfil requerido para la atención de cada línea de trabajo (estufas ahorradoras de leña, captación de agua de lluvia, producción de hortalizas, producción de huevo y carne, producción de maíz y frutales, entre otras), es decir que cada facilitador atienda las 30 localidades en la línea que le corresponda de acuerdo con su perfil.

Sin embargo, las seis empresas contratan al personal con el perfil requerido pero no aplican dicha metodología porque creen que para poder desarrollar capacidades se requiere que las familias tengan una relación de confianza con el facilitador, para esto es necesario que trabajen juntos y que haya compromiso mutuo. De este modo, la gente de las localidades aprende a hacerlo y el facilitador no solo se enfoca en lo técnico sino que es un agente de cambio y puede contribuir de una mejor forma para que la mentalidad de las personas cambie.

Por esto, las empresas estudiadas asignan a cada PSP 5 o 6 comunidades para su atención. Hay facilitadores que saben respecto a la mayoría de las líneas de trabajo, pero la mayoría no saben de todo, entonces como equipo de trabajo manifiestan dos soluciones: a) capacitación dentro de las instalaciones de las empresas, b) se organizan para que el PSP que tiene conocimientos respecto a lo que se necesita vaya a la comunidad y les enseñe al grupo y al facilitador de la comunidad.

Es importante mencionar que, para poder ser parte de una ADR, todos los facilitadores deben tomar el Diplomado en Metodología Pesa para Agentes de Desarrollo Rural, que consta de 10 módulos. En la operación reciben capacitación de la UTN FAO respecto a promoción y sensibilización, para que ellos tengan conocimientos de cómo llegar y hablar ante las comunidades.

Relación con clientes

Las empresas deben definir el tipo de relación que desean establecer con cada segmento de mercado. Las relaciones con los clientes pueden estar basadas en los fundamentos siguientes: captación de clientes, fidelización de clientes y estimulación de las ventas (Osterwalder, 2011).

Las empresas estudiadas mantienen asistencia personal para todos los actores. Esta relación se basa en la interacción humana: los clientes están en constante comunicación con las empresas para que les ayuden durante el proceso del proyecto, o posteriormente. Para algunos servicios específicos, las empresas tienen una relación con sus clientes de asistencia personal exclusiva: un colaborador de la empresa se dedica específicamente a un cliente determinado, porque cada cliente tiene diferentes necesidades y sus proyectos son distintos.

La mayoría de las veces, la relación con clientes es de palabra, basada en la confianza. Algunas veces han llegado a realizar convenios o contratos, si se manejan montos altos. La relación de las empresas con las Unidades de Producción Familiar (UPF) es básicamente por la capacitación y asistencia técnica a los proyectos, donde el objetivo es hacer bien el trabajo para tener resultados favorables para las familias y que estas se sientan motivadas de continuar participando en el proyecto.

La relación de las empresas con los patrocinadores (programas de gobierno, fundaciones e iniciativas privadas) están enmarcadas en un contrato de prestación de servicios profesionales y, al cumplir con los tiempos y entregables, se indica un grado de satisfacción. La relación es enfocada a la presentación de informes respecto a avances y culminación de proyectos.

Fuente de ingresos

Si los clientes constituyen el centro de un modelo de negocios, las fuentes de ingresos son sus arterias.

Para el grupo de empresas analizadas, la fuente principal de ingresos está constituida por la modalidad de ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambio del suministro de una propuesta de valor. Los ingresos anuales de cinco empresas son de 1 a 2 millones de pesos (MDP). Su fuente principal de ingresos es el Pesa, que representa entre un 80 a 85% del total de ingresos anuales. La empresa 2 tiene más de 9 MDP de ingresos anuales y el ingreso del Pesa representa un 10% de sus ingresos totales. El resto del porcentaje de los ingresos de las empresas se constituye por otros proyectos. Las empresas no tienen un precio establecido para su oferta, realizan un presupuesto de acuerdo al proyecto para asignar el costo; su mecanismo de fijación de precios es dinámico. La mayoría de las veces se acoplan al monto establecido en los proyectos que

son pagados por los patrocinadores. El ingreso de todas las empresas es sostenible al permanecer en el mercado, sin embargo, no es diversificado al existir una fuerte dependencia económica de 5 empresas con respecto al Pesa. En la empresa número cinco el ingreso del Pesa representa el 100% de todos sus ingresos, mientras que para la empresa 2 representa el 10%.

Dicha situación se debe al tiempo que llevan las empresas constituidas y el tiempo que han operado como ADR. El Pesa en el Estado de México surgió en el año 2009. Cuatro empresas lo están trabajando desde sus inicios. A excepción de la empresa 2 y 4, las empresas estudiadas trabajan en función de la operación del Pesa, y fueron creadas por dicho proyecto. Las constituidas en el 2008 estaban enteradas de que en el 2009 iba a empezar el Pesa en el Estado de México.

Recursos Clave

Todos los modelos de negocio requieren recursos clave que les permiten crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar al mercado meta, establecer relaciones con segmentos de mercado y percibir ingresos. Cada modelo de negocio requiere recursos clave diferentes (Osterwalder, 2011).

Las seis empresas consideran que todos los recursos son importantes para poder operar, que es necesario contar con los recursos económicos y recursos materiales para poder establecer una oficina equipada en la región de interés, y con los vehículos requeridos para poder trabajar. Sin embargo, los recursos clave que requieren para su oferta son las personas con conocimientos y experiencia para poder brindar servicios profesionales en el sector rural.

Para operar el Pesa, cada empresa tiene un coordinador, de 5 a 7 facilitadores con el perfil requerido para atender cada línea de trabajo y una persona que administra los recursos económicos.

A pesar de que las seis empresas coinciden en que sus recursos clave son los recursos humanos, en la tabla 2 se presenta información sobre la poca permanencia de los colaboradores en cada empresa.

En la tabla 2 se observa que existe una elevada rotación de personal. La empresa 2 tiene 15 años de vida y el tiempo promedio de permanencia de sus colaboradores es de 1 año. La empresa 4 tiene 20 años de vida y 4 años en promedio de permanencia de sus colaboradores. Este promedio se ve afectado por las tres socias que llevan 20 años trabajando en la empresa. En general, el tiempo promedio para el grupo de las empresas es de 1.7 años, este valor es afectado por los socios que trabajan en sus empresas. Las personas que permanecen en las empresas son socios y coordinadores operativos, tienen mandos superiores y tienen salarios altos en comparación con los facilitadores.

Tabla 2. Permanencia de colaboradores en las empresas

Empresa	Número de colaboradores	Antigüedad de empresas (años)	Tiempo promedio por persona (años)
1	9	1	0.8
2	27	15	1
3	6	4	1.4
4	9	20	4.4
5	5	4	1.7
6	9	3	1.1

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas.

Por tanto, si para estas empresas su recurso clave es su personal y éste no permanece más de dos años en ellas, se podría decir que existe una seria debilidad interna. Ello puede explicarse, en parte, por la elevada dependencia de una sola fuente de ingresos, también, por la escasa valoración que se tiene hacia el personal, así como por una mala planeación financiera, al privilegiar las utilidades de los dueños antes que el salario del personal.

Al haber rotación de personal, la empresa tiene que destinar tiempo al nuevo colaborador, para poder integrarlo a las actividades requiere capacitación, por lo que hay retrasos operativos que afectan el cumplimiento de las actividades. Al perderse la experiencia y las lecciones aprendidas se ve afectada la propuesta de valor y esto se traduce en molestias de las personas de las comunidades con los nuevos PSP y afectaciones a la relación con los patrocinadores.

Actividades clave

Son las acciones más importantes que debe emprender una empresa para tener éxito. Al igual que los recursos clave, son necesarias para crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con clientes y percibir ingresos.

Todas las actividades que desarrollan las seis empresas son indispensables, sin embargo, la gestión de subsidios para desarrollar los proyectos es de las más importantes, pues es uno de los primeros pasos para poder ser favorecidos en una licitación. También, dos de las empresas consideran que la promoción es otra de las actividades clave.

El proceso metodológico del Pesa incluye tres procesos: planeación, ciclo de proyectos y evaluación, los cuales se dividen en subprocesos. La planeación, incluye visión regional, visión comunitaria, estrategia de intervención y matriz de planeación. El ciclo de

proyectos incluye diseño, gestión, puesta en marcha, seguimiento y cierre. La evaluación incluye evaluación del ciclo de proyectos y evaluación del sistema Pesa. La promoción se brinda durante todo el proceso.

Asociaciones clave

Las empresas crean alianzas para optimizar sus modelos de negocio, reducir riesgos o adquirir recursos. Hay cuatro tipos de asociaciones: alianzas estratégicas entre empresas no competidoras; asociaciones estratégicas entre empresas competidoras (coopetición); empresas conjuntas para crear nuevos negocios (*joint ventures*); y relaciones cliente-proveedor para garantizar la fiabilidad de los suministros.

Las asociaciones clave de las empresas son con los proveedores de recursos económicos, como se observa en la tabla 3.

Tabla 3. Asociaciones clave por empresa

Empresa	Patrocinadores
1	Sagarpa, Sedagro, Reforma Agraria, Inaes, Colegio Posgraduados Montecillo
2	Fundación Walmart, Ado, Kellogs, Firco, Conafor, Bimbo, Alcea, Qualitas, American Express, Conavi, Imevi, Banamex, Sagarpa, Sedagro, Secretaría De Economía, Novartis, Genomalab, Bancubi, Sedesol, Reforma Agraria
3	Sagarpa-Sedagro, Nutre A Un Niño A.c.
4	Sagarpa, Sedagro, Reforma Agraria, Sedesol, Cdi, Sedagro, Fonaes
5	Sagarpa, Sedagro
6	Sagarpa, Sedagro, Conafor

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de entrevistas.

Las principales asociaciones de las seis empresas son con proveedores de recursos económicos. También, las empresas tienen asociaciones con otras empresas de servicios profesionales. La empresa 1 y 5 subcontrata servicios contables. La empresa 2 realiza subcontratación para la construcción de un invernadero, sistematizar historia de programas, y obras ambientales. La empresa 3 subcontrata para la elaboración de proyectos Coussa. La empresa 6 subcontrata en aspectos de mercadotecnia y conservación de obras.

Igualmente, se relacionan con empresas proveedoras de materiales. El gobierno del Estado de México tiene un padrón de proveedores de materiales, equipos e insumos, de los cuales las ADR, en base a los requisitos de proveedores que les da la UTN FAO,

eligen y realizan un contrato de concertación en donde se definen los entregables y los tiempos. El 90% de los proveedores cumplió en tiempo y forma, el 10% restante se atrasó un poco, pero finalmente cumplió. Los retrasos fueron por pagos inoportunos, pero no se ha presentado incumplimiento de parte de los proveedores. Si fuera el caso y se retrasara la puesta en marcha de proyectos, el caso se pasa al jurídico de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario (Sedagro), se cancela su registro y se boletina al proveedor.

Estructura de costos

Se describen los principales costos en los que se incurre al trabajar con un modelo de negocio determinado. Tanto la creación y la entrega de valor, como el mantenimiento de las relaciones con los clientes o la generación de ingresos tienen un costo.

Cuando las empresas inician un proyecto no planean los porcentajes que le van a destinar a cada uno de sus rubros, ni cuánto quieren de utilidades. Por lo que el presente esquema de costos (tabla 4) es un promedio de los resultados después de la operación de los proyectos de las empresas. Cabe mencionar que la empresa 2 manifestó no tener utilidades por ser una Asociación Civil sin fines de lucro.

Tabla 4. Estructura general de costos

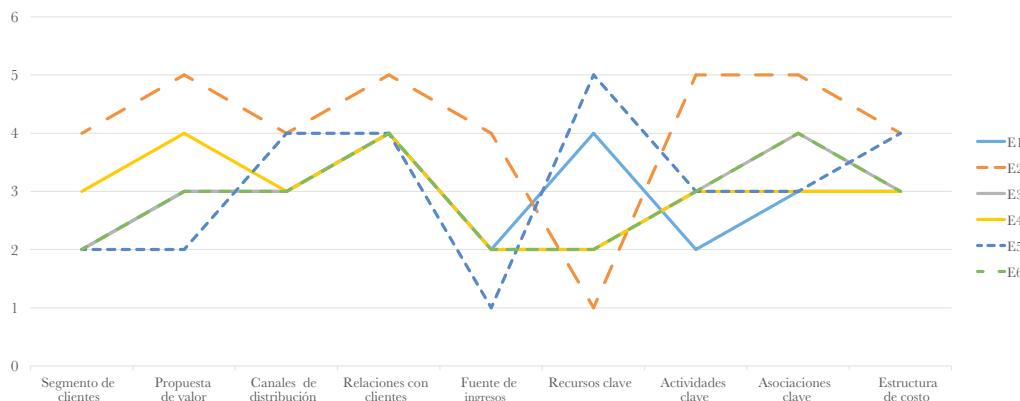
Concepto	Porcentaje
Salarios, honorarios	39
Viáticos	14
Papelería, materiales, consumibles	6
Compra de vehículos y equipo de oficina	15
Gastos administrativos	5
Impuestos	11
Utilidades	10
Total	100

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas.

Como se muestra en la tabla 4, el principal costo es el pago a los colaboradores, con el 39%; representa un costo fijo ya que el recurso humano es recurso clave e indispensable para la operación de los proyectos. Respecto a las utilidades, puede decirse que son un porcentaje bajo, esto puede ser porque al iniciar el proyecto, se destina un 15% para compra de vehículos y equipos de oficina.

De acuerdo a todo lo anterior, se grafica el comportamiento de cada empresa como se muestra en la figura 3.

Figura 3. Elementos de cada modelo de negocios.



Fuente: Elaboración propia.

El comportamiento de la empresa número 2 en cada uno de los elementos del modelo de negocios está por arriba de las demás empresas. El elemento que rompe su tendencia es recursos clave aunque en general se puede considerar una empresa consolidada o fuerte. Por esta razón, con ella se corre el riesgo de que no opere proyectos como el Pesa; por el contrario, el punto más fuerte de la empresa 5 son sus recursos clave, pero el más débil es su fuente de ingresos.

En la tabla 5 se presenta la relación que existe entre la variable dependiente y las dependientes del trabajo realizado.

De acuerdo al coeficiente de correlación Tau-b de Kendall (0.804), los años de vida del grupo de empresas dependen de sus segmentos de clientes, actividades clave y de los apoyos al sector rural, principalmente. Esto se debe a que sus clientes son habitantes rurales con diferentes necesidades, caracterizados por la pobreza y la marginación. Hecho ante el cual el gobierno, a través de las empresas, brinda apoyo para mejorar sus condiciones de vida.

Por esto, si una empresa hace adecuadamente sus actividades clave (la promoción y gestión) tiene la posibilidad de aprovechar los apoyos al sector rural y así poder permanecer en el mercado.

Tabla 5. Correlaciones entre variables

	Años de vida		
	Coeficiente de correlación	Sig. (bilateral)	N
Años de vida	1.000		6
Diversidad de servicios	.585	.137	6
Relaciones con patrocinadores	.364	.372	6
Apoyos al sector rural	.804	.051	6
Segmento de clientes	.804	.051	6
Propuesta de valor	.609	.125	6
Canales de distribución	.320	.453	6
Relación con clientes	.539	.206	6
Ingresos	.402	.328	6
Actividades clave	.804	.051	6
Asociaciones clave	.364	.372	6
Estructura de costos	.320	.453	6

*La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia.

También, según el coeficiente de correlación de 0.609, los años de vida de las empresas dependen de la propuesta de valor, de la oferta, de toda la gama de servicios (en su mayoría proyectos) que las empresas ofrecen a sus clientes. De los proyectos que operen teniendo en consideración la creación de valor para sus clientes depende si continúan o no trabajando.

Los años de vida de las empresas se relacionan con un coeficiente de correlación de 0.585, en relación con la diversidad de servicios; entre más servicios ofrezcan más probable es su permanencia. También, se asocian los años de vida con la relación con sus clientes (coeficiente de correlación de 0.539). Si se quiere continuar operando proyectos, un aspecto importante es el desempeño en campo. A la hora de evaluar las empresas, lo que interesa es el resultado operativo. Al mismo tiempo, la confianza y respaldo de la gente de las comunidades con las que trabajan.

Los años de vida no se relacionan con las relaciones con patrocinadores y con las asociaciones clave (coeficiente de correlación de 0.364), porque al operar con el Pesa intervienen diversos actores que hacen seguimiento a la operación de las empresas. Así que, para poder mantenerse, se les califica el resultado operativo que tengan en campo, si éste no es favorable se les condiciona para que no puedan seguir participando en dicho proyecto, por lo que las relaciones que tengan con patrocinadores pasan a un segundo plano. Los años de vida es una categoría que no se asocia con los ingresos (coeficiente de correlación de 0.402), lo importante del caso es la administración de esos recursos; las empresas pueden tener altos ingresos, pero si no hay una planeación financiera adecuada suelen quedarse sin fondos para continuar operando.

Conclusiones

Los principales factores críticos para el desarrollo de las empresas son aspectos internos referidos a la planeación y organización, un aspecto clave es valoración de sus colaboradores. Para que puedan ser sostenibles en el largo plazo, las empresas deben tener bases sólidas, deben trabajar de adentro hacia afuera, creando relaciones de calidad. Al estar inmersas en el trabajo para el gobierno, son vulnerables ante las decisiones de los patrocinadores y de los compromisos políticos que tengan estos.

Cada elemento del modelo de negocio es importante, al relacionarlos, se proporciona lógica a las acciones de las empresas, oferta y demanda. Sin embargo, dos elementos indispensables para que sea exitoso es la propuesta de valor y una buena estructura financiera. Se debe tener claro el valor que se quiere proporcionar al cliente y cómo se puede medir o evidenciar. La planeación financiera es clave, se debe administrar los recursos de tal forma que se den buenas condiciones de trabajo al personal, se cubran los gastos necesarios y se obtenga un porcentaje de utilidades que puede ser ahorrado para después invertirlo y que genere activos.

La mayor problemática de las empresas es funcionar como despachos, no como empresas. Para ser exitoso como despacho solo se necesita ser ordenado, cumplir los entregables de cada proyecto. Aunque sean dependientes del recurso público sobreviven, pero esto las limita a trabajar en función de un proyecto y no les posibilita aprovechar las oportunidades que tienen, un mercado amplio con muchas necesidades. Es todo un reto funcionar como empresa. Se debe tener una estructura, capitalizarse y, para mantenerse, asumir riesgos e innovar en valor.

Las empresas muestran debilidad estructural, además, al carecer de una base económica sólida que les permita operar, desde sus inicios, con independencia de los programas estatales; no logran capitalizarse lo suficiente para aplicar sus ideas iniciales de negocio.

Sus modelos de negocio están basados en la relación con sus patrocinadores, dejan de lado el contexto local y ponen en peligro su permanencia. En vez de fijarse solo en las instituciones de gobierno deben hacer operativa toda la red que crea valor social y económico.

Las empresas tienen un gran mercado para aprovechar tan solo en el Estado de México existen 3167 localidades de alto y muy alto índice de marginación, y la cobertura de las ADR mediante el Pesa es de 369 localidades. Por lo tanto, existen 2781 localidades que no están siendo atendidas mediante la cobertura territorial marcada por las ADR.

Referencias Bibliográficas

- Aguilar, Á. J. y Rendón, M. R. (2013). *Gestión de redes de innovación en zonas rurales marginadas*. México: Porrúa.
- Aguirre, F. (2010). *Experiencias innovadoras de extensión rural en América Latina*. Trabajo presentado en la Reunión Latinoamericana sobre Servicios de Asesoría Rural. Santiago de Chile.
- Anderson, P. (1983). Decision making by objection and the Cuban missile crisis. *Administrative Science Quarterly*, 28 (2), 201-222. Recuperado de https://www.jstor.org/stable/2392618?seq=1#page_scan_tab_contents
- Ardilla, J. (2010). Extensión rural para el desarrollo de la agricultura y la seguridad alimentaria. Aspectos conceptuales, situación y una visión de futuro. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Recuperado de <http://repiica.iica.int/docs/B1898e/B1898e.pdf>
- Christoplos, I. (2010). *Cómo movilizar el potencial de la extensión agraria y rural. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)*. Oficina de Intercambio de Conocimientos, Investigación y Extensión. Foro Mundial sobre Servicios de Asesoramiento Rural Roma. 31 p. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/013/i1444s/i1444s.pdf>
- Dominic, R. (2012). *Sistema de extensión rural y transferencia de tecnología (SERYTT) regional con énfasis en el desarrollo de los territorios. Propuesta Actualizada. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. (INTA)*. Recuperado de https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-ser_y_tt Regional_revisado_2012_pdf
- Fernández Aguirre, H., Pérez Mata, L.E., Godoy Avila, S., Reyes López, A., Valdés Rodríguez, V.M... Ramírez Contreras, C.E. (2009). Programa de extensionismo

agropecuario de la Secretaría de Fomento Agropecuario del Gobierno del estado de Coahuila. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 13(024), 734-743.

Figueroa Rodríguez, Benjamín. (2010). La empresarialidad en prestadores de servicios profesionales agropecuarios del estado de Campeche, México. *Ra Ximhai*, 6(3), 355-364. Recuperado de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/rxm/article/view/24590/23069>

García, G. J., Anderson, C. A. y Cabrera, G. S. (2005). *Microeconomía: clusters*. Lima, Perú: Universidad de San Martín de Porres.

García, H. R. (2010). *Extensión rural: tres componentes estratégicos*. Trabajo presentado en la reunión Latinoamericana sobre servicios de Asesoría Rural. Santiago de Chile.

González Tena, P. A., Rendón Mendel, R., Sangerman Jarquín, D., Cruz Castillo, J. G. y Díaz, J. (2015). Extensionismo agrícola en el uso de tecnologías de la información y comunicación (TIC) en Chiapas y Oaxaca. *Revista Mexicana Ciencias Agrícolas*, 6(1), 175-186.

Guerra, P. (2010). Estudio sobre la percepción en innovación y desarrollo entre los administradores de las pequeñas y medianas empresas: caso de estudio Monterrey, Nuevo León. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 5(2), 246-276. Recuperado de [http://www.spentamexico.org/v5-n2/5\(2\)246-276.pdf](http://www.spentamexico.org/v5-n2/5(2)246-276.pdf)

Granados, M., Antonieta, V. M. y Valdés, H. L. A. (2003). La innovación y el desarrollo tecnológico como una política de estado y los estímulos fiscales para promoverla. *Contaduría y Administración*, (208). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/395/39520802.pdf>

Jasso, V.J. (2004). Relevancia de la innovación y las redes institucionales. *Aportes*, VII(25), 5-18. Recuperado de http://www.anuies.mx/media/docs/89_2_1_1012161227Articulo_Javier_Jasso_Relevancia_de_la_Innovacion_y_las_Redes_Institucionales.pdf

López Salazar, A. (2010). La proactividad empresarial como elemento de competitividad. *Ra Ximhai*, 6(2), 303-312. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/461/46115146011.pdf>

Lundy, M., Gottret, M. V., Cifuentes, W., Ostertag, C. F., y Best, R. (2004). *Diseño de estrategias para aumentar la competitividad con productores de pequeña escala. Manual de campo*. Cali, Colombia. Recuperado de https://cgspace.cgiar.org/bitstream/handle/10568/53983/Diseno_estrategias_aumentar_competitividad_cadenas_productivas.pdf

Martínez Carazo, P. C. (2006). El método de estudio de caso. Estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento y gestión*, 20, 165-193. Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/646/64602005/>

Martínez, M. R., Vera, M. A. y Vera, J. G. (2014). Cultura de innovación en las pequeñas empresas constructoras de Puebla, México. *Revista Global de Negocios*, 2(3), 91-100. Recuperado de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2498272

México. Consejo Nacional de la Población. (2010). *Índices de marginación por entidad federativa*. Recuperado de http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Indices_de_Marginacion_2010_por_entidad_federativa_y_municipio

México. Consejo Nacional de la Política Para El Desarrollo Social. (2016). *Número de personas en situación de pobreza*. Recuperado de https://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Indices_de_Marginacion_2010_por_entidad_federativa_y_municipio

Muñoz, R. M., y Santoyo, C. H. (1999). *Ganar-Ganar en el medio rural. El arte de la venta de servicios profesionales con valor agregado*(2.ª ed.). México: CIESTAAM-UACH.

Osterwalder, Alexander. (2011). *Business Model Generation* (1.ª ed.). España: Centro Libros PAPF.

Paniagua, J. (2012). *Educación social para el desarrollo local en el medio rural: animación sociocultural y emprendimiento*. (Tesis de maestría, Universidad de Valladolid. Escuela Universitaria de Educación Palencia). Recuperado en <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/2453/1/TFG-L%20123.pdf>

Perego, L. H. (2003). *Competitividad a partir de los agrupamientos industriales: un modelo integrado y replicable de clusters productivos*. (Tesis de maestría, Universidad Nacional de La Plata). Recuperado de http://www.adizesca.com/site/assets/me-competitividad_a_partir_de_agrupamientos_industriales-lp.pdf

Pinfield, L. (1986). A field evaluation of perspectives on organizational decision making. *Administrative Science Quarterly*, 31(3), 365-388. Recuperado de https://www.jstor.org/stable/2392828?seq=1#page_scan_tab_content

Relaser. (2013). Extensión rural con enfoque para la inclusión y el desarrollo rural. *Revista Claridades Agropecuarias*, 243, 42-48. Recuperado de <https://info.aserca.gob.mx/claridades/revistas/243/ca243-42.pdf>

Rendón Medel, R., Roldán Suárez, E., Hernández Hernández, B., y Cadena Íñiguez, P. (2015). Los procesos de extensión rural en México. *Revista Mexicana de Ciencias*

- Agrícolas*, 6(1), 151-161. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/269465617_Los_procesos_de_extension_rural_en_Mexico
- Revilla, G. E. (2008). *Innovación tecnológica. Ideas Básicas*. Madrid: Fundación Cotec para la Innovación Tecnológica.
- Sánchez Vázquez, J., Vélez Elorza, M. y Araújo Pinzón, P. (2016). Balanced Scorecard para emprendedores: desde el modelo Canvas al cuadro de mando integral. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, xxiv (1), 37-47. Recuperado en <http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v24n1/v24n1a04.pdf>
- Stott, L. y Ramil, X. (2014). *Metodología para el desarrollo de estudios de caso*. Recuperado de: http://www.itd.upm.es/wp-content/uploads/2014/06/metodologia_estudios_de_caso.pdf
- Torres, A, y Jasso, J. (2009). Naturaleza y crecimiento de las empresas: la dinámica innovadora en las Pymes. En Dutrenit, G. (Coord.), *Sistemas regionales de innovación: un espacio para el desarrollo de las Pymes. El caso de la industria de maquinados industriales*, (pp. 55-80). Uruguay: AUM-Textual.
- Valdivieso Ocampo, G. S. (2009). Reflexiones en torno a la empresarialidad y el desarrollo económico local. *Revista Pueblos y Fronteras Digital*, (6), 1-26. Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/906/90611974002/>
- Yin, R. K. (1984/1989). *Case Study Research: Design and Methods, Applied social research Methods Series*. Beverley Hills: Newbury Park CA, Sage. Recuperado de <http://www.madeira-edu.pt/LinkClick.aspx?fileticket=Fgm4GJWVTRs%3D&tabid=3004>
- Zayas Barreras, I., Parra Acosta, D., López Arciniega, R., y Torres Sánchez, J. (2015). La innovación, competitividad y desarrollo tecnológico en las MIP y ME's del municipio de Angostura, Sinaloa. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 6(3), 603-617. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=263138088013>

Trabajo, tiempo libre y movilidad cotidiana, en México, 2014*

Work, Leisure Time, and Daily Mobility in Mexico, 2014

Gabriela Alicia Cervantes Romo**

Recibido: 10 de septiembre de 2019.

Revisado: 8 de octubre de 2019.

Aprobado: 15 de noviembre de 2019.

* El presente artículo es una síntesis de la investigación realizada en la tesis de la Maestría en Demografía de El Colegio de México, con financiamiento del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt). Cómo citar este artículo: Cervantes Romo, G. A. (2020). Trabajo, tiempo libre y movilidad cotidiana en México, 2014. *Revista CIFE: Lecturas en Economía Social*, 22(36), 155-181. DOI: <https://doi.org/10.15332/22484914/5441>

** Maestra en demografía por El Colegio de México. Correo electrónico: gcervantes@colmex.mx

Resumen

La movilidad cotidiana por motivos laborales se refiere a los viajes recurrentes con patrones específicos de horarios que se hacen día a día. Esta movilidad guarda un impacto directo en la distribución del tiempo de las personas para los trabajos extradomésticos, domésticos y de cuidados, además en el tiempo libre destinado al descanso, al ocio y la recreación. El objetivo de esta investigación es determinar la magnitud del efecto que la movilidad cotidiana por motivos de trabajo tiene en el tiempo libre, en el trabajo extradoméstico, doméstico y de cuidados. Se emplea la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo (ENUT) 2014. Los hallazgos indican que sí existe un efecto negativo de la movilidad cotidiana por motivos laborales que reduce el tiempo libre; además, a partir de otras variables, se evidencian las desigualdades de género latentes en el uso del tiempo de la población ocupada.

Palabras clave: movilidad cotidiana, tiempo libre, trabajo extradoméstico, trabajo doméstico y de cuidados.

Códigos JEL: J16, J19.

Abstract

Daily mobility for work reasons refers to trips with specific patterns and schedules made day by day. This mobility has impact on the people's time use distributions among extradomestic, domestic and care work, as well as free time for rest, leisure and recreation. The purpose of this research is to determine the effect magnitude that daily mobility for work reasons has on leisure time, controlling for extradomestic work, and domestic and care work. The National Time Use Survey (NTUS) 2014 is used as data source. The results show a negative effect on daily mobility for work reasons that reduce free time in addition to other variables that evidence the latent gender inequalities in the time use of the employed population.

Keywords: commuting, leisure, paid work, unpaid and care work .

JEL Classification: J16, J19.

Introducción

La presente investigación tiene como eje de discusión tres conceptos fundamentales. Los dos primeros se interrelacionan íntimamente, ya que a lo largo de la historia la concepción de uno ha estado en función del otro: el tiempo y el trabajo. Lo anterior, se deriva de la transición de la humanidad por diferentes estadios de la evolución de las sociedades, desde aquellas que se regían por la caza y la recolección hasta las industrializadas.

Por un lado, el trabajo, que era el conjunto de actividades para transformar la naturaleza y satisfacer las necesidades de la población, se convirtió en un sinónimo de empleo (Edgell, 2011). Por otro lado, el tiempo dejó de ser un concepto abstracto de carácter cílico vinculado a los fenómenos de la naturaleza, y pasó a ser entendido como una sucesión de eventos lineales, lo que permitió medirlo en segundos, minutos, horas, con lo cual, a la poste, se despojó de este recurso a las personas para formar parte del mercado laboral (Damián, 2005; McPhail, 2006).

En principio, las sociedades cazadoras y recolectoras destinaban la totalidad de su tiempo en actividades productivas según una división sexual y etaria (Edgell, 2011). En este sentido, De Grazia (1966) afirmó que tendría poco sentido preguntarse por el ocio en dichas agrupaciones de individuos. Posteriormente, la aparición de la agricultura permitió el asentamiento de la población y, con ello, una red de relaciones sociales más compleja. Emergió la propiedad de la tierra y de las personas, lo que derivó en una estratificación social que dio pie a la diferenciación de clases productivas y no productivas, es decir, que el trabajo y el ocio formaron parte de esferas distintas de la actividad de clases sociales altas y bajas (Edgell, 2001).

En este contexto, la visión aristotélica del ocio se refería a un estado de ser libre de la necesidad de trabajar, no a la unidad de tiempo separada del trabajo (De Grazia, 1966). Se entendía que solo los nobles con esclavos podrían dedicar su tiempo al ocio, para participar en la polis, rendir culto a los dioses o el cultivo de sí mismo (De Grazia, 1966). Esta misma idea fue retomada por los romanos, cuyos principales promotores fueron Cicerón y Séneca (McPhail, 2006).

Durante la Edad Media, la estratificación social permeaba las relaciones sociales y laborales de las comunidades, pero las personas aún se guiaban por las estaciones, el trabajo se combinaba con el ocio, el descanso, las actividades lúdicas y las celebraciones religiosas (McPhail, 2006). Sin embargo, en este periodo surgió la concepción negativa del ocio como precursor de todos los males de la sociedad (De Grazia, 1966). Los principales impulsores de esta corriente fueron Santo Tomás de Aquino, San Ignacio de Loyola, San Francisco de Asís y San Agustín, quienes enaltecieron al trabajo como deseable para la expiación de los pecados (McPhail, 2006). En las sociedades renacentistas el trabajo

manual adquiere mayor dignidad y continúa sujeto al transcurrir de los tiempos naturales. En esta época preindustrial los hogares eran unidades productivas y de consumo, en las que la división sexual y por edad aún permeaba las relaciones productivas.

No obstante, con la llegada de la Revolución Industrial y la fundación de fábricas en Inglaterra, Francia, Estados Unidos y Alemania en el siglo XVIII, las concepciones del tiempo y el trabajo cambiaron. La jornada laboral se transformó en un agregado social en el que los tiempos dejaron de regirse por los ritmos cílicos de la naturaleza y empezaron a concebirse linealmente (McPhail, 2006). La fuerza de trabajo se hizo dependiente de los salarios y se vio obligada a sujetarse a los tiempos de producción mecanizados (Damián, 2014). Asimismo, los empleadores se beneficiaron de la inserción de mujeres, niñas y niños en el mercado laboral, ya que se consideraba una mano de obra más barata dada su menor educación, y su remuneración era percibida como complementaria a la del jefe del hogar (Hartmann, 1994; Damián, 2014).

En este contexto, los tiempos sujetos a los ritmos de producción ganaron importancia en la jerarquía de la temporalidad, por lo cual la institucionalización de la jornada laboral propició un nuevo tiempo que se denominó tiempo libre (Thompson, 1967). Así fue como la libertad del tiempo tomó su significado, a partir de su relación con el trabajo: solo las personas que trabajan tienen derecho a disfrutar de su libertad.

De acuerdo con lo anterior, este artículo está organizado de la siguiente manera: La primera sección corresponde a la introducción, la segunda realiza una aproximación general sobre el trabajo, la movilidad y el tiempo, la tercera sección presenta la metodología aplicada, la cuarta sección discute los principales resultados y, finalmente, se presentan una serie de reflexiones finales a manera de conclusiones.

Un panorama general sobre el trabajo, el tiempo y la movilidad cotidiana

Las precarias condiciones laborales detonaron luchas obreras por un mejor salario y por la reducción de la jornada laboral que permitieran al trabajador mayor libertad. Se realizaron estudios que indicaron la disminución de inasistencias y enfermedades como resultado de una menor jornada, pero simultáneamente se satanizó el tiempo libre bajo la ideología judeocristiana (Damián, 2014). Entonces, el tiempo libre fue visto como un espacio para desarrollar las capacidades humanas y, a través de los sindicatos, se insertaron actividades orientadas a educar y capacitar a los trabajadores (Damián, 2014). En este sentido, el tiempo libre aún tomaba sentido en función de las necesidades del proceso productivo.

Cabe retomar un aspecto fundamental durante la consolidación del capitalismo industrial: la separación del espacio del hogar y del trabajo. El continuo incremento de la participación de las mujeres en las fábricas, que en principio supuso una ventaja para los dueños del capital, eventualmente se transformó en una amenaza para los empleados y los jefes de hogar (Hartmann, 1994; Edgell, 2011). Entonces, la solución tomada, según Hartmann (1994), Edgell (2011) y Damián (2014), fue la exclusión de las mujeres de los sindicatos, la reducción de sus salarios y el establecimiento de la educación obligatoria. Así se consolidó la adscripción de los hombres a la producción y de las mujeres a la reproducción (Borderías y Carrasco, 1994).

En este contexto, se reforzaron los roles de género de los hombres como proveedores y las mujeres como cuidadoras de los miembros más vulnerables del hogar (Arriagada, 2007; Pedrero, 2014). Se preponderó el trabajo por el cual se recibía una renta; y así fue como el trabajo no remunerado, es decir, aquel realizado fuera de las fábricas, se subordinó al trabajo remunerado y, por ende, las labores domésticas y de cuidado pasaron a ser consideradas como parte integral del tiempo libre (Damián, 2014). Además, bajo la idea dicotómica de la relación trabajo y tiempo libre, se despojó a las mujeres de éste último, ya que la libertad de los tiempos se gana después de trabajar y, dado que las mujeres “no trabajan”, no tienen derecho al disfrute del ocio y del descanso (McPhail, 2006).

No obstante, con el aumento de la participación económica de las mujeres, en especial después de la Segunda Guerra Mundial, surgieron investigaciones desde varias disciplinas que analizaban su situación. En la década de 1970 los debates tomaron relevancia y algunas voces planteaban la necesidad de destacar el trabajo doméstico y de cuidados, y su contribución a la economía (Pedrero, 1977; Durán Heras, 1988). De igual manera, investigaciones posteriores evidenciaron los efectos positivos que la disminución de la fecundidad, los mayores niveles educativos y las crisis económicas tuvieron en el ingreso de más mujeres al mercado de trabajo; en cambio, no se dio la correspondiente participación de los hombres en el trabajo doméstico y de cuidados, lo que supuso la superposición de las responsabilidades de las mujeres en los contextos doméstico y extradoméstico (Arriagada, 2007; Pedrero, 2014). Por ello, la carga global de trabajo de las mujeres supone una disminución del tiempo disponible para destinarlo al ocio y al descanso (Pedrero, 2014).

Ahora bien, dadas las diferencias en la distribución del tiempo de hombres y mujeres en cuanto al trabajo, cabe destacar que el uso del tiempo libre supone desigualdades para unas y otros. El espacio del hogar, visto como responsabilidad de las mujeres, no cumple con la idea dicotómica entre tiempo de trabajo y tiempo libre, ya que las rutinas hogareñas implican tiempos discontinuos, yuxtapuestos, que dificultan la organización temporal (McPhail, 2006). Además, se ha encontrado que entre quienes se dedican a las tareas domésticas y de cuidado existe dificultad para diferenciar los tiempos de ocio, lo que reduce aún más su disfrute (Salazar Cruz, 1997).

En lo que respecta al tercer concepto que atañe a la presente investigación, la movilidad cotidiana, se sabe que para la academia ha tomado relevancia en los últimos tiempos, y también en el sector público. En investigaciones precedentes, los tiempos de desplazamiento hacia y desde el trabajo se consideraban tiempos muertos, incluidos en la jornada laboral (Salazar Cruz, 1997; 1999). Sin embargo, esta concepción ha cambiado al considerar que la movilidad cotidiana es una práctica cultural y social (Jirón, 2017).

Originalmente, la movilidad cotidiana fue definida por Standing (1984) al referirse a los individuos que se desplazan de su lugar de residencia a otro para realizar alguna actividad económica. Dicha concepción describía el comportamiento de las personas que se trasladaban de forma periódica hacia su lugar de trabajo o hacia algún lugar donde realizaban actividades de consumo (Graizbord, 2008). En específico, este tipo de movilidad ha sido definida como movilidad obligada, por considerar viajes recurrentes con patrones específicos de horarios que se siguen día a día, haciendo especial énfasis en los traslados hacia el trabajo y hacia el estudio (Zucchini, 2015). Cabe mencionar que en algunas investigaciones se refiere a esta como movilidad interdependiente (Jirón, 2017).

Desde el momento de la desvinculación del lugar de la vivienda y el del empleo fue necesario desarrollar sistemas de transporte público que redujeran al mínimo los obstáculos para mover la fuerza laboral (Lakatos, 2002). Por lo cual, la planeación, el diseño y la implementación de la infraestructura de los sistemas de transporte se pensó en función de las necesidades de los mercados laborales en donde se desarrollaba el trabajo remunerado. Asimismo, Ibarra, Negrete y Graizborg (2016) observaron que el incremento de las distancias entre la residencia y el trabajo han estado sujetas a las condiciones tecnológicas del transporte de cada época, así como a las condiciones económicas de las familias. Aunque también la territorialidad de la residencia y el empleo está permeada por la segregación socioespacial de las condiciones de la actividad económica que marca un acceso diferenciado a las ciudades (Salazar e Ibarra, 2006a).

Si bien el propósito del presente artículo no es profundizar en los distintos tipos de movilidad cotidiana, es importante mencionar su existencia y su estudio. En la década de 1990 surgió un nuevo espacio de investigación que vincula las temáticas de género y transporte. En un primer momento se celebró la incorporación del sistema de género en los análisis de geografía urbana, pero a la par se criticó la centralidad de los estudios en la movilidad vinculada al trabajo remunerado y, por ende, a una visión masculina (Law, 1999). Posteriormente, las líneas de investigación se modificaron para mostrar el uso y efecto diferenciado del transporte a partir del género.

En este contexto, resultó importante destacar que más allá de los traslados obligados al trabajo o a la escuela, existen otros desplazamientos que atienden necesidades derivadas

de las tareas domésticas, con lo cual se entiende que los viajes diarios son multipropósito, en especial para las mujeres. Bajo estas condiciones, y dada la trascendencia de la movilidad por motivos distintos al trabajo o escuela, surgió la movilidad de cuidado, término acuñado por Inés Sánchez Madariaga (2009; 2015) que reconoce la imperante necesidad de evaluar y visibilizar los desplazamientos vinculados con el trabajo doméstico y de cuidados.

Ahora bien, sin importar el tipo de movilidad, es evidente la importancia que esta tiene en la organización de la vida cotidiana. Por ello, resulta fundamental la medición de los tiempos destinados a los desplazamientos diarios para analizar las implicaciones que tienen en la distribución de las actividades. Lo anterior, en el entendido de que el tiempo es un recurso finito y su uso en una actividad se traduce en una reducción del tiempo dedicado al resto de las actividades diarias (Scuro y Vaca-Trigo, 2017).

En el apartado subsecuente se presentan los aspectos metodológicos que se considerarán a lo largo de esta investigación para vincular la movilidad cotidiana con el tiempo libre, el trabajo extradoméstico y el trabajo doméstico y de cuidados.

Aspectos metodológicos

El propósito de la presente investigación es analizar la relación que existe entre los tiempos de traslados dedicados a la movilidad cotidiana y su repercusión en el tiempo libre de toda actividad. No obstante, la vinculación no es directa ya que el trabajo, sea extradoméstico o doméstico y de cuidados, media ambos conceptos.

La fuente de datos que se emplea es la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo (ENUT) 2014 (Inegi, Inmujeres, 2014). La población de referencia será aquella mayor de 12 años inserta en el mercado laboral extradoméstico, dejando fuera a quienes se dedican solo a estudiar, a las tareas domésticas y de cuidados, a los jubilados(as) y a los(as) desempleados(as), ya que no respondieron a la siguiente pregunta: “Durante la semana pasada, ¿cuánto tiempo dedicó a trasladarse de ida y vuelta para trabajar (a su actividad)?” No se considera la movilidad de cuidados dado que la fuente de datos no desagrega otros tipos de movilidad.

Las actividades incluidas en el trabajo extradoméstico son el trabajo para el mercado y la producción de bienes para uso exclusivo del hogar. Los tiempos de traslado que normalmente se incluyen en este grupo se excluirán y se analizarán por separado al ser esta la variable de más interés. Respecto del trabajo doméstico y de cuidados, la contabilización se hará para el análisis descriptivo. En un segundo momento, ambos grupos de trabajo se sumarán para ver el efecto unificado en los modelos de regresión multivariada.

En cuanto a las actividades de tiempo libre, se consideran aquellas contempladas por la ENUT (2014), por ser este el instrumento de medición empleado. Sin embargo, estas no necesariamente cubren todas las actividades pensadas por las personas como libres, y pueden no ser placenteras e incluso ser interpretadas como parte de las responsabilidades de las personas (Mc Phail, 1999). En este grupo se incluyen todas aquellas acciones que no son productivas, es decir, de acuerdo con Margaret Reid (citado en Pedrero, 2014), que no puedan delegarse a una tercera persona.

Las variables de control de carácter individual serán sexo, edad, nivel de escolaridad y situación conyugal. En cuanto a variables del hogar y arreglos familiares se contemplará el tipo y tamaño del hogar, la presencia de personas con necesidades especiales por enfermedad o discapacidad, menores de 0 a 5 años, de 6 a 14 años, además de mayores de 60 años, y si cuentan o no con ayuda externa en el trabajo doméstico o en el de cuidados. La posición en la ocupación se incluye como variable de mercado y el tamaño de localidad como variable contextual.

Respecto del ajuste de horas, en la ENUT 2014, para ajustar la sobreestimación de entrevistas que superan 168 horas semanales¹, se aplican distintos procedimientos. En primer lugar, se omiten las preguntas “estar al pendiente”, al suponer simultaneidad de actividades, lo cual no es objeto de las mediciones del presente trabajo. Posteriormente se empleará el método utilizado por Pacheco y Florez (2014) y Rivero (2018), el cual deja sin alteración los casos por debajo del máximo de horas semanales, mientras que para corregir los casos de sobreestimación², se ajustará proporcionalmente cada actividad al total de 168 horas, a partir de la siguiente fórmula:

$$T'\lambda i = T\lambda i * \frac{168}{\sum \lambda T\lambda i}$$

Dónde:

$T'\lambda i$ = tiempo ajustado dedicado a la actividad λ por el individuo i

$T\lambda i$ = tiempo observado dedicado a la actividad λ por el individuo i

En el apartado descriptivo se emplearán tasas de participación por actividad, pero por el interés propio de este proyecto, el denominador estará compuesto únicamente por la población ocupada, lo cual no las hace comparables con el resto de las tasas de

1 Es decir, 24 horas por 7 días es igual a 168 horas semanales.

2 Existen otros métodos de corrección que se ajustan de acuerdo con el objeto de investigación. Puede explorarse el método de Rivero y Hernández (2014) en la cual se corrige cada actividad y posteriormente el grupo de actividad. Se considera como límite el valor que corresponde al 95% de la distribución y se reemplazan en las observaciones que sobrepasan ese valor. En caso de que la suma de todas las actividades excediera 168 horas semanales se ajustará proporcionalmente.

participación que consideran el total de la población de 12 y más años. La fórmula quedaría como sigue:

$$\text{Tasa de participación por actividad} = \frac{(\# \text{ de personas que realizaron la actividad})}{(\text{población ocupada})}$$

Asimismo, de acuerdo con Pacheco y Florez (2014: 268) se hará uso del indicador *tiempo medio* social para medir “el tiempo promedio que la población emplea en una actividad concreta en su conjunto”, es decir que se realiza una estandarización de los tiempos promedio. La fórmula para calcular este indicador es la siguiente:

$$\text{Tiempo medio social} = \frac{(\text{Promedio de horas por actividad} * \text{Tasa de participación})}{100}$$

En cuanto al modelo elegido para analizar la magnitud del efecto de la movilidad cotidiana en el tiempo libre es la regresión lineal multivariada de la forma:

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_k X_k + e$$

En ella, la variable dependiente será la *suma del tiempo libre*, mientras las variables independientes serán las siguientes: tiempo de movilidad cotidiana por motivos de trabajo; tiempo dedicado al trabajo extradoméstico; tiempo dedicado al trabajo doméstico; sexo; grupo de edad; nivel educativo; situación conyugal; tipo de hogar; presencia de personas con discapacidad o enfermedad; menores de 5 años; menores de 6 a 14 años; personas de 15 a 59 años; mayores de 60 años; así como ayuda externa (trabajadoras domésticas o enfermeras); posición en el trabajo; y tamaño de localidad.

La hipótesis de la cual se parte es que el tiempo destinado en movilidad cotidiana por motivos de trabajo y su interacción con el trabajo extradoméstico y el trabajo doméstico y de cuidados tiene un efecto en la determinación del tiempo libre, que tendrá magnitud diferenciada para hombres y mujeres.

Es importante mencionar que algunas de las limitaciones de esta investigación son las fuentes de información disponibles hasta el momento, que no han logrado conjuntar datos sobre el uso del tiempo con la movilidad cotidiana de manera profunda. La ENUT 2014, es una fuente muy rica para analizar cómo las personas distribuyen su tiempo, pero no hace preguntas sobre otros tipos de movilidad distinta al trabajo o estudio, que son importantes para entender la dinámica en el uso del espacio urbano y su efecto en el uso del tiempo. Asimismo, al ser una encuesta representativa a nivel nacional, no es posible conocer la dinámica de zonas específicas como las zonas metropolitanas y las zonas rurales, a fin de realizar análisis comparativos; además se puede subestimar el impacto real de la movilidad en la vida cotidiana. A pesar de estas restricciones, se decidió emplear esta fuente de información, ya que permite articular el fenómeno de la

movilidad cotidiana con la distribución del tiempo dedicado a otras actividades, lo cual no es posible con otras encuestas como las de origen-destino.

Resultados

Los datos de la ENUT 2014 se analizaron, en un primer momento, tomando como punto central la movilidad cotidiana por motivos de trabajo. Como se mencionó previamente, esta investigación se centra en las personas ocupadas y la distribución de su tiempo. Cabe destacar que la participación de los hombres insertos en el mercado laboral representa 76.4% del total de hombres de 12 años y más, mientras que la participación femenina representa 44.9%, es decir, que las tasas de ocupación muestran la fuerte desigualdad en las oportunidades de acceso al mercado laboral condicionadas por sexo (García y Pacheco, 2000; Márquez Scotti y Mora Salas, 2014).

Ahora bien, a pesar de la centralización del análisis en la población ocupada, pueden apreciarse diferencias significativas por sexo en cuanto a la distribución del tiempo. En el cuadro 1, se muestra el peso relativo del tiempo destinado a cada actividad³. Se observa que el tiempo de traslado por motivos de trabajo para los hombres representa la tercera actividad en importancia con 6.60% del total de horas semanales distribuidas en actividades cotidianas. Esta actividad es únicamente superada por el tiempo dedicado al trabajo de mercado (51.93%) y por el uso de medios masivos de comunicación (12.32%)⁴.

En cambio, para las mujeres, la proporción del tiempo destinado al trabajo de mercado (37.20%), la preparación de alimentos (11.24%), el uso de medios masivos de comunicación masiva (9.31%), la limpieza de la vivienda (8.10%) y la convivencia familiar (6.33%), superan la movilidad cotidiana (4.61%). Sin embargo, estos datos muestran que el peso relativo de los trasladados hacia y desde el trabajo es un aspecto que debe considerarse en las investigaciones.

Asimismo, otro asunto que se resalta es la evidente desigualdad de género en el uso del tiempo de las personas, ya que la realización de las actividades está permeada por roles y estereotipos socialmente aceptados. En el caso de los hombres, los desplazamientos relativos al empleo tienen una fuerte vinculación con el trabajo remunerado, pero en el caso femenino se entrelazan con actividades no solo de mercado, sino también actividades no remuneradas relativas a los quehaceres domésticos y al cuidado.

3 No se incluyen las actividades de cuidados personales, ya que al ser realizadas por toda la población y la inclusión de las horas de sueño (ocho horas), no se aprecia correctamente el efecto del resto de las actividades.

4 Las actividades de uso de medios masivos de comunicación incluyen: ver televisión, escuchar la radio, revisar correo, redes sociales o chateo; revisar información o chatear en internet, y leer algún libro, revista o periódico, todo ello sin realizar otra actividad y excluyendo las que se tratan de trabajo o estudio, en el caso de los libros.

Del mismo modo, es evidente que las actividades masculinas de los ocupados se desarrollan preponderantemente en el ámbito público, mientras que las actividades de las mujeres ocupadas se vinculan con el hogar. El tiempo de convivencia familiar indica 5.49% del tiempo total para ellos, mientras que para ellas es de 6.33%; es decir que la diferencia es de casi un punto porcentual, que representa en promedio 7.5 horas semanales menos. Además, desde una mirada más general, para las mujeres este tiempo puede confundirse con las tareas de cuidados, al vincularse con los tiempos yuxtapuestos de los hogares. En conclusión, del tiempo destinado a las actividades dedicadas al ocio y el esparcimiento, las mujeres dedican un menor porcentaje de su tiempo que los hombres.

Cuando trasladamos el análisis a las tasas de participación, las diferencias anteriores toman un significado más profundo, pues existe una participación diferenciada de hombres y mujeres. En el cuadro 2, los datos sugieren una mayor participación de las mujeres en actividades de trabajo doméstico y de cuidados, así como las relativas a convivencia con la familia, mientras los hombres participan en mayor medida en actividades fuera del hogar, sean remuneradas o no remuneradas. En específico, el tiempo medio social⁵ da una idea más cercana del uso del tiempo de la población.

Se observa que 98.89% de las y los ocupados participan en actividades de mercado y 90.24% realiza movilidad cotidiana por motivos laborales. El tiempo medio social para los hombres en el trabajo remunerado es de 47.27 horas semanales y 35.92 para las mujeres; respecto de los tiempos de traslado son de 5.77 horas semanales para ellos y 4.32 para las mujeres (cuadro 2). En cuanto a los quehaceres domésticos, el tiempo medio social de los hombres ocupados es de 8.44 horas semanales, en tanto que para las mujeres es de 25.37 horas, es decir, hay 16 horas de diferencia. En el trabajo de cuidados la diferencia es menor, aunque los hombres dedican únicamente 2.56 horas, frente a las 5.57 de su par femenina (cuadro 2).

En lo concerniente a las actividades desarrolladas en el tiempo libre, las relativas al estudio muestran un tiempo medio social de 2.72 y 2.84 para hombres y mujeres respectivamente. Para la convivencia familiar, social, cívica y religiosa, se comprueba que las mujeres destinan mayor tiempo (5.93, frente a 4.80 horas masculinas), pues es principalmente en el hogar donde tienen lugar estos aspectos. Por ello, es importante tomar con precaución este dato, ya que como se mencionó anteriormente, podría confundirse con las tareas de cuidados, y ello implicaría una duplicación en el registro de estos tiempos.

Las actividades recreativas y de deportes que se desarrollan en mayor medida en el ámbito público registran una participación masculina de 92.41%, frente a 86.85% de

5 El tiempo medio social combina en un indicador la tasa de participación y las horas promedio dedicadas a cada actividad. Para obtenerlo se multiplica el promedio de horas por la tasa de participación y se divide entre 100 (Pacheco y Florez, 2014).

la femenina. Esto tiene relación con lo argumentado por Shaw (1999) sobre la desigual disponibilidad de espacios e inversión en apoyos e infraestructura, que privilegia la participación de los varones. Finalmente, se puede concluir que las mujeres ocupadas son quienes disfrutan de menores tiempos libres (20.82 horas semanales) respecto de los varones ocupados (22.57 horas semanales), y esto se desprende de que, a pesar de dedicar menos tiempo social en el trabajo remunerado, su mayor participación en las labores domésticas y de cuidados abona a su carga global de trabajo, limitando el tiempo que pueden liberar de obligaciones.

Por último, se realizó un modelo de regresión lineal multivariado con los datos de la ENUT 2014, en el cual se consideró como variable dependiente el tiempo dedicado al tiempo libre, las variables explicativas fueron el tiempo de trabajo remunerado, el trabajo no remunerado que incluye el trabajo doméstico y de cuidados, así como el tiempo de movilidad cotidiana. Como variables adicionales de control de carácter individual se consideraron el sexo, la edad, el nivel de escolaridad, y la situación conyugal. Como variables representativas del hogar se tienen el tipo, la presencia de menores de 0 a 5 años, de 6 a 14 años, y de mayores de 60 años. Se incluye la posición en la ocupación como variable de mercado y el tamaño de localidad como variable contextual.

Los resultados del modelo sugieren que las variables empleadas explican el 39.19% del tiempo libre. El coeficiente de la *movilidad cotidiana* (-0.2521252) indica que, por cada hora adicional en esta, el tiempo libre disminuirá en 15 minutos, por lo cual una persona que destina semanalmente 10 horas en traslados motivados por el trabajo verá reducido su tiempo libre en 2 horas y media. Al distinguir por *sexo*, las variaciones son mínimas, ya que los ocupados ven reducido su tiempo de traslado en 14.83 minutos y las ocupadas en 15.44 minutos. En este punto se puede inferir que el tiempo dedicado en la movilidad cotidiana por trabajo, así como el tiempo libre son reproducciones de desigualdades sociales. Los traslados al lugar del empleo están condicionados por el contexto en el que se vive, determinados por cuestionamientos individuales, familiares, de mercado y contextuales, por ello se analizan otras variables que contribuyen al análisis.

Los resultados del modelo indican que, semanalmente, las mujeres ocupadas disfrutan de 3 horas y media menos de tiempo libre que los hombres, lo cual tiene relación con los tiempos dedicados al trabajo. Respecto de los tiempos dedicados al *trabajo extradoméstico*, por cada hora adicional que se le dedica, el tiempo libre se reduce en 0.31 horas (19 minutos). Asimismo, es evidente que no existen grandes diferencias entre ocupados y ocupadas en la afectación de sus lapsos sin obligaciones, aunque se constata que las mujeres pierden más minutos que los hombres con 20.30 y 18.62 minutos respectivamente. Una inferencia que puede realizarse sobre los resultados obtenidos es que el tiempo de trabajo de mercado tiene horarios establecidos y poco variables, a pesar de la existencia de jornadas completas y parciales. Por ello, el efecto en el tiempo libre podría percibirse como mínimo, pero al agregarlo semanalmente el resultado es relevante.

Al analizar el *trabajo doméstico y de cuidados* de la población ocupada, los resultados muestran una relación distinta. En principio, en el modelo agregado, una hora adicional de *trabajo doméstico y de cuidados* implica reducir los tiempos de recreación y descaso en 0.17 horas (10.44 minutos). Sin embargo, el efecto en los hombres es mínimo (2 minutos), mientras que para las mujeres es de 14.57 minutos. Lo anterior, es consistente con las investigaciones sobre el uso del tiempo de hombres y mujeres, cuyo objetivo es evidenciar la mayor carga de trabajo de ellas respecto de su par masculino, ya que, a pesar de la incorporación de las mujeres en el mercado laboral y su condición de ocupación, no dejan sus responsabilidades domésticas, lo cual restringe sus oportunidades de formación, descanso y recreación. Además, la mayor inserción de las mujeres en actividades económicas no se ha visto reflejada en una participación más activa de los hombres en los quehaceres domésticos (Mc Phail, 2006, Pedrero, 1977, 2014). Sin embargo, se ha mostrado evidencia de una participación más activa de hombres jóvenes y altamente educados en tareas de cuidados (Jácome, 2015).

Con respecto a la edad se observa que, al avanzar en el ciclo de vida, las obligaciones son mayores, en especial en las personas que se ocupan a temprana edad. Ahora bien, los datos de la ENUT sugieren que, en la determinación del tiempo libre, la *edad* tiene un efecto de mayor magnitud que el sexo o las horas dedicadas a la movilidad cotidiana y al trabajo en todo su concepto. En este sentido, los y las jóvenes (12 a 19 años) disfrutan de mayor tiempo libre que las personas adultas, pero son aquellas en edad de 65 años o más quienes disfrutan de menores horas de libertad. Entre cada grupo etario la reducción de lapsos de libertad se da en mayor cantidad en las mujeres.

Asimismo, el efecto del *nivel educativo* en el tiempo libre es menor que el reportado por la edad, pero su importancia es mayor respecto de la carga global de trabajo. Esta variable muestra un efecto positivo en el tiempo libre, puesto que las personas con secundaria tienen dos horas más de tiempo libre con respecto de la población no educada, y la brecha se incrementa en seis horas o más para quienes tienen educación media superior o superior. De acuerdo con Mc Phail (2006), el menor disfrute de tiempo libre en aquellas personas con educación en niveles bajos, o sin educación, refleja un cúmulo de desigualdades, ya que dedican la mayor parte de su tiempo a actividades productivas y reproductivas. Además, se observa que las credenciales educativas son más importantes para las ocupadas que para los ocupados, ya que las primeras con nivel educativo medio superior y superior tienen 8.6 horas y 12.5 horas semanales de tiempo libre respecto de quienes no tienen educación, mientras que para los segundos la diferencia será de 6.6 y 11 horas, respectivamente.

En lo referente a la *situación conyugal*, son las y los solteros quienes más tiempo libre poseen, en cambio las y los casados o unidos sufren de una mayor reducción de libertad (cuadro 3). Esto está altamente vinculado con el *tipo de hogar*, ya que las y los ocupados de hogares unipersonales reportan 2 horas menos de tiempo libre con referencia a los

hogares nucleares, puesto que en los primeros las cargas de trabajo extradoméstico, doméstico y de cuidados son asumidas por una persona. Del mismo modo ocurre con los hogares monoparentales (1 hora menos) y los extensos y compuestos (0.5 horas menos), en contraposición con los hogares nucleares sin hijos, que muestran hora y media adicional (1.5) de tiempo libre.

No obstante, al evaluar los modelos considerando el Sexo, se tiene que el tipo de hogar deja de tener la misma importancia para hombres ocupados que para mujeres ocupadas. Para ellos, el hecho de pertenecer a hogares monoparentales y extensos o compuestos deja de tener significancia estadística. Únicamente se puede determinar que, respecto de los hogares nucleares, los ocupados en hogares unipersonales tienen dos horas menos de tiempo libre, mientras que los ocupados en hogares nucleares sin hijos reportan 2 horas menos. En cambio, para las ocupadas el hecho de pertenecer a hogares monoparentales y extensos o compuestos se torna significativo al explicar su disponibilidad de tiempo libre, con una hora y media (1.5 horas) menos que los hogares nucleares con hijos, pero pertenecer a un hogar nuclear sin hijos deja de tener significancia estadística. Por último, por ser parte de un hogar unipersonal, el tiempo libre se reduce en casi 4 horas para las ocupadas, es decir, las ocupadas de hogares unipersonales tienen 2 horas menos de descanso y recreación que los ocupados.

Cabe destacar que la presencia de personas con discapacidad o enfermedad, o de menores de 6 a 14 años, jóvenes y adultos de 15 a 59 años y adultos mayores de 60 años, no fue significativa. Únicamente la *presencia de menores de 0 a 5 años* impuso una reducción de tiempo libre para los ocupados (1 hora 40 minutos) y para las ocupadas (2 horas 20 minutos). Esto puede tener sentido ya que el enfoque de la presente investigación está en la población ocupada, y si bien dedican tiempo a actividades tanto extradomésticas como domésticas y de cuidados, es posible que la mayor carga de cuidados sea satisfecha por otras personas del hogar.

En cuanto a la *posición en la ocupación*, en comparación con los empleadores y patrones, los y las jornaleras o peones son quienes menos tiempo libre disfrutan (cinco horas menos). En cuanto a las personas asalariadas o cuenta propia (independientes) no hay grandes diferencias, ya que ambas categorías destinan 2 horas menos al tiempo libre. Respecto de los hombres ocupados las reducciones son menores para los asalariados (1.9 horas frente a 2 de los cuenta propia); y en las mujeres ocupadas la relación se da a la inversa, ya que las cuenta propia reducen su tiempo libre en 2.3 horas frente a 2.8 horas de las empleadas u obreras. Esto concuerda con lo encontrado en estudios previos en los que se ha evidenciado la mayor propensión de las mujeres a insertarse en el trabajo por cuenta propia, a fin de obtener la flexibilidad en los horarios que les permita atender sus responsabilidades dentro y fuera de los hogares; lo cual se contrapone con los hombres, que laboran principalmente como asalariados, lo que se asocia con su rol de proveedor (Arriagada, 2007; Orozco, 2013; Pedrero, 2014).

Por último, en cuanto al *tamaño de la localidad*, se consideró como categoría de referencia las localidades de 2500 habitantes. Los coeficientes de regresión indican que entre mayor es la localidad, la disponibilidad de tiempo dedicado a actividades placenteras es mayor. En el caso de la población ocupada de localidades mayores a 100 000 habitantes implica casi cuatro horas más de tiempo libre respecto a la que vive en una localidad de 2500 habitantes. En cambio, en las localidades de 15 000 a 99 999, el tiempo adicional es de 2.6 horas, y de 1.3 horas para las localidades entre 2500 y 14 999 habitantes.

La tendencia anterior es así para los hombres ocupados, mientras que para las mujeres el efecto es atenuado, ya que en las localidades de mayor tamaño su ganancia de tiempo libre es de solo 3.4 horas, y en las localidades de 2500 a 14 999 habitantes no hay un impacto significativo. Las variaciones por tamaño de localidad están vinculadas con su dinámica propia, es decir que, en las localidades de menor tamaño, existe menos infraestructura y opciones para emplear el tiempo no productivo o reproductivo, además las demandas del trabajo manual pueden ser superiores. Por el contrario, en las ciudades se tiene acceso a otras opciones para emplear el tiempo libre, aunque la dinámica inherente de los centros urbanos también implica usos distintos del tiempo.

Reflexiones finales

Los resultados obtenidos en esta investigación sugieren que los estereotipos de género permean la distribución del tiempo de hombres y mujeres, con lo cual se comprueba que la designación del tiempo atiende a una construcción social. Asimismo, considerar variables individuales, familiares, de mercado y de contexto ayuda a ampliar el panorama de las características que afectan positiva o negativamente el tiempo libre.

A lo largo de la investigación se evidenció la importancia de los tiempos de movilidad cotidiana por motivos de trabajo, ya que es un factor importante en la determinación de la distribución de tiempo entre hombres y mujeres. Se encontró que sí existe una diferencia en la influencia de esta variable cuando se considera el sexo, por lo cual es fundamental profundizar en la investigación sobre la magnitud de los efectos diferenciados en hombres y mujeres, no solo en este tipo de movilidad sino en otras que se vinculan con trabajos de cuidados o de consumo. En específico, es fundamental analizar los efectos que esta actividad ejerce sobre la calidad de vida de las personas, puesto que limita o libera tiempos que pueden ser empleados en actividades dedicadas al descanso, al ocio o a la recreación, toda vez que la creciente complejidad de los sistemas de transporte impone una mayor carga laboral a las personas. No son tiempos muertos, como se pensaba en otro momento (Salazar Cruz, 1997), sino tiempos perdidos que reducen la capacidad de las personas de descansar o desarrollarse.

Otro aspecto que se observó fue una menor participación de las mujeres en el mercado de trabajo; sin embargo, el menor tiempo dedicado a este resulta de la posible inserción en empleos informales o más cercanos a sus hogares que les permitan compaginar sus responsabilidades como madres-esposas-cuidadoras, lo cual coincide con lo encontrado en otras investigaciones (Jirón, 2017). En este sentido, la suma de su trabajo extradoméstico, y trabajo doméstico y de cuidados impacta negativamente en la disposición de tiempo libre. Esto es susceptible de confusión pues la mayor permanencia en el hogar y con la familia hace más difícil la separación entre tiempos obligados y no obligados.

En otro sentido, la participación de los hombres es mayoritaria en actividades fuera del hogar. Para ellos hay una presencia menor en actividades familiares, al concentrar en el trabajo de mercado, así como en deportes y ejercicio físico, como puede verse igualmente en Shaw (1999). Por ello, para su caso, es menos complejo encontrar linealidad en los tiempos al enfrentarlos dicotómicamente como tiempos de trabajo o tiempos liberados, de acuerdo con lo sugerido por Mc Phail (2006).

No se debe olvidar que la información que provee la base de datos de la ENUT 2014 se concentra a nivel nacional. A pesar de que se da un paso adelante en la vinculación de la movilidad cotidiana y el uso del tiempo de las personas, también se hace evidente la necesidad de acercarnos a las realidades específicas de ciertas regiones, como las ciudades o zonas metropolitanas, y a las de aquellas comunidades enmarcadas en contextos rurales, con el fin de contrastar resultados y determinar posibles subestimaciones de los tiempos de movilidad. En este sentido, se genera una línea de investigación que es necesario desarrollar a profundidad para entender de mejor manera las necesidades de las personas y con ello propiciar acciones adecuadas (políticas públicas focalizadas) que contribuyan a mejorar sus condiciones de vida.

Para lograr lo anterior, es necesario trabajar en el diseño de un instrumento de captación de información que compagine la movilidad cotidiana en toda su complejidad (número de trayectos, propósitos del viaje, medios de transporte, entre otros) con el uso del tiempo, de tal modo que permita realizar comparaciones en diferentes momentos. Se trata de un reto metodológico en el que se deberá trabajar para profundizar en el estudio de los efectos de la movilidad cotidiana en la vida de las personas.

Cuadro 1. Población ocupada por actividad, número de horas dedicadas a actividades cotidianas y su distribución porcentual por sexo

Grupo de actividad	Actividad	Total		Hombres		Mujeres	
		Población	Número de horas estimadas	Absolutas Relativas	Población	Absolutas Relativas	Número de horas Relativas
Trabajo para el mercado	55,051,648	2,300,647,947	45.76	32,920,297	1,517,915,931	51.93	22,131,351
Traslados al trabajo	50,404,618	289,773,664	5.76	31,090,832	192,818,517	6.60	19,313,786
Producción de bienes para uso exclusivo del hogar	14,830,438	84,956,775	1.69	9,404,057	61,261,387	2.10	5,426,381
Preparación y servicio de alimentos	39,716,016	304,941,568	6.07	18,813,633	68,480,709	2.34	20,902,383
Limpieza de la vivienda	44,694,476	255,099,918	5.07	23,597,724	84,729,529	2.90	21,096,752
Limpieza y cuidado de ropa y calzado	40,540,503	122,642,687	2.44	19,610,215	31,049,475	1.06	20,930,288
Mantenimiento, instalación y reparaciones menores de la vivienda y otros bienes del hogar	13,735,311	22,944,130	0.46	11,706,287	20,895,526	0.71	2,029,024
Compras	32,782,291	79,538,351	1.58	16,950,427	38,592,086	1.32	15,831,864
Pagos y trámites	21,649,310	22,327,543	0.44	12,198,061	12,584,658	0.43	9,451,249
Gestión y administración	39,963,149	44,058,538	0.88	23,226,960	25,600,818	0.88	16,736,189
Trabajo doméstico no remunerado para el propio hogar							
Actividades para el autoconsumo							
mercadado y bienes de consumo							

Grupo de actividad	Actividad	Total		Hombres		Mujeres			
		Número de horas		Número de horas		Número de horas			
		Absolutas estimadas	Relativas	Población	Absolutas estimadas	Relativas	Población		
Población									
Cuidados especiales a integrantes del hogar con enfermedad crónica, temporal o discapacidad	2,783,668	20,493,628	0.41	1,453,566	8,663,790	0.30	1,330,102	11,829,837	0.56
Cuidado a integrantes del hogar de 0 a 5 años	12,421,276	90,592,574	1.80	6,766,671	33,585,588	1.15	5,654,605	57,006,986	2.71
Cuidado a integrantes del hogar de 0 a 14 años	17,401,493	77,312,293	1.54	8,802,544	28,872,562	0.99	8,598,949	48,439,731	2.30
Cuidado a integrantes del hogar de 15 a 59 años	9,087,462	19,195,321	0.38	5,985,741	12,598,948	0.43	3,101,721	6,596,373	0.31
Cuidado a integrantes del hogar de 60 y más años	1,233,905	2,943,434	0.06	741,412	1,733,298	0.06	492,493	1,210,136	0.06
Ayuda no remunerada a otros hogares	9,318,042	56,096,626	1.12	4,349,785	21,272,353	0.73	4,968,257	34,824,274	1.65
Trabajo no remunerado voluntario y comunitario	3,105,919	12,426,424	0.25	2,046,545	8,507,357	0.29	1,059,374	3,919,067	0.19

Trabajo no remunerado de cuidado a integrantes del hogar

Trabajo no remunerado voluntario y comunitario
hogares y urbanos
trabajo apoyo a otros hogares y urbanos

Grupo de actividad	Actividad	Total		Hombres		Mujeres	
		Número de horas		Absolutas estimadas	Relativas	Población	Absolutas estimadas
Actividades de estudio	Actividades de estudio	5,776,529	154,779,256	3.08	3,223,121	90,923,605	3.11
Convivencia familiar y social		44,538,459	293,587,682	5.84	25,617,269	160,422,595	5.49
Actividades culturales, deportes, y ejercicio físico		18,105,660	75,289,945	1.50	12,356,875	53,576,767	1.83
Participación en juegos y aficiones		7,829,092	30,538,272	0.61	5,293,727	21,923,939	0.75
Asistencia a eventos culturales, deportivos y de entretenimiento		13,045,502	42,073,493	0.84	8,069,968	26,320,370	0.90
Utilización de medios masivos de comunicación		48,193,432	556,085,109	11.06	29,784,698	360,130,486	12.32
Descanso	Rezar, meditar o descansar	24,796,573	69,041,190	1.37	13,299,089	40,614,278	1.39
Total de horas semanales		571,004,772	5,027,386,368	100.00	327,309,504	2,923,074,572	100.00

*Las observaciones tienen valores de CV menores a 15%. Sin embargo, no se incluyeron las notas de colores dada la naturaleza del presente cuadro.

**Se omiten las actividades de autocuidado (dormir, comer y asarcirse) porque su tasa de participación es de 100% y nos interesa observar las diferencias

Fuente: Elaboración propia con base en la ENUT 2014. INEGI

Cuadro 2. Tasas de participación, promedio de horas y tiempo medio social de la población ocupada, dedicadas a actividades cotidianas

Grupos de actividades	Tasa de participación	Total		Hombres		Mujeres	
		Promedio de horas semanales	Tiempo medio social	Tasa de participación	Promedio de horas semanales	Tiempo medio social	Tasa de participación
Tiempo de tránsito al trabajo	90.24	5.75	5.19	93.06	6.20	5.77	86.03
Actividades para el mercado y bienes de consumo	98.89	43.19	42.71	98.93	47.78	47.27	98.83
Trabajo no remunerado en el hogar	96.62	15.78	15.24	94.90	8.89	8.44	99.19
Trabajo no remunerado de cuidados en el hogar	53.53	7.04	3.77	50.11	5.10	2.56	58.62
Trabajo no remunerado de cuidados a otros hogares y la comunidad	20.62	5.95	1.23	17.67	5.04	0.89	25.00
Actividades de estudio*/	10.34	26.79	2.77	9.65	28.21	2.72	11.37
Convivencia familiar; social, cívica y religiosa*/	79.73	6.59	5.26	76.68	6.26	4.80	84.28

Grupos de actividades	Tasa de participación	Total		Hombres		Mujeres	
		Promedio de horas semanales	Tiempo medio social	Tasa de participación	Promedio de horas semanales	Tiempo medio social	Promedio de horas semanales
Actividades culturales, recreativas y deportes*/	90.18	13.98	12.60	92.41	14.96	13.83	86.85
Rezar, meditar o descansar*/	44.39	2.78	1.24	39.81	3.05	1.22	51.21
Actividades de cuidado personal	100.00	62.80	62.80	100.00	62.96	62.96	100.00
Tiempo libre total	97.92	22.33	21.87	97.89	23.05	22.57	97.98

*/Actividades de tiempo libre
CV menor a 15%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENUT 2014. INEGI

Cuadro 3. Horas dedicadas al tiempo libre de la población ocupada en México 2014. (Resultados del modelo de regresión lineal multivariada)

Tiempo libre	Población ocupada			Hombres ocupados			Mujeres ocupadas		
	Coef.	Std. Err.	Sig.	Coef.	Std. Err.	Sig.	Coef.	Std. Err.	Sig.
Sexo									
Hombre*/									
Mujer	-3.458	0.275	0.000						
Movilidad cotidiana por motivos de trabajo									
Trabajo extradoméstico	-0.252	0.018	0.000	-0.247	0.021	0.000	-0.257	0.030	0.000
Trabajo doméstico y de cuidados**/	-0.319	0.007	0.000	-0.310	0.008	0.000	-0.339	0.010	0.000
Grupo de edad									
12-19*/									
20-29	-8.839	0.591	0.000	-8.368	0.722	0.000	-9.407	0.916	0.000
30-49	-12.783	0.605	0.000	-12.091	0.727	0.000	-13.696	0.926	0.000
50-64	-13.971	0.631	0.000	-13.851	0.762	0.000	-13.862	0.999	0.000
65+	-14.253	0.796	0.000	-13.912	0.984	0.000	-14.761	1.282	0.000
Nivel educativo									
Ninguno*/									
Primaria	2.461	0.425	0.000	1.965	0.533	0.000	3.300	0.726	0.000
Secundaria	4.920	0.462	0.000	4.241	0.602	0.000	5.658	0.774	0.000
Media superior	7.670	0.510	0.000	6.609	0.657	0.000	8.610	0.795	0.000
Superior	11.980	0.504	0.000	11.058	0.643	0.000	12.553	0.792	0.000

Tiempo libre	Población ocupada			Hombres ocupados			Mujeres ocupadas		
	Coef.	Std. Err.	Sig.	Coef.	Std. Err.	Sig.	Coef.	Std. Err.	Sig.
Situación conyugal									
Unión libre	-4.659	0.355	0.000	-4.732	0.446	0.000	-4.575	0.529	0.000
Separado(a)	-2.303	0.439	0.000	-2.147	0.740	0.004	-2.141	0.529	0.000
Divorciado(a)	-2.123	0.595	0.000	-2.361	0.997	0.018	-1.636	0.724	0.024
Viudo(a)	-2.472	0.586	0.000	-3.021	1.091	0.006	-2.280	0.676	0.001
Casado(a)	-4.623	0.323	0.000	-4.424	0.427	0.000	-4.854	0.471	0.000
Soltero(a) */									
Tipo de hogar									
No familiar: Unipersonal	-2.305	0.548	0.000	-2.208	0.718	0.002	-3.961	0.846	0.000
Nuclear pareja sin hijos	1.421	0.450	0.002	1.628	0.521	0.002	1.107	0.649	0.088
Nuclear pareja con hijos*/									
Nuclear jefe(a) con hijos	-1.001	0.489	0.041	-1.036	0.787	0.188	-1.599	0.598	0.008
Extenso o compuesto	-0.507	0.288	0.078	-0.081	0.339	0.811	-1.294	0.450	0.004
Presencia de personas con discapacidad o enfermedad									
	-0.411	0.374	0.272	-0.264	0.461	0.567	-1.015	0.533	0.057
Presencia de menores de 0 a 5 años	-2.060	0.327	0.000	-1.736	0.396	0.000	-2.398	0.498	0.000
Presencia de menores de 6 a 14 años	-0.478	0.306	0.119	-0.442	0.366	0.228	-0.131	0.450	0.771
Presencia personas de 15 a 59 años	-0.486	0.664	0.464	-0.110	0.856	0.898	-0.790	0.923	0.392
Presencia de personas de 60 años	-0.494	0.302	0.102	-0.135	0.390	0.729	-0.964	0.420	0.022

Tiempo libre	Población ocupada			Hombres ocupados			Mujeres ocupadas		
	Coef.	Std. Err.	Sig.	Coef.	Std. Err.	Sig.	Coef.	Std. Err.	Sig.
Posición en la ocupación									
Empleado(a)/ Obrero(a)	-2.207	0.638	0.001	-1.927	0.765	0.012	-2.874	1.118	0.010
Trabajador(a) sin pago	-0.493	0.772	0.523	-0.345	1.009	0.732	-0.734	1.244	0.555
Jornalero(a)/Peón	-5.222	0.809	0.000	-4.930	0.933	0.000	-4.838	1.715	0.005
Cuenta propia	-2.138	0.666	0.001	-2.036	0.813	0.012	-2.368	1.155	0.040
Patrón(a)/ Empleador(a) */									
Tamaño de localidad									
100,000 o más hab	3.984	0.375	0.000	4.048	0.445	0.000	3.415	0.480	0.000
De 15,000 a 99,999 hab	2.661	0.440	0.000	2.432	0.491	0.000	2.617	0.604	0.000
De 2,500 a 14,999 hab	1.340	0.568	0.018	1.314	0.636	0.039	1.176	0.682	0.085
Menor a 2500 hab*/									
Constante	50.539	1.331	0.000	47.860	1.636	0.000	51.579	1.962	0.000
Coeficiente de determinación (r^2)	0.3919			0.3891			0.4108		
*/Categoría de referencia									
**/No incluye el tiempo de ayuda a otros hogares ni el trabajo voluntario									

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENUT 2014. INEGI.

Referencias bibliográficas

- Arriagada, I. (2007). Transformaciones familiares y políticas de bienestar en América Latina. En I. Arriagada (Coord.), *Familia y políticas públicas en América Latina: una historia de desencuentros* (pp. 125-152). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina (Cepal) y Fondo de Población de Naciones Unidas (UNFPA).
- Borderías, C., y Carrasco, C. (1994). Introducción. Las mujeres y el trabajo: aproximaciones históricas, sociológicas y económicas. En C. Borderías, Carrasco Cristina, y A. Carme (Comp.), *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales* (pp. 15-109). Barcelona: ICARIA: FUHEM, D.L.
- Damián, A. (2014). *El tiempo, la dimensión olvidada en los estudios de pobreza y bienestar*. México: El Colegio de México.
- De Grazia, S. (1966). *Tiempo. trabajo y ocio*. Madrid: Tecnos, S.A.
- Durán Heras, M. (1988). El dualismo de la economía española. Una aproximación a la economía no mercantil. *Información comercial española*, 695, 9-25.
- Edgell, S. (2011). The Historical Transformation of Work. En S. Edgell, *The Sociology of Work: Continuity and Change in Paid and Unpaid Work* (pp. 1-31). SAGE Publications.
- García, B., y Pacheco, E. (enero-junio de 2000). Esposas, hijos e hijas en el mercado de trabajo de la Ciudad de México en 1995. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 15(1), 35-63.
- García, B., y Pacheco, E. (2014). Reflexiones sobre el estudio del uso del tiempo. En B. García, y E. Pacheco (Coords.), *Uso del Tiempo y Trabajo no Remunerado en México*. México: El Colegio de México, ONU Mujeres, Instituto Nacional de las Mujeres.
- Hartmann, H. (1994). Capitalismo, patriarcado y segregación de los empleos por sexos. En C. Borderías, C. Carrasco, y C. Alemany (Comp.), *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales* (pp. 253-294). Barcelona: ICARIA: FUHEM, D.L.
- Ibarra, V., Negrete, M., y Graizborg, B. (2016). Tres aristas de un mismo problema. Movilidad diferencial en la Ciudad de México. En M. E. Negrete (Coord.), *Urbanización y política urbana en Iberoamérica. Experiencias, análisis y reflexiones* (pp. 145-191). Ciudad de México: El Colegio de México.
- Inegi e Inmujeres. (2014). *Encuesta Nacional de Uso del Tiempo 2014*. Documento metodológico. México. Recuperado el 20 de 05 de 2017, de http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825075545.pdf

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2018). Comunicado de prensa núm. 104/18. Recuperado de http://www.beta.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2018/EstSociodemo/OrgenDest2018_02.pdf
- Jácome, T. (enero de 2015). El trabajo de cuidados en los hogares mexicanos. *Coyuntura Demográfica*, (7), 29-36.
- Jirón, P. (2017). Planificación urbana y del transporte a partir de relaciones de interdependencia y movilidad del cuidado. En M. N. Rico, y O. Segovia, *¿Quién cuida en la ciudad? Aportes para políticas urbanas de igualdad* (pp. 403-432). Santiago de Chile: CEPAL.
- Law, R. (1999). Beyond women and transport: towards new geographies of gender and daily mobility. *Progress in human geography*, 23(4).
- Márquez Scotti, C., y Mora Salas, M. (2014). Inequidades de género y patrones de uso del tiempo; exploración a partir del desempleo encubierto. En B. García, y E. Pacheco (Coords.), *Uso del tiempo y trabajo no remunerado en México* (pp. 509-570). México: El Colegio de México, ONU Mujeres, INMUJERES.
- McPhail, E. (2006). *Voy atropellando tiempos*. México: Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Xochimilco.
- Merino, A., y Arce, M. (2015). *Cuaderno de trabajo Pobreza de Tiempo: Una revisión conceptual*. ONU Mujeres e INMUJERES. Recuperado el 2017 de mayo de 22, de <http://mexico.unwomen.org/es/digiteca/publicaciones/2015/10/pobreza-y-tiempo>
- Orozco Rocha , K. (2017). Reparto del trabajo doméstico y extradoméstico al interior de los arreglos familiares urbanos. En J. Nájera, B. García, y E. Pacheco, *Hogares y trabajadores en México en el siglo XXI* (pp. 277-326). México: El Colegio de México.
- Orozco Rocha, K. (2013). Las tareas del cuidado: reflejo de una barrera y diferenciada inserción laboral. En E. Pacheco, Los cuidados y el trabajo en México. *Un análisis a partir de la Encuesta Laboral y de Corresponsabilidad Social (ELCOS), 2012* (pp. 103-185). México: INMUJERES, El Colegio de México.
- Pacheco, E., y Flórez, N. (2014). Entre lo rural y lo urbano. Tiempo y desigualdad de género. En B. García, y E. Pacheco (Coord.), *Uso del Tiempo y Trabajo no remunerado en México* (pp. 263-323). México: El Colegio de México, ONU Mujeres, INMUJERES.
- Pedrero, M. (1977). *La participación femenina en la actividad económica y su presupuesto de tiempo: Notas sobre problemas relativos a conceptos y captación*. México: Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo, Secretaría del Trabajo y Previsión Social (Avances de Investigación 3).

Pedrero, M. (2014). Importancia del trabajo no remunerado: su medición y valoración mediante las encuestas de uso de tiempo. En B. García, y E. Pacheco (Coords.), *Uso del tiempo y trabajo no remunerado en México*, México (pp. 53-114). México: El Colegio de México.

Salazar Cruz, C. (enero-abril I de 1997). El uso del tiempo libre y las relaciones asimétricas de género y entre generaciones. *Sociológica*, 12, 119-137.

Salazar, C., y Ibarra, V. (2006a). Acceso desigual a la ciudad y movilidad. En L. Álvarez Enríquez, C. San Juan Victoria, y C. Sánchez Mejorada (coord.), *Democracia y exclusión. Caminos encontrados en la Ciudad de México* (pp. 293-323). México: UNAM, UAM, UACM, INAH, PyV.

Sánchez de Madariaga, I. (2009). Vivienda, movilidad y urbanismo para la igualdad en la diversidad: ciudades, género y dependencia. *Ciudad y Territorio*, XLI (161-162), 581-598.

Sánchez de Madariaga, I. (2015). *Movilidad del cuidado. Introduciendo nuevos conceptos en el transporte urbano. El porqué de la relación entre género y transporte*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 10.

Scuro, L., y Vaca-Trigo, I. (2017). La distribución del tiempo en el análisis de las desigualdades en las ciudades de América Latina. En M. Rico, y O. Segovia (Editoras), *¿Quién cuida en la ciudad? Aportes para políticas urbanas de igualdad* (pp. 117-148). Santiago de Chile: CEPAL.

Shaw, S. (1999). Gender and Leisure. En E. L. Jackson, y T. L. Burton, *Leisure Studies: Prospects for the Twenty-first Century* (pp. 271-281). State College, PA: Venture Publishing.

Standing, G. (1984). Conceptualising Territorial Mobility. En R. Bilsborrow, A. Oberai, y G. Standing, *Migration Surveys in Low Income Countries: Guidelines for Survey and Questionnaire Design* (pp. 31-59). Londres: Croom Helm.

Thompson, E. (1967). Time, Work-Discipline, and Industrial Capitalism. *Past & Present*(38), 56-97. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/649749>

Zucchinini, E. (2015). *Género y transporte: análisis de la movilidad del cuidado como punto de partida para construir una base de conocimiento más amplia de los patrones de movilidad. El caso de Madrid*. Tesis (Doctoral), E.T.S. Arquitectura (UPM).



Condiciones o pautas para la presentación de artículos

Revista CIFE

1. Se reciben para su publicación artículos que plasmen los resultados de proyectos de investigación, artículos de revisión, artículos de reflexión y ensayos, como también documentos propios de la actividad investigativa en el ámbito de la economía y áreas afines.
2. Los artículos deben ser originales del autor, con redacción correcta, clara, precisa e impersonal y no podrán encontrarse en proceso de evaluación, ni haber sido publicados o aceptados para su publicación en otros medios, salvo excepciones concedidas por el Comité Editorial.
3. Los artículos deben presentarse en medio magnético en formato o procesador de texto a espacio y medio con márgenes a 3 cm en tamaño carta, letra Times New Roman tamaño 10 y máximo de veinte cuartillas, incluidos anexos.
4. Los artículos deben presentar la siguiente estructura:
 - Título del documento.
 - Nombre(s) del (los) autor(es), indicando en el pie de página la institución a la que pertenece(n) el (los) autor(es), perfil(es) bibliográfico(s), correo electrónico de contacto y si el trabajo recibió algún tipo de financiamiento o apoyo de alguna institución.
 - Resumen en español e inglés, que no será mayor a 150 palabras. Este debe ser una síntesis de los conceptos, planteamientos, propuestas o ideas, destacando sus elementos esenciales. No se deben incluir tablas ni gráficas en esta sección.
 - Palabras clave en español e inglés y los respectivos códigos de la clasificación en Journal Economic Literature (JEL), como máximo 4 palabras y códigos.

- El artículo debe estar constituido por una introducción, cuerpo del trabajo (marco teórico, métodos, desarrollo del trabajo), resultados, conclusiones y referencias.
5. Las tablas incluidas en los artículos deben elaborarse en formato Microsoft Word y las figuras en Excel. Para todas las anteriores, incluyendo a las ecuaciones, se debe utilizar fuente Times New Roman tamaño 10, sin negrita. Solo se utilizan colores en escala de grises.
 6. Las referencias bibliográficas deben comprender únicamente la literatura citada en el texto, siguiendo la metodología de las normas APA (American Psychological Association).
 7. Las notas de pie de página deben ser de carácter aclaratorio.
 8. Todo artículo postulado a la *Revista CIFE* será remitido a evaluadores anónimos y los comentarios de esta evaluación se comunicarán únicamente al (los) autor(es). Se mantendrá el carácter confidencial de las evaluaciones.
 9. Dentro de los tres meses posteriores al recibo de los artículos, se notificará a cada autor si su artículo fue aceptado o rechazado para su publicación. Si el documento es aceptado, se procederá a la transferencia de los derechos de autor a la *Revista CIFE*.
 10. Los artículos postulados a la *Revista CIFE* deben ser enviados en medio magnético al correo electrónico revistacife@usantotomas.edu.co, incluyendo los datos mínimos para la comunicación con los autores (teléfono fijo y móvil). La confirmación de la postulación se dará por la acusación de recibido del documento.
 11. La remisión del documento por parte del autor da por entendido que este acepta las condiciones de publicación de la *Revista CIFE*.
 12. Los artículos publicados en la *Revista CIFE* son de exclusiva responsabilidad de los autores y en nada comprometen a la Universidad Santo Tomás ni al Comité Editorial. Los artículos pueden ser reproducidos por cualquier medio con la obligación de citar la fuente bibliográfica.

