



Universidad
del Valle

sociedad y economía

revista de la facultad de ciencias sociales y económicas

Tema central: Familia, género y sociedad

Viviana Zelizer Dinero, circuitos, relaciones íntimas. **Pedro Quintín Quílez** Vida conyugal y desigualdades de género en Cali. **Sandra Franco Patiño, Gloria Sánchez Vinasco** Las familias: ¿un asunto de políticas públicas? **David Quintero Ángel** Alimentación familiar: una mirada a la cotidianidad en un barrio de clase media en Cali. **Beatriz Castro Carvajal** Las visitas domiciliarias femeninas en Colombia.

Otras secciones

Harvy Vivas Pacheco Sistema y tecnología de transporte en un modelo intra-metropolitano estático de localización residencial. **Jhon Alexander Méndez Sayago** Sistemas de derechos de agua: un análisis comparativo de la eficiencia económica en la asignación del recurso. **Juan Sebastián Vélez Velásquez** Efecto rebaño: una aproximación para contrastar la hipótesis de expectativas racionales. **María Teresa Pinto Ocampo** La disputa política: exploración del proceso electoral conducente a la alcaldía de Santiago de Cali (Septiembre a Octubre de 2007). **Roland Pfefferkorn** Adam Smith, un liberalismo bien temperado.

14

Junio 2008
ISSN 1657- 6357

Sociedad y Economía

ISSN 1657-6357

Nº 14 Junio de 2008

Publicada por la Facultad de
Ciencias Sociales y Económicas

Teléfonos: 339 2399 330 8960

Cali Colombia

Fax: 339 3221

Apartado Aéreo 25360

Dirección electrónica:

syc@univalle.edu.co

Periodicidad: semestral

Tiraje: 300 ejemplares

Director

Jaime Humberto Escobar

Editor

Renán Silva.

Comité Editorial

Jaime Humberto Escobar.

Harvy Vivas Pacheco.

Carlos Humberto Ortiz.

Renán Silva.

José Ignacio Uribe.

Comité Asesor

Daniel Pécaut (Paris)

Malcolm Deas (Oxford)

Alfredo Canavesse (Buenos Aires)

Marco Palacios (Bogotá)

Álvaro Camacho (Bogotá)

Gonzalo Sánchez (Bogotá)

Fernando Botero (Medellín)

Adolfo Meisel (Cartagena)

Clemente Forero (Bogotá)

Munir Jalil (Bogotá)

Diseño editorial

MAX E. NIETO

Impreso en los talleres de

IMPRESOS DISYTEX

Santiago de Cali, junio 2008

Sociedad y Economía

Revista de la facultad de ciencias sociales y económicas

Revista N° 14

Junio de 2008

Tema central:

Familia, Género y Sociedad

ISSN: 1657-6357

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

Indexada en:

Colciencias en el Índice Nacional de Publicaciones Seriadas Científicas y Tecnológicas. www.latindex.unam.mx.

CLASE (Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanas).

Disponible en:

dotec, REPEC, IDEAS www.dotec-colombia.org
Biblioteca virtual CLACSO www.biblioteca.clacso.edu.ar

SOCIEDAD Y ECONOMÍA n.º 14

Editor

Renán Silva

Director

Jaime Humberto Escobar Martínez

Comité Editorial

Carlos Humberto Ortiz Quevedo, Ph.D.
Universidad del Valle

Jaime Humberto Escobar M., Magister
Universidad del Valle

José Ignacio Uribe García, Ph.D.
Universidad del Valle

Harvy Vivas Pacheco, Ph.D.
Universidad del Valle

Renán Silva, Ph.D.
Universidad del Valle

Comité Científico

Adolfo Meisel, Ph.D.
Banco de la República, Colombia

Alfredo Canavesse, Magister
Universidad Torcuato D'Tella, Argentina

Álvaro Camacho, Ph.D.
Universidad de los Andes, Colombia

Clemente Forero, Ph.D.
Universidad de Los Andes, Colombia

Daniel Pecaut, Ph.D.
Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales,
Francia

Fernando Botero, Ph.D.
Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Gonzalo Sánchez, Ph.D.
Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Malcolm Deas, Ph.D.
Universidad de Oxford, Inglaterra

Marco Palacios, Ph.D.
El Colegio de México, México

Munir Jalil, Ph.D.
Banco de la República, Colombia

Información

Universidad del Valle, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas
Edificio 387, oficina 4023, 4º piso, Ciudad Universitaria Meléndez.
Teléfonos: 3212347, 3308960, 3392399

sye@univalle.edu.co

PRESENTACIÓN

La revista Sociedad y Economía llega a su número 14. Son varios años de esfuerzos de un grupo muy grande de profesores de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad del Valle, tanto de aquellos que han colaborado directamente en su Comité Editorial, como de aquellos que lo han hecho desde su posición de autores o de lectores, y en la mayor parte de sus números como editores invitados, sobre todo a través de la figura de los Grupos de Investigación. Varios años de esfuerzos también del personal administrativo de la Facultad y en general de la Universidad del Valle, que ha mantenido siempre su apoyo a Sociedad y Economía.

Para satisfacción de todos los que han colaborado con la revista, son varios años de esfuerzos que se han visto correspondidos por un aumento de sus lectores y por un crecido interés por proponer a la revista artículos para sus diferentes números, lo mismo que por un comprobado aumento de sus “visitantes”, tal como se observa en el conteo que se realiza de su edición electrónica. Esperamos poder en el futuro seguir correspondiendo al interés mostrado en diversos ámbitos por esta publicación, continuar mejorando su calidad académica y su nivel intelectual, lo mismo que su presentación, y mantener la regularidad en la aparición de la revista, haciendo de Sociedad y Economía, por todo lo anterior, una publicación que vale la pena mantener más allá de cualquier formalismo institucional.

En este número especial - especial para nosotros y para nuestros lectores - la revista incluye, además de sus secciones acostumbradas, una amplia Separata en conmemoración de los 30 años del CIDSE - el Centro de Investigaciones y Documentación Socioeconómica de la Facultad, que ha querido hacer públicos los resultados de un evento académico muy significativo realizado al llegar a su tercera década de trabajo y en el que académicos que expresan puntos de vista variados, expusieron sus reflexiones sobre el papel de la investigación en la universidad colombiana y en general su idea de la función que cumple o debe cumplir la investigación en la sociedad. Sociedad y Economía espera y desea que esta separata no sea solamente un “impreso de conmemoración”, sino una oportunidad para volver a discutir sobre el papel de la investigación en la sociedad y sobre las posibilidades de producción y difusión de análisis académicos críticos a través de la labor que desarrollan los centros de investigación universitarios, una tipo de institución que, con diversos nombres y bajo diversas modalidades, desde los años 1940, y sobre todo desde los años 1960, ha sido un baluarte constante y una prueba tangible del papel de primer orden que para la cultura del país y para el conocimiento de la sociedad ha cumplido la universidad colombiana. Llegado muy tempranamente a ese escenario, el CIDSE ha sido fiel al cumplimiento de su misión de tratar de producir conocimiento argumentado sobre problemas de la sociedad de la economía y de la cultura.

Incluimos también en este número un CD en el que los lectores de Sociedad y Economía encontrarán los 13 números anteriores de la Revista, como una contribución sistemática más al “archivo de la cultura” en los campos de la economía, la sociología, la antropología y la historia - las disciplinas básicas que se han expresado en nuestra Revista - y como otra forma más de mantener y extender una memoria escrita que ahora conoce bajo un sólo formato el resultado de varios años de trabajo, que desde luego esperamos continuar.

Jaime Escobar M

Director

Decano Facultad de Ciencias Sociales y Económicas

Universidad del valle

Sociedad y Economía

Cali, N° 14 Febrero - Junio de 2008

Contenido

Tema Central: Familia, Género y Sociedad

DINERO, CIRCUITOS, RELACIONES ÍNTIMAS 11

Viviana Zelizer

VIDA CONYUGAL Y DESIGUALDADES DE GÉNERO
EN CALI (Colombia) 35

Pedro Quintín Quílez

ALIMENTACIÓN FAMILIAR: UNA MIRADA A LA
COTIDIANIDAD DE UN BARRIO DE CLASE MEDIA
EN CALI (Colombia) 63

David Quintero Angel

LAS FAMILIAS: ¿UN ASUNTO DE POLÍTICAS
PÚBLICAS? 85

Sandra Milena Franco Patiño

Gloria Inés Sánchez Vinasco

LAS VISITAS DOMICILIARIAS FEMENINAS EN
COLOMBIA. 109

Beatriz Castro Carvajal

Otros temas

SISTEMA Y TECNOLOGÍA DEL TRANSPORTE EN UN MODELO INTRA-METROPOLITANO ESTÁTICO DE LOCALIZACIÓN RESIDENCIAL 135

Harvy Vivas Pacheco

SISTEMAS DE DERECHOS DE AGUA: UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA EFICIENCIA ECONÓMICA EN LA ASIGNACIÓN DEL RECURSO 155

Jhon Alexander Méndez Sayago

EFFECTO REBAÑO: UNA APROXIMACIÓN PARA CONTRASTAR LA HIPÓTESIS DE EXPECTATIVAS RACIONALES 183

Juan Sebastián Vélez Velásquez

LA DISPUTA POLÍTICA: EXPLORACIÓN DEL PROCESO ELECTORAL CONDUCENTE A LA ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI (SEPTIEMBRE A OCTUBRE DE 2007) 205

María Teresa Pinto Ocampo

ADAM SMITH, UN LIBERALISMO BIEN TEMPERADO 231

Roland Pfefferkorn

Documentos

NUEVOS MATERIALES PARA UNA HISTORIA DE LAS CIENCIAS SOCIALES EN COLOMBIA (II) 245

Crítica de libros

DON O INTERÉS: LAS BASES POLEMICAS DE MAUSS 251

Pedro Quintín Quílez

CERRAR LA BRECHA EN EDUCACIÓN Y
TECNOLOGÍA (2005) 257

Harvy Vivas Pacheco

Vida Académica de la Facultad: Julio-Diciembre de 2007 265

||||| Tema central

DINERO, CIRCUITOS, RELACIONES ÍNTIMAS*

Viviana A. Zelizer**

Resumen

La dicotomía entre las relaciones íntimas y las relaciones interpersonales se inscribe en una tradición de vieja data. Como alternativa a esta dicotomía, este artículo propone una aproximación basada en el reconocimiento de *circuitos* interpersonales. Para ilustrar el alcance de este concepto, se ponen en consideración cuatro áreas: 1) los circuitos empresariales; 2) las monedas locales; 3) el cuidado personal pagado; y 4) la participación de los hijos en la economía familiar. La autora concluye que tanto las transacciones íntimas como las impersonales a menudo funcionan a través de circuitos que los participantes delimitan a partir de prácticas, comprensiones y representaciones claramente establecidas.

Abstract

The dichotomy between intimate and interpersonal relationships stems from a longstanding tradition. As an alternative to this dichotomy, the present article proposes an approach based on the recognition of interpersonal *circuits*. To illustrate the range of this concept, four areas are taken under consideration: 1) corporate circuits; 2) local currencies; 3) paid personal care, and 4) children's participation in family economies. The author concludes that both intimate and impersonal transactions frequently work through circuits that participants mark off amongst each other through well-established practices, understandings and representations that differ from one circuit to the next.

Palabras clave: Familia, Economía Familiar, Relaciones Interpersonales, Vida Íntima, Dinero.

Key words: Family, Family Economics, Interpersonal Relationships, Intimate life, Money.

* Este texto apareció en francés en la revista *Enfances, Familles, Générations*, n° 2, 2005, editada por "Le Conseil de développement de la recherche sur la famille du Québec" (Canadá). Damos las gracias a la profesora Hélène Belleau, codirectora de dicha revista, quien autorizó la publicación. Igualmente estamos agradecidos con Viviana A. Zelizer por su gentileza al cedernos este texto. Versión castellana de Pedro Quintín, profesor del Departamento de Ciencias Sociales, Universidad del Valle. La traducción ha sido revisada por la autora.. Artículo recibido el 11 de Febrero de 2008, aprobado el 15 de Mayo de 2008.

** Profesora del Departamento de Sociología, Universidad de Princeton. Dirección electrónica: vzelizer@princeton.edu.

En 1960 París sería, según la sombría descripción concebida hace más de cien años por el entonces joven Julio Verne, una ciudad gobernada por el inexorable poder del dinero y la tecnología: todo sentimiento, honor e imaginación se encontraría aplastado por eficientes estructuras comerciales. En este futurista París de Verne tal y como nos es presentado en su *Paris au XX^e siècle* (1994), “la necesidad de enriquecerse a cualquier precio ha destruido “los sentimientos del corazón”. Los amantes, convertidos en compañeros indiferentes y egoístas, han olvidado incluso el lenguaje del afecto. Las palabras “penates, lares, hogar doméstico, un interior, la compañera de mi vida” (p. 144) ya no se encuentran sino en los más obsoletos diccionarios. En este futuro “distópico”, el imperialismo del dinero reemplaza incluso a la influencia política. Las guerras internacionales, imagina Verne, habrían sido neutralizadas por los intereses comerciales: los billetes de banco ingleses, los rublos rusos y los dólares americanos se habrían fundido en una única moneda que mantendría a Francia bajo su dominio.

París en 1996, tal y como es retratada en un exitoso libro, es el reflejo siniestro del París de Julio Verne. En *L'horreur économique* (1996), Viviane Forrester, alguna vez novelista, al concentrarse en la desaparición del trabajo, explica tal catástrofe como el sub-producto de la acumulación del dinero y del auge internacional de la especulación monetaria. Una formidable economía de mercado, escribe Forrester, que no se preocupa sino de las “masas monetarias” y de los “juegos financieros”:

Multiplicación vertiginosa de la cantidad de valores de todo tipo que ellos [los poderes privados] pueden abarcar, dominar, combinar, duplicar sin preocuparse de las leyes y de los estreñimientos que ellos son capaces, en un contexto así globalizado, de moldear fácilmente (Forrester, 1996, pp. 39-40).

De esta forma, durante un siglo, los observadores franceses han insistido en el poder homogeneizador y corruptor del dinero. Por su parte, los comentaristas anglo-sajones ofrecen argumentos similares. Desde *Everything for Sale* (1997) de Robert Kuttner y *The Loss of Happiness in Market Democracies* (2000) de Robert Lane, hasta *The Age of Access* (2000) de Jeremy Rifkin, los críticos sociales se inquietan sin cesar a causa de lo que Rifkin denomina “el choque de la cultura y el comercio”. “Cuando buena parte de las relaciones devienen relaciones comerciales”, se alarma Rifkin, “¿qué se les deja a las relaciones de naturaleza no comercial?... cuando la vida de uno mismo termina por no consistir sino en una serie de transacciones comerciales que se mantienen unidas por medio de instrumentos contractuales y financieros, ¿qué les sucede a esos tipos de relaciones recíprocas tradicionales nacidas del afecto, el amor y la devoción?” (p. 112). La respuesta implícita de Rifkin es que no queda nada más que la fría racionalidad instrumental.

Wendy Espeland y Mitchell Stevens (1998) han abordado este fenómeno como un asunto de conmensurabilidad, que ellos definen como “la expresión o medida de características normalmente representadas por medio de diferentes unidades de acuerdo con una métrica común” (p. 315). A veces, señalan estos autores, la conmensuración “transgrede

profundamente límites morales y culturales significativos”. Para protegerse contra esta homogeneización, la gente construye inconmensurables por medio de la protección de objetos, personas o relaciones de cualquier tipo de cálculo nivelador. En estos términos, Rifkin está argumentando que la mercantilización disuelve unas fronteras morales cruciales. Como bien observan Espeland y Stevens, la conmensuración no sólo importa política y moralmente, sino que plantea puntos cruciales para la ciencia social.

Esta preocupación por la inconmensurabilidad o la dicotomía entre las relaciones íntimas y las impersonales se inscribe en una tradición de larga data. Desde el siglo XIX los analistas sociales han asumido repetidamente que el mundo social se organiza alrededor de principios contrapuestos e incompatibles: *Gemeinschaft* y *Gesellschaft*, atribución y logro, sentimiento y racionalidad, solidaridad e interés personal. Su mezcla, señala la teoría, contamina a ambos: el mundo de los sentimientos se vacía cuando es invadido por la racionalidad instrumental, mientras que la introducción de sentimientos en las transacciones racionales genera ineficiencia, favoritismo, nepotismo y otras formas de corrupción.

Explícita o implícitamente, muchos estudiosos de las relaciones sociales íntimas coinciden con la gente común al asumir que la entrada de medios instrumentales como la monetización y la contabilidad de costos en los mundos del cuidado, la amistad, la sexualidad, las relaciones entre padres e hijos y la información personal les merma su riqueza; por tanto, estas zonas de intimidad sólo pueden prosperar si la gente erige barreras efectivas a su alrededor. Así emerge la perspectiva de los *Mundos hostiles*, de unos dominios adecuadamente separados cuyo sano manejo requiere de fronteras bien protegidas.

Disconformes con estos dualismos y, al mismo tiempo, ansiosos por promover una representación única de la vida social, los oponentes de la noción de los *Mundos hostiles* contraatacan con argumentos reduccionistas basados en el principio del *Tan sólo*: ese mundo ostensiblemente separado propio de las relaciones sociales íntimas, arguyen, no es sino un caso especial de algún otro principio general. Los adeptos del *Tan sólo* se dividen entre tres principios básicos: tan sólo la racionalidad económica, tan sólo la cultura y tan sólo la política. Así, para los reduccionistas económicos, el cuidado, la amistad, la sexualidad y las relaciones entre padres e hijos no son sino casos especiales de elecciones individuales egoístas realizadas en condiciones de constreñimiento es decir, de racionalidad económica. Por su parte, para los reduccionistas culturales esos fenómenos constituyen expresiones de distintas creencias. Mientras tanto, hay quienes insisten en sus bases políticas, coercitivas y de explotación.

Sin embargo, ni las formulaciones de los *Mundos hostiles* ni los reduccionismos del *Tan sólo* dan adecuada cuenta de la intersección de los lazos sociales íntimos y esas instituciones exigentes que constituyen el dinero, los mercados, las burocracias y las asociaciones especializadas. Los observadores atentos de esas instituciones han detectado siempre la presencia, y a menudo la profusión salvaje, de lazos íntimos en su seno.

En la perspectiva de describir y explicar lo que realmente sucede al respecto debemos ir más allá de las ideas de los *Mundos hostiles* y del *Tan sólo*. Propongo una tercera vía alternativa: el reconocimiento de *circuitos* interpersonales (ver Collins, 2004). En todo tipo de ámbito social, de los íntimos a los impersonales, la gente diferencia nítidamente entre diferentes clases de relaciones personales, marcándolas con nombres distintivos, símbolos, prácticas y medios de intercambio. Algunos de estos lazos forman simples diádas, como sucede entre esposo y esposa. Otros delimitan unidades como los hogares. Aún otros establecen conexiones especializadas, como acaece con la pertenencia a asociaciones formales.

Una configuración crucial y más compleja de los lazos sociales es la que constituyen los circuitos. Cada circuito social incorpora sus propias particularidades: acuerdos, prácticas, informaciones, obligaciones, derechos, símbolos y medios de intercambio. Más precisamente, cada circuito se distingue por (1) una frontera, (2) un conjunto de lazos interpersonales significativos, (3) unas transacciones económicas asociadas y (4) un medio de intercambio. Los llamo *circuitos de comercio*, dando un sentido antiguo a esta última palabra, por el que *comercio* significa conversación, intercambio, interacción y mutua determinación. Estos circuitos van de los más íntimos a las transacciones sociales más formales.

Para ilustrar el concepto y su alcance, vamos a centrarnos en cuatro casos, que van desde el más ostensiblemente impersonal hasta el más personal:

- Los circuitos empresariales
- Las monedas locales
- El cuidado personal remunerado
- La participación de los niños en la economía familiar

Comencemos con los circuitos dentro de las estructuras empresariales. Las empresas mismas crean circuitos sociales al organizar sistemas diferenciados de remuneración y de movilidad; los sociólogos a menudo han llamado la atención sobre estos sistemas y los han denominado mercados de trabajo internos. Pero estos sistemas a su vez generan conjuntos de relaciones sociales que, de acuerdo con mi uso de la palabra, llamo *circuitos*.

Los circuitos empresariales

Tómese como ejemplo la sorprendente demostración de este fenómeno expuesta por Calvin Morrill (1995) en su etnografía de los ejecutivos empleados por Playco, una gran empresa de Estados Unidos. Como reacción a cambios estructurales dentro de la compañía y a una serie de virulentas *opas*, estos ejecutivos gestaron un nuevo estilo de competición y de resolución de conflictos. Este nuevo sistema no vinculaba las recompensas materiales con el desempeño en la ejecución de las tareas. Por el contrario, el sistema exigía adhesión a un código de honor repleto de símbolos. Los ejecutivos honorables o “sombrosos blancos”, que seguían las reglas, no sólo se veían

recompensados con la reputación y la estima de sus pares, sino también, encontró Morrill, con un poder ampliado y un mayor acceso a los recursos que aquellos de que disfrutaban sus poco honorables colegas, los “sombremos negros”.

Pese a que Morrill hace énfasis en la diferenciación cultural, observa de forma nítida el mismo género de diferenciación en los lazos interpersonales. Por ejemplo, el Gerente General de Playco describe a uno de los equipos de producción, denominado “la pandilla salvaje”, en los siguientes términos:

Este equipo ha tenido éxito con nuestra línea de computadores personales, pero son una pandilla de tipos por fuera de la ley... ¿En qué sentido? Ellos no entienden cómo es que hacemos los negocios [en Playco]. Hay formas apropiadas y formas inapropiadas de competir. Los miembros de [la pandilla salvaje] nunca lo han aprendido. Sus días aquí están contados (Morrill, 1995, p. 193).

Cualquiera que haya trabajado en grandes empresas se dará cuenta de que el caso de Playco no es sino un ejemplo entre otros de un fenómeno más general. De forma paralela, Michel Anteby (2003) ha sacado a la luz la existencia de circuitos de producción y distribución clandestinos en las fábricas francesas. Muestra que la producción de lo que los trabajadores llaman la “peluca” [*perruque*] objetos para uso personal realizados con los materiales y las maquinas de la empresa juega una papel relevante en las economías morales de estas factorías. Un fenómeno similar se produce, por fuera de las fábricas, en los mercados comerciales que a un observador casual le parecen muy impersonales y dirigidos a la obtención de beneficios. Sin usar el término “circuito”, Hervé Sciardet ha descrito bellamente la presencia de circuitos incrustados en las conexiones interpersonales que nutren la venta de artículos usados en el mercado de las pulgas de Saint-Ouen, en París:

Hemos podido establecer tres grandes marcos para los intercambios: el mercado profesional durante el momento del desembalaje; el mercado minorista de las paradas; y aquellos que se conforman a partir de los lazos entre un contacto y un posible cliente. El equipo social de estos marcos es variado. El primero es el que está más marcado por las reglas. El segundo es el más regido por los objetos materiales y los procedimientos técnicos. El tercero se apoya de forma más específica en los dispositivos cognitivos y contractuales que ligan a las personas entre sí. Los tres están informados por referencias convencionales de los precios y la calidad de los objetos, de los que es necesario estar al tanto. Que las transacciones estén enmarcadas impone una forma y define a los objetos y los precios, pero no es suficiente para determinarlos ya que la realización de una transacción está casi siempre vinculada a una transacción imaginada y es la relación operada entre las dos lo que permite anticipar una ganancia monetaria (Sciardet, 2003, p. 164).

Así, el mercado en su conjunto funciona, de acuerdo con el análisis de Sciardet, gracias a que los tres circuitos se cruzan. Cada circuito asocia sus propios y distintivos lazos sociales

con un territorio bien definido, con una serie de transacciones económicas y con un medio de intercambio (ver, también, Darr, 2003; Garcia, 1986; Knorr Cetina y Bruegger, 2002; Velthuis, 2003).

Las monedas locales

La significación de un medio de intercambio distintivo en el seno de los circuitos deviene mucho más obvia cuando lanzamos nuestra mirada hacia un segundo ejemplo de construcción de circuitos: la reciente proliferación de monedas locales. En un proceso de reconstrucción parcial de los múltiples circuitos monetarios que existían antes de que los gobiernos impusieran unas únicas monedas legales a nivel nacional, en décadas recientes muchas comunidades a lo ancho del mundo han estado creando sus propias monedas diferenciadas. Desde los británicos y canadienses LETS (*Local Exchange and Trading Schemes*), de los franceses SEL (*Systèmes d'Exchange Local*) al italiano BDT (*Banca del Tempo*), al alemán *Tauschring* o al estadounidense *Ithaca Money* (siguiendo el nombre del pueblo donde surgió este sistema paralelo), las monedas locales marcan circuitos de comercio geográficamente circunscritos (ver Helleiner, 1999, 2000, 2003; Rizzo, 1999; Servet, 1999). Pese a que algunos entusiastas de estos arreglos locales imaginan que con ellos están separándose totalmente del dinero, de hecho lo que están haciendo es crear nuevas formas de dinero que circulan dentro de circuitos discretos.

Con seguridad, la creación de un instrumento para marcar un circuito no es una estrategia nueva. Considérese por ejemplo el caso de las tarjetas de crédito para cliente especiales emitidas por una determinada comunidad u organización y cuyas ventajas están reservadas exclusivamente para los miembros del grupo en cuestión. Las monedas locales, sin embargo, son únicas en la medida en que ellas tienen curso en territorios geográficos delimitados. Mientras que algunos de sus promotores quisieran que fueran usadas para proteger los intereses comerciales locales, otros insisten en que las monedas locales erigen lazos comunitarios, forjando vínculos sociales tanto como monetarios. Es más, muchas monedas locales retan directa y deliberadamente las asunciones de los *Mundos hostiles*, pues se presentan como potentes símbolos ideológicos de lo que Nigel Thrift y Andrew Leyshon (1999) plantean como economías morales alternativas y que hacen de contrapunto a los mercados financieros globales.

Considérese, por ejemplo, la fuerza con la que la escritora canadiense Margaret Atwood apoya moralmente al dólar de Toronto:

A todos se nos ha lavado el cerebro con el objeto de convencernos de que no existe sino una única forma de dinero un tipo de riqueza, una única medida del valor del ser humano cuánto dinero se posee y una única forma de intercambio la compra y venta tradicional. Y tan sólo un motivo para todo ello esos gemelos siameses que constituyen el ansia del consumidor y el afán de ganancia. Se nos ha dicho también que todo ello está controlado por un dios misterioso llamado Las Fuerzas del Mercado Global...

El dólar de Toronto es un ejercicio que busca modificar la estructura simbólica del dinero. Este proyecto cree que pueden existir diferentes tipos de dinero, y que su circulación puede valorizar directamente a la comunidad que la usa.¹

Por encima y más allá de cualquier valor económico, moral e ideológico, el hecho mismo de crear y de coordinar la circulación de monedas locales lleva al establecimiento de circuitos discretos de relaciones interpersonales.

Para administrar sus monedas locales, por ejemplo, los participantes deben crear constantemente normas, instituciones y prácticas, como organizar reuniones locales para decidir acerca de la emisión de nuevos billetes. También ellos refuerzan a menudo su comunidad al incorporar símbolos localmente significativos en sus piezas monetarias. Así, en los billetes *HOURS* (la moneda local) de Ithaca se encuentran ilustraciones de flores nativas, cascadas, artesanías y granjas, mientras que las redes LETS, que no reposan en monedas físicas diferentes, usan nombres simbólicamente saturados: en Gran Bretaña, por ejemplo, en la ciudad de Greenwich se usa *anchors* [anclas], en la de *Canterbury tales* [cuentos] y en la de Totnes *acorns* [bellotas] (Helleiner, 2000, pp. 46-47). Aquí, como en cualquier otra parte, la elección de un medio de intercambio supone en realidad un compromiso con una red particular de relaciones sociales tanto como un sistema simbólico que tiene una significación local.

Este proceso hace de las monedas locales un maravilloso experimento social, ya que obliga a la gente a encontrar la forma de armonizar el nuevo medio de intercambio, las transacciones económicas y las relaciones sociales. Para ello, deben a menudo inspirarse en principios propios de otros contextos, encontrando frecuentemente problemas cuando la misma transacción en un ámbito distinto supone otros significados e implica diferentes tipos de relaciones personales respecto de aquellas que prevalecen en los circuitos monetarios locales. Las entrevistas con los participantes en sistemas de moneda local de Ontario y del Estado de Nueva York realizadas por Mary-Beth Raddon (2003) ilustran repetidamente esos esfuerzos. Tómese como ejemplo a Jane, una mujer soltera en sus cuarenta, que intercambiaba comidas preparadas por ella por clases de computación con Gary, con quien comparte la vivienda. Pasado cierto tiempo, ella empezó a resentir no sólo el menosprecio de sus grandes esfuerzos que incluían no sólo cocinar, sino también la planificación y la compra de lo necesario para las comidas sino, mucho más importante, la relación de dependencia, de esposa y ama de casa, que todo ello implicaba. Ella le comentó a Raddon:

Sentía que... igualmente podía estar casada y tener tres hijos... Tenía que llegar cada noche del trabajo a preparar la comida para este hombre que, apenas entraba en casa, se sentaba frente al televisor... y esperaba que le alimentara... No quiero que eso suceda cuando estamos compartiendo la vivienda (Raddon, 2003, p. 123).

¹“Margaret Atwood Endorses Local Currency”, <http://www.ithacahours.com/atwood.html> [Consulta realizada el 28 de abril de 2004].

En consecuencia, Jane canceló este acuerdo de intercambio y volvió a un grupo LETS, ganando créditos gracias al aseo de casas y usando los *greendollars* (“dólares verdes”, nombre dado a la moneda local) que recibía para cubrir sus clases de computación.

En otros casos, Raddon se encontró con entrevistados que se esforzaban por reajustar sus relaciones personales en función de los nuevos instrumentos en el marco de las transacciones cotidianas. Ella describe, por ejemplo, la difícil transición experimentada por una madre que cuidaba a los hijos de los amigos gratuitamente en el momento de incorporarse a un sistema de dinero local para realizar, esta vez cobrando, la misma labor. Como explica Erin:

Ya sabes, yo podía cuidar al hijo de mi amiga y ella podía cuidar del mío, y llevábamos las cuentas de las horas para tratar de estar a la par, pero desde que ambas pasamos a ser miembros de LETS nos hemos pagado mutuamente con [dólares] verdes. Sin embargo, cuando nuestro sistema de intercambio se vinculó a un pago monetario, se produjo una transformación: parece ser un poco diferente, pues se trata de algo más formalizado y menos propio de la moneda de la amistad (Raddon, 2003, p. 79).

Es más, los diferentes niveles de participación en estas comunidades monetarias se vinculan con las divisiones económicas existentes en el seno de las familias. A menudo, por ejemplo, refuerzan las más estandarizadas divisiones de género en el manejo de las platas domésticas. Efectivamente, Raddon encuentra que las parejas a menudo reproducen así las mismas estrategias desarrolladas en las transacciones más comunes. Las esposas, por ejemplo, se encargan de hacerse cargo de estas transacciones y de gastar la moneda local. Como señala Jonathan, uno de los entrevistados por Raddon:

Lo que sucede es que yo gano los HOURS y mi mujer los gasta. Es lo mismo que sucede con la mayor parte de nuestro dinero, ¿cierto? [se ríe]. Excepto que ella gana la mayor parte del dinero y que nosotros lo utilizamos juntos. Pero, en cuanto al dinero opcional, yo creo que ella se dice: 'Bien, es un proyecto valioso, hagámoslo'. Es ella quien tiene la última palabra cuando se trata de este dinero circunstancial. Pero es que ella adora gastar el dinero HOURS (Raddon, 2003, p. 166).

El circuito HOURS no sólo atraviesa los hogares, sino que altera las relaciones que existen en su seno. Como podríamos esperar, los participantes en estos circuitos establecen sus propios sistemas de valores sus propios medios de intercambio en el sentido amplio de la palabra . Cuando llega la hora de poner precio a los bienes y a los servicios que se intercambian, los sistemas de comercio local usualmente rechazan los precios de mercado existentes y, a cambio, establecen sus propias tarifas negociadas. A menudo el precio local refleja la mayor estimación que se tiene por servicios que, al parecer de sus miembros, el mercado nacional devalúa. Lo que es más, bienes y servicios aparentemente equivalentes alcanzan precios diferentes dependiendo de la evaluación de la relación que hacen las partes. En un informe del Centre Walras, Etienne Perrot (1999, p. 386) anota: “La

personalidad del *proveedor* y la dimensión afectiva de las relaciones en el SEL llevan al 'cliente' a pagar un *precio de amigo* independientemente del estricto cálculo económico". De forma similar, Denis Bayon observa que:

Uno no pone en venta las horas de cuidado de los niños, o las horas de lectura de cuentos para niños... Es Jean-Paul, mi vecino, el que vigiló a mi hijo ayer; es Hélène quien ha venido a leer las "historias que dan miedo" a mis pequeños, etc. En el seno del SEL... se forman así cadenas de intercambio y de solidaridad que se cruzan y se entremezclan como tantos otros hilos invisibles para esbozar el bien común. Es Jacques el que enseña a Françoise que tiene necesidad de alguien que la ayude a arreglar su hogar; y, precisamente, Françoise conocía a Pierre, a quien Luc había ayudado, etc. Son las personas las que se ponen a hacer las tareas en común (Bayon, 1999, pp. 80-81).

En consecuencia, prosigue Bayon:

La estructura de los 'precios' en la moneda del SEL escandalizaría a un economista formado normalmente. La 'misma' (pero es que justamente no es la misma...) hora de planchado nos da aquí 50 granos, allí 60 granos, más allá 40 granos, etc. Un par de zapatos recién comprados demasiado grandes será cedido aquí a cambio de 100 granos, allí por 150 granos, etc. (Bayon, 1999, p. 81).

Por el mismo motivo, los miembros del SEL, de acuerdo con Bayon, rechazan los precios que les parecen moralmente excesivos, sin importar el monto que el bien o el servicio podría reportar en moneda nacional, es decir, por fuera del circuito (ver también Raddon, 2003).

Los circuitos de moneda local incluyen un abanico de relaciones sociales que van desde las más impersonales a las más íntimas, pero en su promedio suponen una mayor intimidad que los circuitos empresariales. En ambos casos, sin embargo, observamos el mismo apareamiento característico entre un conjunto discreto de vínculos sociales y un territorio bien delimitado, un conjunto de transacciones económicas y un medio de intercambio.

El cuidado personal remunerado

¿Qué decir del cuidado personal remunerado? Los lazos íntimos monetizados constituyen la peor pesadilla para los analistas de los *Mundos Hostiles* y el mayor reto para los reduccionistas del *Tan sólo*. Muchos observadores asumen que, cuando el dinero penetra en las relaciones entre esposos, padres e hijos, o entre cuidadores y cuidados, la intimidad inevitablemente se desvanece. Por otro lado, y desde la orilla opuesta, los partidarios del *Tan sólo* argumentan típicamente que las relaciones íntimas monetizadas se transforman de esa forma en meros intercambios comerciales iguales a los demás, en actos de coerción o en el reflejo de valores culturales generales. De esta forma le niegan efectivamente cualquier peculiaridad a la intimidad como tal.

Pero la presencia de relaciones íntimas afecta a la calidad de los lazos interpersonales dentro de estos circuitos y exige una peculiar homologación de los límites, las transacciones y los medios de intercambio. Pensemos en el debate sobre los cuidados personales remunerados, que se ha erigido en un tema crucial de las agendas nacionales de los países occidentales, incluyendo a Canadá y a Estados Unidos. Con el envejecimiento de la generación del *boom* demográfico y a medida que cada vez más las madres estadounidenses participan en el mercado de trabajo, el cuidado de los niños, los ancianos y los enfermos está siendo reconsiderado seriamente. ¿Acaso la generalización de una remuneración a cambio de estos cuidados destruirá al cuidado como tal?

Cada vez más impacientes con las respuestas al uso ofrecidas por los partidarios de los *Mundos hostiles* y del *Tan sólo*, los análisis feministas sociológicos, económicos, filosóficos y legales están repensando la economía de la intimidad en general y, en particular, la del cuidado (ver, por ejemplo, England y Folbre, 1999; Folbre, 2001; Guérin, 2003; Nelson, 1999; Radin, 1996; Rose, 1994; Williams, 2000). Unos plantean que el cuidado personal debería adquirir completamente el valor de mercado, mientras que otros imaginan la posibilidad de nuevas formas de recompensarlo; al mismo tiempo, hay quienes adelantan estudios empíricos con el objetivo de describir lo que sucede realmente en el seno de los sistemas de cuidado personal remunerados. En medio de todo este proceso, estamos descubriendo cómo los circuitos íntimos afectan a los medios de intercambio monetarios.

Así, por ejemplo, Deborah Stone (1999), en un estudio de los cuidadores a domicilio en Nueva Inglaterra (Estados Unidos), destaca dos puntos de gran importancia para mi argumento:

1. Un sistema altamente burocratizado de pago monetario a cambio del cuidado personal íntimo no da lugar necesariamente a una relación fría y deshumanizada entre el cuidador y quien recibe las atenciones.
2. En realidad, los cuidadores manipulan los sistemas de pago con el objeto de poder ofrecer la atención apropiada a la relación.

Profundamente comprometida con los efectos producidos al convertir el cuidado médico en un negocio lucrativo, Stone ha investigado cómo los cambios introducidos en el régimen de salud pública de Estados Unidos (Medicare), así como la generalización del cuidado gestionado financieramente, reestructuran la práctica del cuidado. Entrevistando a trabajadores encargados del cuidado de la salud a domicilio, encontró que existía un sistema de pagos que compensaba exclusivamente a los cuidadores por su atención exclusiva del cuerpo de los pacientes, pero no por la conversación u otras formas de atención personal o de asistencia. Además, también descubrió que los trabajadores encargados del cuidado a domicilio no se convertían en agentes burocráticos sin sentimientos. Stone explica que seguían estando “plenamente conscientes de que el cuidado de la salud a domicilio es algo muy íntimo y muy personal” (Stone, 1999, p. 64).

Casi sin excepción, por ejemplo, los proveedores de cuidado a los que ella entrevistó entre los que había enfermeras, fisioterapeutas y terapistas ocupacionales, así como asistentes a domicilio informaban que habían visitado a los clientes incluso durante sus propios días de descanso, que les habían llevado algún alimento o que los habían ayudado de alguna otra forma. Los asistentes y enfermeras le dijeron a Stone que las advertencias de la agencia avisándoles que debían evitar involucrarse emocionalmente con sus clientes no eran realistas: “Si eres humano”, o “si tienes algo de compasión humana, lo haces” (p. 66). Para evitar un sistema de pago inadecuado, los trabajadores vinculados al cuidado de la salud a domicilio definen su asistencia adicional como un gesto de amistad o de vecindad. O simplemente manipulan las reglas, por ejemplo al tratar problemas distintos a los oficialmente aprobados y a veces encargándose incluso de la salud del esposo o la esposa del paciente. Con seguridad, como enfatiza Stone, unas estructuras de pago inadecuadas se aprovechan de la preocupación por sus pacientes que tienen los cuidadores. Sus entrevistas demuestran conclusivamente, sin embargo, que no son los sistemas de pago los que rigen las relaciones de cuidado. En pocas palabras, Stone está observando la creación de circuitos de prestación de cuidados que tienen sus propias concepciones de valores, símbolos y prácticas.

Al igual que el Medicare y los demás sistemas de cuidado administrados gerencialmente que Stone estudia, otros programas gubernamentales de apoyo económico para el cuidado personal promueven regularmente, aunque a menudo sin intención, circuitos que se trasponen. En muchas ocasiones estos circuitos integran pagos monetarios y relaciones íntimas (ver Weber, Gojard y Gramain, 2003). Centrándose en la atención a los discapacitados, la investigadora británica Clare Ungerson (1997) distingue cinco formas de remuneración que aparecen habitualmente en Europa y en Norte América:

1. Las asignaciones para la obtención de cuidados ofrecidas por intermedio de la seguridad social o del crédito en los impuestos;
2. Los salarios tradicionales pagados por el Estado o las agencias estatales;
3. Las remuneraciones orientadas bajo la forma de “pagos directos” a los usuarios de los sistemas de atención;
4. Los pagos simbólicos hechos por las personas atendidas a parientes, vecinos y amigos;
5. Las retribuciones a los voluntarios cubiertas por las organizaciones voluntarias y las autoridades locales.

Cada pago corresponde a una relación algo diferente, cada uno implica una negociación entre quien da y quien recibe la ayuda, y cada uno se diferencia por la fuerza legal de los acuerdos que se establecen entre quien da y quien recibe la ayuda. Ungerson describe, por ejemplo, las negociaciones sobre los pagos simbólicos que se establecen entre pacientes

víctimas de ataques cardíacos y sus cuidadores. Estos enfermos a menudo tratan de convertir los exiguos beneficios que se les entregan por concepto de su incapacidad en compensaciones para los parientes que los cuidan. Ungerson da cuenta del caso de la señora Bolton, víctima de un ataque de corazón, quien insiste en “que tan pronto como ella reciba los beneficios para los que ha aplicado, empezará a pagar a sus hijas por sus servicios”. Y lo explica así:

“Lo ofrecieron, y yo dije 'pues bien, si obtengo algo de plata, ya sabes, eso ayuda a pagar algo, ¿no es cierto? Para la limpieza de la casa y cosas por el estilo, ¿sabes?' Dije que les pagaría a ellas por sus servicios de la misma forma que si contratase a alguien, ¿ve usted? Evidentemente, ellas dijeron '¡Cómo se te ocurre, Mamá!' Yo entonces respondí 'bien, es para eso que es'. Susan me dijo 'Yo no lo aceptaré...' y yo le dije... 'harás bien en recibirlo, si no me veré obligada a pedírselo a alguna otra persona, que es algo que no quiero hacer' porque yo prefiero que se encargue alguien de mi propia familia” (Ungerson, 1997, p. 371).

De forma parecida, otra paciente, la señora Aldington, dice:

“Sí, Maureen [la hija] se encarga en gran parte de prepararme la comida, así que obviamente yo le doy el dinero. Si Linda [la nuera] me lava la ropa, yo le pago el jabón. Ellas ponen reparos, pero yo no quiero... depender de ellas” (Ungerson, 1997, p. 372).

A veces estas economías informales se fracturan. Los miembros de una pareja, descontentos de que las visitas de su hija para cuidarlos se vieran alteradas por sus “indisciplinados” hijos adolescentes, le explicaron a Ungerson que iban a dejar de darle las veinte libras que le pagaban a la hija y a recuperar el carro que le habían cedido.

Los circuitos de prestación de cuidados no son excepcionales. Circuitos similares que envuelven sus propias prácticas monetarias surgen en el seno de las redes del parentesco, de la amistad y del vecindario, así como dentro de los hogares. Los circuitos comerciales funcionan dentro de las familias y de los hogares incluso en ausencia de cuidadores contratados. Pese a las denegaciones y los miedos de los teóricos de los *Mundos hostiles*, las familias y los hogares están llenos de transacciones económicas: compras, préstamos, trabajo doméstico, herencias, redistribuciones de los ingresos y consumo compartido. Mi anterior libro, *The Social Meaning of Money* (1994), está dedicado en extenso a asuntos como la división familiar de los ingresos obtenidos, las disputas acerca de las asignaciones y los diferentes usos del dinero del hogar. Mi propio trabajo posterior, así como el de otros investigadores, ha refinado y expandido la investigación de las dinámicas familiares y domésticas sobre estos aspectos (ver, por ejemplo, Bittman, England, Folbre y Matheson, 2003; Carrington, 1999; Chin, 2001; De Singly, 2003; Edin y Lein, 1997; Fleming, 1997; Grasmuck y Pessar, 1992; Pahl, 1994; Singh, 1999; Zelizer, 2001).

De hecho, las familias y los hogares no podrían sobrevivir sin una actividad económica incesante. Organizan sus transacciones económicas en circuitos paralelos a aquellos de las empresas, las monedas locales y el cuidado remunerado, pero difieren al incorporar una proporción aun mayor de relaciones íntimas y al hacer, en promedio, inversiones más amplias y a más largo plazo basadas en la reciprocidad, las actividades coordinadas y el destino común.

Los niños que cuidan

Podemos obtener una nueva perspectiva sobre los contactos entre intimidad y actividad económica mirando más de cerca el trabajo de los niños (ver, por ejemplo, Gullestad, 1992; Mayall, 2002; Morrow, 1994; Newson, 1976; Solberg, 1994; Song, 1999; Zelizer, 2002a). Siendo más precisos, vamos a continuar con el tema de la sección anterior identificando la contribución económica que hacen los chicos cuando ellos proveen los cuidados personales. Tal y como algunos investigadores nos ha mostrado recientemente, los niños se involucran en buena parte del trabajo de atención personal, desde el cuidado de sus hermanos hasta la atención de un abuelo enfermo. El tipo de trabajo que hacen los niños cambia dramáticamente de acuerdo con las relaciones sociales: por ejemplo, los cuidados que ellos ofrecen a los vecinos son de un tipo muy diferente a los que prodigan a sus hermanos. Los esfuerzos en la atención prestada varían también en cuanto a su legitimidad moral. Como los adultos, los hijos establecen fronteras muy fuertes entre las relaciones de cuidado que ellos estiman apropiadas y las inapropiadas. Por ejemplo, un niño que regularmente cocina o ayuda a ir al baño a su frágil abuelo no hará usualmente lo mismo con un vecino. Tanto los adultos como los niños marcan usualmente estas fronteras con invocaciones a la idea de los *Mundos hostiles*, advirtiendo de los peligros que supone ofrecer servicios íntimos a la gente equivocada. Los niños, y los adultos, también distinguen el trabajo asociado al cuidado respecto de otro tipo de trabajos, como las labores domésticas o el trabajo remunerado. Lo que es más, el trabajo de cuidado remunerado por parte de los niños, como en el caso de cuidar a los niños de otra familia, se diferencia práctica y simbólicamente del trabajo de ayuda gratuito que se realiza en casa.

El trabajo de cuidado de los niños es muy importante. Alcanza a actividades tan cruciales como la de asegurarse de que los miembros necesitados de la familia tomen sus medicinas, y eso a veces coloca a los niños en una situación de colaboración con los profesionales de la salud y con los trabajadores sociales. En el curso de estos trabajos los niños no sólo producen directamente bienes y servicios, sino que también acumulan capital por ejemplo, el capital humano obtenido gracias al conocimiento de los tratamientos médicos o el capital social logrado gracias a los lazos establecidos con los trabajadores de la salud. Además, la acumulación individual por los niños de algún capital por lo general incrementa el total de capital accesible al hogar como un todo. Al conectar a los hogares con poderosas instituciones externas, la mediación de los niños a veces afecta en gran medida la posición social de la familia. Las familias inmigrantes, por ejemplo, a menudo dependen de sus hijos nacidos en el país de llegada a la hora de establecer un amplio rango de conexiones entre los adultos de la casa y el medio ajeno. Contra ciertas intuiciones, ello

significa que un hogar que no tiene hijos puede, en ciertas circunstancias, acumular menos capital que aquel que sí los tiene.

El trabajo de cuidado de los niños asume una gran variedad de formas, y cada una corresponde a un haz distinto de relaciones sociales. En su descripción etnográfica del momento en que se recoge a los niños en una escuela básica ubicada en una zona de ingresos mixtos y étnicamente diversos de Oakdale (California), Barrie Thorne (2001) señala:

La escena de la recogida nos ofrece imágenes de niños construyendo y negociando activamente la vida cotidiana, incluyendo las divisiones del trabajo en y más allá de los hogares. Los chicos asumen la responsabilidad de localizar y llevar hasta la casa a sus hermanos más jóvenes; se organizan entre sí en grupos para dirigirse hacia sus destinos después de la escuela; hacen llamadas telefónicas para averiguar sobre adultos que llegan tarde; llevan mensajes entre la escuela y la casa. Además, los niños a veces ayudan en los lugares de trabajo de los adultos por ejemplo, clasificando la ropa seca en el negocio de lavandería de un tío o ayudando a la madre a limpiar las mesas en un restaurante. Los niños también contribuyen al trabajo doméstico (Thorne, 2001, p. 364).

En estas actividades, los cuidados ofrecidos por los niños de Oakdale suponen valores económicos para sus hogares.

En *Ask the Children*, la encuesta nacional aplicada a una muestra representativa que incluye a más de 1.000 niños norteamericanos de 3º a 12º (entre los 8 y los 18 años), Ellen Galinsky ofrece un revelador vistazo sobre la variedad de trabajos de cuidado que realizan los niños. La encuesta, complementada con entrevistas, encuentra a niños que dicen que ellos “se hacen cargo” de sus padres buscando estrategias para reducir el estrés y la fatiga de sus progenitores. Una niña de 12 años enfatizaba que usaba el humor para ayudar a su madre:

“Yo trato y la hago sentir mejor. Mi amiga puede hacer reír a la gente con mucha facilidad. Así que normalmente le digo: “Chris, mi madre no está muy bien en estos momentos... ¿no quieres venir y levantarle el ánimo?” y apenas en cinco minutos mi madre ya se está riendo a carcajadas” (Galinsky, 1999, p. 240).

Algunos de los niños protestaron por sus obligaciones a la hora de tener que cuidar. Ellos sentían, dice Galinsky, que “sus padres se habían convertido en sus hijos y que eran ellos quienes los atendían como padres” (Galinsky, 1999, p. 240).

Desde un punto de vista inverso, Galinsky nos muestra que los niños responden al trabajo de sus padres mediante formas sugestivas e inesperadas. Mientras que muchos expertos y muchos padres se preocupan por el hecho de que los progenitores no pasan suficiente tiempo con sus hijos, por su parte los niños se inquietan menos a causa de este déficit de tiempo. Es cierto que ellos se preocupan mucho por sus padres, pero sobre todo por la

cualidad de sus interacciones con ellos cuando los padres están muy estresados. En efecto, apunta Galinsky, los niños a menudo juegan a ser “detectives” tratando de recoger “pistas sobre el estado de ánimo” de sus padres. Una niña habló acerca de llamar a sus padres al trabajo “con el fin de averiguar cuáles eran sus ánimos y decidir entonces si debía limpiar la casa antes de que ellos regresaran al hogar” (Galinsky, 1999, p. xvii). Es evidente que el alcance, variedad, intensidad y valor de los trabajos de cuidado de los niños no han recibido aún la atención que merecen.

Precisamente con esta carencia en la cabeza, los abogados británicos han acuñado el término “jóvenes cuidadores” [*young carers*] para designar a los niños que hacen contribuciones cruciales para el bienestar de otras personas. Estos niños que cuidan se encargan de atender a los miembros enfermos o incapacitados de la familia, usualmente a sus padres, pero también a hermanos y abuelos. En el Reino Unido, la *Carers' (Recognition and Services) Act* de 1995 reconoce el trabajo de estos niños al incluir a los menores de 18 años en la categoría de los cuidadores informales privados que tienen derecho a los servicios sociales.² Sin embargo, Richard Olsen (2000) señala que las actuales definiciones que se hacen de estos niños cuidadores perpetúan una dudosa distinción entre las formas admisibles e inadmisibles del trabajo de cuidado que está a cargo de los niños. En ellas se reconocen ciertas tareas de cuidado realizadas en el seno de determinadas relaciones pero se excluyen trabajos similares efectuados en otro amplio abanico de situaciones. Por ejemplo, Olsen apunta:

Vemos que a los jóvenes cuidadores no sólo se les define simplemente por el tipo y la cantidad de tareas que hacen, sino también por el hecho de que su actividad se orienta hacia el 'cuidado' de una persona incapacitada 'dependiente'. El hijo mayor de una familia numerosa está excluido de la definición de joven cuidador, mientras que se incluye al hermano de un niño minusválido que realiza las mismas tareas (cambiarle las sábanas, vigilarlo y cosas similares). De la misma forma, típicamente se incluye en la definición de joven cuidador al niño cuyo padre o madre es minusválido y se ve por tanto en la tesitura de tener que realizar la mayor parte de las labores domésticas (cocinar, limpiar, etc.), mientras que se deja por fuera al niño que realiza las mismas labores en una de esas familias llamadas 'normales' (Olsen, 2000, p. 391).

Como dice Olsen, estas etiquetas tan restrictivas no tienen en cuenta cuán amplio es el trabajo de los niños cuidadores, ni permiten ver que mucha de su aceptación o rechazo no depende del carácter del esfuerzo del niño sino del contexto social en que él se produce (sobre el trabajo de cuidado de los niños, ver también Becker, Aldridge y Dearden, 1998; Boulding, 1980; Robson y Ansell, 2000). En efecto, los niños proveen a sus familias de un sorprendente abanico de servicios.

² Ver http://www.hmsso.gov.uk/acts/acts1995/Ukpga_19950012_en_1.htm [consulta realizada el 5 de abril de 2003].

Los niños como mediadores lingüísticos

Estímese el impacto que las habilidades lingüísticas de los niños tienen para sus padres inmigrantes. Incluso los hijos pequeños crecidos y educados en el país de recepción tienen, a menudo, muchas más habilidades con el lenguaje del nuevo país que sus padres (ver, por ejemplo, Portes y Hao, 2002). Ello invierte, de una manera crucial, la distribución de las habilidades dentro del hogar. En una investigación sobre los hogares de inmigrantes mexicanos en Los Angeles (California), Abel Valenzuela (1999) observó que estas familias generalmente enfrentaban serios problemas respecto del capital social y cultural: sabían muy poco acerca de cómo funcionaban las instituciones en Estados Unidos las escuelas, los lugares de trabajo, las iglesias, los juzgados y los bancos. De una importancia más inmediata, a menudo carecían incluso de los suficientes conocimientos de la lengua inglesa como para poder tratar con estas instituciones.

Los niños se convertían por tanto en los aliados indispensables de sus padres. En 68 entrevistas, que incluían a 44 adultos cabeza de familia de hogares inmigrantes y 24 de sus hijos ahora ya crecidos, Valenzuela escarbó en sus recuerdos de interacciones pasadas. Encontró que los niños ejercían tres papeles en el hogar. Primero, servían como los *tutores* de sus padres y hermanos, traduciendo, interpretando y enseñando. Además de traducir directamente las noticias de la televisión o los documentos gubernamentales, los niños mediaban en el caso de transacciones delicadas entre sus padres y los médicos, los maestros, los empleados bancarios y otras autoridades. El segundo papel de los niños era como *abogados*, interviniendo en beneficio de sus padres en interacciones complejas o controvertidas; por ejemplo, cuando algún oficial público o vendedor no entendía o se ponía impaciente con sus padres o hermanos. Finalmente, Valenzuela reconoció el papel de los niños como *padres sustitutos*, al realizar tareas domésticas como cocinar, limpiar y cuidar de sus hermanos más jóvenes.

Las entrevistas de Valenzuela mostraron un fuerte patrón de género: las hijas ayudaban más a sus padres en las transacciones financieras, de empleo, legales y políticas que sus hermanos. Más allá del género, sin embargo, Valenzuela encontró que los hermanos de más edad

... a menudo asumían el papel principal a la hora de ayudar a sus hermanos más jóvenes en aquello que, en el hogar, usualmente es realizado por la madre, como alimentar y atender a los hermanos más pequeños, vestirlos para ir a la escuela, llevarlos y traerlos del colegio, y vigilarlos en ausencia de los padres (Valenzuela, 1999, p. 728).

Así, los niños mexicanos de segunda generación, especialmente las niñas, hacían una importante contribución laboral a sus hogares inmigrantes. Pese a la diversidad de tareas, las capacidades lingüísticas de los niños los volvían indispensables en el seno del hogar y en los vínculos del hogar respecto de las instituciones externas.

Retomando el estudio de Valenzuela, Marjorie Faulstich Orellana, Lisa Dorner y Lucila Pulido (2003) pasaron directamente a la observación de los niños pequeños (ver también Orellana, Reynolds, Dorner y Meza, 2003). Estudiaron a niños bilingües de 5° y 6° (entre los 10 y los 11 años), todos ellos hijos de inmigrantes mexicanos y centroamericanos, de cuatro comunidades: una del centro de Los Angeles (California); dos de Chicago (Illinois); y una cuarta de Engleville (Illinois). Basándose en entrevistas extensivas, observación participante en las casas y las clases de los niños, y grabaciones de audio, Orellana y sus colaboradoras pudieron documentar finamente el destacado espectro de situaciones en las que los padres dependían de las capacidades lingüísticas de sus hijos. Los niños, nos dicen, servían como traductores en siete ámbitos distintos:

Educacional: por ejemplo, haciendo de traductores en las reuniones entre profesores y padres, tanto para ellos como para sus hermanos, primos o amigos; o llamando a la escuela para informar de su ausencia o de la de sus hermanos.

Médico/ salud: por ejemplo, traduciendo en las consultas de los doctores o de los dentistas durante las visitas familiares; o interpretando las instrucciones de las medicinas, las vitaminas y otros productos para la salud.

Comercial: comprando con o para los padres; u ocupándose de los reembolsos, resolviendo las disputas y revisando las compras en caso de producirse errores.

Cultural/ entretenimiento: cuando iban al cine, al traducir la trama y el diálogo; o leyendo y traduciendo historias, guías prácticas, letras de canciones, manuales de instrucción.

Legal/ Estado: haciendo llamadas a la compañía de seguros en los caso de daño o de accidente de auto; u obteniendo los servicios de la seguridad social o del Estado al acompañar a sus padres a las oficinas y responder a las preguntas.

Financiero/ empleo: cambiando o depositando los cheques en el banco o en los establecimientos de cambio de divisas; o ayudando a los padres a rellenar los formularios de solicitud de empleo o de reclamo de las prestaciones de desempleo.

Vivienda/ residencia: traduciendo entre los padres y los propietarios, hablando con los administradores acerca de las cosas estropeadas en el apartamento (adaptado de Orellana, Dorner y Pulido, 2003, pp. 512-513, Tabla 1).

Los niños experimentaban muchos de estos encuentros lingüísticos como si formaran parte de las rutinas diarias de la vida familiar. Sin embargo, muchas de estas intervenciones no sólo exigían ciertos conocimientos, sino que eran para ellos una considerable fuente de angustia. Conocimientos y angustia coincidían más a menudo cuando los niños mediaban entre sus padres y aquellos extraños que ocupaban rangos importantes. Tomemos tan sólo un par de ejemplos, uno del ámbito de la salud, otro del comercial:

Cuando yo tenía cerca de ocho o nueve años fuimos al médico porque mi hermanito tenía más o menos un mes. Tenía que ir para una revisión y una médica le dijo [le preguntó] a mi madre si ella iba a darle al bebé la leche de su seno, pero yo no sabía qué significaba seno. Así que le pedí a la doctora si podía explicarme qué quería decir. Ella fue querida y atenta y me dijo que sí, por supuesto. Ella se tocó el seno y [yo] le dije a mi madre lo que la doctora estaba diciendo. Hasta donde recuerdo, esa fue la traducción más miedosa que hice nunca. No he traducido nada esta semana, pero he trabajado desde hace mucho tiempo traduciendo todo tipo de cosas. Bueno, me siento demasiado nerviosa cuando traduzco para el médico porque creo que no voy a llegar a comprender todas esas grandes palabras que los doctores usan (Jasmine, en Orellana, Dorner y Pulido, 2003, p. 516).

Mi madre nunca ha ido a Jewels o Dominick por sí misma. Ella siempre se hace acompañar de alguien que le sirva de intérprete. A menudo aun soy yo quien le pide el queso y el jamón en la tienda de productos de calidad. Recuerdo una situación en que hubo un error de comunicación que la hizo enfadar y que a mí me hizo sentir muy avergonzada. Tenía unos siete años. Mi madre y yo estábamos en Jewels. Mi madre me pidió que hiciera la fila mientras ella compraba otras cosas y que pidiera una libra de queso americano en la tienda. Después de aguardar turno durante unos quince minutos, la mujer de detrás del mostrador me preguntó qué deseaba y le dije que quería una libra de queso. Entonces la mujer me preguntó: “¿Americano, italiano, suizo...?” Pensé que ella me estaba preguntando por mi nacionalidad. Le respondí que “mexicana”. Con un frustrado tono de voz me dijo que no tenían queso mexicano (Beatriz, en Orellana, Dorner y Pulido, 2003, p. 519).

En estas circunstancias, los niños de los inmigrantes asumen delicadas responsabilidades en procura del bienestar de sus padres y de su hogar. En el proceso, no sólo están desarrollando servicios fundamentales sino incrementando el capital de su familia. Orellana, Lorner y Pulido apuntan que su conocimiento del inglés y de las prácticas culturales de Estados Unidos facilitan la reproducción de sus hogares familiares. No obstante, como advierten Orellana y sus colaboradoras, estos niños a veces rechazan y negocian sus deberes, mientras que otras veces los padres se los imponen como obligaciones familiares. Por tanto, nadie debiera tomar las cruciales contribuciones que hacen estos niños que actúan como mediadores como evidencia de su ilimitado poder.

Los hijos en los negocios de los inmigrantes

Como ya vimos con Valenzuela, los servicios lingüísticos no constituyen la única ayuda que los padres inmigrantes reciben de sus hijos. En otro estudio de los inmigrantes mexicanos y centroamericanos en el área de Pico Union, en el centro de Los Angeles, Orellana (2001) observa que los niños están implicados en una gran diversidad de trabajo cotidiano, incluyendo “hacer vueltas; el cuidado de los hermanos; el aseo; lavar la ropa; llevar a los hermanos a la escuela, a la biblioteca o a otros destinos; ayudar a los hermanos con las tareas escolares... contestando y haciendo llamadas telefónicas”. Ella también

informa que los niños participan en labores remuneradas: “vender comida, ropa u otras mercancías junto a los vendedores callejeros adultos; ayudar a sus padres a limpiar casas, cuidar niños o cortar el césped; limpiar mesas en una *pupusería* (un restaurante salvadoreño); trapear los pisos de un salón de belleza” (Orellana, 2001, pp. 374-375; ver también Orellana, Thorne, Chee y Lam, 2001). Es especialmente destacable la amplitud de la participación con que los niños sirven a sus familias cuidando a los hijos más jóvenes.

De forma similar, en los negocios propiedad de los inmigrantes, de forma frecuente los niños no sólo recurren a sus conocimientos lingüísticos sino que sus esfuerzos ayudan a hacer funcionar la tienda o el pequeño negocio familiar. El estudio de Miri Song (1999) de las tiendas de comida china a domicilio en Gran Bretaña muestra de cerca las vitales contribuciones en términos de trabajo por parte de los niños (ver también Sun-Hee Park, 2002). Al entrevistar a 42 muchachos adultos (la mayor parte entre los veinte y los veinticinco años) de 25 familias chinas del sudeste de Inglaterra, Song encontró con algunas variaciones entre una familia y otra, y según la edad y el género que a menudo la mayor parte de ellos había empezado a ayudar a sus padres a los siete u ocho años de edad. Los pequeños niños habían empezado a echar una mano en las tareas más simples de la cocina, como lavar los platos o pelar camarones y papas. Gradualmente asumían obligaciones más públicas, tratando directamente con los pedidos de los clientes en el mostrador del negocio, trabajando por las tardes, después de la escuela o durante los fines de semana.

Conclusiones

¿Cómo debiéramos generalizar estos cuatro casos? Aquí está un breve resumen:

- Ni las aproximaciones que proponen los partidarios de los *Mundos hostiles* o del *Tan sólo* describen adecuadamente, y menos aún explican, la interacción entre las transferencias monetarias y los vínculos sociales, no importa que sean relativamente impersonales o muy íntimas.
- Tanto las transacciones íntimas como las impersonales pasan a menudo a través de circuitos comerciales que los participantes diferencian entre sí por medio de bien establecidas prácticas, supuestos y representaciones simbólicas.
- Cada uno de estos circuitos incorpora diferentes supuestos, prácticas, información, obligaciones, derechos, símbolos, lenguas y medios de intercambio.
- De forma más precisa, ellos establecen sus propias fronteras diferenciadas, sus vínculos interpersonales, sus transacciones económicas y sus medios de intercambio.

- Lejos de determinar la naturaleza de las relaciones interpersonales, los medios de intercambio (incluida la moneda legal) incorporados a estos circuitos asumen connotaciones particulares según los supuestos, prácticas, informaciones, obligaciones, derechos, símbolos y lenguajes incrustados en dichos circuitos.

- Por supuesto, los participantes en dichos circuitos ajustan de forma peculiar los medios de intercambio para establecer distinciones entre los diferentes tipos de relaciones sociales.

Estos son los mecanismos gracias a los que la gente atraviesa la aparentemente infranqueable fosa que existe entre la solidaridad social y las transacciones monetizadas. Ellos forman el punto de intersección entre el dinero y la intimidad.

Bibliografía

- ANTEBY, Michel (2003). "La 'perruque' en usine: approche d'une pratique marginale, illégale et fuyante", en *Sociologie du Travail* 45, pp. 453-71.
- BAYON, Denis (1999). *Les Systèmes d'Exchange Local, pour un vrai débat: monnaies, lien social, travail, citoyenneté*. Paris, Éditions Yves Michel.
- BECKER, Saul; Aldridge, Jo; y DEARDEN, Chris (1998). *Young Carers and Their Families*. Oxford, Blackwell Science.
- BITTMAN, Michael, ENGLAND, Paula, FOLBRE, Nancy; y MATHESON, George (2003). "When does Gender Trump Money? Bargaining and Time in Household Work", en *American Journal of Sociology* 109, pp. 186-214.
- BOULDING, Elise (1980). "The Nurture of Adults by Children in Family Settings", en E. Boulding (ed.) *Research in the Interweave of Social Roles: Women and Men 1*. JAI, Greenwich, Connecticut, pp. 167-89.
- CARRINGTON, Christopher (1999). *No Place Like Home. Relationships and Family Life Among Lesbians and Gay Men*. Chicago, University of Chicago Press.
- CHIN, Elizabeth (2001). *Purchasing Power: Black Kids and American Consumer Culture*. Minneapolis, University of Minnesota Press.
- COLLINS, Randall (2004). *Interaction Ritual Chains*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- DARR, Asaf (2003). "Gifting Practices and Interorganizational Relations: Constructing Obligation Networks in the Electronics Sector", en *Sociological Forum* 18, pp. 31-51.
- DE SINGLY, François (2003). "Intimité Conjugale et Intimité personnelle. À la recherche d'un équilibre entre deux exigences dans les sociétés modernes avancées", en *Sociologie et Sociétés* 35, pp. 79-96.
- EDIN, Kathryn y LEIN, Laura (1997). *Making Ends Meet: How Single Mothers Survive Welfare and Low-Wage Work*. New York, Russell Sage Foundation.
- ENGLAND, Paula y FOLBRE, Nancy (1999). "The Cost of Caring", en Ronnie J. Steinberg y Deborah M. Figart (eds.) "Emotional Labor in the Service

- Economy”, número especial, en *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 561, pp. 39-51.
- ESPELAND, Wendy Nelson y STEVENS, Mitchell L. (1998). “Commensuration as a Social Process”, en *Annual Review of Sociology* 24, pp. 313-43.
- FOLBRE, Nancy (2001). *The Invisible Heart: Economics and Family Values*. New York, The New Press.
- FORRESTER, Viviane (1996). *L'horreur économique*, Fayard, Paris [Versión castellana: *El horror económico*, FCE, México, 1997].
- FLEMING, Robin (1997). *The Common Purse: Income Sharing in New Zealand Families*. Auckland University Press, Auckland.
- GALINSKY, Ellen (1999). *Ask the Children*. New York, Morrow.
- GARCIA, Marie-France (1986). “La construction sociale d'un marché parfait: Le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne”, en *Actes de la Recherche en Science Sociales* 65, pp. 2-13.
- GRASMUCK, Sherri y PESSAR, Patricia R. (1992). *Between Two Islands*. Berkeley, University of California Press.
- GUÉRIN, Isabelle (2003). *Femmes et économie solidaire*. Paris, La Découverte.
- GULLESTAD, Marianne (1992). *The Art of Social Relations: Essays on Culture, Social Action and Everyday Life in Modern Norway*. Oslo, Scandinavian University Press.
- HELLEINER, Eric:
 1999 “Conclusions the future of national currencies?”, en GILBERT, Emily y HELLEINER, E. (eds.) *Nation-States and Money: The Past, Present and Future of National Currencies*. London, Routledge, pp. 215-229.
 2000 “Think Globally, Transact Locally: Green Political Economy and the Local Currency Movement”, en *Global Society* 14, pp. 35-51.
 2003 *The Making of National Money: Territorial Currencies in Historical Perspective*. Ithaca, Cornell University Press.
- KNORR CETINA, Karin y BRUEGGER, Urs (2002). “Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets”, en *American Journal of Sociology* 107, pp. 905-950.
- KUTTNER, Robert (1997). *Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets*. New York, Knopf.
- LANE, Robert (2000). *The Loss of Happiness in Market Democracies*. New Haven, Yale University Press.
- MAYALL, Berry (2002). *Towards a Sociology for Childhood*. Buckingham, Open University Press.
- MORRILL, Calvin (1995). *The Executive Way*. Chicago, University of Chicago Press.
- MORROW, Virginia (1994). “Responsible Children? Aspects of Children's Work and Employment Outside School in Contemporary UK”, en MAYAL, Berry (ed.) *Children's Childhoods: Observed and Experienced*. London, Falmer, pp. 128-143.
- NELSON, Julie A. (1999). “Of Markets and Martyrs: Is It OK To Pay Well For Care?”, en *Feminist Economics* 5, pp. 43-59.
- NEWSON, John y Elizabeth (1976). *Seven Years Old in the Home Environment*. New York, Wiley.

- OLSEN, Richard (2000). "Families under the Microscope: Parallels between the Young Carers Debate of the 1990s and the Transformation of Childhood in the Late Nineteenth Century", en *Children & Society* 14, pp. 384-394.
- ORELLANA, Marjorie Faulstich (2001). "The Work Kids Do: Mexican and Central American Immigrant Children's Contributions to Households and Schools in California", en *Harvard Educational Review* 71, pp. 366-389.
- ORELLANA, M. F., REYNOLDS, Jennifer., DORNER, Lisa., y MEZA, Maria (2003). "In other words: Translating or 'para-phrasing' as a family literacy practice in immigrant households", en *Reading Research Quarterly* 38, pp. 12-34.
- ORELLANA, M. F., DORNER, L., y PULIDO, Lucila (2003). "Accessing Assets: Immigrant Youth's Work as Family Translators or "Para-Phrasers", en *Social Problems* 50, pp. 505-524.
- ORELLANA, M. F., THORNE, Barrie., CHEE, Anna, y LAM, Wan Shun Eva (2001). "Transnational Childhoods: The Participation of Children in Processes of Family Migration", en *Social Problems* 48, pp. 572-591.
- PAHL, Jan (1999). *Invisible Money: Family Finances in the Electronic Economy*. Bristol, Policy Press.
- PERROT, Etienne (1999). "La compensation des dettes de SEL", en SERVET, Jean-Michel et al., *Exclusion et liens financiers: Rapport du Centre Walras 1999-2000*. Paris, Económica, pp. 384-391.
- PORTES, Alejandro y HAO, Lingxin (2002). "The Price of Uniformity: Language, Family and Personality Adjustment in the Immigrant Second Generation", en *Ethnic and Racial Studies* 25, pp. 889-912.
- RADDON, Mary-Beth (2003). *Community and Money: Caring, Gift-Giving, and Women in a Social Economy*. Montreal, Black Rose Books.
- RADIN, Margaret Jane (1996). *Contested Commodities*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- RIFKIN, Jeremy (2000). *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism Where All of Life is a Paid-For Experience*, Jeremy P. Tarcher/Putnam. New York.
- RIZZO, Pantaleo (1999). "Réciprocité indirecte et symétrie: l'émergence d'une nouvelle forme de solidarité", en SERVET, Jean-Michel (ed.) *Exclusion et liens financiers*. Paris, Económica.
- ROBSON, Elsbeth y NICOLA, Ansell (2000). "Young Carers in Southern Africa: Exploring Stories from Zimbabwean Secondary School Students", en HOLLOWAY, Sarah L. y GILL, Valentine (eds.) *Children's Geographies*. London, Routledge, pp. 174-193.
- ROSE, Carol (1994). "Rhetoric and Romance: A Comment on Spouses and Strangers", en *Georgetown Law Journal* 82, pp. 2409-2421.
- SCIARDET, Hervé (2003). *Les marchands de l'aube. Ethnographie et théorie du commerce aux Puces de Saint-Ouen*. Paris, Económica.
- SERVET, Jean-Michel (ed) (1999). *Une économie sans argent: les systèmes d'échange local*. Paris, Éditions Du Seuil.
- SINGH, Supriya (1999). "Electronic Money: Understanding Its Use to Increase the Effectiveness of Policy", en *Telecommunications Policy* 23, pp. 753-773.

- SOLBERG, Anne (1994). *Negotiating Childhood*. Nordplan, Stockholm.
- SONG, Miri (1999). *Helping Out: Children's Labor in Ethnic Businesses*. Philadelphia, Temple University Press.
- STONE, Deborah (1999). "Care and Trembling", en *The American Prospect* 43, pp. 61-67.
- SUN-HEE PARK, Lisa (2002). "Asian Immigrant Entrepreneurial Children," en TRINH, Linda Vo y BONUS, Rick (eds.) *Contemporary Asian American Communities: Intersections and Divergences*. Philadelphia, Temple University Press, pp. 161-174.
- THORNE, Barrie (2001). "Pick-up Time at Oakdale Elementary School: Work and Family from the Vantage Points of Children", en HERTZ, Rosanna y MARSHALL, Nancy L. (eds.) *Working Families: The Transformation of the American Home*. Berkeley, University of California Press, pp. 354-376.
- THRIFT, Nigel y LEYSHON, Andrew (1999). "Moral geographies of money", en E. Gilbert y E. Helleiner (eds.) *Nation-States and Money: The Past, Present and Future of National Currencies*. London, Routledge, pp. 159-181.
- UNGERSON, Clare (1997). "Social Politics and the Commodification of Care", en *Social Politics* 4, pp. 362-381.
- VALENZUELA, Abel Jr. (1999). "Gender Roles and Settlement Activities Among Children and Their Immigrant Families", en *American Behavioral Scientist* 42, pp. 720-742.
- VELTHUIS, Olav (2003). "Symbolic Meaning of Prices: Constructing the Value of Contemporary Art in Amsterdam and New York Galleries", en *Theory and Society* 32, pp. 181-215.
- VERNE, Jules (1994). *Paris au XX^e siècle*. Paris, Hachette [versión castellana: *París en el siglo XX*. Editorial Planeta, Barcelona, 1995].
- WEBER, Florence., GOJARD, Séverine., y Gramain Agnès (2003). *Charges de Famille*. Paris, La Découverte.
- WILLIAMS, Joan (2000). *Unbending Gender: Why Family and Work Conflict and What To Do About It*. New York, Oxford University Press.
- ZELIZER, Viviana A :
- 1994 *The Social Meaning of Money*. New York, Basic.
- 2001 "Transactions íntimas", en *Genèses* 42, pp. 121-144.
- 2002a "Kids and commerce", en *Childhood* 4, pp. 375-396.
- 2002b "La construction des circuits de commerce: notes sur l'importance des circuits personnels et impersonnels", en SERVET, Jean-Michel e GUÉRIN, Isabelle (eds.) *Exclusion et liens financiers: rapport du Centre Walras*. Paris, Economica, pp. 425-29.
- 2004 "Circuits of Commerce", en Jeffrey C. Alexander, Gary T. Marx y Christine Williams (eds.) *Self, Social Structure, and Beliefs: Essays in Honor of Neil Smelser*. Berkeley, University of California Press.
- 2005 "The Priceless Child Revisited", en QVORTRUP, Jens (ed.) *Studies in Modern Childhood: Society, Agency and Culture*. London, Palgrave, pp. 184-200.

VIDA CONYUGAL Y DESIGUALDADES DE GÉNERO EN CALI*

Pedro Quintín Quílez**

Resumen

Durante las últimas décadas se ha insistido en la democratización de las relaciones familiares, un proceso que estaría relacionado con la inserción de las mujeres en el mercado laboral y su papel en el sostenimiento de los hogares. El hecho es cierto, pero puede no ser una tendencia generalizable. En Cali, las esposas aún con ingresos propios se encargan en mayor grado de las tareas y responsabilidades domésticas y su participación en las toma de decisiones y en la gestión del dinero familiar no es equiparable a la de sus esposos, aunque ambos cónyuges expresan similares niveles de satisfacción marital.

Abstract

In the last decades, emphasis has been given to democratization of family life. According to some researchers, this behavior is related to higher feminine insertion in the labor market. In Cali (Colombia), however, wives, even with their own incomes, assume a higher share of domestic tasks and responsibilities. They also exhibit a lower participation in the allocation of family income, at least in the case here examined. Wife and husband, however, expressed similar levels of marital satisfaction.

Palabras clave: Familia, Dinero, Vida Conyugal, Empleo, Satisfacción Marital, Democracia Conyugal.

Key words: Family, Urban Life, Money, Conyugal Life, Employment, Marital Satisfaction, Conyugal Democracy.

* Este artículo es resultado de la investigación *Bienes y vida familiar en Cali*, realizada en el marco del grupo de investigación *Familia, Parentesco y Reproducción Social*. Contó con el apoyo del Centro de Investigación y Documentación CIDSE- y la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad del Valle (Convocatoria Interna VCI-UV/2005). Especiales agradecemos a David Quintero y María Clara Pardo asistentes de investigación, lo mismo que a las parejas por su tiempo y atención. Artículo recibido el 15 de Enero de 2008, aprobado el 15 de Mayo de 2008.

** Profesor, Departamento de Ciencias Sociales, Universidad del Valle. Dirección electrónica: quintin@univalle.edu.co.

Introducción

... un arreglo familiar puede ser muy injusto y poco equitativo, incluso cuando las diferentes partes obtienen alguna ganancia si se lo compara con el hecho de que no exista cooperación alguna. Pero aún cuando la cooperación genere beneficios, pueden existir organizaciones alternativas que favorezcan de forma distinta a las diferentes partes en comparación con las situaciones de no cooperación. Por tanto, es necesario preguntarse cuándo la distribución de beneficios es justa o aceptable, y no sólo cuándo existe algún beneficio para todas las partes (lo que puede ser el caso para un gran número de arreglos alternativos) (Sen, 2003).

Desde los años ochenta las ciencias sociales han producido una abundante literatura en la que se plantea que la vida familiar está sufriendo transformaciones de fondo. Se afirma, por un lado, que la familia se debilita como institución al cumplir cada vez menos funciones sociales y al ocupar progresivamente un lugar más pequeño básicamente afectivo en la experiencia individual; por el otro, que en su seno se instalan relaciones cada vez más igualitarias y democráticas (entre otros autores, véase Beck, 2002). Pareciera, de esta forma, que nos encontramos ante un singular proceso evolutivo que ha de llevar a la estandarización de un único y más justo modelo familiar.

Sin embargo, hay quienes ponen en duda estas tendencias y más bien plantean tanto una creciente *pluralización de las relaciones familiares* (Widmer, Kellerhals y Levy, 2004) como la persistencia de vínculos familiares poco equitativos, de tal forma que, ni siquiera en los países en que las tendencias igualitarias están más extendidas (como los escandinavos), se ha producido su generalización (Nyman y Evertsson, 2005).

De ello es una buena muestra el hecho de que los trabajos de reproducción de los hogares y de mantenimiento de las relaciones familiares recaigan especialmente sobre las mujeres. Quizás por eso sean las desigualdades sexuales las que más han atraído la atención de los estudiosos de la institución familiar y, en particular, de la vida conyugal. Aunque hoy se está ya bastante lejos de interpretaciones que como la de Gayle Rubin (1986) a mediados de los años setenta, no veían en el *contrato matrimonial* sino un espacio privilegiado para la dominación y la explotación de las mujeres, los investigadores han constatado la persistencia de sensibles diferencias y han tratado tanto de mostrar las transformaciones y cambios quizás pequeños y limitados que, sin embargo, parecieran estarse produciendo, como de establecer los factores y las condiciones que los propiciarían (para América Latina, véase Arango, 2004, pp. 250-254; Jelin, 2004).

Básicamente son dos las perspectivas hoy en disputa a la hora de establecer los elementos que, en particular, explicarían las dinámicas conyugales. Según la denominada *teoría de los recursos*, el esposo que realiza mayores aportes económicos al hogar no sólo está en mejor situación para controlar los bienes familiares en su conjunto sino que detenta una posición de privilegio y dominio en consecuencia, las relaciones serán más equitativas cuando ambos cónyuges contribuyan financieramente en igual medida al sostenimiento del hogar (Lundberg y Pollak, 1994). Frente a este modelo, caracterizado por mantener la

explicación al nivel de la interacción individual, los partidarios de destacar el peso de los valores y las normas enfatizan que las ideologías de género, que están incrustadas en las instituciones en la familia, pero también, por ejemplo, en el mercado de trabajo y en las prácticas cotidianas, tamizan de entrada tanto las acciones de los individuos como sus percepciones: por ejemplo, la persona que es socialmente definida como la encargada del sostén del hogar definición que puede cambiar entre diferentes grupos sociales tendrá mayor poder, sin importar cuál sea realmente su aporte (Vogler, Lyonette y Wiggins, 2008, pp. 121-122; Yodanis y Lauer, 2007, pp. 1307-1308).

Sin embargo, ni la una ni la otra abordan directamente un punto que, creemos, merece también ser atendido: empeñadas en medir de la manera más fina las desigualdades y en fijar el peso relativo que tienen distintos factores a la hora de determinar los diferenciales de poder y de responsabilidad, no auscultan la posibilidad de que la forma en que se experimenta la vida doméstica tenga poco que ver para quienes participan en ella con la búsqueda del equilibrio y de la reciprocidad absoluta en los esfuerzos y los intercambios. Como resultado de largos procesos históricos, y gracias a esfuerzos constantemente renovados destinados a ocultar sus contradicciones internas, la familia se esbozaría hoy según Pierre Bourdieu (1997) como el ámbito privilegiado de la *philia*, es decir, de la amistad y del rechazo formal del espíritu de cálculo, o de acuerdo con Luc Boltanski (2000) del *ágape*, del acto gratuito que no espera devolución. En cierta forma, pareciera incluso que la dinámica familiar huyera de la posibilidad de un mercado perfecto parecido a aquel que pretende hallar buena parte de la ciencia económica y que algunos estudiosos parecen reclamar también para la familia (véase Weber, 2000).

En este texto queremos observar con cierto detalle lo que acaece al respecto en el caso de algunas parejas de la ciudad de Cali. Para ello seguimos en primer lugar las indicaciones propuestas hace ya más de una década por Frances R. Woolley y Judith Marshall (1994) cuando señalaron que la dedicación laboral de los esposos, su participación en el trabajo doméstico, en las tomas de decisiones en el hogar y en la gestión de los flujos de los gastos y la administración de los bienes en el seno de la familia eran indicadores adecuados de la desigualdad. Sin embargo, como una forma de calibrar mejor la experiencia conyugal, tenemos también en cuenta el grado de satisfacción que los esposos expresan tanto acerca de cada uno de esos aspectos como de la relación marital en su conjunto.

Nuestro estudio: estrategia y datos

Para todo ello recurrimos al análisis de una parte de los datos recogidos en el curso de una investigación realizada entre el año 2005 y el 2007 sobre la circulación e intercambio de bienes y servicios entre cónyuges caleños*. El objetivo inicial era seguir las recomendaciones que hace años planteaba Barbara Laslett (1993, p. 131): producir acercamientos de nivel micro-sociológico que permitan *examinar, en detalle, las actividades diarias que están implicadas en la conformación de las familias en la cocina, en la sala y en el dormitorio con el objeto de poder colocar la construcción social de la familia en una trama de texturas más rica que las*

*que tenemos hoy.*¹ Siguiendo con esta orientación pero añadiendo otros elementos, como la alcancía y las cuentas, que nos interesaba auscultar especialmente, recurrimos en nuestra exploración a la recolección de información por medio de la aplicación de encuestas a diferentes parejas de la ciudad.²

Estas encuestas, aplicadas a cada uno de los miembros de las parejas seleccionadas, recopilaban información tanto sobre los flujos de bienes y servicios que circulaban entre los cónyuges como acerca de algunos datos socio-demográficos personales básicos (edad, nivel educativo, trayectoria ocupacional y residencial, etc.), la organización de la vida familiar (jefatura del hogar, distribución de tareas domésticas, toma de decisiones, gestión y administración de los recursos del hogar, etc.) y los niveles de satisfacción respectiva de los cónyuges; además, un módulo final más sencillo requería información sobre algunos de esos mismos puntos para dos momentos previos de la relación: la fase de noviazgo y el primer año de convivencia de la pareja. Se buscaba, de esta forma, disponer de información que permitiera correlacionar los intercambios de bienes y la distribución desigual en el seno del hogar con diferentes características y recursos personales, así como constatar ciertas continuidades y cambios en la interacción conyugal. Con el objeto de acopiar información sobre un relativamente amplio abanico de situaciones familiares lo que había de permitir algún tipo de síntesis empírica al facultar la comparación y el contraste entre casos particulares, se fijaron dos criterios para la selección de las parejas:

a.- La condición económica de la familia, atendiendo así al evidente papel de diferenciación entre hogares que la capacidad adquisitiva y la tenencia de recursos económicos juega en los intercambios y en la valoración de los bienes que se hace en el seno de las familias (Bourdieu, 2000, pp. 25-26; Narotzky, 2004, pp. 192-195). En consecuencia, se escogieron parejas de barrios con diferente estrato socio-económico.³

¹ Excepto cuando la referencia bibliográfica aparece en castellano, las traducciones son nuestras.

² Otros formatos (como las entrevistas abiertas) habrían producido resultados sensiblemente diferentes: en los cuestionarios altamente focalizados, como los de las encuestas, la presión para responder puede llevar a forzar las explicaciones (por ejemplo, recurriendo para salir del paso a la enunciación de patrones normativos o de respuestas socialmente legitimadas; cf. Miethé, 2002, p. 212 y ss.). Sin embargo, se estimó que, con una encuesta larga que incorporase preguntas detalladas, era más que suficiente para una investigación exploratoria.

³ Apelamos a una clasificación que tiene objetivos distintos (tributarios, básicamente) a los de la investigación social, pero que en Colombia ha sido usada también para estos fines. Sobre las variaciones por estratos, por ejemplo, y de acuerdo con los resultados de una encuesta publicada por la revista *Dinero* ("En qué gastan los colombianos", 20 de agosto, 2004, pp. 33-42), el estrato 1 gastaba el 71,4% de sus ingresos (de un promedio de ingresos de US\$ 319) en vivienda, alimentos, bebidas y tabaco, y transporte es decir, en gastos inflexibles, mientras que los estratos 5 y 6 destinaban a esos mismos rubros tan sólo el 54,3% (de un promedio de ingresos de US\$ 1.890). Es necesario advertir que, al recurrir a esta clasificación que se hace a partir de algunas condiciones materiales de las viviendas, no se está asumiendo la existencia de una homogeneidad absoluta en términos del estilo o del estándar de vida entre quienes comparten un mismo estrato (Buss, 1992, pp. 309-310; Douglas, 1998, p. 107 y ss.).

b.- El momento del ciclo en que se encuentra la pareja, lo que incide en la estructura, el tamaño y la composición familiar y afecta, por tanto, a la vida doméstica y al nivel económico del hogar: pequeñas variaciones en la composición familiar pueden tener tanta o más trascendencia que los ingresos a la hora de dar cuenta de las dinámicas familiares (Muñoz, 2004, pp. 191-192; Ortner, 2003, p. 27 y ss.). Por este motivo, se buscó incorporar parejas ubicadas en diferentes momentos del ciclo familiar.

La encuesta se aplicó entre abril y junio del año 2006 a los dos cónyuges - por separado⁴- de 24 parejas heterosexuales tanto casadas [10 casos] como en unión libre [14] residentes en tres barrios de Cali:

Cinco de ellas pertenecen al barrio Ciudad Capri, ubicado en la Comuna 17, al sur de la ciudad; casi en su totalidad la comuna ha sido producto de la ocupación y la edificación legal. El estrato moda es el 5 o medio-alto (43%), aunque hay zonas de estrato 6 o alto (22%). Excepto en unas pequeñas áreas, la comuna ha tenido buenas condiciones de urbanización, cumpliendo con todos los requisitos de servicios públicos e incluyendo secciones de zonas verdes y viales. Ciudad Capri nació en los años setenta a partir de planes urbanísticos y arquitectónicos cuidados, con el diseño previo de conjuntos habitacionales de uno y dos pisos, constituidos por unidades unifamiliares dispuestas en lotes regulares, con amplios antejardines y calles arborizadas y pavimentadas.

Nueve parejas del barrio Chiminangos (Comuna 5), localizado en la zona centro-oriental. La comuna presenta una alta homogeneidad en términos socio-económicos, pues más del 80% pertenece al estrato 3 (medio-bajo) y las viviendas disponen en su mayor parte de servicios públicos. En ella hay varios barrios que consisten en bloques de apartamentos, como es el caso de Chiminangos, que fue diseñado como una pequeña ciudadela de apartamentos de pocos pisos y de características similares entre sí que contaron desde el primer momento con todos los servicios.

Diez parejas del barrio Eduardo Santos, que pertenece a la Comuna 12, localizada al oriente de la ciudad, en un área originalmente de invasión pero ahora totalmente consolidada y con una población de estrato socio-económico medio-bajo y bajo (el estrato moda es el 3, o medio-bajo, aunque el de Eduardo Santos es el 2 o bajo). La comuna presenta condiciones urbanísticas y ambientales consideradas aceptables en

⁴ Aunque esta decisión supuso la introducción de dificultades extras en los análisis, con ella se buscaba afrontar una de las limitaciones más comunes en los estudios de familia: hace ya tiempo que Constantina Safilios-Rothschild (1969, p. 292) recomendó no confundir la *sociología de la esposa* con la sociología de la familia, debiendo preguntar a ambos esposos o, si esto ofrecía dificultades, estableciendo en las muestras cierta paridad entre hombres y mujeres. En nuestro caso, para evitar la negativa a responder por parte del segundo cónyuge (quien podía asumir que se trataba de una pérdida de tiempo el tener que dar dos veces la misma información o que se estaba buscando contraponer lo expresado por cada uno de los cónyuges entre sí) se diseñó un cuestionario para cada sexo de tal manera que, aunque contenían las mismas preguntas, se diferenciaban entre sí por el color del papel y el orden de los módulos.

términos de calidad de vida. Las viviendas son descritas por Camacol como técnicamente planeadas, semi-terminadas, independientes, con fachadas renovadas y con acceso a servicios públicos; aunque se encuentran en la periferia urbana, las vías están pavimentadas y se cuenta con servicio de transporte urbano. La tasa de desempleo sobrepasa el 9%, pero entre la población activa domina el trabajo por cuenta propia, transitorio y con índices de desocupación variables (más del 90% de quienes tienen trabajo lo hacen en el comercio, los servicios y la construcción)⁵.

Por otro lado, y para garantizar la incorporación de parejas situadas en diferentes momentos del ciclo familiar y con características disímiles, se incluyeron casos en los que se combinaron tres aspectos: el tiempo que llevaba la pareja haciendo vida conyugal (1 año o menos [5 parejas], entre 1 y 10 años [9 parejas] y más de 10 años [10 parejas]); los ingresos del hogar (sólo un cónyuge con ingresos [10 parejas] y dos cónyuges con ingresos [14 parejas]); y, finalmente, la existencia de hijos en el hogar [14 parejas con hijos y 10 sin hijos]).

Esta selección y el escaso volumen de encuestas aplicadas, aunque ajustados a los objetivos prospectivos del estudio y a sus estrechos márgenes temporales y financieros, suponen la introducción de sesgos en el tipo de parejas encuestadas.⁶ Ello obliga a tener que hablar de los casos realmente estudiados e impide hacerlo en términos de una muestra estadísticamente representativa de los barrios y, menos aun, por tanto, de la ciudad.

Las desigualdades en el seno de la vida conyugal

Como ya se señaló, queremos en primer lugar observar con cierto detalle lo que sucede en el seno de estas parejas y establecer si existen o no desigualdades. Para ello, hemos escogido tres aspectos: la distribución entre los cónyuges del trabajo doméstico, la participación respectiva en la toma de decisiones y, finalmente, su injerencia en el manejo del dinero y los bienes del hogar. Para exponer los resultados, recurrimos por momentos a su desglose por barrios.

La distribución del trabajo doméstico

La distribución del tiempo un bien al que todos tenemos acceso y que, en principio, está equitativamente distribuido es considerada como un indicador rápido, ágil y claro de la desigualdad (Gershuny y Sullivan, 1998, p. 74 y ss). Exploramos esta dimensión atendiendo a las diferencias que se producen en términos de género y de estatuto laboral y empleo respectivo de los cónyuges a la hora de la dedicación a las tareas domésticas.

⁵ La información sobre los barrios ha sido tomada de <http://www.cali.gov.co/sil/web/index.php> [consulta: octubre 2006] y está basada en datos del año 2004 (*Cali en Cifras 2004*).

⁶ Además, pese a que se trató de tener casos con características similares para cada uno de los barrios, dificultades de orden práctico lo impidieron (por ejemplo, en Capri saturado de encuestas de empresas privadas sobre consumo, hubo mayor reticencia a la hora de atender a los asistentes de investigación).

Nuestro cuestionario contenía preguntas acerca de la frecuencia en la realización de diversas actividades domésticas y del tiempo que se les dedicaba, así como se solicitaba completar un cronograma de las actividades realizadas el día anterior de entre semana y el anterior domingo (aclarando si eran días típicos o, al contrario, poco comunes, además de una descripción de aquellas actividades regulares que, por algún motivo, no se habían realizado en esos días).

Lo que primero debe ponerse en consideración es el tiempo que las esposas dedican a ocuparse en empleos externos. Esta situación se produce en todos los barrios y, aunque se podría pensar que se da sobre todo en los hogares con menores ingresos (estando asociado por tanto a la necesidad de obtener recursos extras para completar los magros o nulos ingresos de los esposos), vemos que no es así: es entre las parejas de Capri donde ellas trabajan en una mayor proporción casi dos tercios, mientras que en Chiminangos trabajan más de la mitad y en Eduardo Santos justo la mitad de ellas. Es decir que, a mayor nivel socio-económico, se encuentra más participación de las esposas en el mercado laboral. Vistos los casos en detalle, parece tratarse de la búsqueda de dobles ingresos en los hogares de los sectores más altos; pero, a la inversa, se observa que, a menor nivel socio-económico, aunque dominan los ingresos masculinos, aparece también la figura de la obtención de ingresos laborales exclusivos por parte de las esposas (un caso en Eduardo Santos), lo que no se da en Capri y Chiminangos.⁷

Sin embargo, y ese es el punto que nos parece que merece más atención, pese a esta alta participación de las esposas en el mercado de trabajo y en la obtención de ingresos pues los de ellas son, en más de la mitad de los casos, superiores o similares a los de sus esposos, siempre son las mujeres quienes dedican más horas a la semana a las actividades domésticas, mientras que la participación de los hombres es, comparativamente, mucho más limitada: tan sólo cinco parejas declaran una participación igual.⁸ De tal manera que la mitad de las esposas dedica más de 16 horas semanales a labores domésticas, mientras que sólo dos esposos sostienen esa intensidad horaria; por otra parte, mientras que doce esposos declaran dedicarle menos de cinco horas semanales (de entre ellos, cuatro le dedican menos de una hora), esta misma baja dedicación la declaran tan sólo seis esposas (pero ninguna en el grupo de menos de una hora).⁹

⁷ Sobre las dificultades para establecer las características específicas de los hogares colombianos que estarían directamente asociadas con la mayor o menor vinculación de las esposas al mercado laboral, véase Arango y Posada, 2005, pp. 1833-1835. Es necesario tener en cuenta además que muchas mujeres no consideran esa participación como un logro, sino como una necesidad destinada a enfrentar las carencias del hogar (Trappe y Sørensen, 2006, pp. 644); sin embargo, en nuestro caso tan sólo una mujer de Chiminangos, hoy ama de casa, expresó con claridad que ella “prefería quedarse en casa con las hijas”.

⁸ Tres parejas de Capri, una de Chiminangos y una de Eduardo Santos. En todos los casos ambos cónyuges trabajan y aportan sus ingresos al hogar; también las jefaturas son compartidas excepto un caso de Capri donde él es el jefe de hogar.

⁹ Hay que anotar que los cinco hogares de Capri y uno de Chiminangos cuentan con empleada doméstica; aún así, todas las esposas de estos hogares dedican algún tiempo al trabajo doméstico.

Por otra parte, y sin disponer de espacio aquí para un análisis más detallado, las labores específicas del hogar están también diferenciadas sexualmente: mientras que la participación de los hombres se concentra sobre todo en algunas tareas (arreglar daños menores de la casa, mercar, poner la mesa y recogerla, sacar la basura, tender la cama, pagar cuentas y mantener el vehículo del hogar), la de las mujeres que también se ocupan de todas esas cosas es más diversificada e incluye además el aseo y la limpieza general de la casa (incluidos los baños y la cocina), el lavado, planchado y recogida de la ropa, ir de compras, ordenar y guardar el mercado, cocinar, lavar los platos y arreglar la cocina, y dedicar tiempo a cuidar a los niños y a los enfermos.

Estas diferencias en el tiempo de dedicación a las tareas domésticas no remiten únicamente a diferencias en los aportes económicos o de participación en el mercado laboral de las mujeres aunque es cierto que, en promedio y teniendo en cuenta los fines de semana, los hombres dedican un tercio más de tiempo al trabajo remunerado (de acuerdo con el cálculo realizado excluyendo aquellos casos en los que ellas no trabajan). En este sentido, Michael Bittman *et. al* (2003) muestran estadísticamente cómo en Australia y, en menor grado, en Estados Unidos la distribución de las tareas domésticas entre esposos está mediada por la existencia de consideraciones de género, de tal forma que en aquellos hogares en que las mujeres trabajan fuera de tiempo completo y el marido no tiene trabajo remunerado se produce paradójicamente un acrecentamiento del trabajo doméstico de la mujer, mientras que el del marido suele permanecer estable y por debajo del de su esposa. Todo ello estaría asociado, según estos autores, al rechazo de la feminización por parte de los hombres y a la existencia de procesos de neutralización de las desviaciones cotidianas respecto de las normas dominantes de los roles de género en lo que se conoce como el *hacer género* [*doing gender*], y cómo por detrás de esas reparticiones del trabajo hay, también, consideraciones morales (incorporadas tanto por hombres como mujeres) acerca de las que se consideran las virtudes de cada sexo y de la adecuada distribución de las tareas en el seno del hogar (Riley y Kiger, 1999).

En definitiva, los datos obtenidos entre las parejas de estos tres barrios se parecen en general a los reunidos desde hace tiempo por otras muchas investigaciones (cf. Benería y Roldán 1987, p. 123 y ss.; Flórez, 2000, pp. 60-61). Por ejemplo, y para el caso colombiano, el estudio sobre socialización de género y utilización del tiempo adelantado hace más de una década por Lucero Zamudio, Álvaro Toledo y Lucy Wartenberg (1996) concluye que esta tendencia en la distribución de las ocupaciones está generalizada en los diferentes casos que ellos abordan (grandes ciudades, ciudades intermedias y veredas rurales de las áreas de Bogotá, Medellín y Cali) y forma parte fundamental en la reproducción de los roles de género. Para el caso del Valle del Cauca, observaban que el uso de los espacios familiares y de los tiempos dedicados a labores domésticas es mayor por parte de las mujeres, y que los hombres participan poco o casi nunca en tareas como el remiendo y el lavado de ropa, la preparación de alimentos y el aseo de la casa, participan algo más en las compras (diarias y de ropa) y en el pago de cuentas, y en un porcentaje más alto lo hacen en las actividades de construcción de la casa (más del 40%) y en la realización

del mercado (sobre el 75%)¹⁰. También los principales hallazgos de David Serrano y Guillermo Villegas (2000) sobre Manizales coinciden en detectar estas desigualdades en la distribución del trabajo del hogar, sin importar el hecho de que las esposas tengan ingresos (aunque allí en casi el 80% de los casos los ingresos de los esposos son superiores).

Desde hace tiempo los estudios han mostrado que la brecha entre hombres y mujeres en cuanto a dedicación de tiempo al trabajo doméstico no se ha cerrado, que las mujeres que además tienen un empleo suelen llevar cargas de trabajo más pesadas que las que son tan sólo ama de casas, y que, pese a ello, sus esposos no incrementan significativamente su tiempo de dedicación a labores domésticas (Hartmann, 1981).¹¹ De acuerdo con Glenna Spitze y Karyn Loscocco (1999), aunque es evidente que la inserción y la posición de la mujer en el mercado de trabajo se ha modificado dramáticamente a lo largo del siglo XX, los cambios en el hogar han sido mucho más lentos y parecen ir un paso por detrás, lo que perturba la participación de las mujeres en el mercado laboral: ellas se ven afectadas aún, de forma asimétrica en comparación con los hombres, por las características y dinámicas internas de la familia. En cierta forma, todo ello contribuye a que, como describió Marianne Weber (2007) hace ya más de un siglo, a veces le sea más favorable a la mujer permanecer como ama de casa en el hogar ya que, si participa en el mercado de trabajo, termina por soportar sobre sus hombros la doble tarea de actuar como ama de casa y como trabajadora asalariada.

Para acabar con este punto, recordemos que el cuestionario incluía preguntas sobre el nivel de satisfacción personal respecto de diferentes ítems, entre ellos el trabajo doméstico y la distribución general de su tiempo. En este punto los hombres declaran sentirse ligeramente más satisfechos, aunque las diferencias con las esposas son pequeñas: así, mientras ocho hombres y ocho mujeres se declaran muy contentos con la distribución de las tareas domésticas, tan sólo tres hombres pero cinco mujeres se declaran poco contentos (el resto dice estar contento); en cuanto a la distribución general de su tiempo, mientras que cinco hombres y cuatro mujeres se declaran muy contentos, son siete los hombres pero nueve las mujeres los que dicen estar poco contentos (el resto contesta contento).¹² No hay que olvidar que Loscocco y Spitze (2007) subrayan que la satisfacción

¹⁰ Estas tendencias se muestran desde muy temprana edad en los muy distintos tiempos de dedicación a las labores domésticas de los niños y las niñas de estas regiones; lo que no hace sino agravarse cuando aumenta la edad, puesto que entonces son cada vez más las chicas quienes las realizan con mayor frecuencia (Zamudio *et al.*, 1996, p.58 y ss.).

¹¹ La disminución del tiempo de dedicación al hogar de las esposas no quiere decir necesariamente que se produzca gracias a la mayor participación de sus cónyuges en ellas. Como señalan Sanjiv Gupta y Michael Ash (2008), más bien sucede que ellas destinan una parte de sus propios ingresos a adquirir servicios domésticos en el mercado (contratación de empleados, compra de alimentos pre-cocinados o de pedidos a domicilio). Por otra parte, a menudo su vinculación laboral las lleva a realizar las mismas labores que las consideradas propias de las amas de casa al ocuparse en el sector servicios y en una *industria del cuidado* crecientemente feminizados y con salarios devaluados (Folbre y Nelson, 2000, pp. 124-127).

¹² En las preguntas sobre la satisfacción se planteaban tres posibles respuestas: “muy contento” (nivel alto), “contento” (nivel medio) y “poco contento” (nivel bajo).

de hombres y mujeres con el trabajo (doméstico o remunerado) está en buena medida más relacionada con los ideales que unos y otros tiene respecto de los roles de género (y en especial con cuál tiene la responsabilidad de ser el proveedor económico de la familia) que con su distribución más o menos equitativa.

La toma de decisiones

Otra dimensión que ha sido objeto de preocupación por quienes están interesados en comprender la vida familiar y las relaciones de género en su seno es la forma en que se toman las decisiones en el hogar. A partir de estudios experimentales realizados a mediados del siglo XX, Fred L. Strodbeck (1951) mostró que las tomas de decisiones estaban relacionadas con la organización social y cultural propia del grupo al que pertenecían las parejas, prevaleciendo la opinión de la esposa sólo cuando ella ocupaba los roles sociales más reconocidos y tenía más independencia; es decir, por tanto, que las tomas de decisiones pueden ser estimadas como una forma de aproximarse a las relaciones de poder en el seno de la familia dentro de un determinado marco cultural y social (Rogers y Amato, 2000, p. 739). Nuestro cuestionario incluía preguntas acerca de quién decidía sobre diversos aspectos de la vida doméstica cotidiana y el grado de satisfacción que sentía el entrevistado respecto de la repartición general de las decisiones.¹³

En general, no se encuentran entre nuestros encuestados decisiones que estén en todos los casos asignadas a uno u otro cónyuge: en buena medida se observa una relativamente alta proporción de participación de ambos esposos. Ahora bien, es posible detectar ciertas tendencias en términos de género en su asignación. Para facilitar la lectura, a continuación vamos de aquellas decisiones en que se observa una mayor participación masculina a aquellas que parecen decantarse del lado femenino. Así, en cuanto al manejo de las cuentas y del dinero del hogar predominan las decisiones conjuntas o bien, a cierta distancia, las decisiones de los cónyuges masculinos, apareciendo como excepcionales los casos en que ellas están a cargo de las esposas.¹⁴ Algo similar ocurre a la hora de tomar las

¹³ Debe advertirse que la mayor dificultad para el análisis de buena parte de las cuestiones que siguen es la constatación de la no correspondencia entre lo que declaran los miembros de cada pareja, siendo a veces difícil establecer cuál de las dos versiones es la más ajustada a la realidad o, cuanto menos, cuál es la fuente de las divergencias: ¿los sentidos diferentes que los encuestados otorgan a nociones tan ambiguas como, por ejemplo, la de “decisión”?; ¿las respuestas dadas en consonancia con la atribución socialmente legitimada de los comportamientos propios de cada sexo y no con la forma en que suceden las cosas?; ¿la evidencia de las posiciones desiguales que ocupan los cónyuges respecto de ciertos procesos familiares y que suponen, por ejemplo, el desconocimiento práctico de uno u otro esposo acerca de ciertos procedimientos? (véase Ghuman, Lee y Smith, 2006). Aunque en muchas investigaciones se opta por preguntar a un solo cónyuge o por promediar sus respuestas ¡como si así desaparecieran las contradicciones!, aquí el análisis se hace a partir de las coincidencias entre los cónyuges o, cuando las divergencias son difíciles de conciliar, teniéndolas en cuenta. Cabe advertir que, aunque en adelante no se haga explícito, algunas cuestiones no fueron respondidas por todos los encuestados.

¹⁴ Aunque parezca extraño, hay dos casos (uno en Chiminangos y otro en Eduardo Santos) en que, según declaran, cada quien decide por su cuenta acerca de la administración del dinero y las cuentas del hogar.

decisiones sobre los gastos del mercado (es decir, de todo lo necesario para la reproducción física de los miembros del hogar), otro de los puntos básicos para entender la vida conjunta de una pareja y la respectiva distribución de papeles. Aquí las parejas oscilan entre dos posibilidades: puede tratarse de la decisión conjunta (lo que más sucede en Capri) o predominar la decisión del marido (como acaece en los otros dos barrios); sin embargo, aún en el caso de tratarse de una decisión individual casi siempre se concierta o se consulta con la esposa.

En cuanto a las decisiones referidas a las vacaciones, la tendencia es a que se trate de una decisión conjunta o, cuando la toma uno de los cónyuges, a que se trate de quien hace el principal aporte monetario al hogar sin importar el género; de nuevo es en Eduardo Santos donde la tendencia a depositar estas decisiones en cabeza de uno u otro esposo es mayor (aunque los maridos enuncian más a menudo que se trata de decisiones compartidas). Por su parte, las decisiones sobre las actividades de ocio o de diversión aparecen mayoritariamente como tomadas conjuntamente (de nuevo, la tendencia es algo más leve en Eduardo Santos¹⁵). En lo que se refiere a la compra o el arriendo de vivienda, las decisiones se toman conjuntamente o, cuando la toma uno de los cónyuges, éste la concierta con el otro sin embargo, esta tendencia es menos fuerte en Chiminangos y en Eduardo Santos, es decir a medida que se baja de nivel socio-económico; así, en este último barrio los hombres atribuyen esas decisiones a sus esposas en igual número que a tratarse de decisiones conjuntas, mientras que las mujeres se las asignan a sí mismas o a sus esposos en igual medida, sumando igual número que las decisiones compartidas.¹⁶

En cuanto a los permisos de los hijos que residen con ellos, las decisiones están en manos de ambos esposos o son tomadas por las esposas, y sólo muy excepcionalmente es el marido quien decide, aunque esta atribución se la otorgan más las parejas de Eduardo Santos. Esta tendencia hacia una mayor participación de las esposas se acrecienta cuando se trata de tomar decisiones sobre la administración de la casa: queda en manos de las esposas en su mayor parte y, sólo en una dimensión mucho menor, se trata de decisiones conjuntas; son realmente muy pocos los casos en que ellas están a cargo en exclusiva del esposo.

Por último están las decisiones que tienen que ver con el trabajo propio y con el del cónyuge (tipo de trabajo, horarios, etc.). Se observa que, por lo general, se trata de decisiones personales e independientes de las que apenas se informa al otro cónyuge, aunque en alguna ocasión puede ser tomada conjuntamente (como lo declara un esposo de Chiminangos); ahora bien, hay algunas parejas en que quien decide es el otro cónyuge:

¹⁵Una pareja de Eduardo Santos enuncia que estas decisiones se hacen por separado, lo que hace presuponer la existencia, en este particular caso, de ámbitos de ocio independientes entre los cónyuges.

¹⁶En su estudio sobre Bogotá en los años setenta, Afsaneh Assadian y Jan Ondrich (1992) concluían que las decisiones sobre la residencia estaban por lo general más ajustadas a las necesidades laborales de los hombres, aunque eso cambiaba, pero sólo muy levemente, cuando ambos cónyuges tenían trabajo.

se trata siempre de parejas en las que las decisiones sobre el trabajo de las mujeres las toman sus esposos (un caso en Chiminangos, tres en Eduardo Santos). En ningún caso es la esposa quien toma decisiones sobre el trabajo del marido. Resumiendo, vemos que las decisiones se distribuyen así: las que tienen que ver con la administración de cuentas o de dinero y con los gastos destinados al mercado tienden a ser sobre todo decisiones conjuntas, pero también, aunque en un menor número, a recaer en las manos de los maridos; las que afectan a las vacaciones y al ocio o la diversión, a resultar sobre todo de decisiones conjuntas, así como la compra o arriendo de vivienda; en cuanto a los permisos de los hijos, aunque tienden a ser conjuntas, recaen más a menudo en manos de las esposas; finalmente, las de la gestión y administración del hogar suelen estar claramente con mayor frecuencia en manos de las mujeres, aunque sean seguidas también por las decisiones conjuntas. Por otra parte, las decisiones que tienen que ver con el trabajo se mantienen por lo general en manos de cada individuo y, de forma excepcional, parecen ser depositadas por las esposas en las manos de sus esposos (pero, y eso es lo más significativo, ello nunca sucede al revés).

En definitiva, pareciera acaecer lo que Safilios-Rotschild (1969) ya había observado hace años: la existencia de esferas de decisiones separadas por el sexo. Así, mientras los esposos son quienes están a cargo, o participan de forma dominante, de las decisiones socialmente más valoradas, sus esposas tienen a su cargo aquellas aparentemente menos importantes, en especial las vinculadas al ámbito del hogar pero que son, a su vez, fundamentales para la reproducción de la familia. De tal forma que, por ejemplo, aunque ambos esposos están a cargo de administrar y gestionar el dinero, lo hacen en momentos y lugares distintos que no ocupan la misma posición en la jerarquía: mientras los esposos participan directamente del manejo del dinero y de las cuentas, o están a cargo del gasto en el mercado, ellas lo hacen en la gestión y la administración del hogar, que implica usualmente la gerencia de la *pequeña plata* - y en especial la tarea de hacerla rendir cuando ella es escasa¹⁷. Por otra parte, no olvidemos que son las esposas quienes más tiempo dedican al cuidado y arreglo del hogar: así, junto a su mayor dedicación a las tareas domésticas, se configura un ámbito en el que la mujer tiene una participación especial, lo que implica que, así tome parte en el manejo y administración de ciertos recursos económicos, haya desigualdad y asimetría en el seno del hogar. Pero quizás donde esta desigualdad se siente más dramáticamente sea, sobre todo, en el punto que se refiere a las decisiones sobre la participación en el mercado laboral: aunque sucede en pocas ocasiones, los esposos pueden llegar a tener un nivel de ingerencia que, a la inversa, no les es permitido a las esposas.¹⁸

¹⁷ Serrano y Villegas (2000) ofrecen interpretaciones parecidas para Manizales.

¹⁸ En el momento de entrar en la unión, siete mujeres (dos de Capri, una de Chiminangos y cuatro de Eduardo Santos) abandonaron sus ocupaciones laborales para pasar a fungir como amas de casa; a ellas hay que sumar otras tres esposas que no trabajaron antes ni lo hicieron después de la unión. Sin embargo, la totalidad de los hombres siguió manteniendo algún trabajo remunerado. Aunque esta retirada del mercado laboral podría estar vinculada con situaciones de embarazo (en el caso de diez mujeres el embarazo y la unión se produjo por la misma época), lo cierto es que tres de las esposas expresaron con claridad que, en su caso, la decisión de dejar de trabajar fue tomada unilateralmente por el marido.

Ahora bien, ¿se relacionan los recursos relativos de los cónyuges con estos arreglos a la hora de tomar las decisiones? Para simplificar el análisis, tomemos los dos aspectos que estarían más marcados por la configuración de género: las finanzas y la administración del hogar.

Respecto del primer punto, las decisiones sobre el dinero y las cuentas, cinco de los seis hombres que las tienen a su cargo (y que se reparten bastante equitativamente entre Chiminangos y Eduardo Santos) son también los jefes del hogar; además, en cuatro de esos seis hogares los ingresos son de los esposos y en los dos restantes de ambos cónyuges. Por su parte, de las tres mujeres que se encargan de estas decisiones, dos son las jefas de hogar, mientras que en el caso restante lo es el esposo; en referencia a los ingresos, los tres hogares cuentan con aportes de ambos cónyuges.

En cuanto a las decisiones sobre la gestión del hogar, cabe recordar en primer lugar que ningún hombre las tiene a su cargo, mientras que en dieciséis ocasiones las decisiones son de las esposas y en ocho son conjuntas. En el caso de las dieciséis esposas que deciden, la jefatura del hogar corresponde en catorce casos a los esposos y en los dos restantes a ellas, mientras que los ingresos pertenecen en diez casos al esposo, en uno a ellas y en cinco a ambos cónyuges.

Recordemos que, por barrios, entre las parejas encuestadas hay un ligero mayor predominio de esa dicotomía de género en las decisiones de los sectores socioeconómicamente más bajos; al incrementarse el nivel económico, la tendencia parece ser hacia la existencia de más decisiones conjuntas entre los cónyuges, así como tal y como vimos una mayor participación de las esposas en el mercado laboral y en el aporte de ingresos para el hogar. Pareciera, por tanto, que nos encontramos con una estrecha vinculación entre la jefatura del hogar, los ingresos y las decisiones sobre las finanzas familiares. Pero entendiendo que esa segmentación del poder se produce en un contexto de segregación de ámbitos y su adscripción a uno u otro sexo.¹⁹

Finalmente, y en cuanto a la satisfacción respecto de la distribución de las decisiones, ella se sitúa mayoritariamente en un nivel medio algo inferior a la expresada respecto de las tareas domésticas y la distribución del tiempo, siendo más alta en Capri y descendiendo con el nivel económico. No se observan grandes discrepancias por sexo en este punto: tan sólo un hombre y una mujer (ambos de Eduardo Santos) se declaran poco contentos y una esposa de Chiminangos responde con un “me da lo mismo”, mientras que trece

¹⁹ Es complicado establecer por lo menos con los datos a nuestro alcance hasta qué punto se trata de una apropiación de las decisiones por parte de uno de los esposos o de su delegación por parte del otro. Sin embargo, sí se observa el establecimiento de campos o ámbitos de actuación diferenciados por género, de tal forma que, aunque son abundantes los casos en que ambos cónyuges participan en las decisiones lo que permitiría hablar de cierta recurrencia a estilos conyugales caracterizados por el compañerismo en la asociación, de aquel *companionate marriage* del que hablaba Talcott Parsons (1970) en los años cincuenta se encuentran también casos en que predomina la separación de acuerdo a roles de género, en un estilo conyugal que ha sido caracterizado como *paralelo* (Widmer, Kellerhals y Levy, 2004, p. 43 y ss.).

hombres y catorce mujeres se dicen contentos (el resto, tres hombres y dos mujeres, responden que están muy contextos). Como muchos estudios han mostrado, la mayor o menor equidad en la repartición de atribuciones en el hogar no se asocia mecánicamente con una mayor o menor satisfacción personal; al contrario, cumplir las tareas y asumir las posiciones socialmente adscritas al género de pertenencia puede ser precisamente un motivo de orgullo y felicidad para los individuos.

El manejo del dinero y las responsabilidades financieras en el hogar

Hace más de un siglo Émile Durkheim (2007, p. 296) planteaba que, *en toda asociación, el régimen de bienes refleja el de las personas, y recíprocamente*. No es por casualidad entonces que, junto a la distribución de las tareas domésticas y de las decisiones, la forma en que se administran el dinero y las cuentas del hogar o en que se distribuyen y gastan los ingresos de la familia hayan sido también muy apreciados como indicadores adecuados para vislumbrar las posibles diferencias y asimetrías existentes en el seno del hogar.²⁰ Más arriba señalamos que, en cuanto a las decisiones referidas a las cuentas y el dinero, predominan aquellas que están a cargo de ambos cónyuges o del marido, siendo menos los casos en que están a cargo de las esposas o, más excepcionalmente aún, en que cada uno las toma por su cuenta. Veamos ahora las formas en que se organizan la infraestructura y la gestión de los recursos y bienes familiares.

En este punto, una primera inquietud se refiere a la forma de organización de las cuentas y del manejo del dinero. De forma dominante, los entrevistados de los tres barrios declaran que se produce un manejo autónomo por parte de los dos cónyuges (diez hombres y once mujeres), aunque estando muy cerca el establecimiento de un fondo común (diez hombres y siete mujeres), ya sea como fórmula exclusiva o bien combinada con el manejo independiente de una parte de los recursos es decir, manteniendo cierto grado de autonomía personal (Pahl, 2000; 2005); sólo en una mucho menor proporción se encuentra el manejo de las cuentas en cabeza del marido (lo declaran tres hombres y cuatro mujeres), atribución que nunca aparece para las esposas.

²⁰ Además de los textos de Nyman y Evertsson (2005) y Vogler, Lyonette y Wiggins (2008), puede revisarse el debate que mantuvieron en 1994 los economistas Julie A. Nelson, Shelly Lundberg y Robert A. Pollak en el volumen 84 de *The American Economic Review*. Por su parte, Carolyn Vogler y Jan Pahl (1994), en su estudio de zonas obreras inglesas en las que el marido era por lo general el único proveedor de dinero, encontraron que aquellos hogares en que se estilaba una caja común o en los que el dinero era entregado a las mujeres para que lo gestionaran mostraban relaciones más equitativas. La organización de esta distribución estaría asociada, según Pahl (1995), con los patrones de empleo e ingresos familiares y, por tanto, con las respectivas posiciones de poder. Es cierto, sin embargo, que hay autores (por ejemplo Treas, 1993) para quienes la organización de las cuentas familiares está más estrechamente relacionada con meros ajustes en los costos de transacción que con dimensiones ideológicas.

Como acabamos de ver, se detecta cierta discrepancia entre los cónyuges acerca de la existencia de un fondo común.²¹ Esto puede tener dos posibles explicaciones: o bien es cierto que se configura un fondo que no es percibido como tal por las mujeres (quienes lo declaran en menos casos), o bien ellos afirman su presencia sin que exista realmente. Si atendemos al hecho de que seis de los diez hombres que afirman su existencia dicen también que cada quien maneja su dinero (lo que tan sólo enuncia una esposa), pareciera que el hombre asume la constitución de un fondo común por el mero hecho de entregar una parte de sus ingresos al hogar.²²

Por eso, como una forma de profundizar en aquellos casos en que se recurría a un fondo común, se introdujo cuando aplicaba una pregunta acerca de quién era el encargado de gestionarlo y administrarlo, pues las decisiones sobre ese fondo puede tomarlas uno de los dos cónyuges o los dos conjuntamente, o variar de acuerdo al tipo de gastos en que se va a incurrir. En contra de lo que originalmente esperábamos, en todos los barrios la tendencia es a que el fondo esté prioritariamente bajo control de la esposa, muy por encima de los casos en que lo está en manos de ambos o del esposo (esto último sólo sucede en un caso). Lourdes Benería y Martha Roldán (1987, p. 120) observaron algo similar en el caso de la cincuentena de hogares de los sectores pobres de Ciudad de México que ellas estudiaron y establecieron que debía relacionárselo con la precariedad de recursos: lo que aparece como la entrega a la mujer del privilegio de la gestión de los recursos familiares debe ser visto más bien como una forma de delegarle la responsabilidad por el manejo de unos recursos que son por lo general escasos e insuficientes. El alto número ya reseñado de casos en que los esposos dicen que hay un fondo común al mismo tiempo que ellos manejan una parte de los ingresos por separado (tratándose por tanto de un fondo común parcial), así como de casos en que las decisiones económicas dependen de ellos (sobre el dinero y las cuentas, pero también sobre el mercado), vendrían a ratificar esta idea. Es decir, que el depósito de la gestión del dinero en manos de las esposas no puede ser considerado como una gracia o un reconocimiento de un poder mayor.²³

²¹ En contra de lo que se podría esperar dado el nivel de racionalización que se atribuye usualmente a las dimensiones económicas tampoco en este punto se encuentran siempre coincidencias en las respuestas de los cónyuges. Además de los factores ya señalados antes, ellas parecen verse afectadas tanto por las condiciones de la entrevista (en especial la suspicacia a la hora de ofrecer este tipo de información a extraños) como por el desconocimiento por parte de uno o de los dos cónyuges de los procesos que subyacen a la economía familiar (ocultamiento parcial entre los esposos, despreocupación de uno u otro). Como remarcó Pahl (2000) *el dinero conyugal es, en muchos aspectos, más complejo que el dinero del mercado* (véase también Breunig *et al.*, 2007, pp. 79-81; Cheal, 1987, p. 153; Zelizer, 1989, pp. 352-353; 1994).

²² Vogler y Pahl (1994, pp. 271-272) encontraron que los hombres tendían a enmascarar el hecho de que ellos se encargaban del manejo y control del dinero diciendo que tenían cuentas compartidas.

²³ Muchos investigadores han advertido que es en los hogares con ingresos más bajos donde las mujeres suelen ser las encargadas del dinero, es decir, de *administrar la pobreza* haciendo rendir al máximo los magros recursos disponibles (para Inglaterra, véase Pahl, 1995; para Francia, Cicchelli-Pugeault, 2002; para Colombia, Villegas, 2000; Serrano y Villegas, 2000). En algunos textos se

Usualmente los gastos recurrentes, los más cotidianos, destinados a la reproducción inmediata del hogar, asociados a la *pequeña plata* del día a día, han estado en manos de las amas de casa igual que, como ya vimos, sucedía con las decisiones relacionadas con la casa, mientras que las decisiones importantes, las que supondrían gastos de cierta consideración (que en estos hogares pueden incluir también los del mercado) o inversiones a largo plazo, se habrían mantenido en la órbita de los hombres, sobre todo cuando el suyo era el principal ingreso familiar.

El siguiente eslabón de esta exploración tiene que ver con la forma en que se reparten los gastos y, en consecuencia, con el peso respectivo de cada cónyuge en el mantenimiento material del hogar. En Capri los hombres son quienes asumen todos los gastos (tres casos) o quienes, aunque se dividen las cuentas, más aportan (dos casos). En Chiminangos se observa que hay más variedad de opciones: en cuatro casos se dividen las cuentas por igual, en dos lo asume el esposo y en uno se dividen las cuentas pero aporta más el esposo, mientras que en otro caso está a cargo de la esposa y en el último se dividen las cuentas pero aporta más la mujer obsérvese que en este barrio las mujeres son en algunos casos las contribuyentes principales. En Eduardo Santos observamos que predomina la opción de que sean ellos quienes se hacen cargo de todos los gastos (en tres casos) o en que, aunque se dividan las cuentas, ellos hacen un aporte mayor al hogar (otros cuatro casos); sólo en dos casos se dividen las cuentas por igual y en el restante lo asume la esposa (según declara ella) o se dividen las cuentas pero ella aporta más (según declara él). En síntesis, se observa que son los hombres quienes aportan todos o los mayores recursos del hogar (quince parejas), aunque puede observarse una mayor participación compartida en el sector medio y una mayor participación de las mujeres cuando se baja de condición socioeconómica algo que no se enuncia en el sector alto.²⁴

Como forma de controlar lo declarado en la pregunta anterior, se introdujo una pregunta acerca de cuál consideraba el encuestado que era su participación porcentual en los ingresos del hogar. En Capri todos los hombres aportan más de la mitad de las entradas del hogar (aunque en un caso la diferencia es estrecha, pues la esposa aporta el 40%) y tan sólo una mujer no aporta nada. En Chiminangos, donde hay que constatar en primer lugar la existencia de fuertes discrepancias en lo declarado por los cónyuges, se observa que están parejos los casos en que ambos aportan igual (según tres hombres y cuatro mujeres) y aquellos en que ellos aportan más de la mitad de las entradas del hogar (lo declaran cuatro hombres y dos mujeres), seguidos por los casos en que son ellas quienes más aportan (un hombre, quien dice que él no aporta nada, y tres mujeres); es decir, que en este

distingue, siguiendo en esto a la sociología industrial, entre el *control estratégico* de las finanzas familiares que estaría depositada en los hombres y la mera *administración financiera* tarea delegada a las mujeres como parte de sus obligaciones como amas de casa (Vogler, Lyonette y Wiggins, 2008, pp. 119-120).

²⁴ Se observa bastante coincidencia con la distribución de la jefatura en estos hogares: domina la masculina en Capri (tres casos, los dos restantes de jefatura compartida) y Eduardo Santos (nueve casos, el restante de jefatura compartida), mientras que en Chiminangos la jefatura se divide entre la compartida (cuatro casos), la masculina (tres casos) y la femenina (los dos casos restantes).

caso todas las mujeres hacen aportes al hogar (lo que no hace un esposo) y participan en buena parte de los casos en condiciones similares a los hombres. En cuanto a Eduardo Santos, la casi totalidad de los esposos hacen más del 50% de los aportes (en cuatro casos, los suyos son los únicos ingresos del hogar) y sólo en un caso, el restante, la mujer asume el 100%. En resumen, mientras que en este barrio se encuentra, por tanto, una mayor recarga del hogar sobre los ingresos de los esposos pareciéndose a lo que ocurre en Capri (aunque con la diferencia de que en Eduardo Santos hay una mujer que se hace cargo completamente del hogar), en Chiminangos encontramos una participación más equitativa de hombres y mujeres. Se confirma de todas formas el mayor peso que tienen los hombres a la hora de aportar recursos para el hogar, así en el sector intermedio haya una situación más equilibrada respecto de las mujeres y de que estas incrementen su participación a medida que se baja en la escala económica.

A los entrevistados, tanto hombres o mujeres, se les preguntaba después acerca del porcentaje de los gastos específicos (mercado, transporte, servicios, educación y vivienda) que ellos asumían con sus propios ingresos. Se trataba así de determinar si existía cierto patrón en la asignación del tipo de gastos por género. Los resultados muestran que, en general y para todos los barrios, los hombres tienden a hacerse cargo de una mayor variedad de estos gastos, mientras que las mujeres tienden a asumir la responsabilidad tan sólo por algunos de ellos (sobre todo servicios y educación); la única excepción la constituye el transporte, cuyos costes suelen ser asumidos por cada quien (cuando cada uno tiene ingresos, evidentemente).

En cuanto al porcentaje de los ingresos que les dedican a los gastos básicos de los hogares (es decir, mercado, transporte, servicios, educación y vivienda), en promedio los hombres declaran que les destinan el 64%, mientras que las mujeres dicen que el 38%,²⁵ siendo de nuevo en Chiminangos donde se encuentra una situación algo más equilibrada entre los cónyuges.²⁶ De acuerdo con lo señalado por Benería y Roldán (1987, pp. 121-122), los gastos básicos del hogar eran asumidos en México por el hombre, mientras que aquellos gastos esenciales que él no alcanzaba a cubrir eran responsabilidad de la mujer, quien

²⁵ De acuerdo con la revista *Dinero* ya citada, en el 2004 las familias caleñas gastaban más del 65% de sus ingresos en vivienda, transporte y alimentos, seguidos por los desembolsos en esparcimiento y diversión (7%), educación (5%), vestuario y calzado (5%) y, con menos del 4% cada uno, los seguros, los servicios médicos, las comunicaciones, otras actividades y el pago de deudas. Cali superaba a las otras tres ciudades estudiadas (Bogotá, Medellín y Barranquilla) en el porcentaje de los tres primeros gastos, que son considerados inflexibles y para los que el promedio nacional se ubicaba por encima del 59%.

²⁶ En este barrio los hombres dicen destinar el 68% y las mujeres el 47%, mientras que en Capri son el 59% y el 29% respectivamente y en Eduardo Santos el 65% y el 29% (estos porcentajes no siempre suman 100, pero recuérdese que se trata de las informaciones dadas por los encuestados sobre su respectiva participación). A título indicativo, y retomando los datos de *Dinero* (2004), hay que señalar que en Colombia los porcentajes de gastos en vivienda, transporte y alimentos oscilan entre el 71% del estrato 1 y el 54% de los estratos 5 y 6.

estaba obligada a hacer por su cuenta todo lo que fuera necesario para completarlos como aclaraba una esposa de Eduardo Santos, ella aporta “sólo lo que falte del [gasto] diario”.²⁷

En referencia a la dedicación de los ingresos de uno y otro al cubrimiento de los gastos extraordinarios (que planteamos en el cuestionario como aquellos dedicados a actividades de ocio, vacaciones, etc.), cuando los hay lo que no sucede en todos los casos, presentándose bastantes diferencias por nivel socio-económico e ingresos de los hogares tienden a ser responsabilidad prioritaria de los esposos, quienes declaran dedicarles en promedio el 26,5%, mientras que las esposas señalan el 15,4%.²⁸

Incluimos también una pregunta sobre el porcentaje del ingreso destinado a enfrentar gastos personales (que definimos como aquellos que estaban orientados hacia el mismo encuestado): se observa que, en promedio, pasan a ser superiores los declarados por las esposas (14%) que los que informan los esposos (11%). En general, por tanto, cuando tienen ingresos, las mujeres suelen dedicar un porcentaje más alto a gastos personales.²⁹ Muchos estudios han mostrado, sin embargo, que los hombres tienden a enmascarar como gastos básicos del hogar lo que, bien visto, constituyen egresos que los benefician personalmente: como explicaban Benería y Roldán (1987, pp. 121-122), eran precisamente ellos quienes fijaban los estándares de lo que debía considerarse como gastos imprescindibles, incluyendo en ellos la adquisición de bienes para su uso personal;³⁰ por otra parte, otras investigaciones muestran que, en buena medida, las mujeres dedican una parte considerable de esos gastos tildados de personales a atender y satisfacer los gustos y las necesidades de otros miembros del hogar, es decir, que tienden a estar más atentas a los requerimientos de los demás miembros de la familia (por ejemplo, compran chucherías o útiles escolares para los hijos³¹); sin embargo, a falta de datos más precisos, nuestra interpretación de la destinación de los gastos personales de las mujeres debe ser cautelosa.

27 Las mismas Benería y Roldán (1987, pp. 115 y ss.) mostraron que, en el caso de las familias pobres, cuantos menos recursos tenía el hogar, más tendencia había a que las mujeres terminaran destinando a su reproducción todos sus ingresos (lo que no hacían los hombres, a quienes les era permitido incluso por sus esposas retener para su uso personal una parte de la plata que ganaban). Para un hallazgo semejante entre los trabajadores de la zona floricultora bogotana, véase Friedemann-Sánchez, 2006, pp. 251-257.

28 Por barrios, en Capri los hombres declararon el 44% y las mujeres el 21%; en Chiminangos, el 15,2% y el 17,7% respectivamente; en Eduardo Santos, el 20,1% y el 7,5%.

29 Por barrios, sin embargo, en Capri los hombres dicen destinarles el 19,6% de sus ingresos, mientras las mujeres declaran el 18%; en Chiminangos, el 5% y el 12,2% respectivamente; en Eduardo Santos, el 8,4% y el 11,5%.

30 Recordemos además la alta participación de los esposos en las decisiones sobre los gastos de mercado.

31 Véase Loscocco y Spitze, 2007, p. 937 y ss.; Vogler, Lyonette y Diggins, 2008, pp- 121-122 y 135-136. Por su parte, Pahl (1995, p. 373) observó que, cuando las mujeres obtenían un aumento en sus ingresos, se incrementaban los gastos en comida y en el mantenimiento del hogar, lo que no sucedía cuando subían los ingresos de los hombres. Esta capacidad redistributiva ha llevado a muchas agencias de desarrollo a optar por apoyarlas a ellas en lugar de a sus esposos.

Finalmente, en cuanto al porcentaje de ahorros, ocurre algo similar: las mujeres declaran en promedio hacer más ahorros (el 8,6%) que los hombres (que informan de un 5,7%), aunque las variaciones por barrios son dignas de tenerse en cuenta: mientras en Capri los hombres señalan que ahorran un 4,7% y sus esposas dicen que el 10%, y en Eduardo Santos el 2% y el 12,5% respectivamente es decir, que en ambos barrios ellas declaran mayores ahorros, en Chiminangos la relación se invierte, pues ellos declaran ahorrar un 10,5% y ellas apenas el 3,3%. Como vemos, los niveles de ahorro son bastante limitados, sin grandes discrepancias entre los tres niveles económicos (en términos relativos, evidentemente), pero cabe señalar que tanto en Chiminangos como en Eduardo Santos encontramos parejas que declaran no ahorrar nada, lo que no ocurre en Capri.³²

En definitiva, además de que la participación de las esposas en las tomas de las decisiones que atañen a las finanzas familiares es menor que la de los hombres, ellas parecen tener también un papel subsidiario en la infraestructura y gestión del dinero y de las cuentas domésticas, ya sea porque estas están en manos de sus esposos (en una pequeña parte de los casos) o porque, aunque se estile la creación de un fondo común que está a cargo de las esposas, se trata apenas de la delegación de la responsabilidad respecto de la subsistencia del hogar. Sin embargo, y aún con pequeñas variaciones por barrio, lo cierto es que debe consignarse la mayor contribución relativa de los hombres a los gastos familiares, asumiendo con un porcentaje mayor de sus ingresos que suelen ser también superiores en términos absolutos tanto los gastos corrientes como los extraordinarios, mientras que las esposas suelen destinar un porcentaje algo más alto a cubrir gastos personales y a generar algún ahorro lo que no quiere decir que uno y otros no terminen por revertir indirectamente también en el hogar. En buena medida, por tanto, la mayor injerencia de los hombres en las dinámicas financieras del hogar parece estar estrechamente relacionada con los recursos con que uno y otro contribuyen al hogar.

La percepción de la calidad de la relación marital

Ya hemos visto antes que el grado de satisfacción de los cónyuges, tanto masculinos como femeninos, era relativamente alto tanto respecto de la distribución de las tareas domésticas y del tiempo en general como de la forma de tomar las relaciones. Desgraciadamente no inquirimos en nuestra encuesta acerca de la satisfacción con la forma en que las parejas organizaban sus finanzas aunque, en lo que tenía que ver con las decisiones que incluían las económicas, tanto hombres como mujeres expresaban en general un nivel de medio a alto de satisfacción.³³ Sin embargo, con nuestra encuesta sí tratamos de averiguar la percepción que unos y otros tenían de la relación conyugal y sus expectativas respecto de la duración de la relación.

³² En su análisis de la evolución del ahorro en los hogares colombianos y de su impacto diferencial de acuerdo con los ingresos totales obtenidos por las familias, Ligia Melo, Héctor Zárate y Juana Téllez (2006, p. 30) afirman que las mujeres cabeza de familia mostrarían mayor tendencia a ahorrar.

³³ Habría valido la pena constatar si, según Vogler, Lyonette y Wiggins (2008, p. 137), se encuentran mayores niveles de satisfacción cuando ambos esposos comparten las decisiones y el control del dinero.

Para ello, y dado que hay estudios que hablan de la existencia de un *efecto pareja* por el que puede establecerse una estrecha asociación entre la satisfacción conyugal y la realización de actividades conjuntas (cf. Gershuny y Sullivan, 1998, pp. 79-81; Kingston y Nock, 1987), nuestra encuesta indagaba primero, y de forma muy sintética, la frecuencia con que ambos cónyuges participaban en algunos eventos que estimábamos eran propios de la vida de pareja (reír juntos, intercambiar ideas, trabajar juntos y discutir calmadamente).

La actividad que ofreció las respuestas de mayor frecuencia fue la de reírse juntos: buena parte de las parejas señalan que lo hacen varias veces al día o, los que menos, varias veces a la semana. La siguiente actividad en cuanto a intensidad era la del intercambio de ideas: la mayor parte de los entrevistados, de todos los barrios y sin distinción por género, se colocan en una frecuencia intermedia, es decir, entre una vez al día y varias veces a la semana, aunque cabe señalar que es en Eduardo Santos el barrio de menor nivel socio-económico, donde los encuestados declaran que estos intercambios se producen con mayor frecuencia. Una discrepancia similar se observa respecto de la cuestión de con cuánta frecuencia la pareja trabaja junta en algo: mientras que en los sectores medios y altos la frecuencia es baja (alrededor de una o dos veces al mes), en el sector más bajo las frecuencias están más repartidas, apareciendo la tendencia a darse con una intensidad intermedia (de varias veces por semana), lo que debe relacionarse con la existencia de pequeñas manufacturas en el hogar o de micro-empresas familiares asociadas a lo que comúnmente conocemos como *rebusque*.³⁴

Cabe advertir que la cuestión sobre la frecuencia de discutir calmadamente dio resultados poco consistentes: aunque dominan las respuestas ubicadas en la franja intermedia, se encuentran sin embargo en todos los barrios y sin diferencias sensibles por género niveles de interacción muchísimo más bajos que en las otras preguntas excepto si se lo compara con las respuestas al trabajar juntos, así como aparecen varios casos en todos los barrios en que se expresa enfáticamente que entre ellos nunca se produce tal situación; pareciera que la pregunta fue entendida por los entrevistados en términos negativos, es decir como una indagación acerca de la existencia de discusiones y peleas entre los cónyuges (evidentemente, el yerro hay que situarlo en nuestro diseño del cuestionario).

Por otra parte, a la pregunta sobre la satisfacción matrimonial en general, vemos que dominan las respuestas de alta y media satisfacción (muy contento y contento, respectivamente), sin diferencias sustantivas por género y barrio, de la misma forma en que se expresan muy altas esperanzas de persistir juntos en el futuro aunque en Eduardo Santos tanto hombres como mujeres expresan una expectativa ligeramente menor acerca de esta posibilidad. Es decir que, en conjunto, los miembros de estas parejas expresan un grado de felicidad marital bastante alto. Ello amerita cierta consideración si se tiene en cuenta que los grados de satisfacción expresados respecto de otros aspectos eran diferentes entre los esposos y las esposas: en todos los barrios los grados de satisfacción

³⁴ Debe tenerse en cuenta que los constreñimientos impuestos por la participación laboral suelen ser aun más que las condiciones económicas o el ciclo familiar los más determinantes de la frecuencia de las interacciones conyugales cotidianas (Kingston y Nock, 1987, pp. 398-399).

eran inferiores para las mujeres cuando se inquiría acerca de su participación en el trabajo doméstico o acerca de la distribución general de su tiempo,³⁵ así como aunque con menos diferencias en cuanto a la toma de decisiones en el seno del hogar. Es decir que, aunque las esposas parecen resentir una distribución inadecuada de su tiempo y de su papel en las tomas de decisión, sin embargo están contentas con sus matrimonios y expresan su intención de persistir en la relación.³⁶ Por otra parte, no debe olvidarse que algunos estudios han mostrado que, pese al incremento de los conflictos domésticos asociados a una mayor participación laboral de las mujeres y a un papel más activo en el hogar, los niveles de satisfacción que tanto hombres como mujeres expresan no disminuyen correlativamente (Rogers y Amato, 2000).

Reflexiones finales

A partir de la teoría de los recursos se ha generalizado la idea de que ciertos cambios que afectan a buena parte de las sociedades contemporáneas como la ampliación de la participación laboral de las mujeres, el aumento de sus aportes monetarios al hogar o el incremento de sus logros educativos habrían de llevar progresivamente a una recomposición de las relaciones de poder en la familia,³⁷ como si con ellos se fueran descontando los déficits acumulados por las mujeres durante décadas (Knudsen y Wærness, 2007). Sin embargo, los datos arriba presentados muestran la existencia de sensibles desigualdades en la forma en que, por lo menos entre las parejas caleñas estudiadas, se distribuyen las responsabilidades y posiciones relativas entre los cónyuges.³⁸

³⁵ Con excepción del barrio Eduardo Santos, donde los hombres muestran un alto grado de insatisfacción respecto de la distribución del tiempo, quizás porque entre ellos dominan los empleos de baja calificación que implican largas jornadas laborales que se extienden a los fines de semana y los días festivos.

³⁶ Según datos del año 2003, en Colombia las mujeres cabeza de familia expresan una menor satisfacción personal que los hombres cabeza de hogar pero hay que tener en cuenta, sin embargo, que, al tratarse exclusivamente de jefas de hogar, es muy probable que ellas se vean obligadas a asumir solas las responsabilidades y cargas familiares, lo que no es generalmente el caso de los hombres jefes cabeza de familia (Cruz y Torres, 2006, pp. 138-139, 146). Según estos mismos autores, los hogares del Valle del Cauca, junto a los de Bogotá y San Andrés y Providencia, tiene los mayores índices de satisfacción.

³⁷ Fabio Sánchez y Jairo Núñez (2002) muestran que, desde fines de los años setenta, junto a la disminución del tamaño de la familia y al aumento de la participación laboral de las mujeres de las cohortes más jóvenes, se ha producido un acercamiento entre los cónyuges en términos de ingresos (en buena medida asociado al aumento del nivel educativo de las mujeres); sin embargo, no exploran la repercusión que ello pueda tener en las relaciones entre esposos ni en sus niveles de felicidad.

³⁸ Un par de estudios recientes para Colombia pueden servir de contraste. Javier Pineda (2003), al investigar el impacto de ciertos programas de desarrollo (especialmente de microcrédito para empresas familiares), muestra las difíciles vicisitudes y paradojas que ellos suscitan en las redefiniciones de la masculinidad y de las relaciones de poder en los hogares. Por su parte, Greta Friedemann-Sánchez (2006) describe cómo, en la floricultura bogotana pese a la alta participación laboral femenina y a las similares condiciones contractuales entre hombres y mujeres, persisten las diferencias en el hogar.

No sólo las esposas están más recargadas de trabajo doméstico sin importar en muchos casos la intensidad de su participación laboral remunerada, tanto en términos absolutos como relativos respecto de sus esposos sino que tienen una menor participación en aquellas decisiones que afectan, de fondo, a la vida familiar (sobre todo en lo que tiene que ver con el control de conjunto de los recursos financieros del hogar). Y aunque es factible establecer cierta relación entre los recursos que cada cónyuge aporta al hogar (quién tiene mayores ingresos, por ejemplo) y esa distribución, se observa también la existencia de sesgos de género, de tal forma que la disponibilidad de los recursos personales por sí mismos no dan cuenta de todas las situaciones encontradas. Persiste, de esta forma, una diferenciación de esferas entre los cónyuges (que algunos autores, especialmente los economistas, atribuyen a un simple proceso de especialización) a partir de la línea que separa a los sexos y que, a los ojos de un observador externo, implica situaciones de injusticia e inequidad de las que se hace eco la cita inicial de Amartya Sen.

Sin embargo, a la luz de la constatación del alto grado de satisfacción expresado por los cónyuges, incluidas las esposas, respecto de su vida marital, ¿cómo evaluar la justeza de estas distribuciones entre los esposos? Aunque quisiéramos hacerlo, no cabe la menor duda de que los datos obtenidos, fragmentarios y gruesos, difícilmente pueden permitirnoslo. Más, si acaso fuera sólo por ello, quizás podríamos atrevernos a intentarlo, advirtiendo simplemente al lector del carácter provisional de nuestro balance.

Hay sin embargo una razón distinta para abstenernos: la reflexión de que quizás la vida en pareja no tenga como principio la distribución equitativa de todas estas labores, prerrogativas y obligaciones. En el hecho de que quizás los miembros de las parejas no hacen balances, gramo por gramo y milímetro por milímetro, de lo que uno ha puesto y de lo que el otro ha dejado de poner, de lo que se le debe o de lo que adeuda, en procura de la más estricta igualdad en el intercambio (Vogler, Lyonette y Wiggins, 2008, pp. 139-140). Como señalaba hace años J. Davis (1973, p. 166), *el hecho de que sea posible ponerle valor monetario a algunos servicios conyugales no significa que ellos sean transados de esa forma.*

Especie de magia social, ciertos mecanismos no sólo previenen la igualdad absoluta igualación insufrible para el individuo que se pretende tal, es decir, único y distinto a todos los demás, sino que pudieran no tener otro sentido que mostrar su contrario, la desigualdad entre los cónyuges en sus respectivas intensidades afectivas. Habrá quien resienta en lo anterior una burda defensa de las desigualdades más insufribles, pero quizás un planteamiento en este sentido nos pueda alejar de las simplificaciones en que terminan aquellas interpretaciones que recurren a analogías mercantiles para evaluar la vida familiar. Es decir, que quizás debiéramos preguntarnos qué es lo que describe realmente una teoría de la *modernización* y de la *democratización* de la familia que se basa tan sólo en la medición del incremento o no de la equidad en los flujos de los intercambios de bienes y servicios que se producen en el seno del hogar (Pahl, 2005).

En otras palabras, ante nuestras preguntas algunos de los encuestados pueden haber sentido de alguna forma que ese su mayor trabajo y esfuerzo no merece ser depositado como pesa en una balanza, o que el afecto y el amor son difícilmente mensurables

(Espeland y Stevens, 1998, pp. 314-315, 327-328).³⁹ Que la relación se sustenta precisamente en gestos y sacrificios que no esperan devolución, o que su distribución desigual no presupone la falta de estimación del otro, sino, más bien al contrario, que lo que ese mayor y gratuito esfuerzo presupone es en cierta manera el reconocimiento por parte del cónyuge, pero también de uno mismo del valor afectivo superior atribuido a la relación a la que acompaña dentro de un sistema de comunicación familiar más amplio que incorpora tanto los bienes como los servicios mutuamente ofrecidos, pero también las deudas y las renunciaciones, en una *economía del sacrificio* que las convierte en el *símbolo del amor y la solicitud que los cónyuges tienen el uno por el otro*.⁴⁰

Quizás sólo ahí tengan entonces sentido las apreciaciones mayormente positivas expuestas por los miembros de estas parejas acerca de su felicidad conyugal y de las esperanzas depositadas en la continuidad de la vida en pareja. Evidentemente, lo que está por detrás no es sólo su eficiencia económica o una justicia en abstracto, sino *las creencias previas acerca de cuál es la cantidad justa para cada uno* (Zelizer, 1994, p. 141); es decir, las nociones que tienen los individuos sobre qué tipo de intercambios son adecuados de acuerdo con las personas y circunstancias implicadas y, por tanto, sobre cómo ellos se insertan en la continuidad de la relación de pareja. Cuáles sean esas nociones no es algo que podamos explorar aquí, aunque creemos que todo estudio debiera tratar por lo menos de tener en cuenta su existencia a la hora de decretar la justicia y la equidad de un arreglo familiar.

³⁹ Sin duda es también necesario tener en cuenta la posible influencia del cuestionario mismo en las respuestas obtenidas. Con nuestras preguntas solicitábamos que se enunciara aquello que, en la relación familiar, debe quedar protegido por el *tabú de la explicitación* y el consecuente recurso a los *eufemismos* que caracterizan al *discurso familiar*, pues se les pedía precisamente que pusieran juntas *dos verdades* que debieran permanecer por lo menos formalmente separadas (Bourdieu, 1997, p. 128; 2003, p. 84; Weber, 2000, p. 99 y ss.): después de haber levantado las distintas contabilidades domésticas forzados por nuestras preguntas, los encuestados debían evaluar la calidad de la relación. ¿Cómo evitar ser visto en ese momento como un mero calculador si, tras describir con detalle las desigualdades en contra, uno se muestra insatisfecho?, ¿cómo admitir ante el encuestador la persistencia en una relación desigual si no es por la existencia de algún otro valor que no ha sido aún tenido en cuenta?

⁴⁰ Entre otros, véase Boltanski, 2000, pp. 106-108, 163; Boulding, 1976; Fincham, Stanley y Beach, 2007, pp. 279-281; Nyman y Evertsson, 2005: §3; Vogler, Lyonette y Wiggins, 2008, p. 135. Para ciertos autores, es precisamente cuando se empiezan a hacer las cuentas de los debes y de los haberes de cada uno que se ha dejado de funcionar como pareja (Godbout y Caillé, 1997, pp. 42-50; Simpson, 1997).

Bibliografía

- ARANGO, Luz Gabriela (2004). “Género, trabajo e identidad en los estudios latinoamericanos”, MILLÁN, C y ESTRADA, A. M^a (comp.) *Pensar (en) género*. Bogotá, Instituto Pensar/Universidad Javeriana, pp. 237-263 [1^a ed., 2002].
- ARANGO, Luís E. y POSADA, Carlos E. (2005). “Labour participation in Colombia”, en *Applied Economics* 37 (16), pp. 1829-1838.
- ASSADIAN, Afsaneh y ONDRICH, Jan (1992). “Residential location, housing demand and labor supply decisions of one- and two-earner households: the case of Bogotá, Colombia”, en *Urban Studies* 30 (1), pp. 73-86.
- BECK, Ulrich (2002). “Democratización de la familia”, en BECK, U (comp.) *Hijos de la libertad. Mexico*, FCE [1^a ed. alemán, 1997; trad. M. Rojas], pp. 172-193.
- BENERÍA, Lourdes y ROLDÁN, Martha (1987). *The Crossroads of Class and Gender. Industrial Homework, Subcontracting, and Household Dynamics in Mexico City*. Chicago, The University of Chicago Press.
- BITTMAN, Michael., ENGLAND, Paula., FOLBRE, Nancy., SAYER, Liana y MATHESON, George (2003). “When does gender trump money? Bargaining and time in household work”, en *American Journal of Sociology* 109 (1), pp. 186-214.
- BOLTANSKI, Luc (2000). *El Amor y la Justicia como competencias. Tres ensayos de sociología de la acción*. Buenos Aires, Amorrortu [1^a ed. francés, 1990; trad. I. M. Pousadela].
- BOULDING, Kenneth E. (1976.) *La economía del amor y del temor. Una introducción a la economía de las donaciones*. Madrid, Alianza Editorial [1^a ed. inglés, 1973; trad. I. Verdeja].
- BOURDIEU, Pierre:
- 1997 “El espíritu de familia”, en *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Barcelona, Anagrama [1^a ed. francés, 1991; trad. T. Kauf], pp. 91-138.
- 2000 *Les structures sociales de l'économie*. Paris, Seuil.
- BREUNIG, Robert., COBB-CLARK, Deborah A., GONG, Xiaodong, y VENN, Danielle (2007). “Disagreement in Australian partners' reports of financial difficulty”, en *Review of Economics of the Household* 5 (1), pp. 59-82.
- BUSS, James A. (1992). “Household economies of scale and changes in the distribution of income: the declining middle segment”, en *American Journal of Economics and Sociology* 51 (3), pp. 305-316.
- CHEAL, David (1987). “Showing them you love them!: gift giving and the dialectic of intimacy”, en *The Sociological Review* 35 (1), pp. 150-169.
- CICHELLI-PUGEAULT, Catherine (2002). “Le rôle des échanges dans la famille”, en DORTIER, J.-F (coord.) *Familles. Permanences et métamorphoses*. Paris, Éditions Sciences Humaines, pp. 129-134.
- CRUZ, Jasson y TORRES, Julián (2006). “¿De qué depende la satisfacción subjetiva de los colombianos?”, en *Cuadernos de Economía* 25 (45), pp. 131-154.

- DAVIS, J. (1973). "Forms and norms: the economy of social relations", en *Man* (n. s.) 8 (2), pp. 159-176.
- DOUGLAS, Mary (1998). "Ni muerta me dejaría ver con eso puesto!: las compras como protesta", en *Estilos de pensar. Ensayos críticos sobre el buen gusto*. Barcelona, Gedisa, [1ª ed. inglés, 1992; trad. A. Bixio], pp. 91-116.
- DURKHEIM, Émile (2007). "Reseñas sobre temas económicos [reseña de H. Gürgens]", en *Revista de Economía Institucional* 9 (16), pp. 275-310 [1ª ed., francés, 1900; trad. A. Supelano].
- ESPELAND, Wendy N. y STEVENS, Mitchell L. (1998). "Commensuration as a social process", en *Annual Review of Sociology* 24, pp. 313-343.
- FINCHAM, Frank D., STANLEY, Scott M. y BEACH, Steven R. H. (2007). "Transformative processes in marriage: an analysis of emerging trends", en *Journal of Marriage and Family* 69 (2), pp. 275-292.
- FLÓREZ, Carmen Elisa (2000). *Las transformaciones sociodemográficas en Colombia durante el siglo XX*. Bogotá, Banco de la República/Tercer Mundo.
- FOLBRE, Nancy y NELSON, Julie A. (2000). "For love or money or both?", en *The Journal of Economic Perspectives* 14 (4), pp. 123-140.
- FRIEDEMANN-SÁNCHEZ, Greta (2006). "Assets in intrahousehold bargaining among women workers in Colombia's cut-flower industry", en *Feminist Economics* 12 (1-2), pp. 247-269.
- GERSHUNY, Jonathan y SULLIVAN, Oriel (1998). "The sociological uses of time-use analysis", en *European Sociological Review* 14 (1), pp. 69-85.
- GHUMAN, Sharon J., LEE, Helen J. y SMITH, Herbert L. (2006). "Measurement of women's autonomy according to women and their husbands: results from five Asian countries", en *Social Science Research* 35 (1), pp. 1-28.
- GODBOUT, Jacques T. y CAILLÉ, Alain (1997). *El espíritu del don*. México, Siglo Veintiuno Editores [1ª ed. francés, 1992; trad. E. Cazenave-Tapie].
- GUPTA, Sanjiv y ASH, Michael (2008). "Whose money, whose time? A nonparametric approach to modeling time spent on housework in the United States", en *Feminist Economics* 14 (1), pp. 93-120.
- HARTMANN, Heidi I. (1981). "The family as the locus of gender, class, and political struggle: the example of housework", en *Signs: Journal of Women in Culture and Society* 6 (3), pp. 366-394.
- JELIN, Elizabeth (2004). *Pan y afectos. La transformación de las familias*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica [1ª edición, 1998].
- KINGSTON, Paul W. y NOCK, Steven L. (1987). "Time together among dual-earners couples", en *American Sociological Review* 52 (3), pp. 391-400.
- KNUDSEN, Knud y WÆRNESS, Kari (2007). "National context and spouses' housework in 34 countries", en *European Sociological Review* 24 (1), pp. 97-113.
- LASLETT, Barbara (1993). "Feminism, families, and family sociology", en *Sociological Forum* 8 (2), pp. 303-315.

- LOSCOCCO, Karyn y SPITZE, Glenna (2007). "Gender patterns in provider role attitudes and behavior", en *Journal of Family Issues* 28 (7), pp. 934-954.
- LUNDBERG, Shelly y POLLAK, Robert A. (1994). "Noncooperative bargaining models of marriage", en *The American Economic Review* 84 (2), pp. 132-137.
- MELO, Ligia., ZÁRATE, Héctor y TÉLLEZ, Juana (2006). "El ahorro de los hogares en Colombia", documento de la Subgerencia de Estudios Económicos, Banco de la República, Bogotá, pp. 55.
- MIETHE, Ingrid (2002). "East German dissident biographies in the context of family history. Interdependence of methodological approach, and empirical results", en *The History of the Family* 7 (2), pp. 207-224.
- MUÑOZ, Manuel (2004). "Determinantes del ingreso y del gasto corriente de los hogares", en *Revista de Economía Institucional* 6 (10), pp. 183-199.
- NAROTZKY, Susana (2004). *Antropología económica. Nuevas tendencias*. Barcelona, Melusina.
- NYMAN, Charlott y EVERTSSON, Lars (2005). "Difficultés liées à la négociation dans la recherche sur la famille: un regard sur l'organisation financière des couples suédois", en *Enfances, Familles, Générations* 2 (La famille et l'argent) [<http://www.erudit.org/revue/efg/2005/v/n2/010913ar.html>. Consulta: octubre 2007].
- ORTNER, Sherry B. (2003). *New Jersey Dreaming. Capital, Culture, and the Class of '58*. Duke University Press, Durham and London.
- PAHL, Jan:
- 1995 "His money, her money: recent research on financial organization in marriage", en *Journal of Economic Psychology* 16 (3), pp. 361-376.
- 2000 "Couples and their money: patterns of accounting and accountability in the domestic economy", en *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 13 (4), pp. 502-517.
- 2005 "Individualisation et modèles de gestion des finances au sein des familles", en *Enfances, Familles, Générations* 2 (La famille et l'argent) [<http://www.erudit.org/revue/efg/2005/v/n2/010912ar.html>. Consulta: noviembre 2007]
- PARSONS, Talcott (1970). "La estructura social de la familia", en R. Nanda (ed.) *La familia*. Barcelona, Península [trad. J. Solé-Tura], pp. 31-65.
- PINEDA DUQUE, Javier (2003). *Masculinidades, género y desarrollo. Sociedad civil, machismo y microempresa en Colombia*. Bogotá, Ediciones Uniandes.
- RILEY, Pamela J. y KIGER, Gary (1999). "Moral discourse on domestic labor: gender, power, and identity in families", en *The Social Science Journal* 36 (3), pp. 541-548.
- ROGERS, Stacey J. y AMATO, Paul R. (2000). "How changes in gender relations affected marital quality", en *Social Forces* 79 (2), pp. 731-753.
- RUBIN, Gayle (1986). "El tráfico de mujeres: notas sobre la 'economía política' del sexo", en *Nueva Antropología* 8 (30), pp. 95-145.

- SAFILOS-ROTHSCHILD, Constantina (1969). "Family sociology or wife's family sociology? A cross-cultural examination of decision-making", en *Journal of Marriage and the Family* 31 (2), pp. 290-301.
- SÁNCHEZ, Fabio y NÚÑEZ, Jairo (2002). "A dynamic analysis of household decision making in urban Colombia, 1976-1998. Changes in household structure, human capital and its returns, and female labor force participation", en *Archivos de Economía* n° 207. Dirección de Estudios Económicos, DNP, Colombia, pp. 66.
- SEN, Amartya (2003). "Continuing the conversation" [entrevista], *Feminist Economics* 9 (2-3), pp. 319-332; cita en la p. 326 [traducción nuestra].
- SERRANO, David y VILLEGAS, Guillermo (2000). "Desigualdad intrafamiliar: contrastación empírica para Manizales", en VV. AA. *Estudios sobre economía y género*. Bogotá, GTZ/Proequidad/PUJ/Consejería Presidencial para la Equidad de las Mujeres, pp. 95-114.
- SIMPSON, Bob (1997). "On gifts, payments and disputes: divorce and changing family structures in contemporary Britain", en *The Journal of the Royal Anthropological Institute* 3 (4), pp. 731-745.
- SPITZE, Glenna y LOSCOCCO, Karyn (1999). "Women's position in the household", en *The Quarterly Review of Economics and Finance* 39 (5), pp. 647-661.
- STRODTBECK, Fred L. (1951). "Husband-wife interaction over revealed differences", en *American Sociological Review*, 16 (4), pp. 468-573.
- TRAPPE, Heike y SORENSEN, Annemette (2006). "Economic relations between women and their partners: an East and West German comparison after reunification", en *Feminist Economics* 12 (4), pp. 643-665.
- TREAS, Judith (1993). "Money in the bank: Transaction costs and the economic organization of marriage", en *American Sociological Review* 58 (5), pp. 723-734.
- VILLEGAS, Guillermo (2000). "Familias, recursos y producciones: de la igualdad virtual a la desigualdad real", en *Nómadas* 11, pp. 78-85.
- VOGLER, Carolyn y PAHL, Jan (1994). "Money, power and inequality within marriage", en *The Sociological Review* 42 (2), pp. 263-288.
- VOGLER, Carolyn., LYONETTE, Clare y WIGGINS, Richard D. (2008). "Money, power and spending decisions in intimate relationships", en *The Sociological Review* 56 (1), pp. 117-143.
- WEBER, Florence (2000). "Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles. Une ethnographie économique après le grand partage", en *Genèses* 41, pp. 85-107.
- WEBER, Marianne (2007). "Profesión y matrimonio", en *La mujer y la cultura moderna. Tres ensayos*. Cali, archivos del Índice [1ª ed. alemán, 1905; trad. A. Mertel], pp. 33-68.
- WOOLLEY, Frances R. y MARSHALL, Judith (1994). "Measuring inequality within the household", en *Review of Income and Wealth* 40 (4), pp. 415-431.
- WIDMER, Éric., KELLERHALS, Jean y LEVY, René (2004). "Quelle pluralisation des relations familiales? Conflits, styles d'interactions conjugales et milieu social", en *Revue Française de Sociologie* 45 (1), pp. 37-67.

YODANIS, Carrie y LAUER, Sean (2007). “Managing money in marriage: multilevel and cross-national effects of the breadwinner role”, en *Journal of Marriage and the Family* 69 (5), pp. 1307-1325.

ZAMUDIO, Lucero, TOLEDO, Álvaro y WARTENBERG, Lucy (1996). *Utilización del tiempo y socialización de género*. Bogotá, CIDS/Universidad Externado de Colombia.

ZELIZER, Viviana A.:

1989 “The social meaning of money: 'Special monies'”, en *The American Journal of Sociology* 95 (2), pp. 342-377.

1994 “The creation of domestic currencies”, en *The American Economic Review* 84 (2), pp. 138-142.

ALIMENTACIÓN FAMILIAR: UNA MIRADA A LA COTIDIANIDAD EN UN BARRIO DE CLASE MEDIA EN CALI (Colombia)*

David Quintero Ángel**

Resumen

Con base en una encuesta, este artículo estudia algunos aspectos del sistema de prácticas alimentarias cotidianas de las familias en un barrio de clase media en Cali. Se trata, ante todo, de un esfuerzo por describir y analizar algunos aspectos relacionados con las interacciones que se dan entre los miembros del hogar antes, durante y después de la ingesta de alimentos.

Abstract

Based on a survey, this paper analyses some aspects of the system of customary feeding practices of families in a middle-class neighbourhood of Cali. This paper is primarily an effort to describe and analyze some aspects related to the interactions among members of the household before, during and after a meal.

Palabras clave: Sociología de la Alimentación, Trabajo Doméstico, Vida Cotidiana, División Sexual del Trabajo.

Key words: Sociology of Food, Domestic Work, Daily Life, Sexual Division of Work.

* Este artículo es producto del trabajo de grado en sociología “Prácticas Alimentarias en un Barrio de Clase Media en Cali: un ejercicio de Sociología de la Alimentación”. El autor agradece la asesoría de Pedro Quintín, profesor titular del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad del Valle y director del trabajo de grado. Artículo recibido el 13 de Marzo de 2008, aprobado el 15 de Mayo de 2008. Para todas las referencias bibliográficas ampliadas remitimos al lector al texto original, depositado en la Biblioteca Central de la Universidad del Valle.

** Sociólogo, egresado de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas, Universidad del Valle. Dirección electrónica: aquinterom@gmail.com.

Introducción

Este trabajo, consagrado al estudio de ciertos aspectos del sistema de prácticas alimentarias, es fundamentalmente un esfuerzo por comprender y analizar las interacciones relacionadas con la alimentación familiar, tal como se presentan entre los miembros de los hogares de un barrio de clase media de Cali (Colombia). Estudiar este sector evita las explicaciones de las prácticas alimentarias en términos de las simples condiciones económicas de la población, pues se supone que la clase media posee una mayor libertad de elección, por lo menos de disponibilidad económica para elegir lo que se va a comer y cómo se lo come, lo que introduce problemas de elección y de tradición cultural.

En consecuencia, se trata de no privilegiar una orientación económica tendiente a hacer comparaciones entre clases sociales y que se interesa por las compras y la evolución del gasto-, sino fijar también la atención en aspectos intermedios entre la producción y el consumo. Se busca tener en cuenta el complejo camino recorrido por los individuos, más allá de las compras, pasando por la preparación y la comida misma, hasta el momento final en que se desechan las sobras.

Este trabajo exploratorio es una aproximación a la alimentación en Cali que trata de superar las limitaciones o debilidades que plantean los estudios realizados desde cierta visión económica, introduciendo por ello una perspectiva que analiza los comportamientos relacionados con el acto mismo de alimentarse y no simplemente con el consumo de alimentos, debido a que los consumos, en la acepción puramente económica, no permiten, desde una perspectiva sociológica, entender los comportamientos alimentarios en su lógica social profunda, puesto que no miran más allá del comportamiento del mercado.

La relevancia del estudio de un contexto social a partir de sus prácticas alimentarias se hace evidente al comprender la alimentación como un proceso que implica la supervivencia humana y que además se encuentra inscrito en las relaciones sociales, en la medida en que el ser humano es social y la alimentación una práctica cotidiana, la cual pasa de ser no sólo un acto biológico u orgánico a ser un hecho social. Por lo tanto, sus prácticas están relacionadas con el ámbito cultural, social, económico e incluso religioso, es decir se comportan en una dimensión imaginaria, simbólica y social.

Esto hace que el estudio de las prácticas alimentarias sea complejo, ya que el análisis se mueve en distintos campos, relacionando temas que en principio no parecerían tener conexión, pero que dentro del proceso de la alimentación (complejidad social) se encuentran fusionados.

Se ha contemplado el estudio de las prácticas alimentarias como un proceso completo que abarca las actividades llevadas a cabo en las familias para procurar su alimentación cotidiana, empezando por las compras, hasta el momento mismo en que se desechan las sobras. Para esto se plantearon las siguientes dimensiones de análisis:

1. Prácticas de compra: todas aquellas relacionadas con la elección y consecución de los alimentos.
2. Prácticas de almacenamiento y conservación: todo lo relacionado con la forma en que se guardan y procesan al llegar los alimentos al hogar.
3. Prácticas culinarias: todas las labores domésticas relacionadas con la preparación de los alimentos.
4. Prácticas de comer: todas aquellas actividades desarrolladas dentro y por fuera del hogar, los lugares y horarios de las comidas, estructuras, entre otros.
5. Prácticas después de comer: todo lo relacionado con la limpieza, recogida y procesamiento de las sobras.

Cada una de estas dimensiones, ha sido analizada bajo unos mismos criterios que proporcionan una visión general y sistemática de la alimentación familiar. Éstos están basados en la propuesta que retoman Poulain y Pacheco da Costa Proença (2003), respondiendo en este trabajo a unos indicadores en particular:

- Temporal: Cuándo se desarrolla la práctica.
- Estructural: Cómo se desarrolla la práctica.
- Espacial: Dónde se desarrolla.
- Lógica: El sentido o el orden que se sigue para realizar la práctica.
- Medio social: Con quién se lleva a cabo o para quién.

En este orden de ideas, esta investigación se concentra en identificar la o las personas encargadas de las responsabilidades de la alimentación cotidiana, algunos aspectos de la vida familiar y los lugares en que se desarrollan dichas prácticas.

La población estudiada son los habitantes de un mismo barrio de clase media de Cali, a partir de una encuesta a 128 hogares.¹ A pesar de haber, hasta cierto punto, una homogeneidad socioeconómica, la diversidad en las prácticas es un factor importante para el análisis. Esta diversidad es fundamental para entender que los hogares no son unidades cerradas y homogéneas que pueden ser evaluadas según el nivel socioeconómico al que pertenecen. Por el contrario, tienen dinámicas muy diferenciadas y contrastadas asociadas, por ejemplo, al tipo de hogar, por lo cual un estudio micro de un barrio teóricamente homogéneo es significativo en ese sentido.

Este estudio es pertinente además en un contexto donde faltan investigaciones sobre el tema. Como señalaba ya hace años Machado (1986, p. 9):

¹ La muestra ha sido establecida a través de un muestreo por conglomerados en dos etapas para el Barrio Ciudad Capri. La confiabilidad con la que se realiza el estudio es del 90% y el error relativo del 7%.

El consumo de alimentos, entendido como un proceso complejo de interrelaciones, es uno de los aspectos menos estudiados en Colombia. Existen vacíos notorios en temas como la distribución y acceso a los bienes; autoproducción, sistemas de preparación y almacenamiento en los hogares, costo de las preparaciones, hábitos, creencias y costumbres alimentarias; pérdidas en alimento; calidad, importancia del consumo institucional; efectos de los precios sobre la sustituibilidad; efectos de las crisis sobre el consumo de alimentos, entre otros.

1. Estudios sobre alimentación en Colombia

La investigación sobre la alimentación ha sido abordada desde las ciencias sociales y las ciencias de la salud, como nutrición, medicina y psiquiatría principalmente (Poulain y Pacheco da Costa Proença, 2003). Aunque se han llevado a cabo algunas investigaciones en torno a la alimentación, ésta no ha sido el tema principal, sino un elemento particular del análisis de un determinado problema de investigación. Para el caso de la salud,² encontramos una importante línea de investigación sobre trastornos del consumo alimentario, como anorexia y bulimia; además desarrollos sobre la nutrición humana, evaluando los comportamientos alimentarios y la ingesta de calorías, vitaminas y minerales, etc. Igualmente se encuentran estudios sobre deficiencias nutricionales enfocados a la niñez y mujeres lactantes. Por último, desde la perspectiva clínica encontramos avances sobre el consumo de determinados alimentos y su relación con algunas enfermedades.

Así mismo, desde las ciencias sociales encontramos adelantos en antropología e historia como señala Estrada (2005): *las cocinas regionales sólo en años recientes han comenzado a recibir la observación y estudio que realmente merecen, pues ya son algunos los trabajos de historia y antropología que en calidad de tesis universitarias se han desarrollado sobre el tema; de igual manera, institutos de investigación científica, ONG e investigadores independientes han incursionado todos de manera independiente y por consiguiente muchas veces se duplican esfuerzos y trabajos realizados.*

Los trabajos históricos, abordan temas como el seguimiento a determinada preparación, la llega al país de productos, vajillas, platos, o los aportes indígena, español y africano a la gastronomía nacional, entre otras.³ Igualmente desde la antropología e incluso la sociología se ha trabajado la alimentación desde la antropología y sociología rural, siendo la alimentación uno de los elementos de análisis⁴ y no su objeto de estudio. De igual

² Ver en esta perspectiva los trabajos de YEPES, M., MORENO, S, RAMÍREZ, L. (2002) “Prevención de Anorexia y Bulimia en Adolescentes Escolarizadas” en *Saludarte*, Revista de Salud por los Niños de las Américas. No 6. Año 3; RAMÍREZ, AL., MORENO, S., YEPES M. (2003).

³ Ver en esta perspectiva POR EJEMPLO MARTÍNEZ, A. (1985). *Mesa y Cocina en el siglo XIX*. Bogotá, Fondo Cultural Cafetero; BARNEY CABRERA, E. (2004). *Notas y Apostillas al Margen de un libro de Cocina*. Cali, Programa Editorial Universidad del Valle; SÁNCHEZ, M. (2003). “Las galerías de Cali: medio siglo de historia urbana 1910-1970”. Cali, Tesis Historia. Universidad del Valle; PATIÑO, V.M (1964-1974). *Plantas cultivadas y animales domésticos en América equinoccial*. Cali, Imprenta Departamental, seis tomos; PATIÑO OSSA, Germán (2007). *Fogón de negros. Cocina y cultura en una región latinoamericana*. Bogotá, Convenio Andrés Bello.

⁴ Ver en esta perspectiva por ejemplo el trabajo clásico de FALS BORDA ,Orlando (1961). *Campesinos de los Andes: estudio sociológico de Saucio*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.

forma desde la antropología se ha trabajado el simbolismo de la alimentación en diversos grupos étnicos, sobre todo indígenas y afrodescendientes.⁵

Finalmente tenemos dos perspectivas en las que se han desarrollado gran parte de los estudios relacionados con la alimentación, por un lado seguridad alimentaria, por el otro, se encuentra la perspectiva económica.⁶

En términos generales y realizando un balance, la mirada clásica de las ciencias sociales a la alimentación ha estado orientada básicamente hacia dos perspectivas: a investigar fases o procesos de la alimentación y a investigar la alimentación desde el objeto de cada disciplina.

Los estudios sobre la alimentación en Colombia, según Estrada (2005), han tenido principalmente dos limitantes en su desarrollo. *En primer lugar la ausencia de una política estatal sobre el conocimiento de la alimentación nacional y, por el otro, las limitadas investigaciones en el tema. Sin embargo, actualmente se perciben algunos avances: por ejemplo, el Ministerio de Cultura adelanta actualmente una campaña sobre Patrimonio Inmaterial Colombiano que aborda los saberes culinarios y su riqueza, constituida por sus tres fuentes de origen (indígena, africana y española).*

A pesar de los escasos estudios sobre alimentación en Colombia, los realizados se han abordado desde dos perspectivas principalmente, una económica y la otra nutricional. La primera representada por los estudios de consumo, ingresos y gastos o presupuestos familiares (Departamento Nacional de Estadística -DANE) y la segunda por las encuestas de la situación alimentaria y nutricional (Instituto de Bienestar Familiar-ICBF). Ambas perspectivas están orientadas hacia la realización de políticas públicas, principalmente.

Estos temas son de gran importancia, teniendo en cuenta que Colombia es un país en vías de desarrollo que aún no ha llegado a garantizar la adecuada alimentación de su población, es decir, el hambre y la desnutrición son situaciones por las que muchos colombianos pasan a diario. Las investigaciones desde la perspectiva económica han mostrado que:

En los últimos 20 años, el consumo de alimentos entre los colombianos ha tenido drásticas variaciones que reflejan los avances en la estructura de comercialización y distribución de alimentos vía supermercados, hipermercado y centrales de abastos, así como en servicios orientados a facilitar el consumo, como en el caso del auge del dinero plástico. (Corpoica, 1998, p.47).

⁵ Ver en esta perspectiva por ejemplo ESTRADA, Julián (1982). “Antropología del Universo Culinario. Validez y Fuerza de un Elemento Cotidiano en la Conformación de una Identidad Socio-cultural”. Tesis de grado Antropología. Universidad de Antioquia, Medellín.

⁶ Para el caso Colombiano existen varias fuentes para el análisis del consumo alimentario. Citemos como ejemplos importantes Encuesta Nacional de Hogares del Departamento Nacional de Estadística y la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de la misma institución, que realiza periódicamente esta entidad desde 1985; la Encuesta Nacional de Nutrición, medición inicial sobre necesidades dietéticas llevada a cabo por la misma entidad, en una primera versión en 1981 y una última versión para el 2005 por el Instituto de Bienestar Familiar y finalmente la Encuesta Nacional de Grandes Almacenes e Hipermercados Minoristas.

Un cambio importante es la disminución en el peso porcentual de la alimentación en el conjunto del gasto de los hogares, así como un aumento del gasto en comidas por fuera del hogar. Para el caso colombiano, se encuentra que en 1978 los alimentos representaban el 48,9% del gasto, en 1988 se redujo a 34,8% y en 1998 se encontraba en el orden del 30%. Para el 2004, en el caso de las principales ciudades, el gasto en alimentos pesaba el 24%.⁷

Por otro lado, se encuentran cambios en los tipos de productos comprados. Al comparar las canastas de alimentos del DANE para los años 1978 y 1988 y la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos 1994-1995 aparecen transformaciones en cuanto al tipo de productos comprados y su peso dentro de la canasta de alimentos. Por un lado, *una relativa pérdida del peso de los cereales y algunas frutas y hortalizas y, de otro, una mayor importancia de carne de res, derivados lácteos y procesados, entre otros* (Corpoica, 1998, p. 52).

Hay también una tendencia hacia la entrada de nuevos productos al mercado, así como cambios en la presentación y forma de procesamiento de algunos otros. Para el primer caso, se pueden mencionar la leche ultrapasteurizada (UHT) y todo tipo de leches (descremada, entera, larga vida entera, deslactosada, etc.), gran variedad de leches fermentadas, leches saborizadas (bebidas refrescantes y refrigerios escolares), entre otros alimentos elaborados de manera industrial. Para el segundo caso, la carne empacada al vacío y una mayor cantidad de embutidos (fríos y enlatados), alimentos en conserva y confituras, como sopas, vegetales, cereales, etc., conservas de frutas y verduras (deshidratadas y cristalizadas), verduras, hortalizas y legumbres enlatadas, papas fritas, prefritas, congeladas, precocidas, entre otros.

Tal vez, una de las grandes transformaciones en el consumo de alimentos ha sido el aumento del gasto en comidas fuera del hogar. Corpoica (1998, p. 64) señala que éste es un factor que refleja el grado de urbanización del país y los cambios en la composición y tamaño de las familias, que tienden a reducirse. Estos datos son calculados a partir de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos 1994-1995 del DANE, donde se encuentra que en Bogotá las comidas por fuera del hogar representan el 30% del total del gasto en alimentos; mientras que en Cali este tipo de gastos tienen un peso del 22,5%. Estas diferencias entre ciudades pueden asociarse al tamaño de las urbes en términos de población y distancias, ya que Cali, a pesar de ser el polo de desarrollo del suroccidente colombiano, no alcanzaba para ese año un tamaño comparable al de Bogotá, de manera que las distancias y el tiempo no se convierten en inconvenientes para los trabajadores a la hora de ir a comer a casa.

7 Los datos hasta 1998 se encuentran en Corpoica (1998, p. 51) y son datos consolidados por el Dane a nivel nacional; mientras que para el 2004 se cuenta con información publicada en la Revista Dinero según la encuesta Dinero-Invamer Gallup (2004, p. 33), que se desarrolla en las 4 principales ciudades del país. A pesar de la dificultad de estas comparaciones los datos son significativos. Por otro lado, es interesante observar que, según Álvarez Cantalapiedra (2002, p.20), basado en datos de EUROSTAT para 1996, *el peso de la alimentación en el consumo final de los hogares españoles ronda el 20 por 100, una cifra ligeramente inferior a la media de las de los países de la Unión Europea (con un promedio del 21,3 por 100, aunque con unos valores extremos del 36,6% por 100 en Grecia y del 14,3 en los Países Bajos)*.

Aparece también el surgimiento de almacenes de cadena y grandes superficies, que hoy día representan una parte importante de las ventas de alimentos. Sin embargo, un estudio de la firma Analizar & Asociados Mercadeo sobre *Hábitos e intereses de compra en la población de estratos 1, 2 y 3 (El País, 2004)*, muestra que las tiendas de barrio siguen siendo el principal canal de abastecimiento popular, a pesar de que los hipermercados han conquistado a los consumidores de todos los estratos sociales.

Teniendo en cuenta los cambios sustantivos respecto a la alimentación, puede decirse que hacen falta nuevas investigaciones con más detalles de lo que ocurre en el interior de las familias. Estos trabajos deberían considerar la alimentación como objeto principal de estudio, pues la mayoría de investigaciones hasta el momento, han considerado la alimentación como un elemento particular del análisis de un determinado problema de investigación. De igual manera, es necesario trascender la perspectiva económica que presenta amplias limitaciones ya señaladas de manera sintética por Díaz-Méndez y Gómez (2001, p.10):

1. Limitaciones en cuanto a las categorías empleadas para los registros, pues resultan genéricas y no corresponden con la realidad del ámbito doméstico.
2. Los productos que se compran no son los mismos que se consumen, no se consume el producto total que se compra (restos de comida, pérdidas de producto), ni se consume tal y como se compra.
3. La forma de afrontar el análisis del hogar, ya que en este tipo de estudios se tiende a privilegiar variables como el tamaño familiar, la edad y actividad laboral de la persona encargada de las compras. Con estos datos se saca un promedio del consumo individual. Sin embargo, es probable que las diferencias de género, edad o ciclo vital, estado de salud, actividad física o deportiva, introduzcan amplias diferencias en los consumos individuales.

Estas limitaciones responden básicamente a la orientación del objeto de estudio, pues no se busca comprender los comportamientos, sino el consumo alimentario. Por lo general, estos estudios buscan cuantificar el gasto, el tipo y cantidad comprada y establecer una relación de carácter económico entre lo que se produce y se compra, de gran utilidad para la agroindustria, pero que se queda muy corta en contextos como las ciencias sociales.

2. Caracterización del barrio, sus habitantes y tipos de hogar

2.1 El barrio

El barrio Ciudad Capri está ubicado en Cali, una de las tres principales ciudades del país. El barrio de estudio se encuentra en la comuna 17, al sur occidente de la ciudad, sector reconocido por sus condiciones favorables de vivienda y hasta cierto punto de estatus social; este es un lugar con un acceso importante al mercado de alimentos y a la oferta

cultural: hipermercados, centros comerciales, universidades, mercados móviles, entre otros. Según el Censo de 1993, el barrio contaba con una población de 7,224 personas (1,678 hogares).

En el barrio estudiado se encuentran estratos 4 y 5 según la manzana, aunque el estrato moda es 5 (43 manzanas estrato 4, 147 manzanas estrato 5) (Planeación Municipal-Cali en Cifras, 2005, p. 116). En términos generales se encuentran en el barrio dos tipos de vivienda: casas y apartamentos en conjuntos cerrados. Además, se hallan algunos casos de construcción de apartaestudios en segmentos de casas o el alquiler de habitaciones, asociados a residencias de estudiantes u hogares unipersonales.

2.2 Los habitantes

El promedio de personas por hogar es de 3,5 personas. En cuanto a las personas (452) que componen los hogares estudiados se encuentra que el 24,1% son jefe de hogares (109), el 65% de estos son hombres y el 34,8% mujeres. Sin embargo, la relativa alta participación de la mujer en la jefatura de hogar no se debe a una relación más igualitaria entre géneros, sino a la presencia de hogares monoparentales femeninos y extensos donde la pareja masculina se encuentra ausente. Una prueba de ello es que sólo en el 8,7% de los hogares la mujer es jefe de hogar y cuenta con pareja. Dentro de los jefes de hogar se presenta igualmente otro tipo de jefatura de hogar que clasificamos como “jefe-hijo/a”, es decir, donde el hijo/a es quien asume la jefatura. Se encuentra que éste tipo representa el 1,3% del total de jefaturas, estando principalmente a cargo de hijas.

Posiblemente, esto podría relacionarse con el hecho de que es el hijo/a quien provee al hogar económicamente, o a que los padres ya son ancianos. Por otro lado, se encuentra que en el 3,1% de los hogares la pareja comparte la jefatura de hogar, mientras que los hogares unipersonales son principalmente femeninos. Si se tienen en cuenta a los demás miembros con respecto al jefe del hogar, se encuentra que los hijos representan el 33,6% sobre el total de personas (452) pertenecientes a los 128 hogares. El peso de los padres y/o madres del jefe de hogar o del cónyuge que habitan la misma vivienda es de 3,1%, además de 6,2% que aparece como nietos. Finalmente, se encuentra que el 10,4% de los miembros de los hogares pertenecen a la categoría de “otros parientes” (donde se encuentran yernos-nueras, hermanos/as, amigos/as, cuñadas/os, sobrinos/as, bisnietos/as e inquilinos).

2.3 Tipos de hogar

Se encontró una alta diversidad en los tipos de hogar, lo que muestra la heterogeneidad de las relaciones filiales y conyugales presentes en el barrio. A partir de esto se construyeron las siguientes tipologías según el parentesco y en función de las relaciones conyugales y filiales. En primer lugar, se encuentra que el tipo de hogar de mayor peso (37,5%) corresponde a hogares nucleares con hijos (pareja e hijos), mientras que el 8,6% corresponde a hogares nucleares sin hijos (pareja únicamente). En segundo lugar, se encuentra que el 15,6% de los hogares son extensos completos (pareja con hijos y/o otros parientes), mientras que el 14,1% de los hogares son extensos incompletos (progenitor o

progenitora, hijos y/o otros parientes). Además, se encuentran hogares monoparentales femeninos (10,9%) y masculinos (1,6%) (Progenitor o progenitora e hijos). Finalmente, los hogares unipersonales representan un 5,5% del total, junto con un 6,3% de hogares catalogados como “otros” donde se encuentran hogares compuestos por hermanos y algunas otras variaciones.

3. Características socioeconómicas de la población del barrio

3.1 Nivel educativo

En el momento de la realización de la investigación el 36% de la población estudió o estaba estudiando una carrera a nivel universitario, de los cuales 44,5% son hombres y 55,5% mujeres. El 24% estudió o se encontraba cursando el bachillerato, 67% mujeres y 33% hombres. El 10,5% había alcanzado un nivel técnico/tecnológico o se encontraba estudiándolo, con una mayor participación de la mujer del 53,3%.

Solamente el 8,8% de los habitantes del barrio se encuentra en un nivel de postgrado, que es el único nivel educativo en que el hombre supera la participación de la mujer, con un 55,3%; esto plantea un interrogante sobre el acceso de las mujeres a los estudios de postgrado, ya que no se puede olvidar que, del total de la población, las mujeres representan el 59,1%. Finalmente, un 7,4% con nivel de primaria. En todos estos casos la mujer es quien tiene mayor peso educativo (oscilando entre el 60% y un poco más del 70%).

3.2 Ocupación

El mayor porcentaje de la población (43,1%) se encuentra en la posición de empleado; de éste porcentaje el 54,4% son mujeres. Por otro lado, el 20,1% se dedica a estudiar en todos los niveles (56% mujeres). Dentro de una categoría similar a los que estudian, se encuentran las personas que estudian y trabajan a la vez, con una participación del total de la población del 1,8%. Un 10,2% de la población se encuentra jubilada y tanto hombres como mujeres tiene la misma participación. Se anexó una categoría especial para los jubilados que, encontrándose en esta condición, trabajan, siendo un 2,4%, de los cuales el 63,6% son hombres. La participación de personas dedicadas a oficios del hogar es significativa, con un 11,3%, siendo este tipo de ocupación únicamente femenina.

3.3 Trabajo familiar

Hay un grupo importante de personas que realizan algún tipo de trabajo familiar sin remuneración (9,1%, 19 mujeres y 1 hombre⁸), junto a esto tenemos un caso particular (0,4%), el de una mujer, que es trabajadora familiar con remuneración. Esta mujer de 70 años, que se dedica a oficios del hogar y con bachillerato incompleto, recibe

⁸ Un hombre de 70 años jubilado (mayor retirado de la policía), quien trabaja en la finca familiar sin remuneración.

mensualmente remuneración para *gastos personales*, por parte de su esposo el *jefe de hogar*.

3.4 Trabajo doméstico

Las personas dedicadas al trabajo doméstico (oficios del hogar) como ocupación principal o secundaria representan el 16,1% del total de la población (11,1% como actividad principal), de los cuales el 98% son mujeres. Es interesante mencionar que el trabajo doméstico no es considerado trabajo, en la medida en que no se es conciente de su productividad (económica), lo cual puede explicarse porque se realiza en la esfera doméstica o porque no se percibe una remuneración. Como señala Hoyos (2000, p.113), *los determinantes culturales del género adquieren aquí una importancia crucial, pues la invisibilidad resulta en gran medida del hecho de ser niñas y mujeres quienes lo realizan. En este sentido estricto, no se invisibiliza lo doméstico sino el esfuerzo que requiere construirlo, y se invisibiliza simple y llanamente porque es un esfuerzo femenino.*

4. La alimentación cotidiana

4.1 Tareas y responsabilidades

La alimentación cotidiana es una de las tareas más importantes que componen el trabajo doméstico, el cual es reconocido como un espacio simbólico que genera grandes disputas entre los miembros de los hogares relacionadas con la distribución de las tareas y en donde juega un papel fundamental los roles de género establecidos.

El *trabajo doméstico alimentario* (Gracia, 1996, p. 30) ha sido asociado en distintas sociedades a las mujeres, y representa una parte fundamental del trabajo reproductivo, reconocido por abarcar las actividades (*producción, el aprovisionamiento y las compras, el almacenaje y la conservación, la preparación y el cocinado, el servicio y el lavado y recogida de utensilios...* (Mennel, et al, 1992) necesarias para garantizar la supervivencia de la familia, no solamente biológica, sino también su reproducción social.

Las actividades domésticas relacionadas con la alimentación que se han considerado no pretenden abarcar todas las actividades que se llevan a cabo en la alimentación familiar, debido a las limitaciones metodológicas que implica el sondeo como estrategia de investigación; por lo tanto se trata de una selección de actividades que permiten establecer cómo se distribuyen las principales responsabilidades entre los distintos miembros del hogar.

Para esto se han dividido las prácticas alimentarias en dos grupos. En el primero se encuentran las prácticas que no se llevan a cabo diariamente, por lo menos en la mayoría de hogares, como son las compras, almacenar y guardar los alimentos. En el segundo se encuentran las prácticas que se llevan a cabo cotidianamente en la mayoría de hogares, como cocinar, comer y aquellas realizadas después de comer.

Es importante observar que en el caso del barrio se encuentra que el 59,4% de los hogares cuenta con servicio doméstico ⁹ femenino. Para el 80,3% de estos casos el servicio doméstico es externo, por días (55,3%) y todos los días (25%), mientras que para el 17,1% éste servicio es interno (todos los días, pero la persona habita en la vivienda). En el 2,6% de los hogares se cuenta incluso con dos empleadas del servicio doméstico, una interna y otra externa. Estos últimos casos sólo se presentan en hogares extensos completos e incompletos.¹⁰

A pesar de que el 59,4% de los hogares cuenta con servicio doméstico, se puede constatar, como se vera, que no todas las actividades domésticas vinculadas con la alimentación cotidiana se delegan a este servicio. Incluso el papel del servicio doméstico en estas actividades es bastante reducido, pues se encuentra que son algunos miembros del hogar quienes asumen estas responsabilidades, en su gran mayoría mujeres.

4.2 Actividades no cotidianas

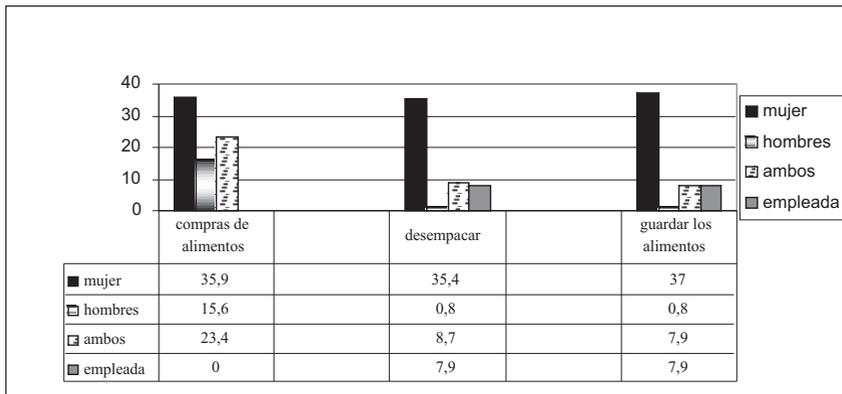
En este primer grupo se encuentran las compras, desempacar y guardar los alimentos, que son actividades que no implican, para la mayoría de hogares, una cotidianidad. Como se verá, las responsabilidades se reparten entre varios miembros del hogar, pero recaen principalmente sobre la mujer, hecho que puede generalizarse a partir de diversas constataciones empíricas (ver por ejemplo Gracia 1996, Mennell et al. 1992 y Devault 1991).

Así de acuerdo con el cuadro 1, para el caso de las compras de alimentos se encuentra que son llevadas a cabo principalmente por las mujeres (35,9%), al igual que desempacar (35,4%) y guardar los alimentos (37%), mientras que la participación de los hombres es siempre menor en estas actividades: 15,6% en las compras, 0,8% desempacando y guardando los alimentos respectivamente. Sin embargo, estas actividades también se comparten entre ambos cónyuges: es el caso de las compras (23,4%), el desempacar (8,7%) y el guardar (7,9%).

⁹ Utilizo la expresión “Servicio Doméstico” como sinónimo de empleada del servicio (auxiliares externos al hogar que realizan el trabajo doméstico). En el caso de este trabajo, si el servicio doméstico convive con la familia que lo contrata es considerada como miembro del hogar.

¹⁰De acuerdo con los datos preliminares del Censo 2005, sólo el 0,5% de los hogares colombianos tienen una empleada doméstica interna y la tendencia actual es a contratar una persona por días. Esto con el fin de evitar cargas prestacionales, a lo que se suma la falta de espacio en los hogares (El Tiempo, 2006). Sin embargo, en el estudio se encontraron algunos casos de mujeres que trabajan internas hasta el domingo, lo que muestra el grado de explotación en el que se encuentran.

Cuadro 1
Comparación Participaciones



En contraste, la participación en la repartición de estas tareas entre otros miembros diferentes al jefe de hogar y su cónyuge no es muy significativa; sin embargo, se encuentra que la participación de los hijos tiende a ser más femenina que masculina. Los hijos e hijas participan en las compras como los responsables con un 3,9%, ello asociado a hogares monoparentales femeninos y extensos incompletos, mientras que en el desempacar, el papel de éstos representa el 3,9% asociado a hogares nucleares completos, extensos completos e incompletos; y, en el guardar, el 4,7% asociado al grupo de hogares anteriormente mencionados, incluyendo hogares monoparentales.

Respecto a las compras se destaca que en el supermercado se realizan sobre todo las de granos (93,7% de los hogares), verduras (77,6%), frutas (81,7%), carnes (65,6%) y pescado (63,7%); los menos frecuentes son la leche (52%) y el pan (26,8%). Los canales tradicionales (plazas de mercado y mercados móviles) aparecen principalmente para la compra de verduras (15,2%), frutas (14,3%), carnes (16,8%) y pescado (16,1%). Sólo se ha encontrado un hogar donde la compra de alimentos se realiza por Internet.

4.3 Actividades cotidianas

Hasta el momento se ha señalado cómo se distribuyen las responsabilidades en las prácticas de compra, desempaque y almacenamiento. Estas implican una frecuencia de actividad menor con relación a las prácticas de cocinar, comer y las que se realizan después de la comida. Por lo general, la compra, el desempaque y el almacenamiento no son actividades realizadas cotidianamente en la mayoría de los hogares, mientras que las segundas requieren una mayor frecuencia y regularidad, porque deben desarrollarse cotidianamente. Se considera que las posibles variaciones entre los hogares tienen que ver con los ritmos de trabajo y dinámicas de la vida urbana. En este sentido se ha diferenciado en el análisis de las prácticas de cocinar, comer y aquellas después de comer entre lo que sucede de lunes a viernes y el fin de semana, pues se considera que en el fin de semana las

tareas y responsabilidades cambian debido a que las personas tienen mayor tiempo libre, igualmente porque la mayoría de personas no trabaja el fin de semana, lo que introduce una situación especial (en teoría) que consiste en que todas las personas permanezcan en casa y que se evidencie mejor cómo son las relaciones de género respecto al trabajo doméstico alimentario.

4.4 Cocinar

La preparación de los alimentos, tanto en los días hábiles como en el fin de semana, es una actividad primordialmente femenina (ver cuadro 2). La responsabilidad de la preparación del desayuno entre semana recae sobre la mujer¹¹ en el 47,7% de los hogares, mientras que en el hombre en el 2,3%; estos porcentajes disminuyen en el caso del almuerzo hasta 39,8% para la participación de la mujer y sin participación alguna del hombre. En cuanto a la cena, la mujer es quien cocina en el 40,6% de los hogares, mientras que el hombre lo hace apenas en un 1,6% de los hogares.

Frente a la participación del servicio doméstico se encuentra que en el 14,1% de los hogares se delega la preparación del desayuno, aumentando en el momento del almuerzo hasta el 26%. Así como la cena es preparada por el servicio doméstico en el 21,9% de los hogares.

Por otro lado, en el 7% de los hogares cada uno de los miembros del hogar prepara su desayuno, frente al 5,5% de los hogares en que lo hacen entre todos. Para el caso del almuerzo, no se encuentran hogares en que cada uno de los miembros del hogar prepare sus alimentos. En cambio, el porcentaje de hogares donde entre todos preparan el almuerzo disminuye a 3,9%. Para la cena, en el 5,5% de los hogares cada quien prepara sus alimentos, mientras que la preparación entre todos sólo se hace en el 3,9% de los hogares. En el 3,9% de los hogares no se prepara desayuno, mientras que el almuerzo no se cocina en el 8,6% y la cena en el 7,8%.

El hecho de que en los hogares se declare que no se prepara el desayuno ni la comida entre semana y fin de semana, puede estar relacionado con la no percepción de éstas como comidas fuertes, debido a que no requieren de preparaciones complejas. El caso del almuerzo se relaciona más con la comida por fuera del hogar, entre semana y el fin de semana, aunque en los hogares en que no se cocina durante el fin de semana puede tener también relación con comidas por fuera y la compra a domicilios de comidas ya preparadas.

El fin de semana, sobre todo el domingo, se presentan pequeñas disminuciones en la responsabilidad de la mujer en las tres comidas, mientras que la participación del hombre aumenta un poco. La mayor variación se encuentra en que el hombre es el responsable del almuerzo los fines de semana en el 1,6% de los hogares, mientras que entre semana no participa. Junto a estas pequeñas variaciones, la principal variación encontrada para los

¹¹ Aquí vale la pena recordar que se trata de la jefe de hogar o conyugue del jefe de hogar.

fin de semana es el aumento de los hogares que no cocinan. En primer lugar, el 11,1% de éstos no cocina el desayuno, mientras que el 28,9% no lo hace al almuerzo y el 21,1% a la hora de la cena. Como es de esperar, el papel del servicio doméstico disminuye también en estos días: desayuno 5,5%, almuerzo 3,1% y cena 3,1%. El hecho de que cada uno de los miembros del hogar se prepare sus alimentos puede estar relacionado con cierta desestructuración relacionada con las alteraciones en los horarios, donde el desayuno y la comida pasan a ser una comida menos importante frente al almuerzo.

Cuadro 2
¿Quién Cocina entre Semana y Fin de Semana?
Con un N = 128 hogares

Miembro del Hogar	Desayuno %		Almuerzo %		Cena %	
	Semana	Fin de Semana	Semana	Fin de Semana	Semana	Fin de Semana
Padre	2,3	3,9	0	1,6	1,6	4,7
Madre	47,7	44,5	39,8	39,1	40,6	38,3
Ambos conyugues	0,8	0,8	0,0	3,1	0,8	0,8
Uno de los hijos	3,1	6,3	4,7	5,5	3,9	6,3
Entre todos	5,5	7,0	3,9	6,3	5,5	7,8
Hogar unipersonal	5,5	4,7	3,1	2,3	4,7	3,9
Varios miembros	6,3	5,5	8,6	3,9	6,3	3,9
Empleada	14,0	5,5	26,6	3,1	21,9	3,1
No cocina	3,9	10,9	8,6	28,9	7,8	21,1
Cada uno	7,0	7,0	0,0	0,0	3,9	6,3
Otras personas	3,9	3,9	4,7	6,3	3,1	3,9
Total	100	100	100	100	100	100

5. Vida familiar: con quién y cuándo se come

Con relación a las dimensiones sociales de la alimentación, se pueden mencionar algunas consideraciones que pueden estar relacionadas con los ritmos y horarios de trabajo e incluso con una transformación de la familia en sí misma, que pueden llevar a la desestructuración de la comida como parte de la vida social de las personas.

Según datos de la encuesta, se encuentra que en el 51% de los hogares todos los miembros comen juntos al menos una de las comidas al día, mientras que el 36% lo hace únicamente los fines de semana. Es interesante observar que en el 2,5% de los hogares sus miembros comen juntos sólo entre semana.

Con relación a los horarios de las comidas, se encontró que el 57% de los hogares come siempre a la misma hora, con 5 ó 15 minutos de diferencia, mientras que el 22% lo hace en un mismo rango de tiempo (por ejemplo entre las 12:00 y 14:00 horas), y el 21% de los hogares con irregularidad.

En términos generales se puede ver una tendencia mayoritaria a mantener una cierta regularidad frente a horarios y compañía a la hora de comer. No obstante, Fischler (1995, p. 206) señala, que las tendencias más modernas de la alimentación pueden clasificarse como:

“gastro-nómicas” en el sentido de que estas reglas están flexibilizándose o disgregándose, se aplican con menor rigor, toleran una libertad individual mayor...; igualmente señala que en Estados Unidos, donde la urbanización, la industrialización y la “terciarización” se han manifestado con más vigor y antes que en Francia (varias décadas antes que en Europa)... y que sus efectos se podían ver en los años setenta con los estudios de marketing pues ...mostraban ya que la comida familiar era una institución que subsistía más en las mentes que en la realidad: en unas familias de la middle class ciudadana ocurría que sólo se reunían alrededor de la mesa para cenar en familia dos o tres veces por semana, y que las comidas no duraban más de veinte minutos.

6. Los lugares donde se come

Los lugares donde se consumen los alimentos pueden variar debido a los ritmos de vida y el ciclo vital de los miembros de los hogares, se optó por preguntar a los informantes dónde almorzaron los miembros del hogar durante la mayoría de los días de la semana anterior a la encuesta.

En primer lugar se encontró que el 74% de las personas almorzó siempre en casa, con una mayor participación de las mujeres (63,9%). Estas personas se dedican a trabajar (33,4%), estudiar (24,4%), oficios del hogar (14%), jubilados (11,6%), entre otros. Todas las personas que en el momento de la encuesta se encontraban buscando trabajo almorzaron siempre en casa.

Ahora bien, como ya mencionamos, una de las transformaciones más importantes del consumo alimentario en Colombia ha sido el consumo de alimentos fuera del hogar, que, para Cali y según los cálculos de Corpoica (1998), presentaba un peso del 22,5% del gasto total en alimentos. Aunque en este estudio no se evaluó la participación de las comidas fuera del hogar dentro del total del gasto del hogar, sí se indagó sobre los habitantes del barrio que almuerzan fuera del hogar por motivos de fuerza mayor (22% de las personas), donde los horarios y las distancias juegan un papel importante debido a las dinámicas de urbanización. Dentro de este grupo se encuentran trabajadores (75,8%), estudiantes (15,2%), un pequeño grupo de estudiantes trabajadores (4%), jubilados (4%), y con una mayor presencia masculina dentro del total de los casos (52,5%) Esta dinámica, la señala Fischler (1995, p. 208) en sus investigaciones para el caso francés, *la alimentación cotidiana tiende a sufrir cada vez más la influencia del universo de trabajo, dado que el comedor escolar y el “restaurante de empresa” proporcionan una parte creciente de las comidas.*

Las diferencias de género que se encuentran a partir de preguntar el lugar donde almorzaron los miembros del hogar la semana anterior,¹² permite ver cómo las mujeres son quienes tienden más a almorzar siempre en casa (63,9%). Por otro lado, las mayores participaciones masculinas se encuentran en las comidas fuera de casa, independientemente de que sea por fuerza mayor (52,5%) o porque se quiere (66,7%) así como en los almuerzos llevados desde casa (71,4%).

¹² La prueba de Chi² es significativa.

6.1 La mesa diferencias de estatus

La comida crea lugares donde se entablan relaciones sociales que buscan generar una continuidad a través de experiencias compartidas. La inclusión a un banquete hace posible la comunicación entre aquellos que comparten la mesa, independientemente del bagaje cultural de los comensales. ... Comer es esa actividad que recrea y atraviesa el conjunto de la vida social, es el enfrentamiento del hombre con su cuerpo y con su ambiente social (Stourdze-Plessis, 1980)

Este espacio permite la realización de un análisis sobre las diferencias de estatus al interior de los hogares, por lo tanto se ha preguntado a los informantes cómo se distribuyen los puestos entre los miembros del hogar cuando se sientan a la mesa. En algunos casos esta es una práctica que se realiza en ocasiones especiales; en otros, hace parte de la vida cotidiana. Sin embargo, en el 1,6% de los hogares nunca se sientan a la mesa.

6.2 Los puestos fijos

Se encuentra que en el 68,3% de los hogares sus miembros tienen puestos fijos para sentarse a comer. Aunque para el 25,4% de los hogares no importa donde se sienta cada uno. Sin embargo, para el 4,7% de los hogares sólo un miembro del hogar tiene puesto fijo, los demás se sientan aleatoriamente. Esto es significativo en la medida en que quien se sienta en el puesto fijo es, en su mayoría, el jefe de hogar (66,6%), o algún hijo (33,4%). Del total de los jefes de hogar que tienen puesto fijo encontramos que el 83,4% son hombres, mientras que las mujeres jefes de hogar con puesto fijo (16,6%) son siempre de hogares monoparentales.

6.3 El orden

De los hogares que se sientan a la mesa, independientemente de cómo lo hagan, se encuentra que quien se sienta de último a comer es quien sirve o cocina (52%), lo que se asocia principalmente a la mujer. Hay un grupo importante de hogares donde no hay quien se sienta de último, todos se sientan a la vez (21%); sin embargo, en entrevistas con algunos de los informantes se ha constatado que la mujer pone la mesa para todos los miembros de su hogar y luego llama a comer. En el 14% de los hogares quienes se sientan de últimos son los hijos y para el 9% restante corresponde a padres o madres.

Respecto a la utilización de varias mesas, encontramos por un lado que algunas familias utilizan entre semana un comedor principal y los fines de semana un comedor auxiliar en el patio; aunque, hay hogares en que se tienen dos mesas, pero se utiliza la auxiliar para la comida cotidiana y el comedor principal nunca se utiliza para comer.

6.4 Los lugares donde come el servicio doméstico

La diferencia de estatus del servicio doméstico con respecto a los miembros del hogar se hace evidente al momento de indagar sobre los lugares en que comen. Es importante resaltar que esta relación puede ser resultado del tipo de vínculo entre la familia y la empleada del servicio doméstico, ya que además del laboral, puede existir también un

vínculo afectivo, en tanto esta persona comparte los espacios de intimidad de la familia.

Entre los hogares que cuentan con servicio doméstico (59,3%), la principal tendencia en cuanto a los lugares en que éste come es en la cocina (52,6%), y que puede ser sentada y con mesa (35,5%), sentada sin mesa (14,5%), o de pie en la cocina (1,3%). Por otro lado, en el 27,6% de los hogares la empleada come en el comedor con la familia.

En el 20% restante de los hogares con servicio doméstico se encuentran diversos tipos de relaciones, con participaciones estadísticas pequeñas que sin embargo amplían la perspectiva: come en otro momento al de la familia (5,2%), otra forma es que come en el comedor, pero en un momento diferente al que come la familia (3,9%); come en el lugar donde quiera (2,6%). Otra opción es que no come en la vivienda, porque la contratan medio tiempo o tiempo parcial (2,6%); y en un comedor auxiliar en el patio (2,6%) o en la biblioteca, a éste último se asocia el lugar del televisor (1,3%). Finalmente se encontró un caso en el cual la empleada come en la cocina sentada a la mesa pero su hija come en el comedor con la familia.

7. Después de comer

Las actividades llevadas a cabo en los hogares después de comer consisten en la recogida de los platos de la mesa, la lavada de platos y ollas, el tratamiento de las sobras.

En primer lugar, la recogida de los platos entre semana y fin de semana es una de las pocas actividades en que participan principalmente todos los miembros del hogar: cada uno recoge su plato en el 44,1% entre semana y 51,2% fin de semana. Esto no quiere decir que en estos hogares cada quien lave su plato, pues sólo en el 12% de hogares esto ocurre entre semana y el 13% lo hace el fin de semana. La participación del servicio doméstico como responsable de la recogida de los platos entre semana se encuentra en el 15% de los hogares y de la lavada de los platos en el 22% de los hogares. Es singular que la responsabilidad del servicio doméstico aumente para la lavada de las ollas entre semana (24%). Para los fines de semana la responsabilidad del servicio doméstico con respecto a la recogida y lavada de los platos y ollas disminuye al 7%.

Es interesante mencionar lo que se hace con las sobras de los platos y de las ollas antes de lavarlos, pues en la mayoría de los hogares las sobras de los platos se desechan a la basura (50%), mientras que sólo el 22,4% bota a la basura las sobras de las ollas. En algunos hogares se acostumbra a guardar en el congelador las sobras de comida para evitar malos olores.

8. Conclusiones

La investigación adelantada ofrece valiosa información sobre un tema que en nuestro país no ha sido desarrollado por la sociología, pese a la gran tradición que tiene en otros contextos como el anglosajón y el francés. La complejidad del objeto de estudio lleva a

que por momentos se desarrollen temas que aparentemente no tienen relación con él y se queden por fuera muchas prácticas cotidianas, debido a que el objeto ha sido abordado principalmente a través del sondeo. Sin embargo, éste no ha sido la mayor limitante: quizás la principal problemática es la ausencia de investigaciones que aborden los comportamientos relacionados con la alimentación y no sólo los tipos de consumo.

La ausencia de información no permite tener patrones de referencia para contextualizar y comparar los datos, siendo esta la mayor problemática y debilidad de este trabajo, pues el dato por sí no dice nada. ¿Qué significa que la mujer sea la responsable de la preparación del almuerzo en el 37% de los hogares y que ningún hombre lo prepare? ¿Son estos datos altos o bajos? ¿Son los datos producidos por esta investigación concluyentes?. Partiendo de este hecho se pueden mencionar los siguientes elementos.

En general, la distribución de los datos muestra como los históricos roles de género se mantienen no obstante pequeñas transformaciones. A pesar de la inserción de la mujer al mercado laboral, estas continúan asumiendo en mayor medida la responsabilidad de las compras, el desempacar y el guardar los alimentos, la preparación de las comidas, la recogida y el lavado de los utensilios de cocina.

La responsabilidad de los hombres se asume de manera desigual frente a la participación de la mujer, sin embargo puede decirse que el hombre participa en las compras, la recogida de los platos y en algunos casos el lavado, asociado a hogares de parejas jóvenes o donde la mujer se encuentra vinculada al mercado laboral y con un mayor nivel educativo. Cuando la mujer es ama de casa y tiene un nivel educativo bajo, se encuentra el dominio de un modelo de diferenciación de tareas y responsabilidades del trabajo dentro del hogar, que se ve reflejado con la siguiente frase de una mujer de 63 años, dedicada a los oficios del hogar, que vive en Cali hace 38 años y tiene primaria incompleta: *Yo hago todo lo relacionado con la comida: cocino, lavo los platos, las ollas, pongo la mesa... , porque mi marido lo único que sabe hacer es comer.*

Esta situación como es sabido no es propia solamente de nuestro contexto social. Por ejemplo para la sociedad española,¹³ a partir de los datos de *la encuesta sociológica dirigida por Subirats y Masats, (1990) que toma como objeto la población urbana barcelonesa...* (Gracia, 199, p. 39), se ha señalado que el trabajo doméstico relacionado con la alimentación es llevado a cabo preferentemente por mujeres. Según el estudio realizado, *cocinar es una tarea realizada en el 76,7% de casos principalmente por las mujeres, así como comprar alimentos (el 70%), frente al 3,4% y 4,9% de los hombres que cocinan y compran de forma principal.*

¹³ Hay que tener precaución con estos datos, pues se hace referencia a otra sociedad, con procesos históricos distintos. Igualmente, con relaciones de género características de cada sociedad y sobre todo, son datos obtenidos con distintas metodologías y en distintos años, e incluso con poblaciones muy distintas.

Para el caso de Ciudad Capri, se encuentra que cocinar es una tarea realizada en el 41,6%¹⁴ de casos principalmente por mujeres, igual que las compras (el 35,9%). Para el caso de los hombres el porcentaje es respectivamente, 2,3% y 15,6%. *Esta última tarea, sin embargo, se comparte mayormente entre el hombre y la mujer de las familias constituidas por parejas sin hijos..., representando el 30% de los casos, que cuando hay hijos, entonces sólo se comparten en el 8% de los casos* (Gracia, 1996, p.39).

Aunque los datos de este trabajo no llegan a ser tan desagregados, se puede decir que en el 23,4% de los hogares se comparte la labor de las compras entre el hombre y la mujer. En contraste se encontró en el barrio que sólo en el 1,1% de los hogares se comparte entre el hombre y la mujer la preparación de los alimentos.

Los datos presentados permiten establecer algunas consideraciones. En primer lugar, que la participación de la mujer en estas tareas en Ciudad Capri no es tan alta como en la ciudad de Barcelona, si se tiene en cuenta que allá la participación está sobre el 70%. Esta diferencia puede tener varias explicaciones, por un lado, que la delegación de las tareas alimentarias al servicio doméstico es más factible que en España, pues la mano de obra es más barata en Colombia. Por el otro, que el servicio doméstico está asociado a hogares de elite o por lo menos a hogares con mayor poder adquisitivo, lo que lleva a que para el caso de Barcelona se presenten datos de toda la ciudad y por ende de todas las capas sociales. Seguramente si se miraran los datos de un barrio de clase media en Barcelona o cualquier ciudad europea, la participación de la mujer sería inferior.

A pesar de todas las diferencias que se puedan establecer y los límites metodológicos, es interesante mencionar que tanto la investigación desarrollada en Barcelona, como la llevada a cabo en Cali obtienen la misma conclusión, es decir, llegan a mismo punto por distintos caminos, pues los datos permiten constatar que *...poner y quitar la mesa, sacar la basura e, incluso comprar, son las tareas en las que más participan otros miembros del grupo familiar* (Gracia, 1996, p. 42). Para el caso de Ciudad Capri no se puede constatar el quitar la mesa, sacar la basura, pero sí se constata por ejemplo que el hombre tiene su mayor participación en la compra de alimentos y recogida de los platos. No obstante la diferencia entre comprar (15,6%) y recoger los platos (3.1%) es amplia.

Finalmente, se considera pertinente abordar un aspecto de índole metodológico, que consiste en la necesidad analizar la alimentación de manera cuantitativa y cualitativa, pues la complejidad del tema lo vuelve imperante. Es habitual encontrar ambas perspectivas en la investigación alimentaria. Como dice Díaz Méndez (2005, p. 33):

Quizás esto se deba a la aceptación de la complejidad de abordar la alimentación, pues todos los autores, desde sus inicios, constatan que en el estudio de este hecho social es preciso seguir orientaciones multidisciplinares para acercarse con una cierta garantía a su conocimiento.

¹⁴ Los datos que se presentan para el caso de Ciudad Capri corresponden al promedio de la participación de los miembros del hogar en la preparación de las tres comidas, tanto entre semana como el fin de semana. Para las compras se presenta el dato, sin promedio.

A la lectura de antropólogos y sociólogos, a la necesidad de recurrir a historiadores, a la inevitable aproximación económica sobre el consumo de alimentos, se acompaña la aceptación, con una gran apertura de miras, de las metodologías cualitativa y cuantitativa.

Igualmente sería interesante desarrollar investigaciones de mayor envergadura que tengan en cuenta todo el sistema agroalimentario, para no dividir la producción respecto del consumo, pues no se puede desconocer que en la producción se pueden encontrar respuesta a preguntas sobre el cambio, es decir, al surgimiento de nuevos sistemas alimentarios.

Bibliografía

- ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA, Santiago (2002). “Los cambios en las prácticas alimentarias de los consumidores españoles”, en *Revista del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio*. Boletín económico de ICE No 2733. 24-30 de junio 2002. <<http://www.revistasice.com/estudios/Documen/bice/2733/BICE27330202.PDF>>;(consultado 20-8-2006)
- CORPOICA (1998). “Las grandes transformaciones del sector agropecuario colombiano en la última década: una visión regional”. Bogotá, Corporación Colombiana de investigación Agropecuaria.
- DEVAULT, M.L. (1991). “Feeding the family: social organization of caring as gendered work”. Chicago. Chicago University Press.
- DÍAZ, Cecilia y GÓMEZ, Cristóbal. (2001). “Del consumo alimentario a la Sociología de la Alimentación”, *Distribución y Consumo*. Noviembre-Diciembre 2001, pp. 5-21.
- DÍAZ, Cecilia. (2005). “La modernidad alimentaria. Los debates actuales en la sociología de la Alimentación”, en *Revista Internacional de Sociología (RIS)*. Tercera Época, No. 40, Enero-Abril 2005, pp. 7-38.
- DINERO E INVAMER GALLUP. (2004). “En qué gastan los Colombianos”, en *Revista Dinero*. <http://www.dinero.com/wf_InfoArticulo.aspx?IdArt=18651>
- ESTRADA, Julián. (2005). “Buscando un plato nacional”, en *Revista Semana*. Junio 25 de 2005. Edición 1208.
- EL PAÍS (2004). “Piden profundizar en mercadeo social”. *Económica*. Noviembre 6 de 2004 <www.elpais.com.co>
- EL TIEMPO. (2006). “Empleo doméstico, cada vez es menos”. Marzo 6 de 2006, pp 1-12.
- FISCHLER, Claude (1995). *El (h)omnívoro. El gusto, la cocina y el cuerpo*. Barcelona, Anagrama[1ª ed. Francés, 1990; trad. M. Merlino].
- GRACIA, Mabel. (1996). “Paradojas de la alimentación contemporánea”. Barcelona, Icaria.
- HOYOS, Soraya (2000). “¿Y quién la mandó a ser niña? El trabajo infantil doméstico desde una perspectiva de género”, en *Trabajo doméstico infantil*. Bogotá, TM Editores-Unicef.
- PLANEACIÓN MUNICIPAL (2005). *Cali en Cifras, 2005*. Alcaldía de Santiago de Cali.
- POULAIN, Jean-Pierre and PROENCA, Rossana Pacheco da Costa (2003). “Methodological approaches on the studies of food practices”, en *Rev. Nutr.*

- [online]. Vol.16, No.4 Oct./Dec. 2003. pp.365-386. Online edition
<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-52732003000400001&lng=en&nrm=iso>(consultado 6-7-2006)
- MACHADO, Absalón. (1986). “El problema alimentario en Colombia”. Bogotá, Centro de Investigaciones para el desarrollo.
- MENNEL, S., MURCOTT, A y VAN OTTERLOO, A.H (1992). “The Sociology of food. Eating, diet and culture”. Londres, SAGE Publications.
- STOURDZE-PLESSIS, Marie Noël. (1980). “El conocimiento del comedor”. *Sociología del conocimiento*. México, FCE.

LAS FAMILIAS: ¿UN ASUNTO DE POLÍTICAS PÚBLICAS?*

Sandra Milena Franco Patiño**

Gloria Inés Sánchez Vinasco***

Resumen

La familia como campo de intervención del Estado a partir de *políticas públicas* resulta ser un hecho reciente, que puede fecharse en la presente década, a pesar de algunos antecedentes importantes que se pueden encontrar. Este particular desarrollo tiene fuertes implicaciones en las agendas políticas de gobiernos, instituciones públicas y privadas y organizaciones no gubernamentales que trabajan con familia.

Abstract

Family, as a field of government intervention with public policies, happens to be a new phenomenon that can be dated in the current decade, even though some experiences are found in early periods. This particular feature has strong implications in the internal political agendas of governments, public and private institutions, and NGO's working with families.

Palabras Clave: Políticas Sociales, Políticas Públicas, Familia.

Key words: Social Policies, Public Policies, Families.

* Este artículo hace parte de la investigación en curso “Estado del arte de las políticas públicas de familia en Colombia. 1960 -2005”, que cuenta con el apoyo de la Vicerrectoría de Investigación y Postgrados de la Universidad de Caldas en el año 2006. Artículo recibido el 13 de Febrero, aprobado el 15 de Mayo de 2008.

** Profesional en Desarrollo Familiar. Magíster en Educación y Desarrollo Humano. Profesora Auxiliar, adscrita al Departamento Estudios de Familia. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Universidad de Caldas. Dirección electrónica: sandra.franco@ucaldas.edu.co.

*** Economista del Hogar. Magíster en Desarrollo Educativo y Social. Profesora Titular, adscrita al Departamento Estudios de Familia. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales Universidad de Caldas. Dirección electrónica: gloria.sanchez@ucaldas.edu.co.

Introducción

La familia se constituye en un referente básico en la configuración de las sociedades, por su papel en: 1) La formación de los sujetos mediante los procesos de socialización a través de los cuales se aprehenden y resignifican normas, costumbres, tradiciones, roles y pautas de comportamiento que sientan las bases para la construcción de la identidad individual y colectiva; 2) La estructuración de la organización económica, en tanto reproduce la fuerza de trabajo y ofrece las condiciones de cuidado requeridas (alimentación, abrigo, afecto) para la supervivencia de la especie y para la vinculación al mundo laboral; 3) La configuración de espacios para construir las relaciones con los otros, crear las bases para la convivencia y la sobrevivencia, reconocer la diferencia, la pluralidad y la diversidad según características de género, generación, pertenencia social, status económico. Es tal la importancia de este grupo social, que ha llegado a considerarse la institución con mayor tradición en la historia de la humanidad.

El abordaje de familia como tema de análisis, reflexión e intervención genera conflictos, tensiones, adhesiones y rupturas entre quienes asumen el reto de enfrentarlo, debido a que las concepciones que sobre ella se tienen, responden a los significados personales construidos sobre familia, y los discursos derivados de los estudios académicos, gubernamentales e institucionales prevaecientes.

La familia como grupo social fundamental en la construcción de los sujetos y de la sociedad, demanda girar la mirada hacia ella, para entender los cambios y las transformaciones que experimenta, como movimientos propios de las dinámicas y procesos sociales más amplios. Estos planteamientos llevan a reflexionar sobre el lugar y el papel de las familias en el entramado institucional, gubernamental, social y académico, de donde se derivan formas de intervención permeadas por las concepciones que los actores tienen respecto a este grupo social, las cuales inciden en la demarcación de los límites y alcances de las políticas orientadas a atender las situaciones que presenta este campo de realidad social.

En este marco de discusiones, surge la investigación titulada “Estado del Arte sobre Políticas Públicas de Familia en Colombia, 1960-2005”, realizada en las ciudades de Medellín, Cali y Bogotá.¹ Los resultados de la investigación provocan un amplio espectro de discusión y debate sobre múltiples y diversas pesquisas del complejo mundo familiar y sus interrelaciones con otras dimensiones y componentes del mundo societal.

Con base en lo anterior, se estructura este artículo desde el desarrollo de dos aristas: por una parte, como *campo temático* el asunto de la conexión familia y políticas públicas desde las cuestiones de cómo se hace visible la familia para la acción gubernamental, el enlace de la intervención del Estado en el mundo familiar, la configuración de la acción del Estado

¹ Los planteamientos que aquí se presentan retoman información de las fuentes documentales y fuentes primarias de las ciudades de Medellín y Cali, como parte de la investigación realizada por las autoras.

con relación a familia desde el diseño y el desarrollo de las políticas gubernamentales, incorporando continuidades, diferencias y giros entre la política social y la política pública. Y por la otra, como *campo problemático*, el hacer visible, el papel que juegan las concepciones de familia en la definición de la intervención pública; los juegos de poder ideológico y político que pueden develarse en la tensión entre la concepción hegemónica y la emergente y las alternativas derivadas del movimiento de la vida social y familiar.

Estos dos ejes, el temático y el problemático se entrelazan en una trayectoria que conecta la descripción, el relato y la meditación² de algunas categorías conceptuales como política, Estado, política pública, política social y familia, puestas en la dinámica de la realidad social y contrastadas con los referentes empíricos aportados por la investigación.

La discusión se soporta en el análisis de las concepciones de familia³ que subyacen a los discursos y prácticas gubernamentales, institucionales y académicas; así como los aspectos de la vida familiar priorizados en las políticas sociales orientadas a familia. Acorde con ellos, el recorrido conceptual y metodológico del documento presenta, en la primera parte, algunas consideraciones sobre las políticas sociales de familia en Colombia; en la segunda, se describen las concepciones y los aspectos de la vida familiar objeto de atención e intervención estatal, gubernamental, institucional y académica; finalmente, se hacen algunas reflexiones propositivas sobre la consideración de las familias como sujeto de políticas públicas.

1. De la política social a la política pública en familia.

Analizar la política para identificar los criterios y lineamientos de actuación definidos para la atención de los asuntos de la vida social, en nuestro caso familia, implica comprender el papel del Estado y las instituciones en la toma de decisiones y en la concreción de la acción orientadora de la intervención. Es decir, considerar la interrelación existente entre Estado y políticas, toda vez que éstas encauzan y operativizan la acción del Estado en diversos ámbitos, escenarios y niveles de intervención.

La política se refiere a la forma como se estructuran, deliberan y definen los lineamientos o marcos generales de actuación del Estado, en contextos socio históricos particulares, así como a los criterios de acción para atender las problemáticas sociales. Para entender la política, el idioma inglés ha identificado tres acepciones: *polity*, como el ámbito de gobierno de las sociedades humanas, *politics*, como la organización y lucha por el control del poder, y *policy* como los propósitos y programas de las autoridades públicas (Roth, 2002).

² El enlace de estos tres momentos son propuestos por Italo Calvino.

³ En este texto se habla de familia o las familias, para hacer un reconocimiento a la pluralidad y diversidad familiar. Esta distinción entre La familia y las familias es una postura desarrollada especialmente en Norteamérica, que sugiere que debido a los cambios experimentados por la llamada familia moderna y las nuevas visiones posmodernas, el artículo LA, por muchos años ha calificado de una forma dominante a familia, por ello ha dejado de ser relevante y en consecuencia sugieren hablar más bien de las familias o en términos genéricos familias.

Las tres acepciones se encuentran íntimamente relacionadas, porque los programas de acción que han sido definidos por las autoridades públicas, responden a los intereses de poder de quienes hacen parte de los ámbitos del gobierno. Pese a la fragilidad en la delimitación de la política, en la última década del siglo XX se introduce en Colombia el enfoque de las políticas públicas.⁴ Para centrar su interés en el qué y el cómo, el Estado, en corresponsabilidad con otros actores sociales, institucionales, políticos, se compromete en la definición de alternativas para hacer frente a los asuntos, situaciones o problemáticas relevantes de la vida colectiva, relacionadas con los procesos de desarrollo económico, político, social, cultural y ambiental.

Las políticas públicas (policy o policies en plural) se entienden como el conjunto de acciones mediante las cuales el Estado con la conjugación de otros actores institucionales y sociales, da respuesta a situaciones consideradas socialmente problemáticas; acciones que se expresan en programas y proyectos que son de competencia de los gobiernos, instituciones públicas y privadas, organizaciones no gubernamentales y la sociedad civil. André Roth (2002, p. 27) la define como “uno o varios objetivos colectivos considerados necesarios o deseables y por medios y acciones que son tratados, por lo menos parcialmente, por una institución u organización gubernamental con la finalidad de orientar comportamientos de actores individuales o colectivos para modificar una situación percibida como insatisfactoria o problemática”.

Las políticas públicas enfatizan en la capacidad de los actores sociales para participar (demandar, proponer y actuar) en la concreción de las acciones Estatales, gubernamentales e institucionales, para atender aquellos aspectos considerados prioritarios en una sociedad, como también en la capacidad para actuar responsablemente en la definición y construcción del proyecto de vida individual y colectivo. Si bien el Estado se ha preocupado por atender las diversas problemáticas presentes en una sociedad; la política pública busca trascender la consideración Estatal gubernamental, para construir conjuntamente con los diversos sectores y actores de la sociedad, el proyecto de sociedad y nación. Las políticas públicas permiten establecer los mecanismos y los escenarios políticos y sociales para poner en escena los marcos normativos, las estructuras institucionales, las actividades, los recursos para incidir en el bienestar de los sujetos y de la sociedad, soportados en criterios y principios incluyentes y democráticos.

En este sentido, las políticas públicas son resultado del momento histórico que vive cada sociedad y los procesos derivados de su entorno sociocultural, político, ambiental y económico; como también, de los cambios y transformaciones que éstas generan. El análisis de las políticas requiere considerar la dimensión temporal (período histórico) y

⁴ Hacia los años 1960 se habían introducido en Europa y Norteamérica las políticas públicas como campo de análisis y estudio, pero éstas aparecen tardíamente en el contexto colombiano. Algunos autores indican que esta situación obedece a que en el país la ciencia política no se asumía como disciplina autónoma, sino como parte de otros programas académicos (Roth, 2002) o por la desviación del interés en los estudios en este campo (Salazar; 1999). Particularmente en el campo de familia su abordaje, aun incipiente, data de la década del 2000.

espacial (lugar), a partir de la cual surgen, se formulan e implementan, aspectos éstos que permiten evidenciar el contexto en el que ocurre y las consideraciones implícitas o explícitas que los actores sociales tienen sobre lo que acontece en la sociedad.

Las políticas públicas se caracterizan por:

- a) Percepción del Problema. Debate público sobre las situaciones que son consideradas socialmente problemáticas por parte de los actores involucrados (individuos, grupos, familias, organizaciones);
- b) Formulación plural del problema. Colectivamente se establecen *acuerdos* sobre la situación actual y la situación deseada (objetivos); es decir, el ideal de sociedad en cualquiera de los campos.
- c) Implicación del gobierno. La participación comprometida de las autoridades gubernamentales para la resolución de la problemática y la vinculación de diversos actores implicados en el tema (sector privado, Organizaciones No Gubernamentales ONG, comunidad organizada) son factores decisivos para la inclusión de los asuntos en la *agenda pública* y la toma de decisiones para la viabilidad de los procesos.

Tradicionalmente, las políticas se operativizan mediante la especificación del objeto o campo en el que actúa: social, económico, cultural, ambiental, entre otros; razón por la cual se denominan políticas sectoriales; sin embargo, la formulación de políticas públicas de familia implica virar el enfoque sectorial y poblacional en el que se ha fundamentado la planificación del desarrollo, para considerar una perspectiva integral que reconozca la interrelación de estos aspectos, conjugados en el escenario familiar.

El tema de familia como asunto de interés de las políticas públicas, tanto en Colombia como en América Latina, es de reciente data y con desarrollos diferenciales e incipientes. “Las políticas dirigidas a las familias aun carecen de una definición debidamente específica, de un campo bien delimitado y de una legitimidad evidente” (Arriagada, 2001, p. 37). Los debates sobre el tema plantean que hasta el momento han existido *políticas de gobierno y no de Estado*⁵ (Galvis, 2002) que demarquen un proyecto político de Nación en el largo plazo, de ahí que, los programas y acciones orientados a este grupo social respondan a los intereses y las prioridades de atención que define cada gobierno y no a una concepción estructural sobre el papel que juegan las familias en la configuración de la sociedad y las características como institución política.

⁵ Las políticas de gobierno expresan los intereses de las autoridades que están en el poder en un período determinado, mientras que las políticas de Estado expresan el proyecto político definido conjuntamente por diversos sectores y actores sociales, lo que otorga contenido estructural y permanencia en el tiempo.

Acorde con ello, los criterios y lineamientos para la atención a las familias están contenidos en las políticas sociales,⁶ encargadas de la asistencia a grupos considerados vulnerables. Las políticas sociales, han operado bajo una perspectiva poblacional (niños, niñas, jóvenes, adultos mayores, mujeres), que desconoce los roles, las responsabilidades familiares de los individuos y las complejas tensiones que se plantean cuando convergen los intereses y las expectativas individuales, con los requerimientos y demandas del grupo familiar (Kaluf y Maurás, 1998).

La perspectiva poblacional y sectorial de las políticas, genera desarticulación en las acciones gubernamentales e institucionales dirigidas a atender algunos aspectos de la vida familiar (caso de los subsidios), situación que se complejiza cuando las políticas adquieren un carácter transitorio o coyuntural, en tanto se busca atender o atenuar los efectos de las problemáticas o necesidades que presentan las familias, más no sus causas estructurales.

Aunado a lo anterior, en Colombia no han existido políticas específicas para la atención de las familias, éstas se atienden como un grupo poblacional más en el marco de las políticas sociales - gubernamentales y generalmente, la intervención se realiza para rescatar el papel que tiene como mediadora o garante de derechos individuales. Este hecho puede evidenciarse en las políticas del ICBF, institución creada desde 1968 para atender los asuntos relacionados con las familias, pero que centra su acción en la protección de los niños en condición de abandono o en situación de riesgo por violencia familiar o maltrato infantil; en este escenario, las familias se consideran el medio para la socialización, el cuidado y la garantía de los derechos de la infancia y no como actoras del desarrollo, como grupo social con características y particularidades a ser intervenidas.

Aunque se reconoce que con la creación del ICBF y posteriormente con el Sistema Nacional de Bienestar Familiar SNBF (1999)⁷, se han hecho esfuerzos por articular las intervenciones que realizan diversas instituciones a la familia o a los menores, existen dificultades para unificar criterios, coordinar procedimientos, medir impactos y alcanzar la convergencia de las acciones desde una visión integral de política pública y una concepción secular de las familias. Lo más reciente, en el orden nacional ha sido la Política Pública de Infancia, la cual explicita el papel de la Familia, la sociedad y el Estado en los programas y proyectos que contribuyan a la atención de esta población; sin embargo, en el trasfondo de esta política subyace la concepción tradicional de familia al culpabilizarla y responsabilizarla de los problemas que presenta este grupo poblacional.

⁶ La política social se entiende como aquella relativa a la administración pública de la asistencia; es decir, al desarrollo y dirección de los servicios específicos del Estado y de las autoridades locales, en aspectos como salud, educación, trabajo, vivienda, asistencia y servicios sociales. Las políticas sociales han sido propias de los Estados modernos capitalistas y han estado estrechamente relacionadas con la política económica, en la medida en que buscan “hacer compatibles los objetivos de la acumulación del capital con la protección social”

⁷ La ley 7 de 1979 diseña el Sistema Nacional de Bienestar Familiar, pero sólo con el Decreto 1137 de 1999, se estimula y acelera el proceso de creación y operación.

Puede decirse que las familias han sido objeto de intervención del Estado, unas veces con medidas subsidiarias, asistencialistas, complementarias y otras con medidas reduccionistas; sin embargo, se evidencia una paradoja al momento de tomar decisiones respecto a este grupo social. Por un lado, se destaca su importancia en los estudios académicos y en los debates sobre la construcción de agendas para el desarrollo de las naciones; y por otro, la poca consideración o subvaloración al momento de formular y diseñar políticas públicas. Ante este hecho, diversos estudios (CEPAL, 2000; Kaluf y Maurás, 1998) han diagnosticado sobre la naturaleza de la atención que ha tenido familia en las políticas gubernamentales y han señalado algunas razones por las cuales se requiere adelantar políticas públicas sobre familia.

Entre las razones más destacadas están: a) El reconocimiento de la creciente heterogeneidad de las familias dado los grandes cambios a que se han visto enfrentadas: transformaciones demográficas, aumento de los hogares con jefatura femenina y creciente participación de las mujeres en el mercado laboral; b) La persistencia en el plano simbólico de formas de representación, normas e imágenes culturales sobre las familias de carácter tradicional, que ayudan a explicar la falta de concordancia entre los discursos y las nuevas formas y prácticas de las familias; c) las diferencias existentes en la concepción de familia entre las entidades gubernamentales encargadas del tema y el resto de la institucionalidad estatal y no estatal, resultan insuficientes o inadecuadas para atender la diversidad y la complejidad presentes en las nuevas configuraciones familiares, lo cual incide en la forma como se reconoce familia, a quienes se atienden y de qué manera acceden al apoyo del Estado y las instituciones.

El poliformismo en la estructura familiar: familias de parejas sin hijos, hogares sin núcleo,⁸ familias de parejas homosexuales, familias reconstituidas, familias monoparentales con jefatura femenina principalmente y el aumento significativo de hogares unipersonales sugiere la necesidad de analizar más a fondo la conformación interna de los grupos familiares e identificar los cambios en los patrones de socialización, en la transformación de los roles de hombres y mujeres, las funciones familiares y los nuevos imaginarios sociales respecto a la diversidad y heterogeneidad de familias existentes en la región.

El develamiento de la diversidad familiar debe constituirse en la línea base para la construcción de políticas públicas de familia, integrales, seculares, incluyentes y de reconocimiento de los derechos.

⁸ Los hogares sin núcleo se definen como aquellos donde no existe un *núcleo conyugal* aunque puede haber otras relaciones de parentesco.

2. Concepciones de familia y aspectos objeto de atención en las políticas gubernamentales.

Hablar de políticas públicas de familia implica desentrañar las concepciones que los actores gubernamentales, institucionales y sociales tienen sobre familia y sobre las situaciones y problemáticas familiares a ser atendidas e incluidas en la agenda pública. La familia ha sido objeto de debates y consideraciones que están permeados por concepciones respecto a lo que es y a lo que se espera de este grupo social. En el análisis de la información de las ciudades de Cali y Medellín, se encontró que las concepciones y los aspectos familiares que subyacen a las políticas de familia, se mueven entre lo tradicional, lo moderno y lo ecléctico. Cada una, da cuenta de los significados de familia, del deber ser y de los aspectos de la vida familiar que se privilegian para la intervención institucional. A continuación se describen las características que identifican cada concepción y, acorde con ello, se indican las situaciones familiares sobre las cuales ha versado la acción gubernamental, institucional y académica.⁹

A) Concepción Tradicional. Se sustenta en una mirada sacralizada que conserva y reproduce el imaginario religioso de la “sagrada familia”; ubica como centro de la vida familiar al padre, quien es el orientador de los designios del hogar y el garante del orden. A la familia se le otorga el papel de formadora de valores espirituales, morales y principios éticos; lugar de amor y armonía, cumplidora de los roles y funciones socialmente instituidos para garantizar el mantenimiento del orden social. Los asuntos de la vida familiar en el entramado social corresponden al ámbito privado; interdicto a la mirada de extraños y a las actuaciones de actores sociales ajenos a este grupo social.

Esta concepción se entrelaza con la visión biologista y funcional que considera a la familia como la célula básica de la sociedad, el núcleo desde el cual se fundamenta y estructura el orden social, en la medida en que cumpla con los roles (padre, madre, hijo, hija) y las funciones (procreación, socialización, reproducción cultural y fuerza de trabajo, entre otras), referente único y universal a partir del cual se valora la naturaleza de la familia como institución social.

Los roles y las funciones permanecen en el tiempo en diversos períodos históricos, independientemente de los cambios y las dinámicas sociales; por ello, cuando no se cumplen cabalmente, es necesario encauzar el orden para garantizar su “normal” funcionamiento, bajo la óptica de mantener la tradición, la moral y las buenas costumbres. La familia se asume como un ente estático, monolítico y homogéneo; “basada en la pareja,

⁹ La acción gubernamental alude a la intervención de las autoridades públicas, mediante programas y proyectos orientados a familia o algunos de sus miembros; la acción institucional se entiende como la ejecución de proyectos que realizan entidades públicas y privadas para operativizar las políticas sociales y las acciones académicas se refieren a los estudios e investigaciones realizadas por las Universidades para construir conocimiento sobre la realidad familiar y social.

heterosexual monogámica, y sus hijos, con su lógica de funcionamiento tradicional, los demás modelos de familia y convivencia son perversiones, desviaciones, indicadoras justamente del estado de crisis (Jelin, 2004, p. 129)”; de ahí que los patrones o comportamientos diferentes a tal concepción, se consideren disfuncionales o patológicos.

La connotación de familia como célula básica o núcleo de la sociedad, está permeada por la concepción positivista y cartesiana, acuñada por la ciencia natural y trasladada mecánicamente a la ciencia social. Esta concepción pretende explicar la realidad desde una posición objetiva, neutral, verificable y demostrable; conduce a naturalizar lo que se vive en familia y asumir como esencial y propio los asuntos que allí acontecen, adscritos a un orden “dado” e inmutable. La objetividad y neutralidad desconoce los aspectos simbólicos sobre los cuales se configuran los cambios y las transformaciones de las familias. La naturalización de la vida familiar despolitiza a la familia, despojándola de su capacidad crítica y reflexiva para decidir sobre su destino y la ubica como receptora pasiva, responsable de reproducir el modelo hegemónico de la familia nuclear, armónica, estable y unida.

Por otra parte, los postulados del modelo cartesiano conducen a ver la sociedad como la sumatoria de las familias, y éstas como el agregado de sus miembros, fundamento desde el cual se fragmenta y parcializa la realidad. Esta visión ha conducido a que desde las instituciones públicas, privadas y ONG, los programas y proyectos se focalicen e implementen desde un enfoque sectorial (salud, educación, vivienda, recreación) o poblacional (niños, jóvenes, adultos mayores, mujeres jefes de hogar, entre otros); centralizados en problemas según el sector o en necesidades de los sujetos según curso de vida. Los asuntos de familia se diluyen entre las acciones de los sectores y las poblaciones; hecho que fragmenta, restringe y obstaculiza su abordaje, de acuerdo con la complejidad y la heterogeneidad que presenta.

El referente tradicional de familia ha soportado históricamente las concepciones e intervenciones gubernamentales e institucionales respecto a este grupo. En los Planes Desarrollo, los gobiernos lo expresan de la siguiente manera: En Medellín el Acuerdo 45 de 1993, plantea “Familia es el núcleo fundamental de la sociedad y por lo tanto, desde ella, con ella y para ella, se planificará y tomarán las decisiones pertinentes”. En el municipio de Cali indican: “Hacer de la familia el núcleo primario básico de nuestra comunidad para que cumpla una función pedagógica y formativa, basada en el amor y la ternura, el ejemplo, la enseñanza de principios éticos y cívicos, el respeto a la privacidad y a la opinión ajena, la práctica de la cortesía, la convivencia y la honestidad” (Decreto 0605, 1995 1997, Artículo 7) y “Familia...núcleo generador de valores en la construcción de sujetos sociales” (Plan de Desarrollo 1998 2010, programa de atención a grupos específicos numeral 8).

En este paradigma, la familia se asume como la culpable o la redentora de los males de la sociedad.¹⁰ Es culpable por no responder adecuadamente con las obligaciones que le corresponden y desplazar éstas a otros agentes socializadores como guarderías, adultos cuidadores sin parentesco, escuela, medios de comunicación; situación que conduce a la “pérdida de los valores fundamentales”, inadecuada educación de los hijos, pérdida del rol y el sentido de la familia, etc. En este contexto, el Estado establece mecanismos para que las familias recuperen los valores y las funciones 'relegadas' o substraídas y enfrenten las demandas y requerimientos impuestos por la sociedad.

En la postura mesiánica, la familia es la salvadora de la sociedad, siempre y cuando cumpla cabalmente las funciones asignadas y asuma el control de las situaciones que le son propias. Desde esta postura, las acciones públicas y privadas que se adelantan con este grupo, asumen un carácter asistencialista, de apoyo y control para salvaguardar el orden establecido. Aunado a esto, prevalece el concepto de la caridad humana, por la fuerte influencia de la iglesia gracias al poder hegemónico que se le ha atribuido en el direccionamiento de la vida de las personas, las familias y la sociedad en general.¹¹

Considerar a la familia como responsable de las problemáticas sociales, conduce a que las acciones que se generen con este grupo, garanticen su adecuado funcionamiento y contribuyan a rescatar el rol esperado. La formación en valores, la convivencia, la unidad familiar, el mantenimiento del matrimonio, la indisolubilidad de la pareja, la insistencia en la procreación como garantía de la reproducción sexual y la consejería como una forma de orientar a las personas para que se resignen frente a los problemas y situaciones presentes en el seno de cada familia, constituyen el eje de intervención de quienes consideran a la familia responsables del orden social. Esto puede apreciarse en los testimonios de entrevistas realizadas con funcionarios de instituciones académicas y ONG, quienes indicaron:

La iglesia asume la responsabilidad de liderar acciones hacia este grupo social a fin de contribuir a su estabilidad, mediante la formación de las personas en valores espirituales, que contribuyan a mantener los roles adscritos según los parámetros socio culturales de la familia patriarcal, entronizados en la cultura paisa (Investigador U de Antioquia).

En Medellín surge la pregunta por la familia, pero como escenario de problemáticas que es necesario abordar; por ello, se crea la red Repavi (Red de Atención prevención de la violencia intrafamiliar, en la cual participamos ONG (Representante ONG).

El ideal de formación se orientó al fortalecimiento de una familia estable, fuerte y responsable, en tal sentido, se promulga y promueve el amor, el respeto y la responsabilidad como principales valores de la familia (...) (Suárez, 2005, p. 13).

¹⁰ A ella se le atribuyen los problemas de drogadicción, alcoholismo, madresolterismo en adolescentes, pérdida de valores, entre otros.

¹¹ La influencia clerical se evidencia en la creación de organizaciones de carácter benefactor como las Señoras de la Caridad, la Sociedad de San Vicente de Paul, la Fundación de Bienestar Humano, los Orfanatos, entre otros.

La intervención con familia la realizan sobre todo - organizaciones no gubernamentales, la iglesia católica y las entidades sin ánimo de lucro con beneficio social, quienes ofrecen apoyo y orientación para ayudar a la familia con el cumplimiento de sus funciones y para sanarla de las patologías¹² que presenta. Los entes gubernamentales no contemplan a la familia como eje de su intervención, por dos razones fundamentales: la primera, estima que lo que acontece al interior de ella es de carácter privado interdicto a la mirada de los extraños y la segunda, considera que los programas sectoriales y poblacionales inciden en el bienestar de este grupo.

La familia adquiere la connotación de destinatario o beneficiario de los programas o servicios que ofrecen las instituciones u organizaciones; se desconoce su capacidad para participar e incidir en las decisiones y las actuaciones que generen cambios. En general, prevalece la noción instrumental de la participación, circunscrita a la *consulta* a miembros de las familias, sobre asuntos de interés de las organizaciones que la promueven, con el propósito de legitimar las decisiones que ya han sido tomadas por actores externos a ellas en las instancias de decisión institucionalizadas y legitimadas por los gobiernos.

En el diseño e implementación de políticas públicas sobre familia, el Estado debe mejorar los niveles de participación de las familias, asumiéndolas como protagonistas, en tanto aquella se conciben, estructuran y desarrollan con base en un diagnóstico y reconocimiento de las demandas y necesidades que ella plantea. Los niveles de participación no excluyen en ningún momento, el juicio de expertos y conocedores del tema, puesto que los mismos realizan aportes desde su saber y experiencia, para construir una visión integral de lo que debe suponer una atención desde lo preventivo, asistencial y la atención especializada (Alcaldía de Medellín, la familia en la ciudad de Medellín 1993-2002, p. 87).

Las posturas conservadoras, ancladas en “el deber ser” o el modelo ideal de actuación en lo personal, familiar y social, se mantienen y conviven a lo largo del tiempo, pese a la emergencia de cambios en las formas de relación, de estructuración de las familias y de las transformaciones de la época contemporánea. Esta posición, promovida y sostenida por el gobierno y la iglesia judeo cristiana para sostener el poder y la dominación, tiene implicaciones en la formulación de políticas de familia, que se fundamentan en el modelo ideal de familia nuclear y desde él, se busca la homogenización, la funcionalidad, la “armonía” y el equilibrio.

Esta posición entra en conflicto con los postulados de derechos que reivindican la autonomía y libertad del sujeto para decidir, con juicio de razón, sobre los de designios de su vida; el reconocimiento de la diversidad y heterogeneidad como esenciales en la configuración de procesos y movimientos que permitan la inclusión y la integración de los sujetos y las familias a las diversas formas de ordenamiento de la sociedad.

¹² Problemáticas como la drogadicción, el alcoholismo, la prostitución, enfermedades mentales son consideradas patologías familiares o disfuncionalidades, que deben intervenir para recuperar el orden y la armonía.

B) Concepción moderna. Una mirada moderna de familia reconoce la diversidad y la diferencia de este grupo social a partir de los cambios y las transformaciones que presenta, en interrelación con los procesos político, económico, social y cultural que vive la sociedad en distintos períodos. Las últimas décadas del siglo XX y el inicio del siglo XXI han estado marcadas por innumerables cambios en la vida social y familiar. Las luchas feministas ponen de manifiesto la vulnerabilidad e iniquidad de la mujer, debido a la división sexual y social del trabajo y la preeminencia de la estructura sociocultural patriarcal, factores esenciales que explican las formas de relación y participación de hombres y mujeres en el ámbito público y privado; “es posible considerar como un hecho que, en nuestra sociedad, las relaciones sociales entre hombres y mujeres son asimétricas, en beneficio de los primeros. Uno de los elementos en que se ha sustentado teóricamente esta desigualdad ha sido la división del trabajo por sexos, según la cual los hombres se dedicaron principalmente a las tareas de producción externas a la familia, mientras que las mujeres quedaron “encerradas” sobre todo en el ámbito doméstico. Tal división del trabajo habría dado lugar a la especialización de unos en la producción económica y de otras en la reproducción sexual”. (Calveiro. 2005, p. 13).

Esta demarcación de los espacios y las funciones adscritas a los sujetos, se han constituido en referentes que legitiman y reproducen la subordinación y discriminación de las mujeres; explican las relaciones de poder entre hombres y mujeres y entre diferentes miembros de las familias y la sociedad de acuerdo con la edad, la orientación sexual, las condiciones sociales, económicas, culturales y étnicas; invisibilizan el trabajo realizado, principalmente por las mujeres, en la esfera doméstica por no estar transado en el mercado; afianza las dicotomías entre lo productivo y reproductivo, entre otras. Al respecto, las feministas han señalado cómo esta demarcación, explicada desde una visión esencialista y biológica, mimetiza las interacciones e interrelaciones que se dan entre los sujetos, sus acciones y posiciones en el entramado de la vida familiar y social.

Para contrarrestar esta mirada, las feministas se han apoyado en los estudios de género, que explican cómo lo femenino y lo masculino es una construcción simbólica, que trasciende lo biológico, porque éste se pone en interrelación con los referentes sociales y culturales que estructuran el ordenamiento social. En este sentido, ilustran las ideas de Simone de Beauvoir, en el *segundo sexo*, al plantear que no se nace mujer, sino que se llega a serlo, lo que también involucra a los hombres, a partir de complejos procesos individuales y sociales.

Otro aporte del movimiento feminista alude a la visibilización de los asuntos de las familias, “convencionalmente denominados privados”, como cuestiones políticas que adquieren un carácter público, en tanto son expresiones de las múltiples interrelaciones con los procesos sociales, económicos, culturales, políticos y ambientales que vive la sociedad; del interjuego entre lo individual, lo familiar y lo social mediado por relaciones de poder. Remite también a superar la visión esencialista de las familias para reconocer las diversas formas y arreglos que existen; replantear la vivencia de la sexualidad, los procesos de construcción de la identidad individual y familiar, el matrimonio como único referente de constitución de la familia, las relaciones de parentesco y de género.

Los movimientos homosexuales, por su parte, instauran la discusión política acerca de la diferencia y el llamado al reconocimiento de la diversidad a partir de la orientación sexual; los derechos sexuales y reproductivos, la visibilización de las personas que asumen una orientación sexual diferente a la heterosexual, la demanda por el sujeto y sus procesos de construcción identitarios; la configuración de parejas del mismo sexo con derechos y deberes y la posibilidad de participar en la crianza y formación de hijos.

Las discusiones planteadas por la comunidad GLBT (gays, lesbianas, bisexuales y transexuales) va en consonancia con el debate promovido por las feministas frente a familia, en cuanto a que la homosexualidad también es una construcción social y cultural, no circunscrita a lo biológico, natural. Al respecto Gallego (s.f.: 5) expone “el debate sobre el carácter de “construcción social” de las realidades, identidades y especificidades GLBT, así como de la “esencia homosexual”, ha estado presente desde el inicio de investigaciones de orden académico y de los debates y discursos militantes que tienen lugar a partir de los años setenta del siglo XX. La tesis del construccionismo social de las realidades e identidades homosexuales, planteada por Michel Foucault y Jeffrey Weeks, viene a postular el carácter histórico de esa esencia, que no sería entonces más que un producto “social” impuesto claramente desde el siglo XIX a las personas que no se pliegan al modelo (también histórico) de pareja heterosexual cerrada y familia nuclear”.

En este contexto, emergen nuevas formas de relación entre los sujetos, las homosexualidades, y con ella, la búsqueda del reconocimiento de sus derechos en dos sentidos. El primero, alude a los derechos sexuales adquiridos mediante la legalidad jurídica de las uniones, que posibilitan el acceso a la seguridad social, herencias, entre otros; el segundo, a los derechos reproductivos, encaminados a la posibilidad de conformación de una familia con hijos, mediante la adopción legal que permita asumir y ejercer las atribuciones que otorga la patria potestad desde la homoparentalidad. Estos aspectos redefinen los conceptos de familia y parentesco convencionalmente establecidos sustentados en la relación heterosexual.

De otra parte, los procesos migratorios, producto de las limitaciones y posibilidades que ofrece un mundo globalizado e internalizado, asociado a los graves problemas económicos y sociales que presentan los países relacionados a las precarias e insuficientes opciones laborales y de vida para las personas, se han constituido en factores de cambio y modificación de las familias, cuando integrantes o el grupo en general toma(n) la opción de movilizarse a otro lugar en busca de otras condiciones de vida, hecho que conlleva a la conformación de familias, denominadas transnacionales, que experimentan transformaciones en las relaciones, vínculos, actuaciones y prácticas con quienes quedan en el país de origen y con quienes empiezan a hacer parte de su vida cotidiana en el país de llegada. La cotidianidad de estos sujetos y sus familias se alteran y se deben enfrentar a una serie de acomodaciones a los rituales, las formas de comunicación, los procesos socialización e interacción, en últimas a los modos y estilos de vivir a nivel individual, familiar y social.

Emergen nuevos actores y escenarios de convivencia y relacionamiento que demandan de las personas dispositivos especiales para afrontar las nuevas realidades: hijos cuidados por

la familia extensa u otras personas pertenecientes a las redes sociales cercanas, con otros parámetros y referentes que a menudo generan tensiones y conflictos en las relaciones; jóvenes, niños y niñas expuestos a responsabilidades respecto a ellos mismos y sus hermanos y hermanas; madres o padres que deben asumir, solos, la crianza de los hijos e hijas se van configurando en nuevas realidades familiares. Dinámicas, procesos y situaciones que se pueden convertir en factores coadyuvantes del desarrollo y bienestar de los sujetos inmersos en estas familias o detonantes de circunstancias adversas a las opciones de desarrollo. Realidad que está siendo estudiada y cuyos resultados se debe traducir en políticas públicas que trasciendan el ámbito de la nación.

Producto de los procesos de modernidad se posterga la edad para conformar familia, especialmente entre aquellos que adquieren mayores niveles educativos y que están en el proceso de configuración de su autonomía e individuación; la conformación de pareja (heterosexual u homosexual) se funda en relaciones de afectividad sustentadas en el deseo, que cuestionan y rompen la mediación económica o la imposición familiar; la reconfiguración de la participación de los diversos miembros de las familias en el cumplimiento de roles y funciones del grupo, supera la marcada diferenciación sexual del trabajo prevaleciente; los programas de planificación familiar otorgan otro carácter al ejercicio de la sexualidad y a la decisión de tener hijos y el posicionamiento de la individualidad (entendida como autonomía); “se trata de comprobar como va surgiendo, en las actuales circunstancias de individualización, un campo de tensiones históricamente nuevo, que probablemente no hace que las relaciones sean más fáciles, pero sí más estimulantes... la familia pactada, la familia cambiante, la familia múltiple” (Beck, 2003, p. 25). Da cuenta de la existencia de un polimorfismo familiar con la connotación que ello conlleva.

Todos estos movimientos que están viviendo los sujetos, las familias y la sociedad conducen a nuevos discursos y prácticas que rompen con los modelos socio - culturalmente impuestos para avanzar en la construcción de la identidad femenina, masculina, las relaciones de pareja sustentadas en el respeto y el reconocimiento, así como valores o expectativas para la decisión de conformar familia desde lo erótico-afectivo.

En este contexto, se habla de *las familias*, para dar cuenta de la pluralidad, la diversidad y las diferencias en las formas de relación, organización, dinámicas y prácticas que constituyen este grupo. El cambio de los valores y las ideas instauradas son producto del proyecto de modernidad que asumen las familias como colectivo, que instaura y construye formas de convivencia sustentadas en el respeto, el reconocimiento del otro como diferente, la capacidad de los integrantes de concertación y negociación y reivindica, desde los discursos y las actuaciones, lo particular, lo individual, lo diverso y lo heterogéneo como soportes para la construcción de procesos colectivos democráticos. La época moderna se caracteriza por reclamar la heterogeneidad en contraposición a los modelos homogenizantes, desarrolla la polifonía, reconoce la multiplicidad de culturas de puntos de vista, de formas de ver, vivir, sentir y actuar por parte de los sujetos; así mismo, reconoce la confluencia de múltiples actores en interacción e interaprendizaje.

Paralelamente, el discurso de los derechos, la equidad, la inclusión y la participación que se consolida en el país con la Constitución Política de 1991, se convierte en el paradigma que impulsa y fortalece la heterogeneidad de sujetos, familias, grupos y sociedades, ligado a las discusiones y planteamientos provenientes de organismos internacionales y académicos de las ciencias sociales que ponen de manifiesto la perspectiva de los derechos.

Este escenario, abre las posibilidades para que familia aparezca en el debate público y se incluya en la agenda política de los gobiernos, como un grupo poblacional con características particulares, que merece atención. En el país el planteamiento de derechos se posiciona en la década de los noventa y diez años después se incluye familia como un grupo sujeto de deberes y derechos. Desde este enfoque, familia se considera un escenario más donde el individuo puede desplegar sus potencialidades humanas y el ámbito en el cual se aprende y se vive el reconocimiento y ejercicio de derechos.

La familia se convierte en un escenario fundamental que tributa al reconocimiento, al respeto y a la defensa de los derechos y la dignidad humana; y a la formación esencial para el ejercicio de la ciudadanía. Los enfoques de derechos y de desarrollo humano, abarcan la importancia de la función socializadora y formadora de la familia (Muñoz, 2007, p.54).

El paradigma de los derechos destaca el papel de la familia como escenario esencial para el ejercicio de la democracia, lo que implica reconfigurar las relaciones de dominación y poder patriarcal en que se han fundado; desestructurar el orden jerárquico establecido a partir de roles asignados cultural y socialmente; eliminar las prácticas de exclusión, discriminación e iniquidad de acuerdo al sexo, la generación, la etnia, la situación y posición social y la orientación sexual. Conlleva el establecimiento de estilos, formas de vida y de interacción que contribuyan a consolidar los procesos de desarrollo de los sujetos en su dignidad humana. “Al reconocer que todos los seres humanos son libres e iguales en dignidad y en derechos, la democracia deja de ser un sistema de gobierno para convertirse en una forma de vida y, por consiguiente, todos los regímenes y todos los sistemas basados en el autoritarismo y el desconocimiento de la dignidad humana quedan por fuera de la legitimidad filosófica, ética y política” (Galvis, 2002, p.58)

La perspectiva de los derechos, plantea una concepción de familia como agente; es decir como grupo social con capacidad para reflexionar sobre su realidad, para hacer introspección sobre sí misma, con capacidad crítica respecto a los parámetros sociales y culturales que la han configurado. En consecuencia, las familias son capaces de concretar acciones, en corresponsabilidad con agentes externos, que contribuyan al mejoramiento de las condiciones y calidad de vida de los individuos que la conforman y de ellas como colectivo.

Desde esta perspectiva, se espera que las familias discutan y analicen las diversas situaciones y aspectos de su vida familiar y que puedan tomar decisiones, individuales o colectivas, mediante acuerdos o consensos que beneficien al grupo. Esta situación permite cuestionar el estado de cosas naturalizado y vigente hasta el momento y superar la consideración de que lo que ocurre en familia es designio del destino o potestad de algunos miembros que ostentan el poder.

Con base en estos postulados, las familias se conciben como una construcción social, con particularidades según el tiempo y el espacio en el que se sitúan, no como algo dado e inmutable a los procesos que acontecen en la sociedad; ellas expresan el interjuego e interrelación entre los procesos acaecidos en su interior con los procesos externos; razón por la cual dan cuenta de historias particulares, construidas desde los referentes sociales en entrelazamiento con las biografías y subjetividades de quienes las integran.

Esta postura es sustentada por Bauman, quien introduce la discusión sobre los vínculos sólidos y líquidos que soportan la sociedad los cuales se expresan en la familia. Los primeros, responden al ordenamiento que instituye las relaciones a partir de la parentalidad signada por la consanguinidad y la afinidad que establece marcos de interacción desde la subordinación, la jerarquía y la dominación. El matrimonio se convierte en el garante de este orden circunscrito a la procreación y el control de la sexualidad; el sujeto se subsume en el grupo. Los vínculos líquidos, no se atan a los esquemas previamente establecidos porque se soportan en la libertad, la capacidad de elección de los sujetos resultado de la autonomía, la diversidad de donde emanan nuevos acuerdos en las interacciones y relaciones; lo líquido eclosiona la certeza para dar vía a la incertidumbre, elemento clave para los cambios y transformaciones!¹³

Vínculos líquidos que afianzan la interacción entre los sujetos a partir de diálogos que entrelazan las diferencias y particularidades, el reconocimiento de la alteridad, la otredad y la puesta en escena de nuevas prácticas, discursos y relaciones que interconectan lo público con lo privado; así como lo individual, lo familiar y lo social; constituyentes del mundo cotidiano de los sujetos y las familias.

Las familias asumen diversidad de formas en cuanto a composición, dinámicas, relaciones, roles y funciones; no existe un único modelo sino múltiples opciones de construir y vivir en familia. Las situaciones, las problemáticas y los procesos que viven las familias dejan de ser consideración privada, para constituirse en asuntos de interés público, con competencias del Estado, los gobiernos, las instituciones públicas y privadas y la sociedad en general, para reconocer y atender lo que allí acontece como formas particulares de convivencia y sobrevivencia familiar, por ello se hace necesario una intervención interinstitucional, multidisciplinaria, intersectorial, integral e integradora para abordar la complejidad de interrelaciones y situaciones.

Las transformaciones que viven la familia y la sociedad, se han constituido en referente de análisis por parte de la academia y de algunas instituciones interesadas en el estudio e intervención de familia. En Medellín, durante el período 1990-2000, se plantea la necesidad de estudiar a la familia en sus múltiples interacciones, tanto desde el punto de vista de sus relaciones internas como de sus relaciones con la sociedad, a fin de proyectar acciones y tomar decisiones en torno a los aspectos que la inciden. Este proceso lo lidera

¹³ Para mayor ampliación remitirse a los planteamientos de Zygmunt Bauman, sobre la fragilidad de los vínculos en la época posmoderna.

la Fundación Universitaria Luís Amigó FUNLAM (Calderón y Ramírez, 2000, p. 17) y lo continúa la Universidad de Antioquia con el respaldo de la Administración Municipal.

Acorde con ello, Medellín adelanta investigaciones que permiten hacer descripciones, argumentaciones e interpretaciones de las realidades familiares y sociales, mediante el establecimiento de alianzas entre sector gobierno (Alcaldía de Medellín), sector académico (Universidad de Antioquia, FUNLAM) y ONG (Fundación Bienestar Humano) para adelantar diagnósticos que expresen las condiciones y calidad de vida de las familias, según la organización y complejidad del territorio y sistematizar las acciones que se han adelantado con este grupo social con el ánimo de reconocer esfuerzos, aprendizajes, retos y dificultades, insumo fundamental para avanzar en la formulación de políticas más incluyentes.¹⁴

Algunas de estas investigaciones, incorporan una nueva categoría analítica, para trascender la visión monolítica de familia, al reconocerla como grupo social en interrelación con los procesos amplios de la sociedad, sujeto de derechos. Allí se entiende familia como “entidad que media entre el individuo y la sociedad, en su dinámica integra elementos de carácter social, económico, político y cultural que le permiten relacionarse con la sociedad en su conjunto, tanto desde el punto de vista de los factores que la inciden, como desde las formas de interacción que la proyecta a nivel social” (Calderón y Ramírez, 2000, p.17).

La familia y la sociedad se conectan a través de los procesos de reproducción cultural, integración social y construcción de las identidades individuales y colectivas por medio de la socialización. Por eso los cambios que se dan en el país, en el marco de la modernización y la modernidad, definen una nueva resignificación y valoración de la familia (Suárez, 2005, p. 41).

De igual forma, en Cali, la Universidad del Valle y la Universidad Javeriana han investigado sobre las diversas situaciones y problemáticas de las familias, mediante trabajos de grado de estudiantes, o investigaciones de académicos o expertos que en ocasiones se adelantan en el marco de licitaciones convocadas por instituciones del municipio.¹⁵ Se destacan algunos trabajos que han contribuido significativamente a entender y dimensionar la realidad familiar. Uno de ellos, el estudio sobre violencias comunitarias de José Hleap (2004), coordinador del Proyecto Cali de Vida adelantado en

¹⁴ Se destaca de manera especial el estudio realizado por la Alcaldía de Medellín y la FUNLAM denominado “La familia en la ciudad de Medellín 1993 – 2002: Acercamiento a una política pública“, en tanto recupera la producción escrita referente a los estudios realizados en la ciudad en ese período y constituye el punto de partida para la definición de una política de atención a la familia.

¹⁵ Los registros de los estudios consultados se diferenciaron según fuentes y hacen parte del archivo de la información recolectada en la investigación.

el marco del programa de gobierno Apoyo a la convivencia y la seguridad ciudadana financiado por el BID y otro, el estudio de Maldonado y Puyana (2003) sobre Paternidad y maternidad en adolescentes en cinco ciudades colombianas.¹⁶

Las aproximaciones académicas para reconocer la realidad familiar y social, además de ofrecer datos e información concretos sobre los actores, han introducido planteamientos e interpretaciones conceptuales y metodológicas que han ayudado de manera significativa a superar el quehacer institucional centrado en lo pragmático, en la ejecución de acciones para cumplimiento de objetivos, para reflexionar y pensar su labor y el impacto que se genera en las comunidades y territorios en que operan.

Investigadores como Carlos Jiménez Caballero (2004, p.93) distingue el concepto '*la familia*' de 'las familias'. La familia alude a “narrativas socialmente construidas que involucra tanto al modelo ideal que configura aún la familia nuclear, como una ideología familista, que pareciera acompañarle de manera recurrente” y las familias, aunque también son formas narrativas socialmente construidas, “involucra una pluralidad de formas y experiencias que encontramos en la vida de todos los días”. Esta distinción conceptual identifica la permanencia de ciertos aspectos tradicionales sobre las cuales se ha configurado la familia para dar apertura y reconocimiento a la existencia de las múltiples, diversas y singulares formas de relación de las familias.

Aunque se reconoce y se enuncia la heterogeneidad familiar, existen debilidades en la correspondencia entre el discurso y las prácticas institucionales y gubernamentales; persiste con fuerza la visión lineal y fragmentada de familia en las intervenciones; es decir, se requiere avanzar en la modificación de estructuras, visiones, imaginarios, que permitan hacer posible el proyecto emancipador de las familias.

Las intervenciones gubernamentales e institucionales se centran en garantizar los derechos de individuos: niños, jóvenes, mujeres cabeza de hogar, discapacitados, adultos mayores, indígenas, afrocolombianos, entre otros. El eje central de las acciones es la dignidad humana, en tal sentido, se cambia la consideración de familia como culpable de los problemas sociales, para verla como mediadora y garante de los derechos de los sujetos.

El viraje en la intervención adquiere dos connotaciones. Primero, posicionar los derechos y la dignidad humana es significativa para volver la mirada hacia las familias desde un referente más amplio, en donde el cumplimiento de funciones como socializadora y formadora de sujetos, requiere la participación activa de todas las instancias de la sociedad, no exclusiva del grupo familiar. Segundo, considerar la familia como telón de fondo y no como sujeto central de las decisiones y actuaciones, conduce a desconocer sus *derechos* como colectivo. Por ello perdura la imagen como sumatoria de individuos

¹⁶ Este estudio se realizó en conjunto con las Universidades de Bucaramanga, Cartagena, Antioquia y Nacional de Colombia, dado que buscaba identificar los cambios y permanencias en la construcción de significados y lugares de los padres y las madres contemporáneos.

diversos y heterogéneos y persiste el interrogante sobre ¿cómo lograr que en las familias se garanticen los derechos de todos sus integrantes?, ¿Cuáles son los derechos de las familias como grupo? más aún cuando el reconocimiento y vivencia de éstos, demanda de la interacción y negociación permanentes.

B) Concepción ecléctica. Las concepciones tradicional y moderna de familia conviven sin fronteras claramente demarcadas. Da cuenta de una serie de hibridaciones y yuxtaposiciones que generan conflictos y tensiones en cuanto al abordaje de los asuntos de familia. Persiste el imaginario de familia como modelo de referencia y realización individual y social, aunado al reconocimiento de las diferencias y heterogeneidades que emergen, lo que conduce a una dicotomía permanente entre el deber ser y el ser en relación con lo esperado y la realidad de las familias.

Familia se define con una entremezcla de aspectos de diversas concepciones. Desde la visión tradicional se mantiene la idea de familia como núcleo central de la vida social y el cumplimiento de roles y funciones instituidos; la visión moderna empieza a reconocer la familia como sujeto de derechos. Esta hibridación se complementa de algunos postulados de la teoría general de sistemas, que concibe la familia como un sistema conformado por una red de relaciones (internas y externas), complejas y en mutua interacción.¹⁷

En la teoría sistémica existen diversas corrientes, unas que analizan el sistema desde una mirada funcional/patológica y otras desde la mirada interaccional donde las relaciones son particulares de acuerdo al sistema del que se haga parte. Para el caso de familia, se retoma especialmente el carácter funcional porque éste contribuye a reforzar la concepción tradicional prevaleciente. En tal sentido, podría decirse que se crea un sofisma de distracción, se reconocen las relaciones pero éstas resultan disfuncionales si no cumplen los parámetros establecidos.

Esta concepción se evidencia en las instituciones gubernamentales principalmente, quienes hacen hibridaciones o no asumen una postura particular, para dar cabida a las diversas definiciones de la academia, de las ONG y otras que emergen.

El ICBF mantiene la postura funcional que le ha marcado su quehacer desde su creación (familia núcleo de la sociedad, organización básica) a la cual se le agrega el marco de derechos que impulsó la Constitución del 91 y que normatizó la creación del Sistema Nacional de Bienestar Familiar. La Directora de la Institución para el año 2005, Beatriz Londoño, al referirse a las concepciones de familia del instituto indicó: “Lo primero es reconocer que la familia hace parte de esa población en situación de vulnerabilidad o riesgo; es además, la organización social capaz de impulsar, desde sí el desarrollo de sus integrantes...la familia es un sistema en la medida que está constituida por una red de

¹⁷ De esta teoría se retoma la definición de red de relaciones, pero se desconocen aspectos como la autopoiesis, megantropía, que son las consideraciones fundantes para un análisis sistémico de lo que acontece un sistema de relaciones.

relaciones; es natural porque responde a necesidades biológicas y psicológicas inherentes a la supervivencia humana. La familia es un agente social que potencia el desarrollo humano” (2005, p.73).

El encargado del grupo de asistencia técnica del ICBF, regional Valle expresó: “Entendemos familia como la organización social básica que nuclea además del afecto, los modos de subsistencia, alimentación, seguridad física, protección, y obviamente las relaciones más amplias. De diferentes modelos según contextos culturales. Ya no se puede hablar de una familia sino familias, en donde cambia el número de personas... pero es sobre todo una unidad organizativa”. Se ubica este enunciado en la perspectiva ecléctica en tanto sigue el anclaje en la concepción tradicional de familia como núcleo de la sociedad entrelazado con el reconocimiento de la pluralidad, según contextos y formas, cuando se alude a familias.

Las administraciones municipales, por su parte, no explicitan un concepto particular de familia, pese a nombrarla como grupo a ser atendido, desde programas y proyectos que garanticen sus derechos. Por eso, en los planes de desarrollo, los programas orientados a la población vulnerable consideran a familia como grupo de atención, para abordarla desde aspectos como la convivencia, la violencia intrafamiliar, prevención y promoción de factores protectivos, encaminados a generar formas de relación más democráticas e incluyentes, de tal forma que prácticas de buen trato sean la expresión del respeto a la diferencia.

La hibridación en las visiones y actuaciones específicas en relación con las familias, instaura un escenario de tensiones, contradicciones e incertidumbres, respecto al tipo y carácter de la intervención, dado que todo tiene cabida y todo puede ser válido en un momento determinado. Aunque desde el discurso se aboga por la garantía de los derechos y el respeto a la diferencia, las prácticas de actuación e intervención se orientan a mantener el modelo hegemónico como garante de la estabilidad y armonía de la sociedad.

3. Las familias como sujeto de políticas públicas. A manera de conclusión

Un punto de reflexión alude a la vigencia y fuerza que está teniendo el tema de las políticas públicas en América Latina y en particular en Colombia; sin embargo se corre el riesgo de quedarse en un tema de moda si no se le otorga contenido a las discusiones sobre el sentido y el significado de una política pública, sustentada en la equidad y la igualdad, construida en corresponsabilidad con los diversos actores sociales, institucionales, políticos y gubernamentales que conforman la sociedad.

Las políticas públicas enfatizan en los sectores económico, social, cultural, ambiental; en los grupos poblacionales, niñez, juventud, familia, adultos mayores, afrodescendientes, indígenas y en situaciones de vulnerabilidad, discapacidad, desplazados, pobres. No obstante, los criterios y procedimientos para la formulación y puesta en marcha de estas políticas aún están en proceso de consolidación y continúan signadas por un criterio

sectorial, fragmentado y poblacional que dista mucho de un enfoque que garantice los derechos de los sujetos como requisito para alcanzar la dignidad humana y avanzar en la consolidación de una sociedad que encuentre en la diferencia una oportunidad para construir proyectos comunes y no para excluir como ocurre en la actualidad.

La confluencia de actores gubernamentales, sociales, políticos, económicos e institucionales que demanda la formulación, diseño e implementación de las políticas públicas es perentorio para otorgarle carácter político a las mismas e implica: la configuración de escenarios para escuchar y atender las necesidades y las percepciones que se tienen sobre los asuntos y las situaciones que acontecen; la concertación de acuerdos y negociaciones para poner en conversación los intereses individuales en procura de beneficios colectivos y la confluencia de acciones que superen el protagonismo personal e institucional.

El paradigma de los derechos, la inclusión, la equidad y el reconocimiento de la diversidad y la diferencia requiere superar la visión de la sociedad y la familia, arraigada en patrones tradicionales, que segmentan la realidad y conllevan a una actuación funcional e instrumental, sin alcances en la creación de una densidad institucional que coadyuve a consolidar el ámbito y accionar de políticas públicas integrales e incluyentes, desde una perspectiva de largo plazo que genere procesos de corresponsabilidad en el tiempo y en el espacio; que trasciende la visión gubernamental y transitoria que ha caracterizado hasta ahora la intervención de los gobiernos en la sociedad.

En cuanto a las políticas públicas de familia los retos son aún más complejos. Por un lado, el proyecto moderno del Estado Social de Derecho todavía no se instaura en el imaginario y en las prácticas sociales de gobiernos, instituciones y sociedad en general, lo que dificulta el que se asuman las familias como sujeto de derechos en lo individual y en lo colectivo. Por otro lado, permanece en el Estado y los entes responsables de la planeación, ejecución y evaluación de políticas, la concepción convencional de familia desde la cual se formulan acciones asistencialistas, fragmentadas, funcionalistas, de corte sectorial y poblacional. Este aspecto obstaculiza la consideración de las familias como sujetos y agentes de desarrollo, con una historicidad y singularidad, capaces de hacer frente a los cambios que demanda la sociedad, pero a su vez, generadoras de cambios y transformaciones que validan su papel en la configuración de procesos que contribuyan al bienestar y desarrollo de las sociedades.

Desde esta perspectiva, el proceso de formulación y ejecución de políticas públicas incluyentes y democráticas, demandan: significar y atender a las familias como totalidades en cuanto a la compleja dinámica e interrelaciones que allí confluyen; responder a sus especificidades según tiempo y espacio; reconocerla como grupo con capacidad de participar en la definición de su proyecto de vida y garantizar su vinculación en la concreción de las políticas, como propósito de desarrollo y no como objeto receptor, mediador o telón de fondo de las acciones.

Dimensiones como la edad, sexo, etnia, generación, orientación sexual y ubicación en el entramado social, son centrales en el diseño de políticas y programas dirigidos hacia la democratización de las familias, que posibiliten la garantía y el ejercicio de los derechos y obligaciones de hombres y mujeres en el ámbito familiar, el reconocimiento de la diversidad y la diferencia, con criterios de inclusión y equidad.

El tema de familia continúa siendo resbaladizo y se ha configurado en un referente de confrontaciones, tensiones, y contradicciones producto de las yuxtaposiciones de visiones. La permanencia de los discursos hegemónicos permeados por la visión sacralizada que busca mantener el orden instituido, independiente del resquebrajamiento de los vínculos y de las relaciones, con la emergencia de nuevos discursos y prácticas institucionales y sociales que abogan por el reconocimiento de la diferencia, la inclusión, la existencia de múltiples formas y arreglos familiares; que reivindican la familia como escenario, por excelencia, para la formación de los sujetos y el ejercicio de los derechos, de las personas y de la familia como colectivo.

Finalmente, la formulación de políticas públicas sobre familia, desde la perspectiva del reconocimiento de los derechos debe superar la dicotomía público / privado, al reconocer que la vida de las personas transcurre en estos espacios imbricados entre sí, que se influyen mutuamente; que los asuntos relacionados con la vida familiar trascienden el ámbito íntimo hacia otras esferas, redes sociales más amplias en las cuales transcurre parte importante de la vida de los seres humanos. Por ello, la integración entre derechos y deberes, lo público y lo privado, responsabilidad individual y social como elementos constitutivos de un sistema es inherente a todo proceso de formulación de políticas públicas.

Bibliografía.

- Alcaldía de Cali. Documento de la Secretaría de Desarrollo Territorial y Bienestar Social. 2004-2007.
- Alcaldía de Medellín. Secretaría de Solidaridad. La familia en la ciudad de Medellín 1993 2002: Acercamiento a una política pública. Informe Final. Medellín. Fundación Universitaria Luís Amigó.
- Alcaldía de Medellín, Plan de Desarrollo por una ciudad más humana. 1998-2000.
- Arcos Oscar y otros (2002). “De la crisis de la intervención a la dicotomía de la políticas social”, en *Políticas sociales en Colombia 1980-2000*. Bogotá, Ediciones Antropos. pp. 65 101.
- ARRIAGADA, Irma (2001). “Familias Latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo”. Chile, CEPAL, Serie Políticas Sociales.
- BARRETO VEGA, Paola (1999). “Sistematización proyecto familia Siglo XXI, hacia la construcción de una vida cotidiana diferente. Ejecución 1996 1997”. Medellín. Comité Interinstitucional de Familia.
- BAUMAN, Zygmunt. (2005). *Amor Líquido: Acerca de la fragilidad de los vínculos humanos*. Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica de Argentina.
- BECK- GERNSHEIM, Elizabeth. (2003). *La reinención de la Familia. En busca de nuevas formas de convivencia*. Barcelona- España, Editorial Paidós.

- CALDERÓN VALLEJO, Gustavo A y RAMÍREZ ARBOLEDA, Patricia E. (2000). *La organización interna de la familia en Medellín y su área metropolitana, 1997*. Medellín. Fundación Universitaria Luís Amigó.
- CALVEIRO, Pilar. (2005). *Familia y poder*. Buenos Aires, Argentina, Libros de la Araucaria. S.A.
- CALVINO, Italo, (2001). *Palomar*. España, Editorial ciruela.
- CEPAL. (2000). *Panorama Social de América Latina*. Santiago de Chile.
- FRASER, Nancy. (1997) *Iustitia Interrupta. Reflexiones críticas desde la posición "postsocialista"*. Santafé de Bogotá, Siglo del Hombre Editores. Universidad de los Andes.
- GALVIS, Ligia. (2002). *La Familia. Una prioridad olvidada*. Bogotá. D.C. Ediciones Aurora.
- GALLEGO, Gabriel. (2007). "Los derechos sexuales y reproductivos de las homosexualidades. Una aproximación al debate desde la teoría del reconocimiento". Documento sin publicar.
- HLEAP, José. (2004). "Experiencia Cali de Vida: Enfoque Comunicativo en la convivencia". Memorias Foro Familia y Convivencia: Hacia la construcción de una política pública de convivencia familiar en Cali. pp. 55-61.
- JELIN, Elizabeth. (2004). *Pan y Afectos. La Transformación de las familias*. México. Fondo Cultura Económica.
- JIMÉNEZ CABALLERO, Carlos. (2004). "Desde el concepto tradicional de familiar: Del orden Patriarcal a la convivencia ciudadana". Memorias Foro Familia y Convivencia: Hacia la construcción de una política pública de convivencia familiar en Cali. pp. 93-111.
- KALUF, Cecilia y MAURAS, Marta. (1998). *Regreso a Casa. La Familia y las Políticas Públicas*. Santafé de Bogotá. Editorial Santillana.
- LONDOÑO, Beatriz. (2005). "Las Concepciones de familia que sustentan las políticas y las prácticas institucionales". Memorias Seminario Temático sobre Familia, balance y perspectivas. Hacia la redefinición de un compromiso social y político. Universidad de Caldas, Departamento Estudios de Familia. pp. 73-83
- MALDONADO, Maria Cristina. PUYANA, Yolanda. (2003). *Padres y Madres en cinco ciudades colombianas. Cambios y permanencias*. Bogotá.
- MUÑOZ, Hernando. (2007). "Política Pública para la Familia en Medellín". Sin editar. Documento de Trabajo.
- PALACIO, Maria Cristina., VALENCIA y otras. (2001). Estado del Arte de las Investigaciones en Violencia Realizadas en Colombia 1968-2000. Manizales.
- Plan de Desarrollo Económico y Social de Cali, 1998 -2010. Departamento Administrativo de Planeación Municipal. Cali Colombia.
- Plan de Desarrollo del municipio de Santiago de Cali. 2004-2007. Departamento Administrativo de Planeación Municipal. Cali Colombia.
- ROTH DEUBEL, André Noël. (2002). *Políticas Públicas. Formulación, Implementación y evaluación*. Bogotá, D.C. Ediciones Aurora.
- SALAZAR, Carlos. (1999). *Las políticas públicas*. Bogotá. Pontificia Universidad Javeriana.
- SUÁREZ HIGUITA, Claudia L. (2005). "Propuesta Pedagógica con y para las familias implementada por la Fundación Bienestar Humano, 1971 -2004". Medellín. Fundación Bienestar Humano.
- VARGAS, Alejo. (1999). *El Estado y las Políticas Públicas*. Santafé de Bogotá. Almudena Editores.

LAS VISITAS DOMICILIARIAS FEMENINAS EN COLOMBIA. Del trabajo voluntario a su profesionalización.*

Beatriz Castro C**

Resumen

El modelo de las visitas domiciliarias fue acogido en Colombia en la segunda mitad del siglo XIX, pero las mujeres entran a participar de forma regular a principios del siglo XX a través de la creación de asociaciones. Fue la entrada al trabajo voluntario de las mujeres. Posteriormente este modelo en donde la presencia femenina aumentó, se va a profesionalizar creando las primeras escuelas de servicio social y más tarde los programas profesionales de trabajo social en Colombia. Este artículo trata de dar cuenta de este proceso.

Abstract

The model of household visits was established in Colombia in the second half of the nineteenth century. Women began to participate in a regular way from the beginning of the twenty century through the creation of associations. This was the entrance to voluntary work for women. Afterwards, this work becomes professional through the creation of the first social work schools in Colombia. This paper aims at illustrating this process

Palabras clave: Visita Domiciliaria, Trabajo Voluntario, Asistencia Social, Mujeres, Trabajo Social, Profesionalización.

Key words: Outdoor Poor Relief, Voluntary Work, Welfare, Women, Social Work, Professionalization.

* Este texto es uno de los resultados del proyecto de investigación “La Filantropía en Colombia, 1870-1930”, realizado en el marco del Grupo de Investigación *Sociedad, Historia y Cultura* y que contó con el apoyo de COLCIENCIAS y la Universidad del Valle. Artículo recibido el 14 de Enero de 2008, aprobado el 15 de Marzo de 2008.

** Profesora del Departamento de Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad del Valle, Cali Colombia. La autora agradece la colaboración de Rocío Londoño y Guillermo Vera en la realización de este artículo. Dirección electrónica: becastro@univalle.edu.co.

El modelo de las visitas domiciliarias se consolidó en Europa hacia los finales del siglo XVIII y los principios del siglo XIX como una forma organizada y regular. El texto del filántropo italiano Joseph-Marie de Gérando, *Le Visiteur du pauvre*, es la mejor ilustración y guía de esta actividad. Fue publicado por primera vez en 1820 en francés con 158 páginas y en 1826 en su tercera edición fue ampliado a 548 páginas, y traducido luego al inglés, italiano, alemán y español. *Le Visiteur...* trataba sobre los métodos para asegurar una ayuda efectiva a los pobres, planteaba que el mejoramiento moral y material era el fundamento del progreso individual y colectivo de la sociedad (Ver Wolf, Stuart 1990). Durante el siglo XIX la visita domiciliaria fue la actividad social preferida para la ayuda a los pobres y fue utilizada como el mecanismo de trabajo básico de muchas sociedades dedicadas a atender a los desvalidos.

Los inicios de las visitas domiciliarias en Colombia los podemos ubicar hacia mediados del siglo XIX, cuando fueron creadas varias instituciones para ayudar a los más necesitados, en un momento que la pobreza se había hecho visible en los principales centros urbanos y se planteaba por primera vez como un problema social.¹ Las visitas domiciliarias estaban por fuera de las actividades que tradicionalmente habían realizado religiosos para atender los desamparados, era un trabajo voluntario organizado y realizado por laicos.

El mejor ejemplo de esta práctica en Colombia es el de la Sociedad de San Vicente de Paúl. El primer núcleo de esta Sociedad se funda en Bogotá en 1857 por un grupo de siete hombres liderado por el jesuita chileno Víctor Eizaguirre. Posteriormente se crean Sociedades en un buen número de ciudades colombianas. Sin embargo las sedes de la Sociedad en Bogotá y Medellín fueron siempre las más dinámicas. Las “conferencias” de la Sociedad de Bogotá ayudaron entre 1911 y 1931 a un total de 6.400 familias, con un promedio anual de 320 familias y otorgándole a cada familia 32 pesos al año, sin mencionar otro tipo de ayuda no monetaria; la de Medellín atendió 10.880 familias durante estos 20 años, dándole a cada familia un promedio 12 pesos por año.²

1 Ver SAMPER, Miguel (1969). *La miseria en Bogotá*. Bogotá, Universidad Nacional, publicado por primera vez en 1867 por solicitud de la Sociedad de San Vicente de Paúl para conmemorar sus primeros diez años de fundación.

2 Además de las visitas domiciliarias, la Sociedad también fundó asilos, orfanatos, escuelas primarias, escuelas de artes y oficios y salas de lectura. En Bogotá, estableció un hospital temporal mientras el hospital de San Juan de Dios estuvo cerrado, posteriormente abrió dispensarios y ofrecía atención médica gratuita. Igualmente organizó la Sopa de los Pobres que repartía comida a los más necesitados. En Medellín creó la caja de ahorros, que para 1919 había adquirido suficiente solidez y pasó ser administrada por la Acción Católica; puso en marcha un granero para vender alimentos básicos a precios económicos, y creó también el Roper de los Pobres, para recoger ropa y repartirla. Igualmente la Sociedad inicio los programas de construcción de viviendas para los pobres, para 1931 había construido en Medellín 138 casas y en Bogotá 120. Ver CASTRO, Beatriz (2007). *Caridad y Beneficencia. El tratamiento de la pobreza en Colombia, 1870 1930*. Bogotá, Universidad Externado de Colombia, capítulos 3 y 4.

La Sociedad de San Vicente de Paúl siguió el modelo de la visita domiciliaria y lo incorporó como la práctica que la distinguió desde su inicio, y que se constituyó en el núcleo de su actividad y su “técnica” principal de trabajo. A partir de esta práctica específica la Sociedad implantó una manera particular de atención a los pobres y necesitados. La visita domiciliaria era una atención directa, cuyo objetivo era conocer la situación real de una familia específica, para poder de esta forma determinar de la manera más exacta posible sus necesidades y el tipo de asistencia que se debería brindar. Pero sobre todo, la visita domiciliaria permitía crear vínculos personales estrechos con los grupos bajo atención. (Uribe, 1918).

Para la realización de las visitas domiciliarias había cuatro recomendaciones para los miembros de la Sociedad que se consideraban como esenciales en el adelanto de esta práctica. La primera era la asiduidad o la frecuencia de las visitas, lo que debía permitir que el socio adquiriera experiencia y se ganara la confianza de las personas atendidas. La segunda se relacionaba con el tiempo de duración de la visita, la que debía ser prolongada, escuchando sin prisa y permitiéndoles a los necesitados hablar de sí mismos, con el fin de poder conocer más de sus vidas. La tercera era la seriedad con que se asumía esta actividad, en la que debía primar la dulzura, bondad y paciencia. Y la última era la discreción, no mostrando inquietud particular por descubrir los secretos, evitando el asombroso y la actitud de saberlo todo.

La práctica de la visita domiciliaria se desarrolló con esmero por los socios activos y fue el instrumento central para la creación de vínculos fuertes entre los que atendían y los atendidos. Desde sus reglamentaciones iniciales la Sociedad dejó claramente definido el problema de quiénes irían a ser los auxiliados. Al parecer se trata de criterios que no tuvieron modificación, o al menos no hay declaraciones explícitas que introduzcan variaciones en los criterios originalmente propuestos:

La Sociedad no socorre sino a los pobres que propia y verdaderamente se llaman vergonzantes, y en este orden de preferencia, madres de familia enfermas, con hijas y sin apoyo: madres con niñas y sin apoyo: huérfanas sin quien las ayude: artesanos honrados e imposibilitados para trabajar. (Reglamento General de la Sociedad de San Vicente de Paúl con las notas aclaratorias publicadas en 21 de Noviembre de 1853 por el Consejo General de la misma, Bogotá, 1912, p. 13).

Bajo ese criterio amplio la Sociedad divide a los necesitados en seis clases: las familias cuyas cabezas estén imposibilitadas para trabajar por vejez o enfermedad, que no tengan ningún apoyo y en que la mayor parte de sus miembros sean niñas; las familias en idénticas circunstancias a las anteriores y que aunque puedan trabajar, el producto de su trabajo no alcance para cubrir las necesidades de su familia; huérfanas sin apoyo y a quienes no se les puede dar colocación; niños y niñas que no tienen padres o son de mala conducta o porque han sido abandonados o porque no tienen posibilidad de darles alimentación y educación; artesanos honrados que no pueden ganar su subsistencia y personas que desesperadamente necesitaran trabajo.

Respecto de los criterios de selección para determinar quiénes de manera preferencial resultaban merecedores de ayuda, al parecer primaban tres: el de la enfermedad, la imposibilidad de trabajar y el ser menor de edad sufriendo algún tipo de abandono. Llama aquí la atención el hecho de que vistas las cosas con cuidado se trataba de criterios semejantes a aquellos utilizados por el Estado en cuanto a sus labores de asistencia social. Sin embargo, en la Sociedad había otros criterios más, que se agregaban a los anteriores. En primer lugar el privilegio de la presencia femenina en los hogares, pues se estimaba que por tal hecho las posibilidades de ingresos para el sostenimiento de una familia eran menores. En segundo lugar la decisión de ayudar a una familia que tuviera un trabajo, pero que éste resultara insuficiente para el sostenimiento, siempre y cuando se diera la condición de honradez, aunque este último concepto se usara en forma amplia y no fuera precisado de manera estricta. Esto es importante porque en los informes anuales posteriores de las actividades de la Sociedad se va a hacer énfasis en que dentro del examen previo a la determinación de ayuda a las familias había que incluir ciertos elementos de conducta de vida, como eran la legitimidad de la unión de los esposos, el bautizo y primera comunión de los hijos de los padres socorridos, la enseñanza de la higiene y el propio orden en la casa, elementos todos que parece que formaran parte de lo que se denominaba “honradez”, o que por lo menos siempre acompañaran a esta virtud, la que no tenía simplemente un cariz de virtud económica.

En 1921 nuevas reglamentaciones volvían a insistir sobre los criterios de la elección de las familias pobres. En esta ocasión se era mucho más enfático y se subrayaban criterios que habían sido mencionados desde 1860, pero que para principios del siglo XX aparentemente habían perdido su vigencia, o que con el paso del tiempo habían sido dejados de lado.

El primero de estos criterios que volvía a recordarse era el de que “no nos incumbe misión alguna respecto a mujeres jóvenes... elijamos, pues, familias en cuya visita no se encuentre ningún inconveniente, y dejémosles a las señoras la misión que más bien les corresponde, de socorrer a las señoras solas cuando son jóvenes”; criterio que posteriormente se suaviza con el argumento de que en algunos casos no había que permitir el sufrimiento de niños que resultaban inocentes.

El segundo criterio que volvía a mencionarse era el de que toda “indulgencia debe tener un límite: cuando una familia vive en el concubinato, y viola no sólo las leyes civiles sino las de la Iglesia”, solamente si la familia accede a legitimar su unión se puede considerar como una familia para ser socorrida.

Finalmente se determinaba cuál era el criterio que se debería utilizar ante la situación de varias familias en igualdad de miseria, y por qué se debería dar preferencia a las numerosas. (*Boletín de la Sociedad de San Vicente de Paúl*, 1921). Es posible que este endurecimiento de los criterios de asistencia se debiera en parte a que las solicitudes de ayuda habían aumentado a principios del siglo XX y la Sociedad no tenía manera de atender todas las solicitudes que se le presentaban. Volviendo a los criterios de ayuda más tradicionales, que habían estado vigentes en el siglo XIX, necesariamente se disminuía el número de las familias que

resultaban objeto de socorro, retomando al mismo tiempo y con fuerza criterios más cercanos a lo católico que a lo humanitario, inclusive que a lo simplemente cristiano.

Para dar ayuda a cualquier familia o persona, lo primero que realizaba la Sociedad era una información secreta sobre las circunstancias y las necesidades detectadas, trabajo que realizaban los socios activos. Esta información se presentaba luego en la reunión semanal de los miembros de la Sociedad en donde se decidía a quién se iba a socorrer, cómo y con cuánto. Nadie tenía derecho de exigir a la Sociedad, ni a sus socios; ni los socorridos podían quejarse o hacer reclamos sobre la ayuda recibida.

Sin ninguna duda la visita domiciliaria fue y sigue siendo el elemento distintivo del trabajo de la Sociedad de San Vicente de Paúl. Este tipo de acercamiento -esta forma de relación social- sobre todo visto desde el ángulo de su conformación histórica particular, debe ser analizado como una experiencia en construcción, como un modelo práctico al que se llega a través de una serie de tanteos y de encuentros exploratorios. Desde luego que previamente a una experiencia de esta naturaleza, cada una de las partes produce un sentido sobre ella y adopta unos comportamientos, que dependen de sus expectativas y de la imagen que construye de sí y del otro. Pero el encuentro solo se resuelve en su realización, y solo su repetición crea un modelo durable que, como observamos, va dando lugar a pautas y criterios.

Este tipo de asociaciones como el de la Sociedad de San Vicente de Paúl se formaban como “sociabilidades modernas” en donde los vínculos de asociación estaban regidos por unos reglamentos de ingreso que no incluían ni relaciones familiares, ni referencias de nacimiento, sólo el deseo explícito de participar en las actividades que la Sociedad tenía dentro de sus objetivos. Los miembros de la Sociedad de San Vicente eran hombres de la clase media y alta de la Colombia de aquella época. Hacia 1920 algunas sedes como las de Cartagena y Cali abrieron congregaciones femeninas, que resultaron bastante activas. Las mujeres hasta ese momento habían colaborado en la Sociedad en actividades especiales y puntuales como era la organización de los bazares que servían para la recolección de fondos, pero no eran propiamente miembros de la Sociedad. La tradición de las asociaciones femeninas en la Sociedad de San Vicente se remonta a las Damas de la Caridad que se funda de nuevo en París en 1840, después de haber funcionado de forma descentralizada hasta la Revolución Francesa y que representan otra versión de la Conferencia de las Damas de la Caridad fundadas por Vicente de Paúl en el siglo XVII.³ Para Latinoamérica, hasta donde conocemos, las primeras asociaciones femeninas fueron creadas en México, en 1863, bajo la tutoría de los padres vicentinos. Estas asociaciones de mujeres de clase media y alta llegaron a ser más dinámicas que las de varones, por el número de socias, por los fondos que alcanzaban a reunir y por las

³ Sobre la fundación original, véase DIEFENDORF, Barbara B (2004). *From Penitence to Charity: Pious Women and the Catholic Reformation in Paris*. Oxford University Press, Nueva York, pp. 203-216 y 226-238. Sobre la segunda fundación, véase Udovic, Edward R., “‘What About the Poor?’ Nineteenth-century Paris and the Revival of Vincentian Charity”, en *Vincentian Heritage*, 14, no. 1, 1993.

actividades que lograban realizar: visitas domiciliarias, fundación de escuelas, hospitales, boticas, orfanatos, asilos, comedores y roperos (Arrom, pp. 31).

El inicio de las visitas domiciliarias femeninas

A principios del siglo XX en Bogotá, se organiza la asociación femenina *El Consejo de Señoras Benefactoras del Círculo de Obrero* (Casas, María, 1995) que realizaba desde sus inicios, en 1916, de forma sistemática visitas domiciliarias, actividad hasta ahora llevada a cabo sólo por hombres, lo que la hace una asociación pionera en el trabajo voluntario femenino. Para ese momento existían varias asociaciones de mujeres que habían creado o liderado la fundación de diferentes instituciones y establecimientos para atender a los desvalidos, pero ninguna de ellas tenía como actividad central la visita domiciliaria.⁴

El *Círculo de Obreros* era liderado por el sacerdote jesuita español Campoamor que siguiendo el modelo de los círculos de obreros europeos, inicio su labor en Bogotá. La obra de los círculos católicos de obreros fue una idea que nació en 1871 en un grupo de cristianos en París, liderado por el conde Alberto de Mun, después de terminada la guerra franco-prusiana y pasados los acontecimientos de la Comuna de París. El programa original se fundamentó en el lema de “la devoción de las clases dirigentes”, grupo que lo conformaba principalmente aristócratas y oficiales de la armada, quienes proveían un club a los trabajadores organizados bajo la supervisión de un laico y de un capellán. Las comedias, los conciertos, los billares, los gimnasios y las visitas a sitios de interés que organizaban los miembros de los Círculos no atraían a los obreros militantes, pues sus intereses estaban centrados en las luchas sindicales; los que hacían fila en París el último domingo de cada mes para recibir los tiquetes gratis de las tómbolas eran generalmente jóvenes que habían llegado recientemente de la provincia a quienes el párroco les recomendaba regresar a sus casas. La influencia de las damas de la nobleza en auxiliar las organizaciones de Patronatos Femeninos no se extendió más allá de las industrias textiles y de los almacenes grandes en París. Si bien era un intento de aliviar la miseria, aunque sin reformas a largo plazo, el conde Mun creó una organización que puso en contacto a los ricos y a los pobres urbanos. Posteriormente esta obra se extendió por Francia y por Europa, logrando frutos principalmente en Bélgica y España. En España el Círculo de Obreros tuvo fuertes vínculos con los Jesuitas y sus actividades se centraron en la educación y en la promoción de cajas de ahorro (Gallego, 1976).

⁴ La Asociación del Sagrado Corazón de Jesús en Medellín es un caso temprano de asociaciones femeninas, sin embargo no tenemos evidencias de que realizaran visitas domiciliarias, apoyaban labores caritativas, sobre todo en la consecución de recursos para establecimientos de caridad o beneficencia de la región, fuera de sus labores de catequización. Ver para Colombia, Castro, Beatriz, op. cit. y para el caso específico de Antioquia, Arango, Gloria Mercedes, *La mentalidad religiosa en Antioquia. Prácticas y Discursos, 1828 1885*, Universidad Nacional, Medellín, 1993 y *Sociabilidades católicas, entre la tradición y la modernidad. Antioquia, 1870 1930*, Universidad Nacional y la dirección de investigaciones, Medellín, 2004; Londoño, Patricia, *Religión, Cultura y Sociedad en Colombia. Medellín y Antioquia 1850 1930*. Bogotá, Fondo Cultura Económica 2004.

El padre Campoamor empieza su labor en Bogotá en 1910 con un restaurante escolar, donde llevaba niños “pobres” para darles almuerzo, apoyado por algunas señoras de la ciudad. El salón de enseñanza se lo había facilitado la Sociedad de San Vicente de Paúl, con quien Campoamor había entrado, desde luego, en estrechas relaciones.⁵ Más adelante los Padres de la Compañía de Jesús facilitaron al Padre Campoamor una casa antigua, inmediata al Colegio de San Bartolomé, para abrir una escuela para hijos de obreros. Paralela a esta actividad inició una escuela dominical para niñas, primero en la casa de la familia Rivas Groot, y luego en un salón contiguo e independiente del Colegio que dirigían las Hermanas Betlehemitas, lo que le permitió al Padre Campoamor abrir una escuela gratuita para niñas con el apoyo de las mismas Hermanas y de algunas señoras. A las niñas se les enseñaba a leer, escribir, coser y se les preparaba para los sacramentos de la confirmación y primera comunión.

En enero de 1911 se estableció formalmente la *Caja de Ahorros del Círculo de Obreros*, institución que se había ido desarrollando provisionalmente a través de la labor de la señorita María Teresa Vargas. Ella se encargaba de recibir cuotas de ahorro a las sirvientas los domingos y a las señoras los lunes, y de llevar la contabilidad del naciente establecimiento. Este dinero, que había sido recogido a manera de prueba, ingresó como cuota inicial a la *Caja* el día de su fundación. A los tres meses se habían inscrito 383 socios a la *Caja de Ahorros*. A estos nuevos miembros se les instruía el domingo en la mañana y el miércoles en la noche. En marzo de 1912, “habían vuelto el pie atrás retirándose 126 socios”, (González Quintana, Guillermo y Jorge, 1940, p. 20) porque no estaban de acuerdo con el manejo de la *Caja*, el cual consistía en que las utilidades eran destinadas a sostener las escuelas y las obras que el Círculo iba estableciendo, sin reconocimiento de intereses para los ahorradores.

En 1912 se calcula que la *Caja* tenía 1.700 pesos y que podían entrar en un sólo día 70 pesos. (Idem, p. 20). En ese mismo año se crea el *Centro de Acción Social*, en donde se plantea de una manera diferente la práctica del ahorro, y se logran conseguir más recursos, mediante el apoyo de los obreros. Estos recursos se consiguieron también con un auxilio del Estado, entre 1913 y 1927, de 4.000 pesos anuales. Posteriormente los auxilios del Estado se hicieron regulares. María Casas, en sus *Memorias*, menciona que el *Círculo* recibió un auxilio de 80.000 pesos, una cantidad bastante grande e inusual para la época, que fue obtenida gracias a los favores del senador Marcelino Uribe Arango.

Con los fondos reunidos en la *Caja de Ahorros* se compra en 1913 un terreno al señor Raimundo Umaña por 8.000 pesos. (Idem., p. 89) Se inicia entonces el proyecto de construcción de vivienda para obreros llamado Villa Javier. Recibió apoyo de personas de la ciudad que disponían de medios económicos, como también del Primado de la Iglesia Católica, para la construcción de las dos primeras casas. En 1914 se entregaron 14 casas y en los dos años siguientes, 4 casas más, completando las primeras 20. En 1918 se habían

5 En 1913 la Sociedad de San Vicente de Paúl registra la escuela con su almuerzo diario como uno de sus proyectos especiales.

construido 39 viviendas y se gestionó el servicio de alumbrado y la construcción de un acueducto propio. En 1922 el proyecto parece haber dado un salto importante, pues se inicia entonces la construcción de 96 casas, en un proceso largo que tomó varios años, puesto que no se disponía de todos los recursos. Entre 1923 y 1927 el gran proyecto fue el de la construcción de la iglesia parroquial. En 1933 se habían construido 120 casas, un edificio en donde funcionaban las escuelas, una hospedería para jóvenes maestras, un teatro, el salón de sesiones y restaurantes. En 1940 se logró finalmente la instalación de energía domiciliaria (Saldarriaga, 1994).

Como lo afirma Rocío Londoño, “el proyecto de Campoamor dio lugar a una paradójica institución en la que se amalgamaron principios de una utopía católica antimoderna con componentes racionales y pragmáticos propios de organizaciones burocrática modernas. Ese carácter paradójico se advierte en la organización y conducción de la Caja de Ahorros a la manera de las entidades financieras modernas y la concepción del barrio obrero Villa Javier como una comunidad anclada en la ciudad, pero exenta de los hábitos, conflictos y 'vicios' de la vida urbana.”(Londoño, Rocío, 1995).

Para llevar a cabo la realización de estas actividades el padre Campoamor contó con el apoyo de un amplio número de personas, la mayoría de participación voluntaria. Dos grupos de mujeres fueron fundamentales para sus proyectos: las llamadas *Las Marías* y *El Consejo de Señoras Benefactoras*.

Las Marías fue un grupo particular dentro la estructura del *Círculo de Obreros*. Eran mujeres jóvenes, que provenían en su mayoría de familias campesinas o de estratos populares urbanos que se vinculaban a la organización de forma voluntaria, siendo un buen número de ellas huérfanas de padre y/o madre, lo que obligaba a las familias a buscar otras alternativas para estas jóvenes. Al ingresar llevaban una vida semiconventual, con horarios rígidos y establecidos, recibían educación y ayudaban a las diferentes labores del padre Campoamor. Todas tenían que colaborar en las actividades de la granja agrícola Santa Teresa y en la *Caja de Ahorros* como contadoras en las diferentes sedes, además de ayudar en las escuelas, los restaurantes escolares, talleres y cooperativas. Tenían obligaciones que seguir y órdenes que obedecer, como las decisiones de mudarlas a otras ciudades para trabajar apoyando las actividades del *Círculo* que se había extendido en Facatativá, Sogamoso, Duitama, Manizales, Pamplona, Málaga, Cali y Tunja. Podemos decir que este grupo de mujeres fue fundamental para las actividades del *Círculo*, sobre todo la *Caja de Ahorro*, no fueron mujeres que realizaran propiamente un trabajo voluntario, ni visitas domiciliarias, a diferencia del *Consejo de Señoras Benefactoras*, si entendemos en términos generales como trabajo voluntario una labor realizada directamente por las personas sin remuneración monetaria y que tenga, al menos, cuatro elementos esenciales. El primero es la libre voluntad de escogencia, la mayoría de las definiciones reconocen que las nociones de voluntariado y coacción no son compatibles, la decisión de realizar trabajo voluntario es entonces independiente y autónoma. El segundo elemento es la naturaleza del beneficio, para diferenciar el voluntariado de una actividad puramente recreativa, en el trabajo voluntario debe haber un beneficiario que no puede ser la propia persona que realiza el voluntariado, sino otro beneficiario diferente a sí mismo. El tercer elemento es que la actividad del voluntariado debe estar enmarcada en

cierto ámbito institucional, es decir, que no es una actividad informal, irregular e individual; sino que es un trabajo organizado y sistemático. El cuarto elemento es el compromiso, pues si bien la realización del trabajo voluntario puede ser esporádica, se requiere un cierto nivel de responsabilidad que garantice la continuidad de las labores.

El Consejo de Señoras Benefactoras se fue conformando con las señoras que ayudaban de manera informal y voluntaria al padre Campoamor desde sus primeras labores. A partir de 1916 las reuniones se fueron formalizando y se conformaron como un órgano que hacía parte del *Círculo*. Según los reportes de las actas de la junta que se tienen desde 1919 hasta 1927, *El Consejo de la Señoras Benefactoras* se reunía una vez por semana, los días lunes. En sus reuniones semanales primero se rezaba el Padre Nuestro y el Ave María, las oraciones eran seguidas por la lectura de algún texto orientado por el padre Campoamor donde sobresalen por su frecuencia *Las Moradas* de Santa Teresa y *La Pasión de Nuestro Señor Jesucristo* del Padre La Puente en las primeras reuniones y posteriormente *El Tratado de la Perfección* del Padre Rodríguez, las conferencias del Padre Van Fricht y *La vida de San Francisco Javier*. A continuación se escuchaban las recomendaciones o peticiones del sacerdote, que con mucha frecuencia exhortaba la necesidad de trabajar por los pobres y la importancia de acercarse a ellos para conocer directamente sus necesidades con humildad y amor. Inmediatamente las señoras reportaban cuántas visitas domiciliarias habían realizado, las ayudas que habían repartido en dinero o especie, los bautizos y matrimonios que habían logrado realizar, las necesidades más apremiantes que urgiera resolverse con premura, se recolectaba la cuota de dinero entre las asistentes y se reportaba con cuánto dinero contaba la caja del *Consejo*.⁶ En algunas reuniones se adelantaban las tareas de organización de eventos, fiestas y ceremonias que se realizaban en el barrio Villa Javier, como eran las fiestas religiosas del 6 de enero de los Reyes Magos, la de *Corpus Christi*, la de la virgen de la Inmaculada del 8 de diciembre y la del patrono San Francisco Javier, y las fiestas nacionales del 20 de julio y del 8 de agosto. Para las fiestas nacionales, las señoras se aseguraban de que asistieran, en algunas ocasiones, el presidente de la república y en otras, algunos senadores y representantes.⁷

En 1925 el *Consejo* se intenta organizar en cinco sesiones para que todas las señoras lograran realizar el trabajo con el fin de “conseguir el bien espiritual y material de los pobres” y porque las actividades del *Consejo* se habían ampliado. La primera sesión era la de las visitas: “procurará visitar barrios extremos de la ciudad. Tratará de que se pongan en gracia de Dios los que viven en pecado, de que se bauticen los niños, de que reciban los sacramentos los que por descuido o por ignorancia no lo hacen, de llevar a los niños a la escuela, de buscar colocación a los jóvenes y de preservar a las jóvenes; de procurar auxilios a los enfermos y a los moribundos”. La segunda sesión, la de ejercicios: “se

⁶ Según las *Actas del Consejo de Señoras Benefactoras*, en 1919, el *Consejo* logró reunir 8,400 pesos. Como punto de referencia la Sociedad de San Vicente de Paúl de Bogotá, la asociación que realizaba más visitas domiciliarias en esa época en la ciudad, para ese mismo año, repartió 14,028 pesos en sus visitas domiciliarias.

⁷ Ver *Actas del Consejo de Señoras Benefactoras. 1919-1927*. Bogotá, Archivo de la Fundación Social.

ocupará de ayudar a la organización de las tandas de ejercicios espirituales para obreros en la casa de Loyola, en hacer propaganda de esto en los talleres y en hacer todas las diligencias para que los obreros estén atendidos en esos días”. La tercera, de colocaciones: “tratará de conseguir colocación a las jóvenes que encuentran las señoras que visitan y a las que vengan por solicitudes”. La cuarta sesión, de visitas a las escuelas: “visitará las escuelas de niños y niñas del Círculo de Obreros, que estimulará mucho a los niños”. La quinta sesión era de juegos: “organizará juegos de los jóvenes y de las niñas que van al barrio de San Francisco Javier los domingos en la tarde”.⁸

La membresía al *Consejo* dependía de la asistencia regular, de la participación sistemática en las actividades y de la colaboración monetaria a la caja del *Consejo*. Al principio eran unas quince señoras las que asistían con regularidad cumpliendo con las labores planteadas, se llegó a estabilizar en unas treinta señoras que asistían con compromiso y puntualidad, y por algunos meses llegaron a participar unas cuarenta o cincuenta damas. En las primeras reuniones se discutía la forma de aumentar el número de participantes del *Consejo* y cada una de las asistentes tenía el compromiso de invitar a algunas señoras a acudir a las siguientes reuniones, pensando que era la mejor forma para aumentar la participación en dicha asociación. En algunas reuniones, por lo tanto, el número de señoras asistentes aumenta sustancialmente, pero la permanencia de las nuevas señoras no era muy duradera, incluso algunas tan sólo iban a la primera reunión y no volvían a frecuentar el *Consejo*, no conocemos las razones de estas decisiones.

Por el listado de las señoras registradas en las Actas de las reuniones, sabemos que el grupo que permaneció en el *Consejo* pertenecía a un círculo social muy definido, incluso algunas de las señoras tenían relaciones familiares cercanas, eran hermanas, primas o cuñadas. Eran esposas e hijas de hombres vinculados a la política: presidentes y senadores, y a hombres de los negocios prósperos de la ciudad.⁹ Probablemente era mujeres que tenían la educación de colegio habitual en ese momento, y lo más seguro habían realizado sus estudios en colegios privados de órdenes religiosas femeninas.

Según las actas de *El Consejo de las Señoras Benefactoras* las visitas domiciliarias se iniciaron con cierta precaución, según la advertencia que hacía el padre Campoamor: “Cada semana irán las señoras de dos en dos, y por ningún motivo una sola, a visitar las familias pobres, y lunes siguiente en la junta darán cuenta, con la mayor brevedad posible, de las necesidades materiales y morales que hayan advertido”. (Casas, María, 1955 p. 50) En las

8 Ver *Acta del Consejo de las Señoras Benefactoras* del mes marzo de 1925.

9 Veamos algunos ejemplos: Amalia Reyes de Holguín, Elena Reyes de Narváez, Nina Reyes de Valenzuela y Sofía Reyes Valenzuela, hermanas, hijas del presidente Rafael Reyes. Belén Lorenza de Manrique, y María Lorenzana de Camacho, hermanas, hijas de Máximo Lorenzana Sáenz socio de la casa comercial Lorenzana & Montoya y casado con una hija de José Hilario López, Belén casada con el médico Julio Manrique y María casada con José Camacho Carrizosa, periodista y financista, descendiente de la familia Camacho Roldán. Mercedes Gutiérrez de Herrera, casada con el médico Eduardo Herrera Ricaurte. Matilde Wills de Terán, de la familia del empresario inglés William Wills.

primeras actas el promedio de visitas semanales era de cinco, paulatinamente se fueron aumentando hasta llegar a un promedio de veinte por semana. Los barrios que se reportan como visitados eran Las Cruces, San Victorino, Santa Bárbara, Villa Javier y de la Capuchina, barrios sin duda de estratos socialmente bajos para esa época. Para 1919 se reporta el mayor número de visitas domiciliarias realizadas en el año, 250, en los años posteriores se registran entre 150 y 100 al año.

Las ayudas que con más frecuencia se repartían eran las de dinero para pagar entierros, para ayudar a enfermos o para cubrir los bonos de las escuelas de niños y niñas, distribución de frazadas, ropa, cortes de tela para vestidos y máquinas de coser. La población que más se atendía era la de mujeres, niños, jóvenes y enfermos. Posteriormente los obreros también fueron objeto de atención, pero sólo con la invitación a participar en los ejercicios espirituales que lideraban los Jesuitas y que las señoras ayudaban a organizar y realizar. Las señoras del *Consejo* estuvieron realmente compenetradas con las diferentes actividades del *Círculo*, como se puede corroborar en las historias de vida de *Las Marías*, en las que recuerdan las señoras dictando clases y enseñando modistería, algunas fueron madrinan de las pocas que se casaron. Posteriormente algunas de las señoras permanecerán vinculadas activamente a las obras de los Jesuitas, por ejemplo como donantes en la construcción del Hospital de San Ignacio en los años de 1950 en Bogotá.¹⁰

El *Consejo de las Señoras Benefactoras* era un grupo que se distanciaba de las asociaciones tradicionales de la época colonial, y en la que se encuentran aspectos que se pueden acercar más a prácticas modernas de agrupación. A diferencia de las cofradías, esta asociación no tenía como objetivo la protección de ningún templo o santo, ni pretendía ayudar a los propios miembros. Al contrario su función principal era asistir a personas extrañas que no formaban parte del grupo. La adhesión al *Consejo* era completamente voluntaria, no había que pagar una cuota forzosa, y estaba basada en afinidades principalmente sociales.

Al mismo tiempo que se organizaban para ofrecer servicios a los pobres, estas señoras asentaron algunas de las bases de una vigorosa organización social. Las señoras se reunían semana tras semana, año tras año, formando redes sociales que han sido un tanto ignoradas por los estudios sobre el tema. Al establecer lazos personales con miembros necesitados de la sociedad, las voluntarias crearon una comunidad que unía a personas de distintas clases sociales y establecía amplias redes de apoyo entre los miembros de su misma clase social.

Para las mujeres de aquella época la vinculación a este tipo de asociación adicionalmente significó, por un lado, salir físicamente de la esfera doméstica y participar activamente en la esfera pública con aceptación y reconocimiento social, acercarse a las diferentes realidades sociales, y por otro, aprender otro tipo de actividades y labores que no

¹⁰ Ver Revista *YA*, Bogotá, febrero 20 de 1954.

conocían, como era “administrar” una organización. Como bien lo afirma Michelle Perrot para el caso europeo “para las mujeres la filantropía constituyó una experiencia nada despreciable, que modificó la percepción del mundo, su idea de sí mismas y, hasta cierto punto, su inserción pública”. (Perrot, Michelle, 1993, p. 462).

Las primeras organizaciones femeninas caritativas estaban bajo la dirección masculina, particularmente de religiosos, como es el caso de este *Consejo*. Posteriormente las mujeres tomaron el mando de sus propias organizaciones, pero de todas formas estas asociaciones iniciales eran laicas, lo cual podría considerarse como una característica de las asociaciones modernas.

El trabajo voluntario realizado por estas señoras, guiado en la práctica del trabajo voluntario establecido en el siglo XIX, tenía varias facetas que intentaban ir más allá de dar la ayuda material y espiritual. El padre Campoamor lo expresaba muy bien, según las palabras de María Casas, una de sus más importantes colaboradoras:

No basta para socorrer a los pobres enseñarles el catecismo y darles limosna material. Es preciso ponerse en comunicación con ellos, tratarlos con cariño, inspirarles confianza, que vean en los de arriba un verdadero cariño de hermanos, un sincero deseo de trabajar por elevar el nivel moral e intelectual en que se encuentran, para redimirlos de la miseria y de la degradación (Casas, Maria, 1955, p. 50).

Además la visita domiciliaria se vuelve biografía familiar, cuya información se reportaba y se guardaba en los archivos de las asociaciones, y que sin duda puede entenderse como una forma de control social para los pobres, donde se registraba todos sus detalles íntimos ya que era la única forma de acceder a la ayuda ofrecida. La visita domiciliaria intentaba, además, de dar la ayuda caritativa, realizar una vasta empresa de moralización.

La visita domiciliaria, por otra parte, exigía a las señoras adentrarse en un mundo distante que incluso podía ser percibir como peligroso, pero no de cualquier forma. El acercamiento obligaba a una disposición especial de compasión y de sentimientos afectuosos y de entablar una relación de cercanía, casi de amistad, a pesar de la posición jerárquica implícita en esta práctica, lo que plantea la complejidad de la caridad cristiana.

Paradójicamente para las mujeres esta práctica de la visita domiciliaria significó pasar del sentimiento de culpabilidad de pertenecer a una clase privilegiada, a veces frívola, a la adquisición de un saber social y una familiaridad con este campo, que las fue acercando a una práctica casi profesional con cierta conciencia de responsabilidad social.

Podemos encontrar asociaciones femeninas similares a la de las *Señoras Benefactoras*, años posteriores, en donde la visita domiciliaria era la actividad fundamental de su labor, como las asociaciones femeninas de la *Sociedad de San Vicente de Paúl* en Cali y Cartagena a partir de 1920, que seguía los parámetros de dicha sociedad, el *Centro de Acción Social Infantil* en Bogotá en 1930 y las *Damas de la Caridad* de Medellín en 1934. De las dos últimas debemos hacer mención especial, la primera por la incidencia en la profesionalización de la

actividad y la segunda por la amplitud del trabajo que lograron realizar desde los finales de los años treinta en la ciudad.

Las *Damas de la Caridad* de Medellín, eran mujeres de un grupo selecto de la ciudad, en su mayoría hijas o esposas de empresarios y hombres de la vida política.¹¹ Su inspiración era el de las Damas de la Caridad fundadas por San Vicente de Paúl en Francia en 1617: “una reunión de personas sinceramente cristianas, administradas por un consejo bajo la dirección del cura de la parroquia y el fin esencial es siempre las visitas que las señoras, ellas mismas, personalmente, hacen a los pobres enfermos para asistirlos corporal y espiritualmente”. (Revista *Letras y Encajes*, 1941).¹² Se iniciaban en la membresía de la asociación con su participación en las actividades y con la colaboración voluntaria monetaria. Se las consagraban en una ceremonia solemne y sencilla por un sacerdote. En 1943 la asociación contaba con 140 socias.

En un principio su labor se centraba en realizar visitas domiciliarias a las familias pobres la cual les permitía determinar la ayuda material que cada familia necesitaba, como también se les brindaba la ayuda espiritual. Las ayudas más generalizadas en un inicio era un mercado semanal y drogas, sobre todo a las personas que encontraban enfermas. Posteriormente organizaron el pago del alquiler de viviendas para familias que lo necesitaran en varias zonas de la ciudad, donde habitaban aproximadamente 100 familias y que las *Damas* visitaban con asiduidad para enseñar y controlar sobre todo los hábitos morales y de higiene. Después crearon el Hogar Infantil Margarita Posada, con apoyo del municipio y bajo la dirección de las Hermanas de Santa Catalina de Siena, para acoger en un principio a los niños de las familias que atendían en las viviendas. (Idem.) Años más tarde crearon la Escuela Hogar para hijas de mujeres caídas o jóvenes que no tuvieran hogar, este bajo la dirección de las Hermanas Carmelitas. Para 1943 además había fundado la Colonia de Vacaciones para llevar a unos cien niños pobres durante los meses de diciembre y enero a unos días de esparcimiento, con apoyo del municipio. También tenía establecido y organizado el reparto de leche, costureros y almacenes donde se vendía lo elaborado por las familias atendidas y otros objetos a precios módicos y la Granja de Jesús Obrero que se cedió a la Acción Social por la dimensión del proyecto. (Revista *Letras y Encajes*, 1943). En esta asociación vemos como la práctica de la visita domiciliaria se fue ampliando a otras actividades de mayor complejidad y mayor envergadura y en algunos casos con una orientación que se iba distanciando de la práctica moral, además del entablar vínculos con el gobierno municipal para desarrollar sus proyectos.

11 Algunos ejemplos: Luisa Angel de Henao, era hija del caficultor Alejandro Angel Londoño y esposa del médico y gobernador de Antioquia Braulio Henao. Yolanda Mejía de Uribe, hija de Gonzalo Mejía, prohombre de Gonzalo Mejía. Elena Olarte de Echavarría, casada con Carlos J. Echevarría, hijo de Alejandro Echavarría, creador de varias empresas antioqueñas. Zoraida Mejía de Botero, casada con Carlos Botero, caficultor.

12 Ver además MILLS, Hazel (1998), “La Charité est une Mère: Catholic Women and Poor Relief in France, 1690 - 1850” en CUNNINGHAM, HUGH and INNES, Joanna (editores) *Charity, Philanthropy and Reform. From the 1690s to 1850*, Macmillan Press, Londres, 1998, pp. 168 - 192.

El *Centro de Acción Social Infantil* de Bogotá, iniciado por las enfermeras Isabel y Ana Sáez Londoño, con el apoyo posterior de los médicos José Ignacio Barberi, Manuel Vicente Ortiz y Jorge Andrade, organizaron un consultorio y un ropero, adjunto a la labor social, que consistía en la visita domiciliaria de los pacientes del consultorio, en donde se les hacía una ficha de la familia. Por la necesidad de apoyo en atención médica empezó la formación de enfermeras visitadoras de manera informal, pero en 1932 se presentó la propuesta del *pensum* a la Dirección Nacional de Higiene, entidad que lo aprobó. (Revista *Letras y Encajes*, 1938). A los pocos años se funda en Medellín otra escuela de enfermas visitadoras adscrita a la Facultad de Medicina de la Universidad de Antioquia. Con estas escuelas se abre la profesionalización de las visitas domiciliarias hasta ese momento realizada de forma voluntaria por las mujeres, aunque estas visitas se centraban solamente en supervisar y recomendar sobre el cuidado del cuerpo, que abarcaba la alimentación, la limpieza y la higiene personal de los miembros de la familia y de la casa donde residía el paciente, con la elaboración de un registro detallado de las historias de las enfermedades de todos los miembros de la familia.

La profesionalización de las visitas domiciliarias voluntarias femeninas: las primeras escuelas de servicio social

La profesionalización de la asistencia social, en donde la participación de las mujeres de clases altas y medias se reporta con amplitud, se encuentra en varios países, principalmente en Europa y Estados Unidos a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Los ejemplos más conocidos de este proceso son el de *Charity Organization Society* en Inglaterra, liderado por Victoria Hill, que funda la “Escuela de Sociología” para formar a las trabajadoras sociales con su principal técnica de “*el caso*” (Himmelfarb, 1991, cap. XIII); y posteriormente el de Jane Adams, quien impulsa la profesionalización de la asistencia social en la ciudad de Chicago, intentando evitar el elemento moral en la ayuda que hasta ahora había predominado y quien es galardonada con el Premio Nóbel de Paz en 1931 (Senté, 2003, cap. V). Se puede afirmar que casi todos los esfuerzos señalados intentan una salida diferente a la atención voluntaria desplegada hasta el momento, proponiendo criterios basados en indagaciones estadísticas y haciendo uso de conocimientos de las diferentes disciplinas de las ciencias sociales y la medicina.

Como bien lo señala la historiadora Gertrude Himmelfarb, se trata de combinar la verdad de la ciencia con el compromiso humanitario. (Himmelfarb Gertrude, 1991, p.178) O el sociólogo francés François Dubet cuando hace una reflexión sobre la institución del trabajo social y se refiere a su historia como proteiforme. (Dubet François, 2006, p. 264). François señala igualmente que la mayor parte de las asociaciones, que fundaron las escuelas de servicio social en Francia, estuvieron ligadas, en el momento de la creación, a distintas formas de militancia, ya sean de compromiso religioso, militancias cercanas al movimiento obrero, movimientos laicos republicanos, asociaciones de padres o movimientos filantrópicos ligados al nacimiento y al desarrollo del Estado proveedor, y que las asistentes eran de jóvenes católicas, provenientes de la burguesía y articulado fuertemente el llamamiento de valores religiosos, el sentido de vocación y la búsqueda de la salvación con todas las tensiones propias de ese tipo de experiencia, especialmente la tensión entre el control social ejercido en nombre del orden moral y una voluntad de

emancipación de los pobres. (Idem.)

En este contexto, las nuevas escuelas de trabajo social intentan dar elementos más científicos para seleccionar a los pobres que necesitaban la ayuda y para establecer la mejor forma de apoyarlos. La visita domiciliaria se apoyaba en la técnica del “caso”, cuya unidad básica fue la familia, en un inicio (Lewis, 1996, pp. 203-224). De cada “caso” se elaboraba un reporte completo para decidir sobre la ayuda y además se le hacía seguimiento, con lo que intentaban a mediano plazo “rehabilitar” e intentar ir un poco más de la ayuda solamente asistencial. Aunque se continúa de cierta forma con algunos elementos de la visita domiciliaria del siglo XIX, se trata de excluir los elementos morales tanto para la selección de las familias como para la forma de la ayuda. Habría que resaltar de este proceso que fueron precisamente las mujeres las que lideraron la transformación del trabajo voluntario de las visitas domiciliarias hacia la profesionalización, aunque en algunos casos los hombres impulsaron la actividad y siempre participaron activamente en ella.

En Colombia el primer intento de profesionalización de las actividades que se desarrollaban en la asistencia social, entre esas las visitas domiciliarias, lo encontramos con la creación de la primera escuela de servicio social, bajo la orientación de la Unión Católica del Servicio Social fundada en Bruselas en 1925. Esta asociación tenía como propósitos desarrollar el servicio social con el objeto de contribuir a la realización de un orden social en el mundo moderno y promover la creación de escuelas de servicio social. Esta Unión a través de la escuela católica chilena Elvira Matte de Cruchaga, que fue designada como la sede del secretariado en el continente americano logra entre 1929 y 1939 crear ocho escuelas en Latinoamérica: Santiago, Montevideo, Río de Janeiro, Sao Pablo, Lima, Bogotá, Buenos Aires y Caracas.

Para el caso de Bogotá, la Escuela de Servicio Social se crea en 1936, como parte anexa del Colegio Mayor del Rosario e inicia sus clases al año siguiente. María Carulla de Vergara fue vital para que el proyecto se hiciera una realidad. María Carulla, colombiana de nacimiento, pero hija de emigrantes catalanes, estudió en la Escuela de Servicio Social en Barcelona y después de culminar sus estudios estuvo un año en Bélgica. Ella preparó su tesis sobre la posibilidad de crear una Escuela de Servicio Social en Colombia, propuesta que con el apoyo de la Unión Católica del Servicio Social la presentó y con la acogida del Colegio Mayor del Rosario abrió uno de los primeros centros de educación superior para la mujer, cuando en Colombia se había propuesto por ley la posibilidad para las mujeres de realizar estudios secundarios en igualdad de condiciones a los hombres.

María Carulla cuando regreso de sus estudios había trabajado como directora del Refugio Maternal de la Cruz Roja en Bogotá, fundado por Rafael María Carrasquilla y había colaborado, con su esposo Hernán Vergara, en el *Círculo de Obreros*, como lo recuerda María Betulia Santana, una de las jóvenes del grupo de *Las Marías*. (Londoño, Rocío y Restrepo, Gabriel, 1995, p. 107).

El gran dilema en la creación de la Escuela de Servicio Social era si plantear la formación como un apostolado o como una profesión. El apostolado estaba más cerca de la práctica del trabajo voluntario femenino que estaba incorporada en muchas de las mujeres colombianas, con el sentido de la caridad cristiana, que era emplear el tiempo libre y sobre todo dar expresión pública de su fe. La profesión planteaba otros retos, principalmente entender esa práctica del voluntariado no como un uso del tiempo libre, sino como un ejercicio de una profesión y concebir la práctica dentro de unos parámetros metódicos y racionales. Esta ambigüedad tenía que ver en parte con las diferentes definiciones de servicio social que había en el momento y que Cecilia Echavarría, la directora de la segunda Escuela del país fundada en Medellín en 1945, lo expresa en una entrevista cuando le preguntan en qué consiste el Servicio Social:

Como son muchas las definiciones del Servicio Social, solo citaré algunas, entre ellas, como lo definió en París en el año de 1928 la Conferencia Internacional de Servicio Social, reunida allí: 'Como el conjunto de esfuerzos que tienden a mejorar los sufrimientos que provienen de la miseria, al restablecimiento de las condiciones normales de la existencia, a la prevención de los flagelos sociales y a la elevación del nivel moral y material de la vida'. A mi modo de ver, esta no es sino una descripción de las actividades del Servicio Social, me gusta más la siguiente definición: es el conjunto de métodos científicos y prácticos, que tienden a prevenir, combatir y a curar las deficiencias físicas, intelectuales y morales del hombre. Naturalmente que para esto del Servicio Social se necesita cierta vocación y sobre todo comprensión, constancia y abnegación, movidos siempre por el deseo de servir al prójimo, puesto que el Servicio Social, es de un ideal tan elevado, que supone y se considera más bien como un apostolado que una profesión y también puede decirse que es un apostolado dentro de una profesión y así lo han entendido las Naciones reunidas en Chile al unificar los programas en las Américas (Revista Letras y Encajes, 1945).

El proyecto inicialmente resultó una combinación de ambas orientaciones y paulatinamente la tendencia de profesionalizar la actividad va a predominar, como lo podemos constatar en el problema que tenía que afrontar al intentar armonizar la caridad, la justicia social y la asistencia social, expresadas en la combinación de la formación moral, cierta preparación técnica, la buena voluntad, la constancia y la puntualidad. Las diez recomendaciones para realizar el servicio social, lo muestran con cierta claridad (Holguín, Lucia 1943). En estas indicaciones se encuentran todavía elementos muy similares a las que la Sociedad de San Vicente de Paúl encomendaba para la realización de las visitas domiciliarias humildad, puntualidad, reserva, confianza-, aunque también se hallan aspectos que van sistematizando esta práctica, como era elaborar la ficha correspondiente para archivarla, guardar reportes y estudios regulares que sirvieran para apreciar las situaciones y medir los resultados previos.

Para la realización del proyecto de la primera escuela de servicio social en Colombia se creó un Comité Técnico formado por María Carulla, monseñor José Vicente Castro Silva, rector del Colegio del Rosario, Tomás Rueda Vargas, creador del Gimnasio Moderno y del Colegio Femenino, el economista Jorge Cavalier y el abogado penalista Rafael Escallón. Lograron unir en el plan la práctica de la fe católica, la doctrina social de la Iglesia, la

ideología liberal que gobernaba en ese momento y las prácticas científicas. Se recibieron donaciones de empresas como Bavaria y de los bancos de Colombia y del Central Hipotecario para sus inicios y para su posterior funcionamiento.

Las clases del programa se inician en abril de 1937 y en 1940 se obtiene la aprobación del Ministerio de Educación, determinándose que las alumnas recibirían el título de *Visitadoras Sociales*.¹³ El grupo de profesores con el que se empieza el programa estuvo conformado por los médicos Jorge Bejarano¹⁴ y Rafael Barberi, el pediatra Jorge Camacho Gamba, Enrique Enciso, Héctor Pedraza, el psiquiatra Hernán Vergara, el abogado Rafael Escallón, Carlos Holguín, Guillermo Nannetti,¹⁵ Olga Lucia Reyes, el economista Francisco de Abrisqueta,¹⁶ los monseñores Ernesto Solano y Carlos Romero, y como subdirectora de la escuela la señora Ángela Restrepo.

El currículo del programa era de tres años, dos años de asignaturas y un año de práctica. Las asignaturas estaban agrupadas de la forma siguiente. En el primer año se tomaban los cursos de religión, ética y filosofía; psicología, sociología y economía política; biología y anatomía; derecho civil, administrativo y laboral; bacteriología, parasitología y epidemiología; higiene general de la mujer, enfermería y primeros auxilios, contabilidad y técnicas de oficina, beneficencia y asistencia social, organización de obras sociales y servicio técnico social. En el segundo año las materias eran religión, liturgia, doctrina social y ética; psicología infantil y pedagogía, economía doméstica, puericultura, dietética, higiene de la mujer; estadística, técnica en encuesta de las visitas sociales y demografía. Se trataba con este currículo presentar una visión integral de los individuos, pero donde se puede visualizar una orientación católica marcada junto con la formación de algunos elementos de la medicina y de las recientes disciplinas de las ciencias sociales.

El tercer año se realizaba una práctica en centros hospitalarios, secretariados sociales, hogares infantiles, programas de gotas de leche, además de tener que elaborar una “tesis” para obtener el título. (Cifuentes, María Rocío y Gartner Isaza, Lorena, Bogotá, 2003). Los temas de las “tesis” fueron variados. Por ejemplo, en 1940, Sofía Acero presentó su trabajo sobre la vivienda obrera en Bogotá, Nina Correal sobre los secretariados sociales, María Cuadros sobre la delincuencia infantil y tribunal de menores, Josefina López sobre los secretariados parroquiales y Blanca Rojas sobre la infancia desamparada,¹⁷ y en 1945 encontramos la publicación de la disertación de Lucia Holguín sobre *La Joven Colombiana en el Servicio Social Voluntario*. (Holguín Lucía, 1943).

Para tener más posibilidades de sitios para las prácticas y desarrollar una labor social, la Escuela tomó el liderazgo de la fundación de varias instituciones, como fueron los secretariados sociales en los barrios populares de la ciudad, con el apoyo del municipio. El

¹³ Ver Periódico *El Tiempo*, Bogotá, mayo 17 de 1940.

¹⁴ Uno de los fundadores de la Gota de Leche y la Cruz Roja en Bogotá.

¹⁵ Ministro de Educación en 1941 y rector de la Escuela Normal Superior entre 1944 y 1947.

¹⁶ Miembro del Centro de Estudios de Estadística de la Contraloría General de la República.

¹⁷ Ver Periódico *El Tiempo*, Bogotá, diciembre 3 de 1940.

primero que se creó fue el del barrio de la Perseverancia, posteriormente en Las Cruces y El Centenario, en donde la visita domiciliaria continuó siendo su principal ejercicio. Otra de las actividades conocidas que realizó la Escuela fue la exposición de Hogar Modelo Obrero en el IV centenario de Bogotá, en la que se exhibía cómo se podía tener un hogar con elementos sencillos, pero bien dispuestos y limpios.

Algunas de las mujeres de las que iniciaron la primera promoción fueron Alicia Baena, Blanca Rojas, Cecilia Afanador Cecilia Rojas, Elvira Bravo, Inés Gómez, Isabel Carulla, Leonor Gómez, María Carrizosa, Cecilia Brigard, Nina Corral, Nina Román y Susana Gómez. Del primer grupo de las veinte admitidas, se graduaron catorce. La primera fue María Carrizosa, con quien María Carulla fundó la Casa del Pueblo, donde se ofrecían servicios de consulta social y médica y posteriormente fundó y dirigió la revista *Presencia*, donde se escribía sobre la situación de la mujer en el siglo XX.¹⁸ Otra de las primeras egresadas fue Inés Gómez Granados, directora del Jardín Obrero de la Perseverancia por varios años, que formaba parte del secretariado social del barrio.¹⁹

De la penúltima promoción Emma López trabajó en la oficina de asistencia social del Hospital de San Juan de Dios de Bogotá desde 1950 hasta 1970. Su principal trabajo consistía en realizar una encuesta social obligatoria a los pacientes que llegaban al Hospital para ser atendidos, en donde se registraba información sobre la familia y las entradas económicas para poderlo clasificar en alguna de las categorías establecidas para dar atención gratuita.²⁰ También asistieron como alumnas, las mujeres de la recién creada Policía Femenina, que sus funciones eran la protección de los niños y el servicio social, estas estudiantes luego trabajaban en la Casa de Bienestar Social, que prestaba atención a los niños pobres.²¹

Durante sus veinte años de funcionamiento la Escuela de Servicio Social graduó a 95 mujeres (Cifuentes María Rocío y Gartner Lorena, 2006) que se desempeñaron en cargos de cierta responsabilidad en institutos de asistencia social, las primeras sobre todo en los liderados por la misma Escuela, en instituciones del gobierno, como el ministerio de educación y juzgados, en hospitales de la ciudad, en establecimientos de beneficencia, en la Liga Antituberculosa y la Cruz Roja y en jardines infantiles, desempeños muy similares a las egresadas de las escuelas de servicio social que se reportan para Chile y

18 Ver “Entrevista con Milagros Palma: Una pionera: María Carrizosa de Umaña. Tradición y modernidad”, *Revista Trabajo Social*, Departamento de Trabajo Social, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional, No. 1, pp. 107-113.

19 Ver Martínez, María Eugenia, “Entrevista con Inés Gómez Granados: El Jardín Infantil Obrero La Perseverancia”, *Revista Trabajo Social*. Bogotá, Departamento de Trabajo Social, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional, No. 3, pp. 140-154.

20 Ver MARTÍNEZ, María Eugenia, “Entrevista a Emma López Leyva, trabajadora social del Hospital de San Juan de Dios entre 1950 y 1970”, *Revista Trabajo Social*. Bogotá, Departamento de Trabajo Social, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional, No. 4, pp. 120-126.

21 Ver *Revista Ya*, Bogotá, noviembre 21 de 1935.

Uruguay.²² Aunque se ha afirmado que las mujeres que estudiaron en esta primera escuela de servicio social eran mujeres de la clase alta, parece que el cuadro social es más amplio de lo hasta ahora planteado. Si bien algunas de estas mujeres podían pertenecer a estos círculos sociales señalados, sobre todo las de la primera promoción, para las siguientes el espectro social se abre incluyendo a mujeres de lo que podemos denominar para esa época, la clase media.

La segunda escuela de servicio social se fundó en Medellín en 1945 con el apoyo económico de la Acción Social Católica y la Asociación Nacional de Industriales ANDI, bajo la dirección de Cecilia Echavarría Toro y subdirección de Amanda Gómez y con el aval de monseñor Joaquín García. (Revista *Letras y Encajes*, 1945) Primero anexa a la Normal Antioqueña de Señoritas y dos años después la Escuela pasa a formar parte de la Universidad Pontificia Bolivariana y siguiendo los parámetros de la primera escuela fundada en Bogotá. (Malagón B., Edgar, 2001) Posteriormente se crean la escuela del Colegio Mayor de Cundinamarca en 1946, la de la Universidad de Cartagena en 1947, la Escuela de Servicio Social de Cali en 1953, la Escuela de Servicio Social de Pamplona en 1963 y la de la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá en 1961.

En 1942 se reorganizó el Ministerio de Educación Nacional y se creó el Consejo Superior de Educación cuya función era asesorar al Ministro, para ello contaba con el apoyo de la Comisión Nacional de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura UNESCO-. Uno de los objetivos de la UNESCO era la organización de la educación femenina, creando escuelas para obreras y campesinas y fundando los colegios femeninos de enseñanza secundaria y los Colegios Mayores de Cultura Femenina.

Mediante la Ley 48 de 1945 se organizaron los Colegios Mayores de Cultura Femenina en Antioquia, Bolívar, Cauca y Cundinamarca y se abrieron carreras cortas y auxiliares para las mujeres como, delineantes de arquitectura, filosofía y letras, secretariado, bacteriología, técnicas en laboratorio clínico, cerámica, decoración y servicio social.

El nuevo currículo del Servicio Social combinaba una capacitación técnica con una sólida formación moral. En las asignaturas se disminuyen las horas de religión aunque no desaparecen y se suprimen los cursos de asistencia pública, organización de las obras sociales, derecho administrativo y laboral. Precisamente la primera escuela de servicio social desaparece en este proceso de institucionalización de la profesión (Malagón, 1981).

Posteriormente en 1952 se expide el Decreto No. 1572 por el cual se reglamenta la Ley 25 del 27 de octubre de 1948 sobre las Escuelas de Servicio Social, en el que se establecen orientaciones académicas universales para la formación de trabajadoras sociales y estarían supervisadas por los ministerios de Educación e Higiene. En 1959 la Asociación de Escuelas de Servicio Social, creada en 1951, y el Ministerio de Educación Nacional

²² Ver Lavrin, Asunción, *Women, Feminism, and Social Change in Argentina, Chile and Uruguay, 1890-1940*, University of Nebraska Press, Lincoln y Londres, 1995, capítulo tres.

solicitaron a la embajada de Estados Unidos los servicios de la doctora Cecilia Bunker, trabajadora social de Puerto Rico, para analizar el pensum. Tal estudio originó otro plan de estudios que empezó a funcionar en 1960 en el Colegio Mayor de Cundinamarca. Y en junio de 1963 se realiza el primer seminario de Facultades y Escuelas de Servicio Social convocado por la Asociación Colombiana de Universidades, del cual surge otro pensum básico. (Malagón B., Edgar y Leal L., Gloria, 2006)

Lo más novedoso de estos cambios fue el esfuerzo de identificar específicamente el área de formación del Servicio Social, en el cual se entregaba un concepto del mismo y se instauraba las cátedras “Caso, Grupo y Comunidad”, estructura curricular metodológica que ha acompañado desde entonces la enseñanza del Trabajo Social, y la desaparición de la enseñanza médico-jurídica dentro del pensum. (Malagón B., Edgar, 2001) Se abre entonces esta profesión como otra posibilidad más de estudios superiores para las mujeres de diferentes grupos sociales, lo que va a significar posteriormente la participación laboral activa de las mujeres en este campo (Flórez, 2000, caps V y VI). En este contexto de profesionalización la visita domiciliaria continúa siendo una de las actividades que los trabajadores sociales realizan como parte de su ejercicio profesional, con cambios epistemológicos y metodológicos.

La profesionalización de parte del trabajo voluntario femenino, no significa que esta actividad haya desaparecido completamente, muchas mujeres continuaron y continúan realizando actividades de voluntariado, en algunos casos con mayor preparación y con enfoques de intervención que pretenden distanciarse de la asistencia social. En las instituciones de salud la participación voluntaria de las mujeres ha sido desde su inicio importante y ha continuado. Un ejemplo de ello ha sido la participación voluntaria femenina en algunos comités desde la fundación de la Cruz Roja Colombiana en varias ciudades y en la Liga Femenina Antituberculosa Colombiana, desde la creación del primer comité femenino en Bogotá en diciembre de 1938 y posteriormente en otras ciudades del país.²³ Sin embargo la participación tiene ya algunos matices diferentes, continúan algunas mujeres participando voluntariamente, sobre todo las mujeres pertenecientes a los estratos más altos, realizando más labores de organización y de gestión de los comités, mas no las visitas domiciliarias.²⁴ Por ser un grupo social no muy amplio para esa época, las mujeres que participaron en estas labores asistenciales crearon redes entre ellas ya que se encuentran de forma repetida a grupos de mujeres participando en varias obras sociales en beneficio de las clases menos favorecidas.

²³ Ver *Decreto Orgánico y Estatutos de la Liga Antituberculosa Colombiana. Comité Femenino de Bogotá*, Imprenta Nacional, Bogotá, 1939.

²⁴ En el Comité Femenino de la Liga Antituberculosa de Bogotá encontramos como presidenta a Lorencita Villegas de Santos, esposa del presidente Eduardo Santos y algunas de las señoras que eran colaboradoras de la obra del *Círculo de Obreros* de Bogotá, como Nina Reyes y Blanca de Samper.

Actualmente encontramos un panorama más amplio y más variado en la participación en el trabajo voluntario en Colombia. Se calcula que hay más de 700.000 personas que trabajan sin remuneración realizando trabajo voluntario. Según el estudio International Association of Volunteering Effort IAVE, Colombia es una de los países que tiene más voluntarios en América Latina.²⁵ Según este estudio en estas actividades participan personas de todos los estratos, de todos los niveles de educación, el 45% son jóvenes y en igual proporción hombres como mujeres. Lo cual nos confirma la coexistencia de una actividad profesional del trabajo social y con participación en el trabajo voluntario, ambos con enfoques diferentes a los del siglo XIX y principios del siglo XX.

Bibliografía

Archivos

Archivo Fundación Social, Bogotá.
Archivo Sociedad de San Vicente de Paúl, Bogotá.

Textos contemporáneos

- Boletín de la Sociedad de San Vicente de Paúl, Bogotá.*
CASAS, María (1995). *El Padre Campoamor y su obra El Círculo de Obreros*. Bogotá, Fundación Social [primera impresión en 1953].
Decreto Orgánico y Estatutos de la Liga Antituberculosa Colombiana. Comité Femenino de Bogotá (1939). Bogotá, Imprenta Nacional.
GONZÁLEZ QUINTANA, Guillermo y Jorge (1940). *El Círculo de Obreros. La Obra y su espíritu de 1911 a 1940*. Bogotá, Litografía Colombiana.
HOLGUÍN, Lucía (1943). *La Joven Colombiana en el Servicio Social*. Bogotá, Editorial Águila. Periódico *El Tiempo*. Bogotá.
Reglamento General de la Sociedad de San Vicente de Paúl con las notas aclaratorias publicadas en 21 de Noviembre de 1853 por el Consejo General de la misma (1912). Bogotá, Talleres Tipográficos de Domínguez & León.
Revistas: *Ya*. Bogotá y *Letras y Encajes*. Medellín.
SAMPER, Miguel (1969). *La miseria en Bogotá*. Bogotá, Universidad Nacional [primera impresión en 1867].
URIBE, Antonio José (1908). *Sociedad Central de San Vicente de Paúl de Bogotá. Celebración del Quincuagésimo Aniversario 1857 - 1907. Memoria Histórica*. Bogotá, Imprenta Nacional.

²⁵ Ver Periódico *El Tiempo*, Bogotá, 25 de marzo de 2003.

Libros y artículos

ARANGO, Gloria Mercedes:

1993 *La mentalidad religiosa en Antioquia. Prácticas y Discursos, 1828 - 1885*. Medellín, Universidad Nacional.

2004 *Sociabilidades católicas, entre la tradición y la modernidad. Antioquia, 1870 - 1930*. Medellín, Universidad Nacional y la dirección de investigaciones.

ARROM, Silvia M. "Catholic Philanthropy and Civil Society: The Lay Volunteers of St. Vincent de Paul in 19th-Century Mexico" en Sanborn, Cynthia y Portocarrero, Felipe, *Philanthropy and Social Change in Latin America*, The David Rockefeller Center Series on Latin American Series y Harvard University, Cambridge, pp. 31-62.

CASTRO, Beatriz (2007). *Caridad y Beneficencia. El tratamiento de la pobreza en Colombia, 1870 - 1930*. Bogotá, Universidad Externado de Colombia.

CASTRO, Patricia (1994). "Beneficencia en Medellín, 1800 - 1930" Medellín, monografía. Universidad de Antioquia.

CIFUENTES, María Rocío y Gartner Isaza, Lorena (2003). *María Carulla de Vergara. Entre la tradición y el progreso, 1907 - 1998*. Bogotá, O. P Gráfica.

DIEFENDORF, Barbara B (2004). *From Penitence to Charity: Pious Women and the Catholic Reformation in Paris*. Nueva York, Oxford University Press.

DUBET François (2006). *El declive de la institución. Profesiones, sujetos e individuos en la modernidad*. Barcelona, Gedisa, capítulo 7.

FLÓREZ, Carmen Elisa (2000). *Las transformaciones sociodemográficas en Colombia durante el siglo XX*. Bogotá, Banco de la República y Tercer Mundo Editores.

GALLEGO, Andrés (1976). "Los Círculos de Obreros, 1864-1887", en *Hispania Sacra*, vol. XXIX, pp. 256-310.

HIMMELFARB, Gertrude (1991). *Poverty and Compassion. The Moral Imagination of the Late Victorians*. Nueva York, Vintage Books.

LAVRIN, Asunción (1995). *Women, Feminism, and Social Change in Argentina, Chile and Uruguay, 1890-1940*. University of Nebraska Press, Lincoln y Londres.

LEWIS, Jane (1996). "Women, social work and social welfare in twentieth-century Britain: from (unpaid) influence to (paid) oblivion?" en DAUNTON, Martin (editor), en *Charity, self-interest and welfare in the English past*. Londres, University College London Press. pp. 203-224.

LONDOÑO, Patricia (2004). *Religión, Cultura y Sociedad en Colombia. Medellín y Antioquia 1850 - 1930*. Bogotá, Fondo Cultura Económico.

LONDOÑO, Rocío y SALDARRIAGA, Alberto (1994). *La Ciudad de Dios en Bogotá. Barrio Villa Javier*. Bogotá, Fundación Social.

LONDOÑO, Rocío y RESTREPO, Gabriel (1995). *Diez Historias de Vida. "Las Marías"*. Bogotá, Fundación Social.

MALAGÓN B., Edgar:

1981 *Historia del Trabajo Social en Colombia. 1900-1975*. Bogotá, Cuadernos Universitarios , Tecnilibros Ltda.

2001 "Hipótesis sobre la historia del trabajo social en Colombia", en *Revista de Trabajo*

- Social*. Bogotá, Departamento de Trabajo Social, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional. No. 3, pp. 11-27.
- MALAGÓN B., Edgar y LEAL L., Gloria (2006). “Historia del trabajo social en Colombia: De la doctrina social de la Iglesia al pensamiento complejo”, en Mauricio Archila, François Correa, Ovidio Delgado y Jaime Eduardo Jaramillo (editores), *Cuatro décadas de compromiso académico en la construcción de la nación*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia. pp. 407-440.
- MILLS, Hazel (1998). “La Charité est une Mère!: Catholic Women and Poor Relief in France, 1690-1850”, en *Charity, Philanthropy and Reform. From the 1690s to 1850*. Cunningham, Hugh and Innes, Joanna (eds). Londres, Macmillan Press. pp. 168-192.
- PERROT, Michelle (1993). “Salir”, en *Historia de la Mujeres. Siglo XIX*. Madrid, Taurus Ediciones. tomo IV, pp. 461-495.
- Revista Trabajo Social*, Departamento de Trabajo Social, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional.
- SENNETT, Richard (2003). *El Respeto. Sobre la dignidad del hombre en un mundo desigualdad*. Barcelona, Anagrama.
- UDOVIC, Edward R (1993). “What About the Poor? Nineteenth-century Paris and the Revival of Vincentian Charity”, en *Vincentian Heritage* 14, no. 1.
- WOLF, Stuart (1990). “The poor and how to relieve them: the Restoration debate on poverty in Italy and Europe”, en Davis, J. A. y Ginsborg, P., (eds), *Politics and Society in Nineteenth Century Italy*. Cambridge, Cambridge University Press. pp. 49-69.

||||| Otros temas

SISTEMA Y TECNOLOGÍA DE TRANSPORTE EN UN MODELO INTRA-METROPOLITANO ESTÁTICO DE LOCALIZACIÓN RESIDENCIAL*

Harvy Vivas Pacheco**

Resumen

Este artículo propone un modelo intra-metropolitano estático de localización residencial que incluye de manera explícita una función de costo generalizado de viaje, recurriendo a los aportes ya clásicos de los diversos autores que contribuyeron a edificar las teorías del lugar central. La propuesta integra los principales aportes de Wingo (1961) con los micro-fundamentos de la moderna economía urbana.

Abstract

According to the classical theories of the central place, this article proposes a static metropolitan model of residential localization which includes explicitly a function of total cost of travel. This proposal conjugates the main contributions of Wingo (1961) with the micro-foundations of the modern urban economy theory.

Palabras clave: Sistema de Transporte, Tecnología de Transporte, Localización Residencial, Renta de Posición

Key words: System of Transport, Technology of Transport, Residential Localization, Bid Rent.

JEL classification: R2, R00, R41, O18

* Supported by the Programme Alan, European Union Programme of High Level Scholarships for Latin America, IN: E03D25353CO. Universitat Autònoma de Barcelona (Spain). Agradezco los comentarios del profesor Rafael Boix (Universitat Autònoma de Barcelona) a una versión preliminar de este artículo en el Seminario de Economía Urbana impartido por la profesora Roberta Capello, Doctorado de Economía Aplicada, UAB, Barcelona 2005. Artículo recibido el 27 de Marzo de 2008, aprobado el 15 de Mayo de 2008.

** Ph.D. Economía, Profesor del Departamento de Economía, Universidad del Valle e investigador del Centro de Investigaciones Socioeconómicas CIDSE (Grupo de Economía Regional y Ambiental reconocido por Colciencias). Dirección electrónica: directorcidse@univalle.edu.co.

Introducción

Este artículo desarrolla un modelo intra-metropolitano estático de localización residencial que incluye de manera explícita una función de costo generalizado de viaje por motivos laborales. El modelo planteado conduce a una solución de equilibrio parcial que se edifica sobre la base de los aportes clásicos de los autores que contribuyeron al cuerpo teórico de las teorías del lugar central. En particular se destacan los modelos monocéntricos en la tradición de Alonso (1960, 1964) y Wingo (1961) que hicieron posible modelar el efecto del sistema y la tecnología de transporte en las decisiones de localización de los agentes económicos.

No deja de asombrar que a pesar de la vertiginosa aparición en las dos últimas décadas de poderosos artefactos analíticos que intentan explicar las estructuras internas de las ciudades y de las áreas metropolitanas, su evolución hacia configuraciones policéntricas, así como la configuración de sistemas de ciudades, todavía persisten muchos rasgos del acervo conceptual de autores ya clásicos en el campo de la economía regional y urbana. Sobresalen autores como Clark (1951) con sus aportes sobre las funciones de densidad, los retoques agudos de Berry y Garrison (1958) en la sistematización de las teorías del lugar central a partir de los aportes de Von Thünen, el ordenado y sistemático tratamiento de Wingo (1961^a, 1961^b) sobre los problemas de congestión y accesibilidad en el interior de las áreas urbanas y los desarrollos de Mills (1972) en el análisis de la estructura urbana.

Una mirada sistemática a estas contribuciones permite distinguir rasgos de crucial importancia como el papel que juegan el sistema y la tecnología de transportes en la configuración urbana y en las decisiones de localización residencial que enfrentan las familias. En este orden de ideas, el artículo se centra en el análisis estático del sector familiar urbano, tomando como base los planteamientos de Wingo (1961a y 1961b), los principales aportes de Alonso (1960) sobre localización residencial y las variantes sugeridas a partir de los desarrollos recientes de la ciencia urbana y regional.

El modelo planteado es intra-metropolitano en razón de que se ocupa de las decisiones de localización en el interior del área urbana y estático en la medida que no considera la dinámica del proceso de ajuste locacional, tal como sí lo hacen los desarrollos de Fujita, Krugman y Mori (1999) desde otra perspectiva analítica. El trabajo realiza algunos ejercicios de estática comparada, en un marco de equilibrio parcial, que permiten observar los efectos que sobre la renta de localización tendrían las variables asociadas al sistema y a la tecnología de transporte (medidos a través de la capacidad del sistema y una función de tiempo de espera).

Estructura del Modelo

El modelo teórico toma como punto de partida un área metropolitana circular con un centro único en el que se localizan todas las oportunidades de empleo. Los agentes realizan viajes por motivo trabajo incurriendo en costos de pendularidad que se expresan en una función de costo generalizado de viaje (CGV) que incluye costos monetarios (CM)

y no monetarios (CNM), estos últimos asociados a una función de valor marginal del ocio (VMO).

Las distancias y la noción de espacio definidos en el modelo es euclidiano y la estructura interna de la red de transporte es radial: el sistema de transporte es descentralizado y consta de F radios de desplazamiento que se superponen a una red rectilínea que converge hacia el distrito central.

El modelo supone la existencia de un sistema saturado con fricción en las horas pico que determina unas velocidades efectivas de los medios de transporte, mientras que en las horas valle el sistema opera en condiciones de velocidad libre. La capacidad del sistema está determinada por la existencia de cuellos de botella o puntos de congestión que generan colas de espera para aproximarse a los respectivos lugares de trabajo en donde rige una jornada laboral de duración única.

El espacio urbano es iso-mórfico e iso-trópico en la medida que no existen ventajas naturales de localización. Las decisiones de localización de las familias están regidas por las necesidades de desplazamiento del jefe del hogar. La unidad de análisis es la familia y se define (n_k) como la subpoblación de familias del grupo (k) con hábitos de consumo, valor marginal del ocio y funciones de preferencia de espacio y de características ambientales y culturales similares.

Adicionalmente definimos (q) como el *espacio residencial por familia*, de tal forma que la *densidad residencial neta* es $(1/q) = q^{-1}$, indicador que condensa las características de la demanda de espacio.

La oferta de espacio, por su parte, es una función de la distancia y está limitada por la longitud del área metropolitana: $S^s(s) \leq 2\pi S$.

La naturaleza del modelo es determinística en el mismo sentido que le confieren a los modelos de demanda de espacio residencial Alonso (1960) y Wingo (1961^a). Las variables de entrada, que no se determinan en el interior del sistema, son las siguientes: población, oferta de espacio, sistema y tecnología de transportes, precios de los inputs de transporte, tales como combustible, carburantes, neumáticos, tarifas de parqueo, etc.

Las variables de salida son la variación de la densidad de una población (n_k) y la decisión locacional de las familias como unidades de observación. El modelo conduce a la configuración de espacios residenciales que se segregan de acuerdo con diferentes niveles de rentas de localización.

El conjunto de relaciones del modelo se expresa a través de las funciones de densidad, congestión, costos generalizados y demanda de espacio residencial, teniendo en cuenta la estructura de preferencias y el vector de características de cada tipología de familias k : valor marginal del ocio, características de la demanda de espacio residencial neto por familia, preferencias ambientales y culturales. Algunas de estas relaciones se expresan con

una base de geometría funcional.

El esquema lógico-operativo del modelo se resume en el siguiente diagrama:

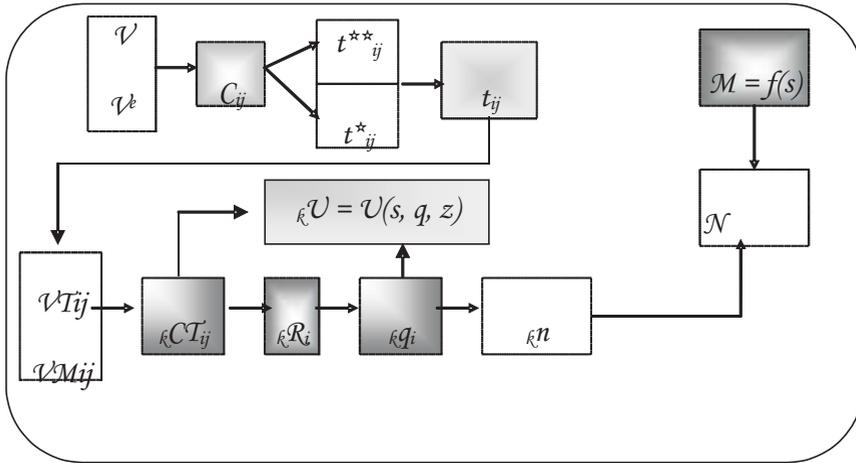


Figura 1. Esquema lógico y operativo del modelo

Nomenclatura

\mathcal{V}	velocidad libre de circulación (sin fricciones)
\mathcal{V}_e	velocidad efectiva
C_{ij}	Capacidad del sistema de transporte
t^{**}_{ij}	Tiempo medio de congestión o pérdida media por
t^*_{ij}	Tiempo puro de circulación
t_{ij}	Tiempo total de pendularidad
$M = f(s)$	Función de densidad residencial (s: distancia)
$\kappa U = U(s, q, z)$	Función de utilidad de la familia con estructura de Preferencias κ
\mathcal{N}	Población teórica
κn	Subpoblación
$\mathcal{V}T_{ij}$	Valor del tiempo consumido por desplazamiento
$\mathcal{V}M_{ij}$	Valor Monetario de los desplazamientos por motivo trabajo
κR_i	Renta de posición
κq_i	Demanda de espacio residencial neto por familia

Estructura de preferencias y equilibrio locacional

Existen diferentes vías para formalizar la decisión individual de las familias, desde la perspectiva formal del modelo de Alonso (1964) hasta la exposición de Strasheim (1987, pp. 117-119) o la formulación sintética de Capello (2004, pp. 80-86) y la de Fujita (1989, pp. 11-30).

De acuerdo con la nomenclatura utilizada en este artículo la función de utilidad de la familia con estructura de preferencias k (como subíndice izquierdo) viene expresada de la siguiente manera:

$$(Exp. 1) \quad {}_k U = U(s, q, z)$$

De tal modo que la función es creciente, continua, diferenciable, estrictamente cuasiconcava, decreciente con la distancia s y con utilidades marginales $\{U_q, U_z\} > 0$ y $U_s < 0$. Los costos de transporte desde la localización de los hogares del grupo k hasta el distrito central son crecientes con la distancia, $(\partial CT / \partial s) > 0$. Los precios de alquiler unitario $\{r\}$ también decrecen con la distancia al distrito central: $(\partial r / \partial s) < 0$.

El programa de optimización se expresa mediante:

$$(Exp. 2) \quad \begin{aligned} \text{Max } {}_k U &= U(s, q, z) \\ \text{s.a. } z + r \cdot q + s \cdot {}_k Y & \end{aligned}$$

En donde (Y) representa la renta agregada de la unidad de decisión que pertenece al grupo de preferencias k .

Obsérvese que $CT(s) = \tau \cdot s$, con τ denotando el costo unitario de transporte.

Suponemos que el precio del bien agregado, z - que opera como numerario - es la unidad.

Las condiciones de primer orden permiten definir el equilibrio locacional el cual implica un trade off entre costos de desplazamiento y costos del suelo o de alquiler.

De igual modo si diferenciamos la función de utilidad respecto a la distancia y mantenemos el nivel de utilidad constante se obtiene la curva de renta ofertada o *bid rent* del modelo original de Alonso. Esta curva también se deduce de las condiciones de primer orden a través de la relación $U'_q / U'_z = r(s)$ ¹

Una manera alternativa de abordar el problema reside en la especificación de una función de utilidad que introduzca como argumentos el costo de desplazamiento y el valor del alquiler agregado - en el espacio de preferencias k - La especificación quedaría entonces:

¹ Es preciso observar que el Lagrangiano del programa de optimización toma la forma:

$$L = U(s, q, z) - \lambda [z + r \cdot q + \tau \cdot s - kY]$$

$$\text{(Exp. 2)} \quad U = U(-\tau \cdot s, -q \cdot r)$$

$$\partial U / \partial s = -\tau - q \cdot (\partial r / \partial s) = 0$$

De donde se obtiene que $(\partial r / \partial s) = [-\tau / q]$

La curva de renta ofertada o bid rent, representa así la renta máxima por unidad de suelo que la familia está dispuesta a pagar por residir a la distancia i del distrito central y disfrutar de un nivel de utilidad fija.

Tal como lo expresa Fujita (1989, p. 14) y Capello² (2004, p. 83, nota 2.4) esta renta puede expresarse matemáticamente como:

$$\text{(Exp. 3)} \quad \Psi(r,s) = \text{Min} \{ (Y-z - \tau \cdot s) / q(s) \}^3$$

s.a. $U(q,z,s) = U^*$

Valga anotar, como aportación histórica, que el trabajo de Wingo (1961³) (nota 1, capítulo V) alude al trabajo previo de Alonso en su disertación en la Universidad de Pensilvania, todavía no publicado hasta aquel momento, como una “*curva de precio de demanda*” que representa un conjunto de precios del suelo y de distancias (a partir del centro), entre los cuales el individuo se halla indiferente y la utiliza como función paramétrica que considera de manera explícita los precios del suelo.

Wingo introduce en su análisis de transporte y suelo urbano una especificación linealizada que luego utiliza para evaluar las decisiones de localización con fines residenciales, aunque formulando de manera explícita una función de demanda de elasticidad constante: “Alonso no se apoya en una expresión formal de la demanda, puesto que ésta se sobrentiende en la curva de precio de demanda” (Wingo, 1961, p. 92, n. 1).

No obstante, llama la atención como el mismo Wingo llega a la deducción de una curva de renta ofertada como la denominamos hoy a partir de una ruta completamente diferente a la de Alonso en su trabajo de 1964.

² Se trata de una curva que traspone la tradicional representación de indiferencia en el espacio de consumo a una curva de indiferencia en el espacio urbano, tal y como lo señala Capello (2004, p. 83).

³ Agradezco a Carlos Andrés Pérez de la Maestría en Economía Aplicada por su anotación al dual del programa de optimización.

Densidades residenciales y distribución poblacional

De acuerdo con la tradición analítica proveniente de los aportes de Clark (1951) si definimos M la densidad y s la distancia al centro con una estructura monocéntrica en la tradición de von Thünen, de tal modo que:

$$\text{(Exp. 4)} \quad M = f(s), \text{ con } (dM/ds) < 0$$

En la formulación de Clark se supone una relación funcional con decrecimiento exponencial continuo a medida que nos alejamos del centro:

$$\text{(Exp. 4')} \quad M = M_0 e^{-gs},$$

con g el gradiente de densidad y M_0 la densidad en el centro de la ciudad. Obsérvese que en este caso particular:

$$\text{(Exp. 4'')} \quad (dM/ds) = -gM_0 e^{-gs}$$

Su representación corresponde a un cono de densidades (figura 2) con un área generatriz que depende de la pendiente de la curva en cada punto.

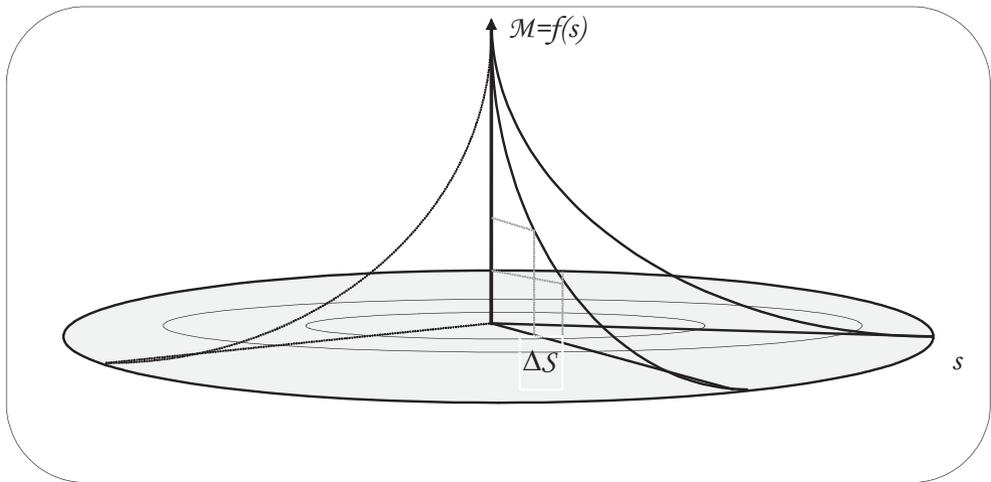


Figura 2. Cono exponencial negativo de Densidades

La población teórica de la ciudad en un radio S_1 se estima mediante:

$$\text{(Exp. 5)} \quad N^* = 2Sf(s) ds, \text{ evaluado entre } 0 \text{ y } s_1$$

Esta expresión permite apreciar que la población total del área metropolitana dentro de un radio de s unidades de distancia (millas o kilómetros) viene definida por el volumen generado por la rotación de las distintas densidades en torno al punto central, lo que desde

la perspectiva de la geometría funcional corresponde a un sólido de revolución.

Su volumen se determina como el producto entre el área generatriz y el trayecto de revolución. En la figura anterior se puede apreciar que el área es $\sum Mi^* \Delta S$ y el trayecto de giro es $2\pi S$. La expresión discreta de la población teórica es entonces: $N^* = 2\pi \sum SMi \Delta S$, que en el caso continuo corresponde a la expresión 5.

Ahora bien, utilizando la forma funcional exponencial decreciente y conociendo que: $d(U^*V) = U^*dV + V^*dU$, de donde $UV = \int UdV + \int VdU \Rightarrow Udv = UV - \int VdU$.

Si $U = S$ (distancia) y $dV = e^{-gs} ds$, entonces:

$$\text{(Exp 5')} \quad \int UdV = -(S/g)^*e^{-gs} + (1/g) \int e^{-gs} dS$$

Resolviendo llegamos a una expresión sintética de la población teórica en función de la distancia, el gradiente y la densidad en el centro:

$$\text{(Exp. 5'')} \quad N^* = 2\pi M_0 (1/g^2) [1+gS]e^{-gs}$$

Ahora bien, de acuerdo con las consideraciones anteriores de las unidades de decisión y su distribución teórica en el espacio urbano, es preciso avanzar hacia la consideración integral de las decisiones efectivas de localización y de demanda de espacio residencial neto por familia (q).

Estructura y Análisis de las decisiones de localización

Las piezas teóricas aportadas por los micro-fundamentos de la función genérica de utilidad y el patrón de distribución de acuerdo con la distancia euclidiana al distrito central, permite dilucidar la trama de decisiones de localización residencial de acuerdo con la tipología de preferencias, representadas por el subíndice k .

Como (r) es el precio de la unidad espacial o el alquiler unitario (por ejemplo en m^2) y ${}_k q_i$ es la cantidad de espacio consumido por una familia que pertenece al grupo k y que se ubica en el punto del espacio urbano i , podemos decir que el espacio demandado por familia en i se expresa por:

$$\text{(Exp. 6)} \quad {}_k q_i = {}_k D^* r_i^{-\phi}$$

suponiendo la existencia de elasticidades de demanda constantes en el interior de cada grupo de preferencias k .

D es el parámetro de escala de demanda y ϕ la elasticidad precio de la demanda de espacio en el grupo k . El valor del alquiler unitario (real o inputado) se expresa con “ r ”.

La (Exp. 6) en forma lineal queda:

$$(Exp. 6') \quad \mathcal{L}n ({}_kq_i) = \mathcal{L}n (D) + \phi.\mathcal{L}n (r_i), \text{ con } \phi < 0$$

De otra parte sabemos que el gasto total en los servicios que presta el espacio residencial viene dado por la siguiente expresión, tal como lo expresa la (Exp. 2') :

$$(Exp. 7) \quad {}_kR_i = ({}_kr_i).({}_kq_i),$$

R corresponde al arriendo total de espacio, sin embargo desde una perspectiva microeconómica este valor representa una **RENTA DE POSICIÓN** de una familia típica del grupo k ubicada a la distancia i del lugar central o.

De la anterior expresión despejamos la demanda de espacio y obtenemos: ${}_kq_i = R.r^{-1}$, cuya forma lineal es la siguiente:

$$(Exp. 8) \quad \mathcal{L}n {}_kq_i = \mathcal{L}n (R) - \mathcal{L}n (r)$$

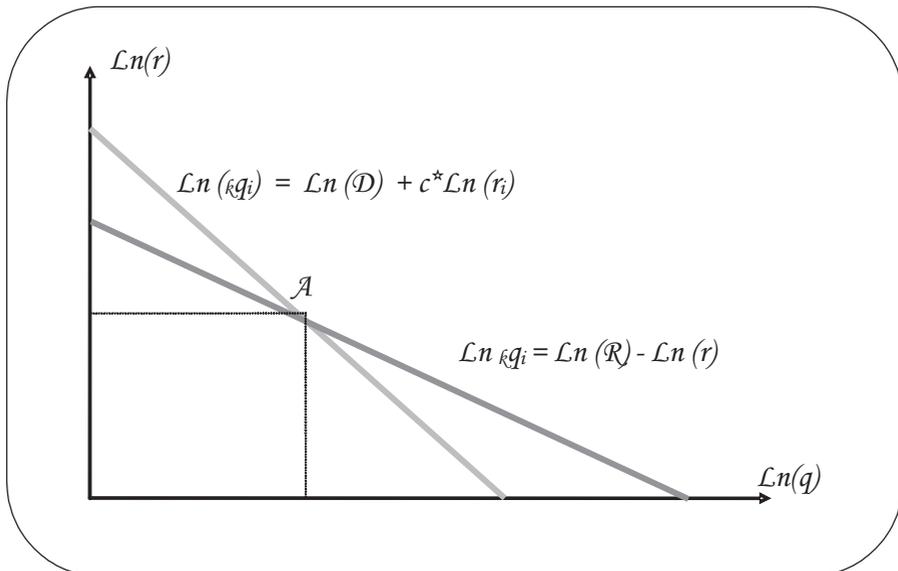
Igualando las dos ecuaciones en su forma lineal se obtiene:

$$(Exp. 9) \quad \mathcal{L}n (D) + c*\mathcal{L}n (r_i) = \mathcal{L}n (R) - \mathcal{L}n (r)$$

$$\mathcal{L}n (r) = [\mathcal{L}n (R) - \mathcal{L}n (D)] / (1+\phi)$$

Al aplicar exponenciales se obtiene la siguiente ecuación:

$$(Exp. 10) \quad {}_kr = e^{[\mathcal{L}n (R) - \mathcal{L}n (D)] / (1+)}$$



Las dos formas linealizadas se representan en la figura 3:

Figura 3. Renta y demanda de espacio residencial neto por familia.

Manteniendo el supuesto de que la localización de la familia se asocia a la decisión de los jefes de los hogares y que la jornada laboral diaria en el distrito central es φ para todos los trabajadores (expresada en horas), w la tasa salarial horaria de mercado, y W el salario diario de mercado, podemos expresar ésta última - de acuerdo con Wingo (1961^b) como:

$$(Exp. 11) \quad W = w * \varphi$$

Si consideramos que este salario diario es la compensación por el trabajo y tiempo de desplazamiento o de pendularidad del trabajador (t), entonces podemos expresar la anterior ecuación de la siguiente forma:

$$(Exp. 11') \quad W = w' (\varphi + t)$$

De tal modo que w' es un salario diferente al de mercado - no observable directamente - en la medida que tiene en cuenta el tiempo inmutable al desplazamiento que obligatoriamente debe realizar el trabajador para cumplir con sus obligaciones contractuales.⁴ Igualando las dos expresiones y despejando w' se obtiene

$$(Exp. 12) \quad \begin{aligned} w' &= (w \cdot \varphi) / (\varphi + t) \\ &= W / (\varphi + t) \end{aligned}$$

⁴ A mi modo de ver este es un aporte crucial que Wingo realizó en su trabajo pionero y que de manera curiosa no ha recibido mayor atención en la literatura posterior. Establecer la diferencia entre el **salario manifiesto** (w'), tal como lo denomina Wingo y el **salario de mercado** resulta de suma relevancia en aquellos países o regiones que no cuentan con sistemas de subsidio de transporte para trabajadores de bajos ingresos y que finalmente reciben un castigo mayor por la fricción de distancia a sus puestos de trabajo. Tal como se demuestra más adelante, aún con un sistema de compensación por la vía de las tarifas de transporte, los trabajadores marginales o aquellos que no gozan de una localización cercana a su puesto de trabajo perderían en términos de bienestar al menos que su salario manifiesto se aproximara al salario horario de mercadocosa que sucede solamente en el caso límite de obicuidad representado por el límite de la expresión 12'.

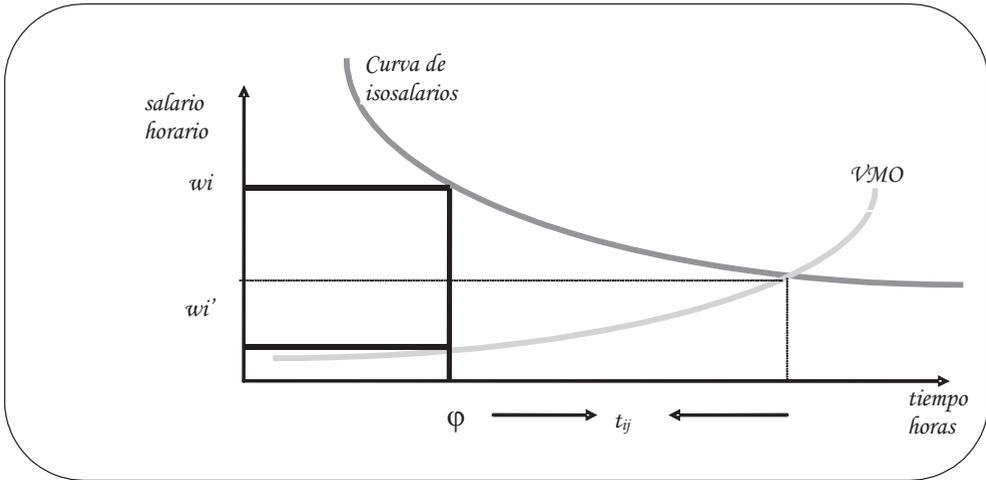


Figura 4. Salario horario de mercado y salario manifesto según Wingo (1960^b)

Cuando t toma un valor cercano a cero los dos salarios tienden a igualarse, mientras que si el trabajador se localiza distante al lugar de trabajo el **salario manifesto** disminuye:

(Exp. 12') $\{ \lim_{t \rightarrow \infty} W / (\phi + t) = 0 \text{ y } \lim_{t \rightarrow 0} W / (\phi + t) = w \text{ (el salario horario de mercado)} \}$

Tomando como referencia una función de valor marginal del ocio (valor de la hora marginal) y un curva de isosalarios se puede representar gráficamente el anterior argumento:

Obsérvese que el valor marginal del ocio viene determinado por $w'(\phi + t)$ y no por $(w \cdot \phi)$ como lo suponen los modelos microeconómicos convencionales (aespaciales).

Ahora bien, sea ${}_kCT_{ij}$ el costo total de los viajes por motivo de trabajo para una familia con estructura de preferencias k en sus desplazamientos por motivo trabajo desde i hasta j .

${}_kVT_{ij}$ el valor del tiempo consumido (según la hora marginal) en los desplazamiento de una familia típica del grupo k desde i hasta j .

${}_kVM_{ij}$ representa el costo monetario de los desplazamientos a lo largo de los ejes de comunicación con el distrito central.

De este modo el costo total tiene dos componentes claramente diferenciados que se resumen en la siguiente expresión:

$$(Exp. 13) \quad {}_kCT_{ij} = {}_kVT_{ij} + {}_kVM_{ij}$$

De lo anteriormente desarrollado podemos concluir que el valor del tiempo consumido en los desplazamientos se expresa de la forma siguiente:

$$(Exp. 14) \quad {}_kVT_{ij} = w'(\varphi + t) - (w \cdot \varphi)$$

Si definimos el trabajador marginal (denotado con el subíndice m) como aquel que tiene los mayores costos de desplazamiento en cada anillo concéntrico de localización, se deduce de inmediato que este trabajador determina el salario diario relativo para cada grupo de preferencias k , de tal manera que los trabajadores no marginales reciben un **premio** que correspondería tanto en el modelo de Alonso (1960, 1964), como en el de Wingo (1960) a la **RENDA DE POSICIÓN**.

Con base en los resultados anteriores podemos entonces definir el costo total de los viajes o costo generalizado de viaje por motivo trabajo mediante la siguiente ecuación:

$$(Exp. 15) \quad {}_kCT_{ij} = w'(\varphi + t) - (w \cdot \varphi) + {}_kVM_{ij}$$

El Sistema y la Tecnología de transporte

Hasta este momento falta dilucidar el segundo componente de los costos totales de desplazamiento. Los costos monetarios de los movimientos pendulares de los trabajadores tienen, por una parte, un componente que depende de la distancia recorrida y que se expresa en gastos monetarios en carburante, neumáticos, combustible, desgaste por efectos de fricción de las piezas que componen el vehículo.

El otro componente de estos costos no depende de la distancia sino del número de viajes que realicen los miembros de la unidad de análisis, tales como las tarifas de parqueo y los peajes ubicados en el interior del área metropolitana.

La expresión 16 condensa estos componentes básicos del sub-modelo de costos monetarios:

$$(Exp. 16) \quad {}_kVM_{ij} = \sum_{s_{io}} P_s X_s + \sum P_h X_h$$

Costos monetarios de los inputs que dependen de la distancia (carburantes, combustibles, etc)	Costos monetarios que no dependen de la distancia sino del número de viajes (peajes urbanos, parqueadero, etc)
---	--

S la distancia recorrida, P los precios y X las respectivas cantidades de los inputs.

Lo anterior permite re-escribir la expresión 15 desglosando cada uno de estos últimos componentes:

$$(Exp. 15') \quad {}_kCT_{ij} = w'(\varphi+t) - (w \cdot \varphi) + \sum s_{io} P_s X_s + \sum P_h X_h$$

Debe anotarse aquí que el modelo supone que los precios de los inputs son exógenos en la solución del sistema.

Ahora bien, tal como lo anotamos al principio del artículo, si el sistema opera en condiciones de saturación (esto es, sin capacidad inutilizada) implica que de manera ineludible aparecen colas de espera que están determinadas por los puntos de congestión y de restricciones de capacidad.

Esta consideración apunta directamente hacia los determinantes de los tiempos de pendularidad que enfrentan los agentes en sus desplazamientos (${}_k t_{ij}$).

Estos costos de tiempo se pueden desglosar en dos componentes, siguiendo el aporte de Wingo:

a) Un tiempo puro o de circulación libre

$$(Exp. 17) \quad t_{ij}^* = S_{io} \cdot V^{-1}$$

En donde V denota la velocidad libre o sin fricciones a lo largo de los ejes de desplazamiento hacia el distrito central.⁵

b) Los costos de entrada que son función de la demanda y de la capacidad del sistema.

La **capacidad** se define por la velocidad y anchura de las vías en el punto más estrecho (cuellos de botella)⁶ y la **demanda** se define por el número de unidades que deben llegar antes o en el momento de entrada al distrito central. Este es un aspecto crucial del modelo planteado y que goza de poca atención en la literatura de la economía urbana posterior a los aportes de Wingo.

⁵ Expresión que corresponde a una de las ecuaciones fundamentales de las leyes cinemáticas.

⁶ En términos estrictos la capacidad del sistema global alude al número de unidades que pueden acomodarse por unidad de tiempo y se asocia a la velocidad de flujo de vehículos (Wingo, 1960^a, p. 47). “La capacidad global de un sistema está gobernada por su menor capacidad en un punto cualquiera. Estos “estrangulamientos” de la capacidad dan origen a una forma pura de pérdida de congestión que tienen lugar en cualquier punto en el cual la capacidad sea inferior que en el segmento anterior del sistema”. Abí disminuye el ritmo de flujo y las unidad forman cola esperando para pasar a través del estrangulamiento (...) En este caso, la longitud de la cola máxima y la pérdida por congestión se relacionan con la pérdida por ingresión determinada por la capacidad del estrangulamiento” (Wingo, 1960^a, Apéndice A, p. 131).

Este eje analítico representa un punto de contacto con la ingeniería de tráfico que, a juicio de este artículo, no está suficientemente ponderado en la mayoría de trabajos de localización residencial y que podría constituir una buena línea de investigación para trabajos posteriores en los que se introduzcan elementos dinámicos o de evolución de las estructuras urbanas.

Los apéndices A y B del trabajo original de Wingo (1960)⁵ hace una corta pero incisiva reflexión y análisis de la ingresión y la congestión a lo largo de las rutas de transporte, no obstante su aporte queda incompleto en la solución final del modelo que es precisamente lo que se intenta realizar en el presente artículo mediante la inclusión de los refinamientos de micro-fundamentación desarrollados en la primera parte.

Si por comodidad se supone que la demanda del sistema es equivalente a la población N , entonces por efecto de la cola de espera tenemos que el número de unidades de entrada sucedáneas a la n -ésima podría expresarse en el límite:

$$(Exp. 18) \quad t^{(e)} = (N-n) / C$$

Ecuación que corresponde a la función de tiempo de espera y $(N-n)$ el número de unidades siguientes a la n -ésima. C es la capacidad del sistema en movimiento. Recordando que N representa la población teórica antes deducida en la expresión 5, de lo anterior podemos obtener el **costo medio de congestión** o pérdida media de accesibilidad como:⁷

$$(Exp. 19) \quad t^{**} = 1/2(N/C) \quad ^8$$

La conjugación de las (Exp. 17) y (Exp. 19) permiten obtener el tiempo total de pendularidad entre el lugar de residencia (i) y el lugar de trabajo (o) para cada grupo con estructura de preferencias k :

$$(Exp. 20) \quad {}_k t_{io} = t_{io}^* + {}_k t_{io}^{**}$$

Sustituyendo cada una de las expresiones, el tiempo total de pendularidad queda representado mediante la siguiente ecuación:

$$(Exp. 21) \quad {}_k t_{io} = S_{io} \cdot V^{-1} + 1/2(N/C)$$

⁷ Siempre y cuando N y C sean suficientemente grandes. Aquí es preciso anotar que la pérdida de tiempo expresada mediante la ecuación de acceso que como se aprecia de inmediato afecta los tiempos totales de pendularidad implica que con factores de riesgo fijo (no considerado explícitamente en este artículo) solo puede disminuir si aumenta la capacidad instantánea de carriles del sistema o mediante la modificación de los atributos tecnológicos del sistema.

⁸ Esto último teniendo en cuenta que la cantidad de pérdida por las fricciones de acceso que experimente la i -ésima unidad de entrada no es más que: $y_{n-i} = i/C$ o también $y_i = [n-i]/C$.

Si utilizamos adicionalmente la ecuación de la población teórica obtenida en la (Exp. 5'') - bajo el supuesto de una función de densidad exponencial negativa, tal y como lo he formulado en este artículo - la última expresión en un sistema saturado puede escribirse de la siguiente manera:

$$(Exp. 22) \quad {}_k t_{io} = S_{io} / V + 1/2 \{ [2M_o (1/g^2) (1+gS_{io})e^{-gS_{io}}] / C \}$$

Estos últimos resultados muestran que la introducción de estímulos tecnológicos exógenos en el sistema de transporte (tramos de metro, tranvía o sistemas articulados de carril exclusivo para buses, etc.) ocasionará reacciones de relocalización residencial, comercial y de servicios que modificarán el paisaje y la trama urbana, teniendo en cuenta variables críticas como la renta de posición de las familias y los factores de capacidad y congestión del sistema de transporte. El modelo así planteado permite realizar ejercicios de simulación estática con modificaciones alternativas en el sistema y en la tecnología de transporte.

Solución del modelo en la Renta de Posición

A partir del conjunto de resultados obtenidos debe observarse que una familia con estructura de preferencias k y con valoraciones marginales del ocio idénticas presentaría salarios de mercado iguales, pero dependiendo de su localización residencial los salarios manifiestos revelan la existencia de rentas de posición.

Anotamos anteriormente que aquellas familias con localización en los bordes de los anillos concéntricos representan observaciones marginales (m) con costos de desplazamiento más elevados en el interior de su grupo. De esta manera, las familias no marginales reciben un premio de localización que queda representado en la renta de posición (R_k) que en principio correspondía al costo del espacio residencial neto por familia (${}_k q$).

Formalmente tenemos entonces que las funciones de costo generalizado de viaje para familias marginales y no marginales presentan la siguiente relación, de acuerdo con las expresiones 15 y 15':

$$(Exp. 23) \quad {}_k CT_{mo} > {}_k CT_{io}$$

$$(Exp. 23') \quad {}_k w_m'(\varphi + t_{mo}) - (w_m \cdot \varphi) + \sum_m s_{mo} P_s X_s + \sum_m P_h X_h > \\ {}_k w_i'(\varphi + t_{io}) - (w_i \cdot \varphi) + \sum_i s_{io} P_s X_s + \sum_i P_h X_h$$

De aquí se deduce que la renta de posición expresa las diferencias en los costos generalizados de viaje entre las unidades marginales y las no marginales:

$$(Exp. 24) \quad R_k = {}_k CT_{mo} - {}_k CT_{io}$$

$$(Exp. 24') \quad R_k = {}_k w_m'(\varphi + t_{mo}) - (w_m \cdot \varphi) + \sum_m s_{mo} P_s X_s + \sum_m P_h X_h - \\ {}_k w_i'(\varphi + t_{io}) + (w_i \cdot \varphi) - \sum_i s_{io} P_s X_s - \sum_i P_h X_h$$

Un caso particular suponiendo que el segundo componente de los costos monetarios es el mismo para familias marginales y no marginales lleva de inmediato a una expresión simplificada de la renta de posición:

(Exp. 24^{''})

$${}_k R_i = \{ {}_k w_m'(\varphi + t_{mo}) - {}_k w_i'(\varphi + t_{io}) \} + \{ \sum_m s_{mo} P_s X_s - \sum_i s_{io} P_s X_s \}$$

Si reagrupamos términos llegamos a la expresión básica de la renta de posición:

(Exp. 25)
$${}_k R_i = \{ ({}_k w_m' - {}_k w_i') \cdot \varphi + ({}_k w_m' \cdot t_{mo} - {}_k w_i' \cdot t_{io}) \} + \{ \sum_m s_{mo} P_s X_s - \sum_i s_{io} P_s X_s \}$$

Finalmente, si sustituimos en esta última expresión la (Exp. 21) de tiempos de pendularidad, la renta de posición queda representada mediante la siguiente ecuación:

(Exp. 26)

$${}_k R_i = \{ ({}_k w_m' - {}_k w_i') \cdot \varphi + [{}_k w_m' \cdot (S_{mo} \cdot V^{-1} + 1/2(N/C)) - {}_k w_i' \cdot (S_{io} \cdot V^{-1} + 1/2(N/C))] \} + \{ \sum_m s_{mo} P_s X_s - \sum_i s_{io} P_s X_s \}$$

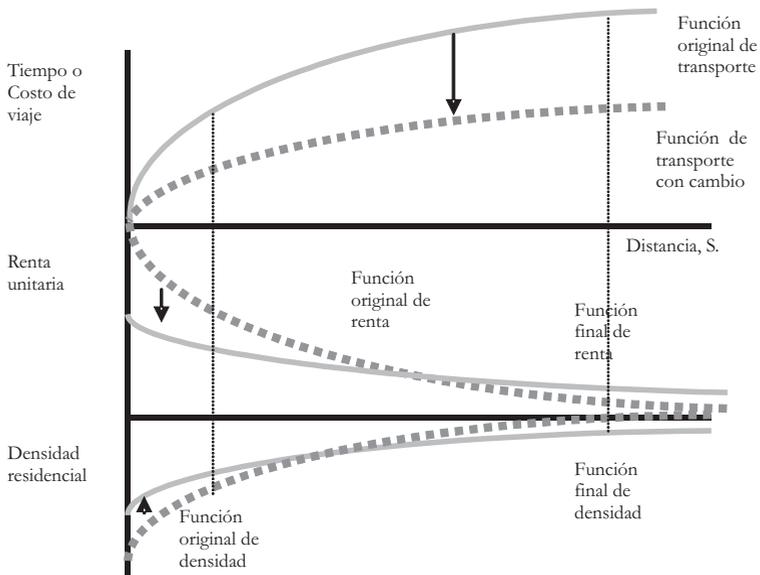
Esta ecuación permite observar con claridad que la renta de posición de una familia típica localizada en i con estructura de preferencias k depende de los salarios manifiestos, la distancia al distrito central, la capacidad del sistema, la velocidad del sistema sin fricción y los precios y cantidades de los inputs utilizados en la generación de viajes. Una ventaja de la formulación aquí utilizada reside en que permite apreciar de manera explícita el efecto que sobre las rentas de posición y las decisiones de localización tienen los costos de acceso implicados en el sistema.

No está de más anotar que si regresamos a la expresión básica de demanda de espacio residencial neto por familia: ${}_k q_i = {}_k R_i \cdot r_i^{-1}$, queda explícita en el modelo la estructura de decisiones de las familias en términos del tamaño de espacio residencial:

(Exp. 27)

$${}_k q_i = \{ ({}_k w_m' - {}_k w_i') \cdot \varphi + [{}_k w_m' \cdot (S_{mo} \cdot V^{-1} + 1/2(N/C)) - {}_k w_i' \cdot (S_{io} \cdot V^{-1} + 1/2(N/C))] \} \cdot r_i^{-1}$$

Al considerar el programa de optimización de la (Exp. 1) en esta última ecuación se revela de manera expedita el efecto del sistema y la tecnología de transporte en las decisiones individuales de localización.



Las implicaciones de política que se desprenden del análisis anterior son inmediatas: las inversiones globales en infraestructura de transporte generan un impacto positivo de eficiencia en la medida que aumentan las velocidades de flujo vehicular, ensanchan la capacidad del sistema radial de transporte del área metropolitana y en efecto, mitigan las pérdidas por congestión y colas de espera hacia el distrito central con importantes efectos sobre el bienestar global.

En condiciones de un sistema saturado como el analizado en este artículo, la eliminación o disminución de los cuellos de botella hacen que la pendiente de la función de costo generalizado de viaje disminuya y que las pérdidas medias de acceso se reduzcan hasta los límites naturales impuestos por el nuevo sistema, por la vía de los tiempos de pendularidad.

Este último resultado genera a su vez un sustancial efecto de redistribución poblacional en el área metropolitana que se expresa en la función de densidad y en la demanda de espacio residencial neto por familia, tal y como se puede apreciar en la figura 5.

Conclusiones

Este artículo planteó un modelo intra-metropolitano estático de localización residencial que considera la función de costo generalizado de viaje y su incidencia en la determinación de las rentas de posición de las familias. El modelo desarrollado -que podría extenderse sin mayores dificultades a los ámbitos regionales- resalta el rol del sistema y la tecnología de transportes en la configuración urbana y en las decisiones de localización residencial que enfrentan las familias, tales como la capacidad, velocidad efectiva y los tiempos de pendularidad en condiciones de congestión por la presencia de colas de espera.

El esquema lógico-operativo del modelo integra un conjunto de variables como la capacidad global del sistema, los costos generalizados de viaje, las densidades residenciales y la estructura de salarios manifiestos de los agentes. El enfoque permite apreciar de manera explícita el efecto que sobre las rentas de posición y las decisiones de localización tienen los costos de acceso implicados en el sistema.

La solución del modelo en las rentas de posición muestra que las inversiones globales en infraestructura de transporte generan un impacto positivo que aumenta las velocidades de flujo vehicular, expandiendo así la capacidad del sistema radial de transporte del área metropolitana y disminuyendo las pérdidas por congestión y las colas de espera hacia el distrito central.

La eliminación o disminución de los cuellos de botella - que determinan la capacidad global del sistema en el punto crítico de máximo estrangulamiento - disminuye la pendiente de la función de costo generalizado de viaje y, en efecto, hace que las pérdidas medias de acceso se reduzcan hasta los límites naturales impuestos por el nuevo sistema. El resultado final se traduce en la redistribución de la población en el interior del área metropolitana por la vía de la función de densidad y la demanda de espacio residencial neto por familia.

Finalmente, este artículo brinda un soporte teórico consistente que permite inferir los impactos positivos que se derivan de las inversiones en infraestructuras o a través de los modelos de intervención sobre el sistema y la tecnología de transporte en el interior de las áreas metropolitanas.

Bibliografía

ALONSO, W :

1960 "A Theory of the urban Land Market", en Papers and Proceedings of the Regional Science Association, N. 6, pp. 149-157.

1964 *Location and Land Use*. Cambridge, Harvard University Press.

BERRY, Brian and GARRISON, Willian (1958). "The functional Bases of the Central Place Hierarchy", Readings in Urban Geography, Mayer and Kohn editores, The University of Chicago Press, pp. 218-228.

CAPELLO, Roberta (2004). *Economía Regionale: Localizzazione, Crescita Regionale e Sviluppo Locale*. Società Editrice Il Mulino, Manuali, Bologna.

CLARK, Colin (1951). *Urban Population Density*. Journal of the Royal Statistical Society, Vol 114.

FUJITA, M., Krugman, P. (1995). 'When is the city monocentric?: von Thunen and Chamberlin unified'. *Regional Science and Urban Economics* 25, 505-528.

KRUGMAN, P., MASAJISA, Fujita and MORI (1999), "On the evolution of hierarchical urban systems". *European Economic Review*, 43, pp. 209-251.

FUJITA, Masahisa (1989). *Urban Economic Theory: Land and Citi Size*. Cambridge University Press. N. Y.

MILLS, E. S:

1972 Studies in the Structure of the Urban Economy. Baltimore, Johns Hopkins University Press.

1987 Handbook of Regional and Urban Economics. Amsterdam, North-Holland.

STRASZHEIM, Mahlon (1987). "The theory of Urban Residential Location". En Handbook of Regional and Urban Economics. Mills, E. S. (Ed), Amsterdam, North-Holland, Vol. 2, p. 717 y ss.

WINGO, Lowndon Jr:

1961^a Transportation and Urban Land. Washington, D.C. Resources for the Future, Inc. Existe traducción castellana (1972), *Transporte y Suelo Urbano*, Barcelona, Oikostau ediciones, 140p.

1961^b "An Economic Model of the Utilization of Urban Land for Residential Purposes". Papers and Proceedings of the Regional Science Association, Vol 7. Existe traducción castellana en Secci, B., (1968). *Análisis de las Estructuras Territoriales*, Colección Ciencia Económica, Editorial Gustavo Gili, S.A., Barcelona.

SISTEMAS DE DERECHOS DE AGUA: UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA EFICIENCIA ECONÓMICA EN LA ASIGNACIÓN DEL RECURSO*

Jhon Alexander Méndez Sayago**

Resumen

En este documento se efectúa un análisis comparativo de los principales sistemas de derechos de agua, estableciendo circunstancias y atributos que inciden en su competencia para promover la eficiencia económica en la asignación del agua natural. Para esto se expone la operación de los sistemas de derechos de agua en Estados Unidos, Chile y Colombia; además se revisan conceptos afines al tópico, como los de derechos de propiedad, regímenes de propiedad y las características del recurso agua. Así mismo, se derivan las condiciones para la eficiencia estática y dinámica, principios económicos fundamentales para la distribución del agua entre múltiples usuarios y el tiempo.

Abstract

In this document it takes effect a comparative analysis of the main water rights systems, determining particularities and circumstances that they do them more or less competent to promote the economic efficiency in the assignment of the natural water. For this is exposes the operation of the right systems of water in United States, Colombia and Chile; moreover are revisited the related concepts upon topic, as that of property rights, regime of property and the characteristics of the resource water. Thus same form are derived the conditions for the static efficiency and dynamics, economics basics principle for the distribution of water among multiple users and the time.

Palabras clave: Derechos de Propiedad, Eficiencia Económica, Recurso Agua.

Key words: Property Right, Economic Efficiency, Water Resource.

Classification JEL: Q28, Q25.

* Estas reflexiones analíticas son resultado del proceso de investigación del proyecto “*Desarrollo de un modelo para la gestión integrada de los recursos hídricos que promueva la equidad, la reducción de la pobreza y el desarrollo del país, bajo el concepto de desarrollo sostenible*”, financiado por COLCIENCIAS y ejecutado por la Universidad del Valle, el CIAT y la Universidad Tecnológica de Pereira. Los resultados y comentarios presentados en este artículo son responsabilidad exclusiva del autor. Artículo recibido el 6 de Febrero de 2008, aprobado el 15 de Mayo de 2008.

** Profesor auxiliar del departamento de economía, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad del Valle. Dirección electrónica: jhmendez@univalle.edu.co.

Introducción

El agua es un recurso esencial fundamental para la vida, que además participa en mayor o menor grado en casi todos los procesos productivos. Con el crecimiento de la población mundial, el desarrollo económico y la contaminación, el agua se ha convertido en un recurso escaso. Se considera que desde mediados del siglo XX el sector hídrico pasó de una *fase expansionista* en donde fue posible satisfacer la demanda de agua de las poblaciones mediante la captación de fuentes seguras y baratas, a una *fase de madurez* caracterizada por altos costos marginales de suministro de agua e interdependencia entre usuarios. Bajo este nuevo escenario, la redistribución de las fuentes de agua existentes resulta ser económicamente más favorable que la explotación de nuevas fuentes, y por tanto, son necesarias unas políticas y normas que posibiliten la asignación eficiente del recurso hídrico.

Sobre este último aspecto, los criterios que han predominado en la distribución del agua pretendían asegurar el abastecimiento de agua para consumo humano y su disponibilidad para la producción de alimentos. Sin embargo, la creciente escasez ha llevado a los agentes administradores del recurso a incorporar el criterio de eficiencia económica en su asignación y hacerlo compatible con otros criterios sociales como la equidad. En la práctica la distribución del agua depende del régimen de propiedad del recurso imperante en el área de estudio, y desde el punto de vista legal, del *sistema de derechos de agua* que lo posibilite.

Este documento expone las características esenciales de los sistemas de derechos de agua básicos¹ (Administración Pública, Doctrina de Apropiación y Doctrina Ripariana) analizando el régimen de derechos de propiedad inherente en cada sistema y sus resultados sobre la eficiencia económica en la asignación del agua. Esta caracterización permite comprender por qué en la actualidad funcionan formas de administración del agua tan heterogéneas, por qué algunas fallan en su tarea de asignar equitativa y eficientemente el agua en ciertos contextos, y expone las razones por las que existe cierta tendencia a la asignación de derechos de uso mercadeables.

El documento comienza determinando las condiciones de optimalidad que garantizan la asignación económicamente eficiente del agua, con el propósito de identificar si los mecanismos de asignación de los sistemas de derechos de agua que se exponen posteriormente, conducen o no a la eficiencia económica y bajo que circunstancias.

1. Asignación óptima del agua natural

El criterio económico más utilizado para la asignación del agua entre los distintos usuarios del recurso es el de *eficiencia económica agregada*. El criterio tiene como principio la *maximización* del valor total del agua para la sociedad, o en otras palabras, como la sociedad

¹ Se describe el funcionamiento de los sistemas de derechos de agua en Estados Unidos, Colombia y Chile como casos representativos.

es la agregación de individuos, la maximización de los beneficios netos agregados que genera el agua entre todos los usuarios. Griffin (2006) plantea dicho problema de la siguiente forma:

Dado un grupo de “ J ” usuarios, cada uno con uso consuntivo del agua denotado por w_j y dada una oferta de agua natural disponible “ \bar{w} ”, la maximización del valor total del agua consiste en:

$$\text{Max.}_{w_1, w_2, \dots, w_J} \sum_{j=1}^J (B_j(w_j) - C_j(w_j)) \quad \text{s.t.} \quad \sum_{j=1}^J (w_j) \leq \bar{w} \quad (1)$$

Donde “ B_j ” y “ C_j ” son en su orden, los beneficios del agua y los costos de extracción para el usuario “ j ”.

Solución:

$$\mathcal{L} = \sum_{j=1}^J (B_j(w_j) - C_j(w_j)) + \lambda \left(\bar{w} - \sum_{j=1}^J w_j \right) \quad (2)$$

Las C.P.O del problema son:

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial w_j} = BMA_j - CMA_j - \lambda = 0 \quad ? \quad BNMA_j = \lambda \quad \forall j = 1, \dots, J \quad (3)$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial \lambda} = \bar{w} - \sum_{j=1}^J w_j = 0 \Rightarrow \sum_{j=1}^J (w_j) = \bar{w} \quad (4)$$

“ BMA_j ” son los beneficios marginales del usuario “ j ” y “ CMA_j ” los costos marginales de auto suministro.

De (3) se deriva que la asignación eficiente del agua requiere que los beneficios netos marginales² “ $BNMA$ ” de todos los usuarios sean iguales:

$$BNMA_1 = BNMA_2 = \dots = BNMA_J = \lambda \quad (5)$$

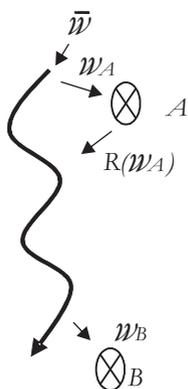
Este criterio aplica para asignar el caudal de una corriente de agua natural como un río, pero por lo general no se asigna todo el caudal, porque la demanda ambiental de los ecosistemas asociados al recurso requiere que la corriente conserve el denominado caudal ecológico.

² Corresponden a los beneficios marginales por el uso del agua menos los costos marginales por auto suministro.

No obstante, bajo la situación ilustrada en la *figura N°1* donde existe retorno de aguas “ $R(w)$ ”, la equimarginalidad de beneficios netos entre todos los usuarios no garantiza la eficiencia económica tal como lo muestra la expresión (6). Una interpretación de la expresión es que revela preferencias en la asignación de caudal para usuarios con

Coefficientes de retorno “ $\frac{dR}{dw_A}$ ” altos.

Esta última conclusión es igualmente válida para algunos usos in situ como el uso recreativo y la pesca, los cuales pueden asimilarse a un caso de flujo de retorno para el cual $\frac{dR}{dw_A} \approx 1$. Por el contrario, la demanda ambiental de agua requiere un caudal ecológico persistente no disponible para otros usos, así que puede ser tratado como un uso consuntivo con $\frac{dR}{dw_A} \approx 0$.



Es fácil comprobar que en este caso particular donde existen dos usuarios A y B, y el usuario ubicado aguas arriba “A” retorna parte del caudal extraído, la asignación eficiente del caudal “ \bar{w} ” requiere que:

$$\frac{BNMA_A}{1 - \frac{dR}{dw_A}} = BNMA_B \quad \text{con} \quad 0 < \frac{dR}{dw_A} < 1 \quad (6)$$

De donde se deduce que en presencia de flujo de retorno, la equimarginalidad de costos no conduce a la eficiencia económica.

Fig. 1 Flujo de retorno

Eficiencia dinámica

Este concepto tiene que ver con la asignación óptima de un acervo de agua en el tiempo. Ejemplos típicos de este tipo de problemas son la liberación del agua de un embalse y el bombeo de agua de un acuífero. El enfoque económico para la solución del problema consiste en maximizar el valor presente neto de los beneficios que genera la extracción del recurso en el tiempo, sujeto a la dinámica del stock del recurso que depende de la liberación (o bombeo) del agua y de su recarga natural:

$$Max. VPNB = \int_0^{\infty} [B(w_{(t)}) - C(w_{(t)})] e^{-\alpha t} dt \quad \text{s.a.} \quad \dot{S} = R - w_{(t)} \quad (7)$$

$$S_{(0)} = S_0$$

“ $B(.)$ ” y “ $C(.)$ ” son respectivamente, los beneficios del agua y los costos de liberación (o bombeo). “ $w_{(t)}$ ” es el agua liberada o bombeada, “ $S_{(0)}$ ” es el stock inicial del recurso, “ R ” es la recarga natural y “ α ” es la tasa de descuento.

Solución:

$$\mathcal{H} = [B(w_{(t)}) - C(w_{(t)})]e^{-\alpha t} + \lambda_{(t)}(R - w_{(t)}) \quad (8)$$

C.P.O:

$$\frac{\partial \mathcal{H}}{\partial w_{(t)}} = [BMA(w_{(t)}) - CMA(w_{(t)})]e^{-\alpha t} - \lambda_{(t)} = 0 \quad (9)$$

$$\dot{\lambda} = -\frac{\partial \mathcal{H}}{\partial S} = 0 \Rightarrow \lambda \text{ es constante} \quad (10) \quad \dot{S} = \frac{\partial \mathcal{H}}{\partial \lambda_{(t)}} = R - w_{(t)} \quad (11)$$

$$\lim_{t \rightarrow \infty} H = 0 \quad \lim_{t \rightarrow \infty} \lambda_{(t)} = 0$$

Como λ es constante, de la ecuación (9) se deriva que la asignación óptima requiere que los valores presentes de los BNMA en cada momento del tiempo sean todos iguales:

$$[BNMA(w_{(t)})]e^{-\alpha t} = \lambda \quad \forall t \in [0, \infty] \quad (12)$$

La expresión (12) es solo una versión de la regla de Hotelling (Hotelling, 1931). Esta regla es ampliamente conocida en la economía de los recursos naturales y utilizada para determinar la senda óptima de extracción de los recursos.

2. Derechos de propiedad (DDP)

Los DDP gobiernan quién puede hacer qué con los recursos, su alcance y responsabilidades. Especifican los reclamos y las obligaciones conexas de los diferentes participantes, ya sean personas individuales o grupos, ante los beneficios de un recurso (Meinzen, Pradhan, Di Gregorio, 2004). En esencia un DDP contempla dos aspectos: la definición del recurso, y la naturaleza de los derechos en relación al recurso. Sobre este último aspecto Schlager & Ostrom (1992, pag.250-251) señalan cinco facultades de los DDP de particular relevancia para los recursos naturales:

- *Acceso: Derecho a entrar a un área física determinada y disfrutar de beneficios no extractivos tales como apreciar del paisaje o disfrutar de una caminata a través de un campo.*
- *Extracción: Derecho para obtener unidades de un recurso como p. ej. explotar una mina.*
- *Manejo: Es el derecho para regular el uso interno del recurso y la posibilidad de transformar su estado original haciéndole mejoras tales como remover vegetación o cultivar el suelo.*
- *Exclusión: Es el derecho para determinar quien tiene el derecho de acceso y el derecho de retirar y como se pueden transferir estos derechos.*
- *Enajenación: Derecho de arrendar, vender o prescindir de los derechos sobre el recurso.*

Los DDP pueden incluir cualquiera de los derechos citados anteriormente, mientras la propiedad absoluta conllevará a todos ellos. Sin embargo, típicamente los derechos de *manejo y exclusión* son los que definen la propiedad sobre el recurso. Los derechos de *acceso, extracción, manejo, exclusión y enajenación* se pueden separar y asignar a diferentes individuos (Ostrom, 2000). Por ejemplo, los miembros de una comunidad pueden tener derecho a bañarse en un río o beber su agua, pero sólo algunos privilegiados podrán desviarla para irrigar sus tierras, mientras que el estado puede reclamar la “propiedad” absoluta del agua. La falta de cualquiera de estos cinco derechos no constituye necesariamente un *régimen de propiedad* inseguro. En la práctica, la seguridad del régimen de DDP depende más de la seguridad de los derechos que se posean, en vez del número y la extensión de esos derechos.

Otra característica importante pero sutil de los DDP es su dualismo. Cualquier DDP expresa el derecho de un agente o grupo a comportarse de alguna manera y a esperar cierto comportamiento de los otros participantes, y la disposición de los otros agentes de acatar el derecho del propietario (Griffin, 2006). Así que el DDP no garantiza por si solo las pretensiones del tenedor del derecho. Como fue discutido por Meinzen-Dick y Pradhan (2002) tal pretensión no es un derecho de propiedad legítimo a menos que la reclamación sea aceptada y legitimada por un grupo colectivo mayor. Comúnmente la legitimización de esta reclamación es papel del estatuto legal y del gobierno.

3. Regímenes de propiedad de los recursos

El régimen de derechos de propiedad gobierna la asignación y uso de un recurso teniendo la mayor consideración sobre el bienestar que la sociedad deriva del recurso. Su estudio es importante, porque los *incentivos* y el *riesgo de asignación* inherente en la especificación de los DDP, afectan las conductas de uso de los individuos cuando persiguen sus intereses privados y este comportamiento concierne al interés público.

Las formas de propiedad disponibles para el manejo de los recursos naturales son: *Acceso abierto, propiedad común, propiedad estatal y propiedad privada*.

Un recurso de *acceso abierto*, es un recurso para el cual no hay reglas que establezcan las condiciones para su manejo. Cualquier agente puede tomar la cantidad que desee del recurso sin ningún tipo de barrera legal o económica, lo que genera costos de congestión. No hay intercambio de derechos porque nadie tiene DDP sobre el recurso, por lo tanto no existen costos de transacción ni de exclusión.

En la actualidad es difícil encontrar *recursos de acceso completamente abierto* porque durante nuestros miles de años de existencia los humanos implementamos reglas de manejo para casi todos. Sin embargo, el concepto es usado para contrastar los resultados de otras formas de propiedad. La *tragedia de los comunes* propuesta en Hardin (1968) usa como ejemplo las tierras de pastoreo para sostener que cuando mucha gente tiene libre acceso al mismo recurso como consecuencia de la ausencia de DDP y bajo el supuesto de

maximización de beneficios privados y sin ningún tipo de regulación, existe la posibilidad de sobreexplotación del recurso, lo que llevaría inevitablemente a su extinción.

En el *régimen de propiedad común* el recurso es apropiado por “el común” y su manejo se hace de acuerdo a las instituciones sociales adoptadas para “el común” (Ciriacy et al, 1975). “El común” hace referencia a todas las personas que cuentan con el mismo derecho de acceso al recurso. El agente representativo del común tiene derecho a extraer o explotar un nivel máximo del recurso previa aceptación del común. Los costos de administrar el recurso, como por ejemplo los de exclusión, se comparten entre todos los usuarios. Entre sus ventajas se encuentran que los costos de congestión son más bajos que en circunstancias de libre acceso y además, en algunos casos existe la posibilidad de que los agentes intercambien los derechos.

Hay aceptación acerca de que imponer reglas al “común” para limitar el acceso y controlar el recurso pueden evitar la “tragedia de los comunes” siempre y cuando sean aceptadas y respetadas por “el común”, pero no hay consenso en cuanto a cuales deben ser estas reglas (Bravo, 2006).

La *propiedad estatal* sobre un recurso establece una situación en la cual el recurso es apropiado por el gobierno. Normalmente una agencia del gobierno establece las reglas de uso del recurso que deben acatar los agentes, y que tienen como propósito promover objetivos sociales (Veeman & Politylo, 2002). Dicha entidad pública detenta los DDP y concesiona a los particulares derechos de uso, como contraprestación los concesionados pagan un canon. Los costos de exclusión y de administración recaen sobre el gobierno que se financia con los pagos de los concesionados.

En la *propiedad privada* todos los DDP recaen sobre un solo agente y por lo tanto utilizará el recurso de acuerdo a su función de utilidad o de beneficio. La figura más importante de la propiedad privada es que posibilita el intercambio de los DDP sobre los recursos y por tanto es la base de la actividad de mercado. En una cadena de eventos normales la sociedad adopta la propiedad privada después de haber aplicado instituciones de propiedad de propiedad común y de propiedad estatal para el control de la escasez del recurso sin éxito, aunque no siempre sucede así.

4. Sistemas derechos de agua (SDA)

La distribución del agua entre los usuarios es controlada por el SDA vigente en el área de aplicación. Este SDA es un mecanismo legal y administrativo que tiene el propósito de consolidar la operación del régimen de derechos de propiedad. En general casi todos los países sostienen en sus constituciones que las aguas son patrimonio inalienable e imprescriptible de la nación. Es decir, es la nación quien detenta la propiedad absoluta sobre el recurso, y otorga *derechos de uso* de las aguas, y básicamente es sobre las facultades y características de este derecho sobre lo que tratan los sistemas de derechos de aguas.

En este documento se exponen los casos representativos de Estados Unidos, Colombia y Chile. Estos países fueron elegidos por las siguientes razones: En *Estados Unidos* se originó la *Doctrina de Apropiación* en las zonas secas, en el Oeste; pero además, paralelamente en las zonas húmedas del Este funcionan la *Doctrina Ripariana* y la *Administración Pública*. Así que es un país en el que funcionan tantos SDA que abarca todos los regímenes básicos de propiedad. *Colombia* tiene la forma de *administración pública* del agua y además cuenta con un instrumento económico como las *tasas por utilización del agua* para promover la eficiencia económica. *Chile* es el único país que cuenta con un sistema global de distribución del agua basado en un mercado de derechos de aprovechamiento.

4.1 Estados Unidos

Históricamente la asignación de los derechos de agua en muchas regiones de los Estados Unidos se ha basado en un mecanismo legal conocido como *sistema de colas* (*Queuing Systems*), un conjunto de leyes que definen los DDP del agua respecto a quien tiene la prioridad para usar el agua, cuando se puede usar, como se puede usar y que tanta se puede usar. Se fundamenta en el siguiente principio: “First come, first serve”, lo que significa que el derecho al agua depende de la secuencia de uso previo. A continuación se exponen las principales doctrinas para la asignación del agua superficial y subterránea en E.U.

Agua superficial

Doctrina Ripariana o Derecho Ribereño (DR):

La DR es el derecho a compartir el agua con todos los dueños de terrenos situados en la ribera de un mismo cuerpo de agua. De ahí que las áreas adyacentes a ríos, arroyos o lagos son llamadas áreas riparianas y su propietario un Ripariano (Fisher, 2003). El sistema ripariano es esencialmente una ley de propiedad del agua generada por las cortes, con fundamento en el *Derecho Consuetudinario Ingles* (*English Common Law*³) [Miller, Rhodes, y MacDonnell, 1997]. Se aplica principalmente en los estados del este de los Estados Unidos, en zonas húmedas donde no hay escasez de agua. Claramente la DR tiene la forma de propiedad común sobre el agua y los Riparianos conforman el común. No es un derecho a un volumen de agua o una tasa de flujo específica, en lugar de esto comprende dos principios básicos:

- *Principio de uso razonable*: Cada Ripariano debe hacer uso razonable del agua sin afectar el uso razonable de los otros Riparianos.

³ Término usado para referirse al grupo de normas y reglas de carácter jurídico no escritas, pero sancionadas por la costumbre o la jurisprudencia, que son fundamento del derecho de los países anglosajones. El nombre se deriva de la concepción del derecho medieval inglés que, al ser administrado por los tribunales del reino, reflejaba las costumbres comunes (del inglés, *common*) en él imperantes o vigentes. Este sistema legal rige en Inglaterra y en los países que fueron colonias británicas.

- *Principio de derechos correlativos*: El volumen o caudal de agua que le corresponde a cada Ripariano es proporcional a la cantidad su tierra tendida a lo largo de la corriente.

En sus orígenes la DR ignoró la posibilidad de que un usuario hiciera uso exclusivo de un volumen específico de agua, ya que la ley fue diseñada para arbitrar los conflictos de potenciales competidores de uso in situ del agua (instream⁴), como era el caso de la operación de ciertos molinos antiguos (Ver Rose, 1990, citado por Miller et al, 1997). En cuanto a la protección del caudal para uso instream, si bien la Doctrina ripariana en Inglaterra prohibía a los Riparianos afectar adversamente el *flujo natural* de la corriente, en Estados Unidos este principio fue reemplazado por la doctrina de uso razonable, la cual no incluía el uso instream, porque solo tenía como propósito incentivar el desarrollo económico. En la actualidad muchos estados Riparianos han avanzado en este aspecto, determinando un caudal mínimo para sus corrientes que debe ser respetado.

El DR es sólo un derecho usufructuario y no un DDP real sobre el agua. La corriente no puede ser retenida o desviada; los Riparianos están restringidos a usar el agua sobre la misma tierra ripariana, y el retorno de agua debe hacerse sobre el mismo caudal del que se tomó. Si una parcela ripariana es dividida de tal forma que una de sus partes no está en la rivera, dicha parte pierde por siempre el derecho al agua. En épocas de sequía ningún Ripariano tiene prioridad sobre otro, y cada uno debe aceptar la reducción en la oferta. Los DR no son mejorados con la antigüedad, tampoco son limitados o perdidos por no ejercerlos. Sin embargo, en caso de conflictos las cortes tienden a dar más protección a los usos actuales sobre potenciales usos futuros.

Los conflictos entre Riparianos son resueltos por la corte en caso de que ellos mismos no puedan llegar a ningún acuerdo. Los criterios que utilizan las cortes para dirimir los conflictos son: el caudal, comportamiento estacional, propósitos de uso, extensión, duración y manera de aplicación, necesidades y usos de otros Riparianos etc. La cantidad de factores hace que sea difícil predecir los resultados, lo que conlleva altos costos de transacción (por representación legal) e incertidumbre acerca de cuanto agua esperan recibir los Riparianos en el futuro. Tanto los costos de transacción como la incertidumbre actúan en contra de la eficiencia económica en la asignación del recurso.

Sistema de Permisos del Este (SPE):

Este sistema tiene la forma de propiedad estatal sobre el agua superficial, con origen y aplicación en algunos estados del este, otrora estados riparianos, en donde dicha doctrina no funcionó bien. Los problemas se originaron porque el crecimiento de las demandas de agua para uso municipal y de otros usos consuntivos, pusieron en evidencia la

⁴ El concepto de uso instream involucra el uso (o no uso) de agua para una variedad de propósitos o para proteger una variedad de intereses. Históricamente se ha admitido que la navegación, el saneamiento y la pesca requieren un caudal mínimo que debe ser respetado. Más recientemente la recreación, el uso estético y ecológico también han sido reconocidos como usos importantes del agua.

incompetencia del principio de razonabilidad, cuando se trataba de asignar el agua para dichos usos. Lo anterior generó presiones hacia las autoridades estatales, para que clarificaran y cuantificaran los DDP que le correspondían a cada usuario. Como respuesta algunos Estados (p. ej. Georgia) determinaron supeditar el uso del agua a la obtención de *permisos de uso*. Estos *permisos* típicamente fijan un límite a la cantidad de agua a que puede tener acceso cada usuario, y tienen el propósito principal de “hacer un ejercicio de planificación regional del agua” con énfasis en “inventario de los usos, proyecciones de la demanda futura y la identificación de las áreas con problemas” (Tarlock 1991, sec. 3.20).

Mientras que con el riparianismo los Riparianos podían desviar tanta agua como querían sin ningún permiso (bajo el principio de razonabilidad), con el SPE cada Ripariano debe justificar la cantidad de agua que razonablemente espera recibir para que se le otorgue el permiso. Este procedimiento puede eventualmente agregar exclusividad al derecho de uso y permitir la cuantificación de los derechos de cada Ripariano. Así mismo, el requerimiento de permisos facilita la obtención de datos como la cantidad de agua desviada por cada Ripariano y su estacionalidad, información necesaria para la planeación hídrica por parte de las autoridades estatales.

Con el SPE la propiedad de la tierra ripariana dejó de ser la base para el otorgamiento de permisos en el futuro. En este sentido, los usuarios que quieran ampliar sus derechos (o los nuevos usuarios⁵) deben justificar sus requerimientos de conformidad con el plan del agua desarrollado por el estado. Todos estos cambios han creado tareas y responsabilidades nuevas que han sido asignadas a agencias del gobierno, lo que implica la transición de la propiedad común a la propiedad estatal (Griffin, 2006).

El sistema usualmente emplea permisos por tiempo limitado (*term permits*) al cabo de los cuales el permiso debe ser renovado. En estas condiciones la transferibilidad del permiso es poco viable, porque la corta vida del permiso limita su valor, ya que a pesar de que puede ser renovado, existe cierto grado de incertidumbre que reduce su mercadeabilidad.

Doctrina de Apropiación o Derechos de Apropiación (DA):

La Doctrina de Apropiación se rige por el principio de que *el primero que llega, es el primero en tener el derecho* (*first in time first in right*), pues la prioridad en el aprovechamiento de la fuente de agua depende del orden cronológico en que se desarrolló el usufructo (Burness & Quirk, 1980). Surgió en el siglo IXX cuando los mineros que realizaban barridos en los campos de oro en California decidieron establecer reglas *de facto* para proteger sus derechos de uso del agua. El propósito original era proteger el derecho al agua de los primeros apropiadores durante las variaciones naturales de la oferta. En la actualidad esta doctrina se impone en muchos estados áridos del oeste en donde la demanda de agua excede la oferta natural.

⁵ Riparianos que no habían ejercido su derecho.

Los DA son titulaciones para una cantidad específica de agua, para un uso específico, en un lugar específico y un periodo de uso. El derecho también está sujeto a especificaciones de prioridad. La adquisición del derecho requiere que el apropiador demuestre su intento por apropiarse del agua, el desvío del agua, su continuidad y requerimientos de uso benéfico. Actualmente el intento por apropiarse del agua consiste en la aplicación para un permiso de uso. Por otro lado, el requisito de punto de desvío sigue considerándose como el elemento esencial para un derecho de uso consuntivo de agua. En cuanto al requerimiento de uso benéfico, este es uno de los aspectos más importantes al definir el DA, porque determina si cierto uso será protegido por la ley contra posteriores apropiadores. La justificación para el requerimiento de uso benéfico es evitar el desperdicio, la especulación y promover la eficiencia económica.

A diferencia de la DR, los DA prevalecen sin que exista relación entre la tierra y el agua, sin embargo el derecho se puede perder por no uso. Otras características importantes de la doctrina de apropiación son:

- *Antigüedad (Seniority)*: los conflictos por el uso del agua son resueltos por el principio de antigüedad, que consiste favorecer a quien hizo primero el uso del agua. Es decir, se establece una cierta prioridad o preferencia sobre los derechos de subsecuentes apropiadores.
- *Cuantificación*: Los derechos de agua se expresan cuantitativamente generalmente en unidades de flujo (vol./unidad de tiempo), por ej. pies cúbicos por minuto.
- *Transferibilidad*: Los derechos de agua se pueden vender o transferir independientemente de la tierra en la cual se usa.

El principal atributo de la DA es la prioridad en el derecho al agua. El primer apropiador de una fuente de agua tiene derecho a tomar toda la cantidad de agua necesaria para satisfacer su derecho. Un nuevo apropiador (denominado apropiador *junior*) no puede tomar agua para satisfacer su derecho si perjudica a un antiguo apropiador (apropiador *senior*). Existe un mecanismo llamado "*place of call*" mediante el cual un apropiador *senior* puede hacer cumplir su derecho solicitando a la institución que maneja la fuente de agua cancelar el desvío del usuario junior. Sin embargo, la prioridad no faculta cambios en las condiciones del derecho (tiempo de uso, sitio de uso, propósito de uso, punto de desvío, etc.) que causen daño a otros usuarios (Burness & Quirk, 1980). La prioridad por antigüedad provee un mecanismo que posibilita la actividad de mercado para derechos de agua denominados "higher-quality" de gran valor porque son muy seguros ante las variaciones en la oferta natural. Otras disposiciones de la DA son:

- *Jerarquía de usos preferenciales*: Algunos estados han establecido un orden de preferencias para distintos tipos de uso del agua. El orden usual es: (1) *uso doméstico*, (2) *municipal*, (3) *irrigación*, (4) *minería y manufactura*, (5) *generación de energía*. Un usuario *junior de alta preferencia* puede tener la prioridad en el acceso al agua sobre un usuario *senior de baja preferencia* pero debe compensarlo.

- *Clausula de confiscación*: Algunos estados mantienen una clausula de confiscación del agua después de un periodo sostenido de no uso (normalmente 10 años).

Naturalmente, la aplicación de este tipo de derechos hace necesaria la actuación de sistemas judiciales y administrativos del estado con el fin de determinar si un uso es de naturaleza benéfica o no, si se están aplicando las prioridades preestablecidas y si se cumplen las condiciones del derecho de agua.

La DA fue diseñada para hacer uso productivo del agua, y obtener así su mayor valor económico posible. En estas circunstancias no se hicieron esfuerzos por asignar derechos para uso no consuntivo más allá de la generación de energía. En muchos casos, solo las agencias públicas eran poseedoras de esta clase de derechos. En la actualidad muchos estados han avanzado en el propósito de proteger los caudales de las corrientes. Estados como Colorado, Idaho a Arizona han eliminado el requisito de desvío. En otros estados como Alaska, Oregon, Montana y Utah su legislación obliga la reserva de agua para la protección de caudales (Deason, Shad y Sherk, 2001).

Por otro lado, la aplicación de la DA en aguas freáticas no es tan ponderada como en el agua superficial. Es más, en las jurisdicciones donde se aplica se ha observado el agotamiento acelerado de los acuíferos en un escenario parecido al de la tragedia de los comunes. Entre las causas se encuentra la reticencia de la autoridad a estimar el acervo y la recarga por unidad de tiempo (p. ej. al año) del acuífero y a partir de esta información, hacer el anuncio público sobre cual es la cantidad de agua que tiene derecho a bombear cada apropiador (Griffin, 2006).

Aguas freáticas

Las doctrinas de explotación de aguas subterráneas de mayor aplicación en los Estados Unidos son las doctrinas de *Propiedad Absoluta (PA)*, de *Uso Razonable (UR)* y de *Derechos Correlativos (DC)*. Las tres doctrinas establecen un *común* constituido por todos los propietarios de terrenos que estén sobre un acuífero.

La doctrina de *Propiedad Absoluta* también tiene como origen el derecho consuetudinario inglés y ha sido aplicada principalmente en algunos estados del Este. Está basada en el principio de que el dueño de la tierra es dueño de todo lo que hay debajo hasta el centro de la tierra, por lo tanto, tiene derecho a bombear la cantidad de agua freática que desee para cualquier finalidad, excepto que su único propósito sea perjudicar a otros usuarios (Goldfarb, 1984). Sin embargo, la naturaleza migratoria del agua impide la aplicación literal del concepto de dominio absoluto. En contraste, a la doctrina también se le denomina *regla de captura*, porque la propiedad del dueño de la tierra es solo la *cantidad de agua que pueda capturar*. Al dueño de la tierra se le permite bombear el agua y transportarla hasta sitios de uso que estén por fuera de su propiedad o venderla a otros.

La doctrina de *Propiedad Absoluta* no establece un límite a la cantidad de agua freática que cada usuario puede bombear, por tanto, la propiedad común instituida no esta exenta de

sufrir la misma ineficiencia económica que caracteriza el régimen de libre acceso.⁶ Los incentivos para la conservación son nulos, porque con *la regla de captura* los miembros del común no perciben un costo de oportunidad por su extracción distinto al costo de bombeo, ya que abstenerse de bombear una unidad del recurso hoy no garantiza la disponibilidad de esa unidad en el futuro.

En la doctrina de *Uso razonable* cualquier uso del agua está condicionado al cumplimiento del requisito de uso razonable. Es decir, el dueño de la tierra tiene derecho a continuar bombeando agua, a pesar de que su uso interfiera con el uso del agua de sus vecinos si su uso es razonable. Por el contrario, una persona tiene prohibido causar daño a otra por uso no razonable del agua subterránea, así que el dueño de la tierra tiene solo un derecho calificado en lugar de un derecho absoluto (Goldfarb, 1984). El terrateniente también puede bombear agua y transportarla hasta sitios de uso que estén por fuera de su propiedad, solo si su uso no perjudica a sus vecinos. El principio de uso razonable inherente a esta doctrina le otorga ventaja sobre la doctrina de propiedad absoluta en términos de la conservación del recurso.

La doctrina de *Derechos Correlativos* fue instituida inicialmente en California como una evolución de las doctrinas de propiedad absoluta y de uso razonable. En esta doctrina, los derechos de bombeo están ponderados por el área de terreno que se posee sobre el acuífero. Los miembros del común pueden bombear sólo su *participación* sobre el agua disponible para hacer *uso razonable*. Si no hay suficiente agua disponible, entonces cada miembro participa del déficit en la misma proporción de su “participación”.

La doctrina de *Derechos Correlativos* restringe el bombeo total anual a cierto volumen de agua denominado regla de *campo seguro* (*safe yield*). Aunque la determinación de dicho volumen máximo de bombeo anual ignora principios económicos, la atención prestada a la preservación del recurso es loable y la diferencia entre el caudal de bombeo anual que permite la eficiencia dinámica y la denominada *regla de campo seguro* no es muy significativa en muchos casos (ver Gisser & Sánchez, 1980).

4.2 Colombia

El Decreto 2811 de 1974 denominado Código de Recursos Naturales, señala que “*las aguas son de dominio público, inalienables e imprescriptibles del Estado. Las aguas de dominio público son de uso público y su administración y manejo corresponde al Estado*”.

El Decreto 1541 de 1978 estipula que el derecho al uso de las aguas se adquiere por ministerio de Ley, por concesión, por permiso o por asociación. “*Todos los habitantes tienen derecho de usar las aguas de dominio público, mientras discurran por los cauces naturales, para beber, bañarse, abrevar animales, lavar ropas, mientras no se violen disposiciones legales o derechos de terceros*”.

⁶ No puede considerarse libre acceso porque el acceso al agua está restringido a los propietarios de los terrenos ubicados sobre el acuífero, pero la regla promueve el despilfarro y a consecuencia de ello, beneficios netos nulos.

Este uso debe hacerse sin establecer derivaciones, emplear máquinas o aparatos, detener o desviar el curso de las aguas, alterar o contaminar las aguas imposibilitando su uso por parte de terceros.

En la práctica, excepto casos excepcionales, quien pretenda acceder al aprovechamiento del agua superficial o subterránea debe solicitar y obtener previamente una concesión por parte de la autoridad ambiental ⁷ (AA) competente. Dicha *concesión* autoriza a una persona natural o jurídica, pública o privada, a utilizar el agua de dominio público para usos definidos, con caudales determinados y para un periodo fijo (tienen una vigencia de 10 años pero renovables). Antes de otorgar la concesión, la autoridad ambiental competente debe cotejar el volumen de agua disponible en la corriente y el volumen adjudicado, y la concesión se otorga siempre que no se afecte el caudal ecológico, ni las concesiones otorgadas previamente. Como contraprestación, el usuario esta obligado al pago de un impuesto por uso del recurso denominado *tasa por utilización del agua*.

Tasas por utilización del agua

La tasa por utilización del agua es un instrumento económico que busca promover la eficiencia en el uso del agua y servir como fuente de recursos financieros para la inversión en proyectos de renovabilidad y protección del recurso hídrico. La tasa tiene como origen el artículo 43 Ley 99 de 1993, pero su aplicación se generaliza solo después de la expedición del decreto reglamentario 155 del 2004. El decreto establece el método de cálculo de la tasa (ver figura 2) y las disposiciones para su cobro y recaudo.

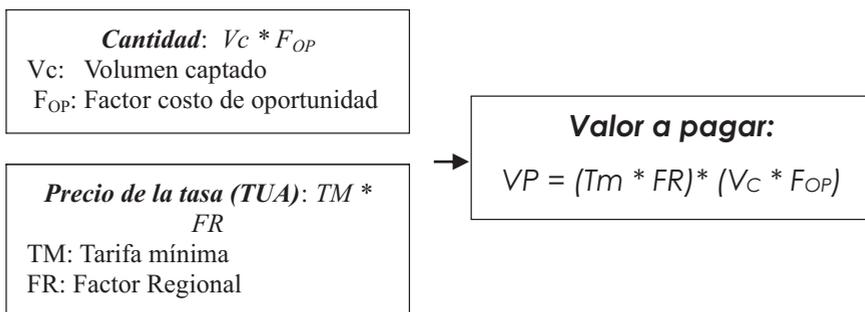


Fig. 2 Monto a pagar por concepto de la tasa por utilización del agua

Como se observa en la *figura 2*, el monto a pagar es el producto del precio de la tasa multiplicado por el volumen de agua de uso consuntivo. El precio de la tasa es denominado *tarifa de la tasa por utilización de agua "TUA"*, y es el resultado del producto de la tarifa mínima por un factor regional.

⁷ Las entidades competentes para el cobro de esta tasa son las Corporaciones Autónomas Regionales, las Corporaciones para el Desarrollo Sostenible, las Autoridades de los Grandes Centros Urbanos y las que dicta el artículo 13 de la ley 768 de 2002.

La tarifa mínima “ TM ” fue fijada inicialmente en $\$0,5/m^3$ mediante la resolución 240 del 2004 del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. La misma resolución establecía que dicha tarifa mínima debía ser actualizada anualmente según el índice de precios al consumidor (IPC).

El factor regional debe ser calculado anualmente y es responsabilidad de la AA competente para cada unidad hidrológica. Su determinación tiene en cuenta la escasez del recurso, los costos de inversión para la recuperación del recurso y las condiciones socioeconómicas de la población, mediante las variables cuantitativas de índice de escasez, costos de inversión y el índice de necesidades básicas insatisfechas (NBI) del municipio donde se ubica el usuario del agua. El factor regional se calcula a partir de la expresión:

$$FR = 1 + [C_K + C_E] * C_S \quad (14)$$

Donde:

C_K : *Coficiente de inversión*

C_E : *Coficiente de escasez*

C_S : *Coficiente de condiciones socioeconómicas*

El coeficiente de inversión “ C_K ” corresponde a la fracción de los costos totales del plan de ordenación y manejo de la cuenca no cubiertos por la tarifa mínima.

El índice de escasez “ I_{ESC} ” resulta de la relación entre la demanda “ D ” y la oferta hídrica “ S ” disponible: $I_{ESC} = D/S$. El coeficiente de escasez se determina de forma tal que cuanto mayor es el índice de escasez, más alto es coeficiente de escasez, y este a su vez eleva el factor regional, y por tanto, el precio de la tasa. Es importante anotar que la metodología para la determinación de la oferta hídrica disponible definida por la ley (Resolución 0865 del 2004) impone reducciones en la oferta relacionadas con la calidad del agua y el caudal ecológico.

El coeficiente de condiciones socioeconómicas “ C_S ” que se encuentra en el intervalo [0,1] pretende proteger el consumo doméstico de los usuarios con mayores carencias. Las poblaciones con NBI más alto, tendrán un coeficiente de escasez que tiende hacia cero, y por tanto, un precio de la tasa cercano a la tarifa mínima.

El volumen de agua sobre el que se cobra la tasa corresponde al uso consuntivo del recurso, siempre y cuando el retorno se realice sobre el mismo cuerpo de agua del que se hizo el desvío. Para tal efecto, se multiplica el volumen de agua captado por el factor costo de oportunidad “ F_{OP} ” que tiene en cuenta proporción entre el uso consuntivo y dicho volumen captado de agua.

Posteriormente el decreto 4742 del 2005 modificó el artículo 12 del decreto 155 del 2004 sobre la formula para el cálculo del valor a pagar:

$$VP = TU * [V * F_{OP}] \quad (15)$$

Donde “TU” corresponde a la tarifa unitaria anual de la tasa por utilización de agua (expresada en \$/m³):

$$TU_t = TU_{t-1} * (1 + X_t) * (1 + IPC_{t-1}) \quad (16)$$

La nueva tarifa incluye factores para el incremento real anual de la tarifa “1+X_t” y la corrección anual por inflación “1+IPC_{t-1}”. De acuerdo con la formula para “X_t” a partir del año 2017 la tarifa unitaria anual permanecerá inmodificable en pesos constantes:

$$X_t = \sqrt[2017-t]{\frac{TUA_{t-1}}{TU_{t-1}}} - 1 \quad (17)$$

4.3 Chile

El Código de Aguas de 1981 (artículo 5) declara que “*las aguas son bienes nacionales de uso público, cuyo dominio pertenece a la nación, su uso corresponde a todos los habitantes de la nación, y se concede a los particulares un derecho de aprovechamiento a perpetuidad sobre las aguas*”. Tal derecho es definido como un derecho real, cuyo titular puede usar, gozar y disponer de él como de cualquier otro bien susceptible de apropiación privada. Una vez otorgado, el derecho pasa a ser protegido como propiedad privada, de acuerdo con el artículo 19 de la Constitución Política de Chile (Donoso, 2003). El código concede al agua el atributo de bien económico, reduce el papel del estado en su gestión, y la transferibilidad del derecho de aprovechamiento (separado de la propiedad de la tierra) favorece su asignación con base en los criterios de la economía de mercado (Hearne & Easter, 1995).

La facultad de otorgar y constituir originalmente derechos de aprovechamiento para cualquier uso y quienquiera que sea el peticionario corresponde a la Dirección General de Aguas⁸ (Garñudo, 2003). El procedimiento para adquirir el derecho se inicia con una solicitud que debe cumplir con una serie de requisitos: a) Individualización de la fuente donde las aguas se captaran, distinguiendo si son superficiales o subterráneas, b) Definición de la cantidad de agua que se desea extraer, expresada en litros por segundo, c) Definición de él o los puntos donde se desea captar el agua y el modo de extraerla y d) Definición del tipo de derecho. Los derechos son clasificados según el consumo en *consuntivos* y *no consuntivos*, según la escasez como de *ejercicio permanente* y *eventual*; y según el tiempo de uso *en continuos*, *discontinuos* o *alternados*. Según el procedimiento administrativo, esta solicitud debe ser publicada en el Diario Oficial, en un diario de Santiago; y en un diario de la región si corresponde.

Si es una sola persona la solicitante y hay aguas disponibles, la autoridad no puede negarlo, el derecho de aprovechamiento debe constituirse y es gratuito. En cambio, si existe competencia por la solicitud de del derecho, este se asigna a través de un proceso de remate al usuario que ofrece el mayor valor. La resolución que constituye el derecho de

⁸ La Dirección General de Aguas (DGA) es la agencia del gobierno responsable de las tareas de medición, investigación y administración de las fuentes naturales de agua.

aprovechamiento se reduce a escritura pública que se inscribe en el registro de propiedad del Conservador de Bienes Raíces y en el Registro que lleva la DGA.

Después de que la autoridad pública otorga los derechos de aprovechamiento de aguas a solicitantes, el recurso hídrico pasa a ser administrado por ellos mismos agrupados en *organizaciones de usuarios de aguas*. El código de aguas considera tres diferentes tipos: Comunidades de Agua, Asociaciones de Canalistas y Juntas de Vigilancia. Las Comunidades de Agua y las Asociaciones de Canalistas tienen influencia sobre cauces artificiales, Las Juntas de Vigilancia tienen jurisdicción sobre los cauces naturales.

La comunidad de aguas se refiere a que dos o más personas utilicen en común las aguas de un mismo canal o embalse o usen en común la misma obra de captación de aguas subterráneas. La comunidad se rige por un directorio elegido en junta general ordinaria. A diferencia de lo anterior, la Asociación de Canalistas es el resultado de un acto formal, sus estatutos se deben efectuar por escritura pública y tienen personalidad jurídica. Por otra parte, las personas naturales o jurídicas y las organizaciones de usuarios que en cualquier forma aprovechen aguas de una misma cuenca u hoya hidrográfica, o una sección de la corriente natural, pueden organizarse como junta de vigilancia. El objeto de estas es administrar y distribuir las aguas a que tienen derecho sus miembros en los cauces naturales, explotar y conservar las obras de aprovechamiento común y realizar los demás fines que les encomiende la ley.

Según el Código de Aguas, los conflictos que se presenten entre los usuarios y entre éstos y la organización, deben ser resueltos por el directorio de las asociaciones de usuarios, que conoce y resuelve como árbitro arbitrador, y sus resoluciones se pueden cumplir con ayuda de la fuerza pública por intermedio del juez que tenga competencia en el territorio donde deba cumplirse el fallo. El asociado que se crea perjudicado por un fallo arbitral, puede reclamar ante los tribunales ordinarios de Justicia dentro del plazo de seis meses contados desde la notificación.

Originalmente el Código de Aguas de 1981 establecía que el uso o ejercicio del derecho no era obligatorio, así que no existía obligación de construir las obras necesarias para aprovechar el agua sobre la que se tenía el derecho. En definitiva, no existía obligación de utilizar el recurso hídrico de que daba cuenta el derecho de aprovechamiento. Como tampoco era necesario justificar la cantidad de agua solicitada, era posible que las personas solicitaran derechos de aprovechamiento sin justificación, con el propósito de vender ese derecho a personas que si necesitaban el agua. Esto también facilitó la concentración de los derechos en las empresas hidroeléctricas, mineras y de agricultura, las cuales alcanzaron a tener más del 90% de los derechos de uso consuntivo y no consuntivo (ver Larraín, 2006).

En Junio del 2005 empezó a regir la reforma al código de aguas, que trató de promover el uso racional y sustentable del recurso, además de una mayor competencia. Las principales modificaciones del código establecen una serie de requerimientos para otorgar derechos de aprovechamiento de aguas. A partir de la nueva ley, es necesario justificar el caudal solicitado en función de la actividad económica a realizar. El postulante también debe construir las obras necesarias para utilizar el agua y/o comprobar ante la DGA la

existencia de tales obras. Otra modificación importante establece el cobro de una patente por no uso de los derechos, con el objeto de desincentivar el acaparamiento y la especulación.

4.4 Eficiencia Económica & SDA

Para determinar de forma condensada y concreta que tan factible resultan las asignaciones económicamente eficientes del agua natural con la aplicación de las diferentes modalidades de SDA superficial o subterránea, se realiza a continuación un análisis disgregado según el régimen de propiedad implícito en los sistemas de derechos. El análisis implica comparar los posibles resultados de los mecanismos de asignación de los distintos SDA, con las condiciones de optimalidad para la asignación eficiente del agua expuestas en el primer capítulo de este documento. Eventualmente el análisis contiene elementos de equidad y sostenibilidad del recurso.

Propiedad Común

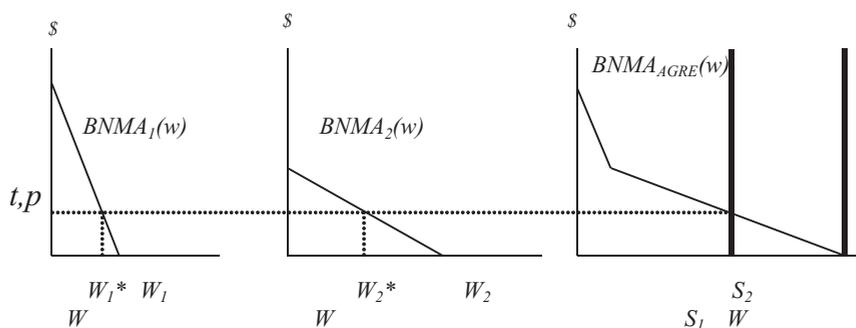
Tanto la DR en el agua superficial y las doctrinas de *uso razonable* y de *derechos correlativos* en el agua subterránea establecen un común sobre el agua que tiene como regla de asignación el *principio de uso razonable*. El problema es que como este principio no establece la cantidad específica de agua que le corresponde a cada uno de los miembros de dicho común, resulta improbable que su aplicación conduzca a la eficiencia económica, ya que esta limitación dificulta la transferibilidad del recurso.⁹ Esto puede ser explicado con la ayuda del ejemplo que ilustra la gráfica N°1.

Supóngase un común con dos usuarios representados en la gráfica N°1 por sus *BNMA*. Para la oferta de agua " S_1 " cada usuario puede hacer uso de la cantidad de agua que maximiza sus beneficios netos (uso razonable), lo que corresponde a las cantidades W_1 y W_2 . Para dicha oferta la asignación eficiente de agua también equivale a W_1 y W_2 .

En un contexto de escasez del recurso, representado por la reducción en la oferta natural de agua de " S_1 " a " S_2 ", el *uso razonable* sugiere a los agentes continuar haciendo uso de las cantidades W_1 y W_2 (lo cual resulta imposible), mientras que la asignación eficiente corresponde a las cantidades W_1^* y W_2^* . En la doctrina de *uso razonable* para el *agua subterránea* la distribución del recurso dependerá de la capacidad de bombeo de cada usuario, mientras que en la *Doctrina Ripariana* y de *Derechos Correlativos* para el agua subterránea, la distribución del agua deberá ser proporcional a la extensión de la tierra de cada propietario. En cualquiera de los casos resulta poco probable que se alcance la asignación eficiente, porque después de la distribución inicial no óptima, es improbable el intercambio del agua, porque los derechos no están cuantificados y/o porque se prohíbe el intercambio.

⁹ Adicionalmente la normatividad contenida en las doctrinas también prohíbe o restringe el intercambio del recurso.

Gráfica 1. Asignación del agua bajo el principio de uso razonable



En la doctrina de *propiedad absoluta* bajo la regla de captura se espera que cada usuario bombee agua hasta que sus BNMA sean iguales a cero. Si a esto se le suma que la doctrina no sanciona el despilfarro y se permite el transporte y venta del agua, la aplicación de la doctrina puede llevar a una situación parecida a la de libre acceso, en la que los beneficios netos generados por el recurso sean cero, y peor aún, se ponga en peligro la sostenibilidad del recurso.

La doctrina de *uso razonable* tampoco garantiza la *eficiencia dinámica* como la representada por la ecuación (12). Esto se debe a que individualmente los miembros del común no advierten ningún costo de oportunidad por el uso del agua, porque el recurso que no bombeen hoy no estará necesariamente disponible para el futuro, pues puede ser bombeada por otros usuarios.

En la doctrina de *derechos correlativos* la asignación global de los derechos de bombeo denominada “*safe yield*”, se hace de forma tal que el bombeo del acuífero no supere la recarga natural. Ya que la regla ignora principios económicos, no conduce necesariamente a la eficiencia dinámica, pero sí presenta avances en la búsqueda de la sostenibilidad del recurso en relación con otras doctrinas de agua subterránea.

Propiedad Estatal

Una de las principales ventajas del sistema de administración pública se encuentra en la posibilidad que tiene la agencia pública encargada del recurso de elaborar la planificación regional del recurso hídrico (o por unidad hidrológica de análisis¹⁰). Esta planificación implicaría la asignación del recurso bajo los principios de eficiencia, equidad y sostenibilidad.

¹⁰ En Colombia se realiza la planificación del recurso hídrico por cuencas.

Concentrándose en la eficiencia, el SPE no cuenta con un instrumento que incentive esta condición favorable. No obstante, la asignación eficiente podría ser inducida en cierto grado, con la posibilidad de que los permisos evolucionen en el futuro hacia derechos de agua transferibles Griffin (2006). Por el contrario, Colombia cuenta con un instrumento como *las tasas por la utilización del agua* que en teoría conduce a la asignación eficiente del recurso hídrico.

Para demostrar esto retómese el ejemplo de la *gráfica N°1* y considérese la oferta natural de agua " S_2 ". Obsérvese cómo mediante el impuesto unitario " t " se logra que los BNMA de los usuarios sean iguales,¹¹ condición necesaria para la asignación eficiente del agua entre los distintos usuarios cuando se omite el flujo de retorno. Aunque el flujo de retorno no siempre es despreciable, un aspecto positivo¹² de las tasas por utilización del agua es que incentivan el flujo de retorno, porque el caudal sobre el que se cobra corresponde solo al uso consuntivo. El índice de escasez sirve como parámetro de ajuste de la magnitud del impuesto unitario de la tasa, de forma que, a mayor escasez, se tendrá un impuesto más alto, en busca de una asignación próxima a la eficiente, la cual involucra el cumplimiento simultáneo de (4) y (5).

La realidad ha mostrado que problemas técnico-económicos, el ciclo de precipitación anual y las características físicas del agua ponen en duda la idoneidad del *impuesto* para lograr la eficiencia económica en la práctica. En la actualidad, en muchas áreas del país, las autoridades ambientales liquidan el monto de la tasa con base en el caudal de agua concesionado y no por su uso consuntivo, debido a que en las derivaciones no se cuenta con sistemas de medición que determinen el volumen de agua efectivamente captado. Bajo estas condiciones, es obvio que la tasa no induce el uso racional del recurso y solo sirve como fuente para el recaudo de recursos financieros.

El ejemplo ilustrado en la *fig. N°1*¹³ y la *gráfica N°2* muestra la problemática generada por la variabilidad natural del agua y su condición de fluido:

Se observa en la *fig. N°1* que " A " es el usuario aguas arriba y " B " el usuario aguas abajo. En la *gráfica N°2* se asumen tres niveles de oferta: S_{VER} es la oferta de agua en el verano, S_{INV} representa la oferta en invierno y S_{PRO} es el promedio de los dos anteriores. El problema se origina porque con frecuencia la metodología de la autoridad ambiental para la asignación de concesiones y la determinación del impuesto unitario de la tasa por utilización del agua, incluye el promedio anual de los caudales mensuales, el cual es representado en la *gráfica* por S_{PRO} . Para un caudal disponible igual a S_{PRO} la asignación eficiente equivale a $W_{1,PRO}^*$ y

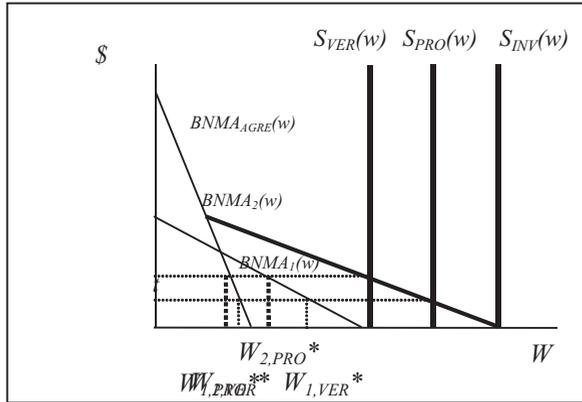
11 Adviértase que ante el mismo impuesto unitario los dos usuarios igualan sus BNMA, ya que en ambos casos no les conviene usar unos volúmenes de agua superiores (inferiores) a las asignaciones eficientes W_1^* y W_2^* porque de lo contrario el monto a pagar sería superior (inferior) a los beneficios generados por la mayor (menor) cantidad de agua.

12 Esto se debe a que incrementa el caudal aguas abajo y su calidad se estimula mediante las tasas retributivas.

13 Pero sin flujo de retorno.

$W_{2,PRO}^*$. Ahora para la época de invierno, cuando el caudal disponible es S_{INV} , la asignación eficiente corresponde a los puntos en que los BNMA son nulos para ambos usuarios, lo cual solo es factible si el impuesto unitario es nulo.¹⁴ Afortunadamente, la contracción en la demanda por la reducción en el desvío de agua para uso agrícola en invierno atenúa la distorsión, y además, el cobro resulta ecológicamente favorable porque las corrientes transportarán mayor caudal.

Gráfica 2. Caso especial de asignación del agua en las T.U.A



El conflicto se presenta en los periodos de sequía. Nótese que para el caudal disponible S_{VER} la asignación eficiente equivale a $W_{1,VER}^*$ para el *usuario "A"* y $W_{2,VER}^*$ para el *usuario "B"*. Sin embargo, como el nivel del impuesto permanece inalterado, el *usuario "A"* situado aguas arriba le conviene y tiene la posibilidad de captar la cantidad $W_{1,PRO}^*$. Por el contrario, aunque al *usuario "B"* le conviene usar $W_{2,PRO}^*$ solo podrá hacer uso de la cantidad de agua remanente, inferior a $W_{2,VER}^*$. Es claro entonces que el usuario aguas abajo resulta perjudicado, mientras que el *usuario A* no sufre los efectos de la escasez del recurso, que lo induzcan a actuar de una manera más racional. La situación puede ser peor aún al advertir de que en época de sequía la demanda de agua aumenta, especialmente la del sector agrícola. No sería extraño que esta falta de equidad en la asignación del recurso desemboque en conflictos entre los usuarios.

Finalmente, las tasas por la utilización del agua no son un instrumento diseñado para inducir la *eficiencia dinámica* como la representada por la ecuación (12). De todos modos, la tasa resulta un adelanto positivo para la sostenibilidad del recurso, ya que la a través del factor regional, grava con un impuesto unitario más alto el bombeo de los acuíferos más agotados vía índice de escasez. En general, la administración pública mediante las concesiones o los permisos según sea el caso, puede planear el uso del recurso procurando una asignación sostenible.

¹⁴ En la práctica debería ser tan alto como para conservar el caudal ecológico.

Propiedad Privada

La *doctrina de apropiación* y el *derecho de aprovechamiento* otorgan el derecho al uso de una cantidad bien definida del recurso que es transferible y esta protegido por la ley como cualquier otro bien privado. Estas características posibilitan la creación del mercado para el agua. Habitualmente una agencia pública decide cual es la oferta natural de agua disponible “ S ”, una vez descontado del caudal que transporta la corriente el caudal ecológico. Posteriormente, los usuarios presentan una solicitud para que le sea otorgado el derecho de de uso (una proporción del caudal), hasta que el caudal quede completamente apropiado. A partir de ese momento, es el mercado el encargado de proveer el recurso a los nuevos usuarios, o de satisfacer las demandas adicionales de los primeros apropiadores, mediante la negociación. Teóricamente el precio fijado por el mercado debería asignar eficientemente el agua y racionalizar su uso, como lo ilustra la *gráfica 1*. Es decir, dicho precio garantiza el cumplimiento de las CPO (4) y (5):

$$BNMA_1 = BNMA_2 = \dots = BNMA_J = p$$

$$\sum_{j=1}^J (w_j^*) = \bar{w}$$

Sin embargo, Panayotou (1997) entre otros, propone que el mercado del agua debe cumplir ciertas condiciones para garantizar la asignación eficiente: *derechos de agua bien definidos, suficientes vendedores y compradores, bajos costos de transacción, participantes bien informados, reglamentación legal para evitar efectos a los derechos de terceros e infraestructura física que permita la movilidad del agua*.

Al respecto, Bauer afirma que en Chile el mercado del agua ha presentado pocas transacciones y ha resultado irrelevante en la resolución de conflictos al nivel de las cuencas hidrográficas. Además, las pocas transacciones no pueden generar informaciones de precio confiables. Según el autor existen muchos factores que limitan los traspasos de derechos de aguas en Chile. Algunos de estos factores son físicos, debidos a la geografía montañosa y clima variable, o por una infraestructura deficiente de canales. También existen obstáculos jurídicos y administrativos que se derivan de la incertidumbre de muchos títulos legales producto de un sistema de registro deficiente. Los factores culturales y psicológicos juegan también un rol importante, lo que se evidencia en que muchos agricultores se niegan a tratar sus derechos como un commodity más.

Por otra parte, se puede esperar que la concentración de derechos observada en Chile (una de las causas de la reforma al código de agua) conlleve efectos negativos sobre la eficiencia a través de dos vías. Por un lado, el dueño de un número significativo de derechos en una cuenca puede restringir la venta de estos derechos con el fin de elevar su precio de venta. Por otro lado, existen situaciones donde concentrar derechos de aprovechamiento y no acceder a su venta, puede ser una estrategia para restringir la oferta de un competidor de algún producto en un mercado paralelo. Ambas situaciones reducen

las transacciones de derechos por debajo de los socialmente deseables, generando ineficiencias en el mercado de aguas o en otros mercados paralelos y una mala asignación de recursos en general (Gomez & Paredes, 2001).

La *doctrina de apropiación* y el *derecho de aprovechamiento* presentan diferencias en cuanto a su capacidad de lograr la asignación eficiente del agua, especialmente durante los periodos secos. Ante reducciones en la oferta natural de agua, los *derechos de aprovechamiento* de Chile asignan el caudal disponible de forma proporcional a la cuota que tenga estipulada cada propietario. Esto obliga a los usuarios con demanda menos inelástica a adquirir tantos derechos como le sea posible para cubrir su demanda e introduce cierto grado de ineficiencia en la asignación del recurso, que puede ser atenuada con la habilitación de un mercado de alquiler para derechos de uso.¹⁵ Por el contrario, los derechos de los usuarios senior de la doctrina de apropiación están cubiertos contra este evento, y a menos que la sequía sea severa, esta solo afectará los derechos de los usuarios junior, lo que les otorga un alto valor y preferencia desde la eficiencia económica.

En teoría el mercado del agua tiene ventajas sobre la Administración Pública y la Doctrina Ripariana para asignar el recurso agua a sus usos más productivos a través del tiempo, esencialmente cuando el caudal se encuentra completamente apropiado. Bajo la doctrina Ripariana, nuevos usuarios estarán obligados a adquirir tierras riparianas para acceder al recurso, lo que resulta muy ineficiente. Por otro lado, en la administración pública la AA tiene que decidir entre otorgar o no el caudal solicitado a los nuevos usuarios. Si decide no hacerlo, esto afecta la eficiencia económica; pero si lo hace, los antiguos usuarios verán reducido su caudal asignado sin compensación alguna. En contraste, en el mercado los nuevos usuarios podrán adquirir únicamente el caudal requerido al precio de mercado, lo cual es mutuamente beneficioso para los participantes de la transacción.

Sin embargo, Bauer (1996) asegura que en Chile muchos dueños se niegan a vender sus derechos porque los consideran muy valiosos.¹⁶ Además, los precios ofrecidos son demasiado bajos como para compensar al vendedor por la baja dramática en el valor de su tierra (causada por cambiar la condición del terreno de irrigado a seco). El mismo autor argumenta que los bajos precios tiene como origen la mala señal del gobierno militar de la época que privatizó los derechos sin requerir ningún impuesto, tarifa u otra obligación relacionada con el interés público. La misma decisión aniquiló los incentivos económicos para conservar o utilizar las aguas y debilitó las fuerzas del mercado.

¹⁵ Normalmente el alquiler del derecho tiene una duración de un año.

¹⁶ La sobrevaloración substancial del recurso por parte de su propietario cuando se le adjudica el derecho es denominado efecto de titularidad de Thaler. Una valoración muy alta del derecho por parte del propietario puede hacer que este permanezca durante largo tiempo en su poder y condicionar el estado final de asignación del recurso.

Producto del análisis del mercado del agua en California, Bauer (2005) reafirma que los mercados de transacciones permanentes de derechos de agua no son muy comunes, al contrario, *“existen pocos ejemplos que involucren volúmenes importantes y logrados después de procesos largos de negociación entre múltiples actores, con altos costos de transacción. “En cambio, las transacciones temporales (alquiler de derechos) son cada vez más frecuentes, muchas veces facilitadas por los bancos de agua”*.¹⁷

Por otra parte, aunque es indudable la potencialidad del mercado para lograr la eficiencia económica estática, no ocurre lo mismo con la eficiencia dinámica. Según Griffin (2006) puede existir una falla de mercado porque cuando los individuos toman decisiones dinámicas emplean su tasa de descuento privada “ r ”, por lo que asignan menos peso al futuro que el indicado por la tasa de descuento social “ ρ ”. Este sobre-descuento (se asume que “ $r > \rho$ ”) implicaría por ejemplo, que las decisiones de bombeo de acuíferos que resultan del sistema de mercado conduzcan en cierto grado a la sobre-explotación del recurso, por lo menos desde el punto de vista social.

Conclusiones

Los SDA próximos al régimen de propiedad común normalmente funcionan bien en zonas húmedas donde no hay escasez del recurso. Esto no descalifica el manejo comunitario del agua en contextos de escasez. En realidad, su éxito depende del conjunto de reglas informales como *códigos de conducta y sanciones* que gobiernen el acceso, la distribución y el control sobre el recurso, además de la robustez de las redes sociales afines al común y relacionadas con el agua. Pero, es indiscutible que el principio de razonabilidad característico de la propiedad común no es un criterio suficientemente claro de asignación del agua, especialmente en periodo de escasez, porque para un usuario es razonable utilizar la misma cantidad de agua que en los periodos de lluvias, si dicha cantidad es la que le genera los mayores beneficios. La prueba se encuentra en la evolución del riparianismo hacia el régimen de propiedad estatal del Sistema de Permisos del este de los Estados Unidos, producto precisamente de las dificultades experimentadas por las autoridades estatales para asignar el agua entre usos consuntivos.

En Colombia funciona el sistema de Administración Pública del agua. El Estado es el propietario del recurso y otorga a los particulares concesiones que pueden ser entendidas como permisos de uso del agua. A cambio, el usuario está obligado a cancelar la tasa por utilización del agua, que además de buscar la eficiencia económica genera recursos para el desarrollo de planes y proyectos para la protección del recurso. Sin embargo, problemas técnico-económicos, el ciclo de precipitación anual y la condición de fluido del agua vulneran en la práctica la habilidad del instrumento como herramienta para lograr la eficiencia económica.

¹⁷ Es un mercado intervenido, en el que una agencia pública participa como intermediario en las negociaciones.

En presencia de escasez, el sistema preferido desde la eficiencia económica tiene las características de un régimen privado porque involucra la asignación de derechos de aprovechamiento cuantificados en cuanto al volumen o tasa de flujo que faculta el derecho, transferibles, perennes y protegidos como cualquier bien privado contra posibles apropiadores. La transferibilidad del derecho permite el funcionamiento del mercado del agua, que tiene teóricamente la capacidad de asignar el agua a sus usos más productivos, especialmente cuando los caudales están completamente apropiados.

La evidencia empírica revela que la eficiencia requiere un mercado del agua poco dogmático, con asistencia de la gestión e intervención pública. Son necesarias inversiones en el registro de derechos, infraestructura que permita las transferencias, implementación de sistemas de medición del recurso junto con los sistemas adecuados de seguimiento y control, más la definición de mecanismos para la resolución de conflictos.

Ninguno de los SDA analizados garantiza la eficiencia dinámica, concepto empleado en la explotación óptima de acuíferos. Por lo tanto, el análisis estuvo inclinado a determinar en cuales existen incentivos para la sostenibilidad del recurso. Se estableció que es imprescindible que la agencia del gobierno responsable del recurso mida el acervo disponible y su recarga, como primer paso para la asignación de derechos de bombeo o el cobro de impuestos que racionalicen su uso.

Bibliografía

BAUER, C:

1996 “Privatización y capacidades institucionales: Los resultados del mercado de aguas en Chile”, en *Ambiente y Desarrollo*, 12(2), pp. 15-23.

2005 *La experiencia de los bancos de agua en las Américas: Los casos de California y Chile*. Ponencia para la Jornada sobre los Bancos Públicos del Agua del 14 de octubre de 2005. Madrid, Ministerio de Medio Ambiente, en www.unizar.es/fnca/docu/docu104.pdf

BRAVO, H. (2003). *Un análisis económico de los derechos de propiedad del agua. Aplicación a dos regiones hidrológicas mexicanas*. Tesis Doctoral no publicada. Universidad Autónoma de Barcelona en http://www.ief.es/publicaciones/investigaciones/Inves2003_06pdf

BURNES, H., Quirk, J. (1980). “Water law, water transfers, and economic efficiency: the Colorado River”, en *Journal of Law and Economics* 23, pp. 111-34.

CHAN C., Griffin, R. (1992). Water marketing as a reallocate Institution in Texas, en *Water Resources Research*, 28, pp. 879-890.

CIRIACY, S., Wantrup, S. (1956). “Concepts used as economics criteria for a system of water right”, en *Land Economics*, 32, pp. 295-312.

CIRIACY, S., BISHOP, R. (1975). “Common property” as a concept in natural resources policy, en *Natural Resources Journal*, 15, pp. 713-727.

DEASON, J., T., SHERK, G. (2001). “Water policy in the United States: a perspective”, en *Water Policy*, 3, pp. 175-192

- DONOSO, G. (2003). *Mercados de agua: estudio de caso del código de aguas de Chile de 1981*, en www.puc.cl/agronomia/e_publicaciones/documentosdetrabajo/documento4.pdf
- FISHER, F. (2003). Virginia water policy: Legacy and challenges. Legal issues with Virginia water rights, en www.deq.virginia.gov/waterresources/pdf/fisher523.pdf
- GARÑUDO, H. (2003). *Administración de derechos de agua. Experiencias, asuntos relevantes y lineamientos*. Estudio Legislativo FAO N° 81, en <http://www.fao.org/docrep/006/y5062s/y5062s00.html>
- GISSER, M., SÁNCHEZ, D. (1980). “Competition versus optimal Control in groundwater pumping”, en *Water Resources Research*, 16, pp. 638-42.
- GOLDFARB, W. (1984). *Water law*. Boston, Butterworth Publisher
- GÓMEZ, A., PAREDES, R. (2001). “Mercado de derechos de agua: reflexiones sobre el proyecto de modificación del código de agua”, en *Estudios Públicos*, 82.
- GRIFFIN, R. (2006). *Water resource economics: The analysis of scarcity, policies, and projects*. Cambridge, MA, The MIT Press.
- HEARNE, R y EASTER, W. (1995). *Water allocation and water markets. An analysis of gains-from-trade in Chile*. World Bank Technical Paper N° 315.
- HOTELLING, H. (1931). The Economics of Exhaustible Resources. *Journal of Political Economy*, 39, pp. 137-175.
- LARRAIN, S. (2006). El agua en Chile: Entre los derechos humanos y las reglas del mercado, en *Polis, Revista de la Universidad Bolivariana*, Vol. (5), 14.
- MEINZEN-Dick, R.; PRADHAN, R.; Di GREGORIO, M. (2004). *Acción colectiva y derechos de propiedad para el desarrollo sostenible: Comprender los derechos de propiedad*. International Food Policy Research Institute.
- MEINZEN-DICK, R.S. and PRADHAM, R. (2002). *Legal Pluralism and Dynamic Property Rights*. CAPRI Working Paper No. 22. International Food Policy Research Institute, Washington DC, en www.ifpri.org/spanish/2020/focus/focus11sp.pdf
- MILLER, K., RHODES, S. y MACDONNELL, L. (1997). Water allocation in a changing climate: institutions and adaptation, en *Climatic Change*, 35, pp. 157-77.
- OSTROM, E. y SCHLAGER, E. (1996). *The formation of property rights.*, en HANNA, S., FOLKE, C. y MÄLER, K. (eds), *Rights to Nature: Cultural, Economic and Political Principles of Institutions for the Environment*. Island Press, Washington, DC, pp. 127-156.
- PANAYOTOU, T. (1997). *Economics, environmental and development*. Development discussion paper No.259. Cambridge, Mass., Harvard Insitution for International development.
- RANDALL, A. (1981). “Property entitlements and pricing policies for a maturing water economy”, en *Journal of Agricultural Economics*, 25, pp. 195-212.
- SCHLAGER, E. y OSTROM, E. (1992). “Property rights regimes and natural resources: a conceptual analysis”, en *Land Economics*, 68, pp. 249-262.
- TARLOCK, A. (1991). *Law of water rights and resuources*. N°3 released ed. New York: Clark Boardman Company Ltd.

VEEMAN, T.S. y POLITYLO, J. (2001). “The role of institutions and policy in enhancing sustainable development and conserving natural capital”, en *Natural Capital, Poverty and Development* (58 September 2001). Munk Centre for International Studies. University of Toronto.

EFECTO REBAÑO: UNA SENCILLA MANERA DE CONTRASTAR LA HIPÓTESIS DE EXPECTATIVAS RACIONALES*

Juan Sebastián Vélez**

Resumen

El artículo revisa el núcleo de la literatura relacionada con la Hipótesis de Expectativas Racionales (HER). Se presentan algunas teorías sobre maneras racionales de violarla. Se usa un modelo sin regresores estimado por MCO para probar su presencia. Para hacerlo se hizo una encuesta a una muestra de profesionales cuyos trabajos implican el pronóstico de variables económicas. Se muestra evidencia sobre la existencia de comportamientos que pueden interferir con la HER.

Abstract

The paper reviews the core of the literature regarding the Hypothesis of Rational Expectations (HRE). Theories concerning rational ways of violating the HRE are then presented. A model with no regressors estimated by OLS is used to test for it. A survey was conducted over a sample of professionals whose jobs imply the forecast of economic variables. It shows evidence about the existence of behaviors that might interfere with the HRE.

Palabras Clave: Expectativas Racionales, Efecto Rebaño, Predicciones, Racionalidad.

Key words: Rational Expectations, Herd Behavior, Forecasts, Rationality.

JEL: A1, B22, B40

* Este documento es fruto de una investigación más extensa a partir de la cual se obtiene el trabajo de grado del autor. Artículo recibido el 1 de Mayo de 2008, aprobado el 30 de Mayo de 2008.

**Estudiante de la Maestría en Economía Aplicada de la Universidad del Valle. Miembro del Grupo de Investigación de Crecimiento y Desarrollo Económico, del CIDSE. Dirección electrónica: sebastianvelez@gmail.com.

“Worldly wisdom teaches that it is better for reputation to fail conventionally than to succeed unconventionally”
Keynes

Introducción

En 1996, el entonces presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, Alan Greenspan, acuñó la expresión “exuberancia irracional” para referirse al hecho de que a veces los mercados dilatan desproporcionadamente el valor de los activos. Greenspan, quien “había cultivado el arte de balbucir con gran incoherencia, cómo él mismo comentó en una ocasión” (Stiglitz, 2003, pág. 95), usaba esta expresión preocupado por el alza incontrolada en los índices del mercado de valores estadounidense. Al día siguiente las bolsas de Tokio, Sydney, Hong Kong, Amsterdam, Londres y Nueva York se sacudieron temiendo subidas en los tipos de interés de la *Fed*. Esa convergencia en el comportamiento de agentes tan distantes, contrario a lo que pensaba Greenspan, puede estar motivada por un comportamiento perfectamente racional pero distinto al de formar expectativas de manera racional.

Como se muestra más adelante, los autores que han apelado al concepto de expectativas racionales coinciden en afirmar que los agentes que forman expectativas racionalmente deben hacer un uso óptimo de toda la información disponible con el fin de hacer la más certera de las predicciones. La existencia de un objetivo distinto al de hacer una predicción de buena calidad, cualquiera que fuese, comprometería el rótulo de racionales. De acuerdo con una difundida creencia dicho concepto fue acuñado por Muth (1961). No obstante como se muestra en un apartado posterior ya desde 1933 Tinbergen mencionaba este tipo de expectativas.

El concepto mismo de expectativas racionales, en el sentido de Muth, ha cargado con la responsabilidad derivada de su popularidad y ha tenido que ser tan adaptable como para responder a la variedad de usos que se le ha dado. Basta con que un agente pretenda minimizar el error de su predicción para ser considerado racional. Es decir que en un ambiente considerablemente incierto, donde existe una probabilidad positiva de errar, lo realmente importante es que los agentes no se equivoquen igual siempre, y que sean tan diligentes recolectando y usando información, como lo son en las otras actividades. Por tanto la hipótesis relevante acá será que el objetivo de los agentes es el de minimizar los errores en sus predicciones, o lo que es lo mismo realizar la predicción de mejor calidad posible.

Pero hay momentos en los que puede ser estratégico para un individuo comportarse distinto a un instrumento de predicción bien calibrado. Es entonces cuando aparecen comportamientos estratégicos, igualmente racionales, pero con los que se busca alcanzar objetivos distintos a un pronóstico certero.

Este documento busca averiguar hasta qué punto es cierto que el objetivo de los profesionales caleños cuyo trabajo implica el pronóstico variables económicas es hacer la predicción más certera posible o si por el contrario en la formación de dicho pronóstico

puede identificarse algún comportamiento estratégico distinto a minimizar el error. Con el fin de corroborar esa hipótesis, se sigue fundamentalmente la metodología de Ito (1990), en la que se emplea un modelo sin variables explicativas donde la variable dependiente se construye como desviación de las predicciones con respecto al consenso, entendiendo por consenso la media aritmética de las predicciones de la muestra.

En la primera parte, se exponen trabajos que han usado la hipótesis de expectativas racionales y que se han convertido en paradigmas dentro del estudio de la macroeconomía. Se hace énfasis en la manera en que los distintos autores definen las expectativas racionales. Esto se hace con el fin de esbozar para el lector una idea unificada, que recoja la importancia que dicho concepto ha tenido para el desarrollo de la teoría económica. En una segunda parte, se muestran algunos de los trabajos más importantes realizados sobre calidad de las predicciones haciendo énfasis en aquellos que muestran que las predicciones erradas pueden ser el fruto de comportamientos perfectamente racionales. En una tercera parte, como complemento de la anterior, se realiza un trabajo empírico. Éste se basa en una encuesta de expectativas realizada en dos periodos para corroborar la existencia de comportamientos estratégicos en las personas encuestadas. Finalmente, en un cuarto apartado, se exponen las conclusiones.

I. A propósito de expectativas racionales

Es imposible hablar de expectativas racionales sin mencionar el trabajo de Muth (1961), que es sin duda alguna la noción más recurrente, la referencia en la punta de la lengua de los economistas que tocan el tema. Es una creencia bien difundida que fue Muth quien formuló por primera vez la hipótesis de expectativas racionales. Sin embargo, hay una referencia más antigua que no se puede desconocer a la hora de exponer los antecedentes de la hipótesis sobre formación de expectativas más ampliamente difundida hoy en el análisis macroeconómico.

Un Precursor de Muth

El manejo que se daba a los datos y al trabajo empírico a principios de la década de los treinta mereció fuertes pronunciamientos por parte de las figuras de la época, sobre todo de los austriacos. Por ejemplo, según Keuzenkamp (1991), Koopmans llama “*measurement without theory approach*”¹ al trabajo de los estadísticos de entonces. Estos intentos de analizar datos eran a lo sumo estadísticas descriptivas que poco tenían que ver con ideas como probabilidad o regresión. No obstante, estadísticos de varias partes trataron de predecir precios del mercado accionario, obteniendo como resultado un completo análisis de su propia falta de éxito, como muestra Cowles (1933).

¹ En un diálogo como el que propongo, entre autores, me resulta difícil hacer traducciones que capten el estilo de los textos originales. Por ello pido excusas al lector por la presentación de frases en inglés, así como por la calidad de las traducciones libres que hago.

Igual de insatisfecho que Koopmans (y Morgenstern, y el resto de la escuela de Austria) estaba Tinbergen, quien aplicó las, entonces modernas herramientas del análisis de regresión en un esfuerzo por combinar el trabajo empírico y teórico, desconociendo la tendencia de su época. Su aguzado interés por modelar los rezagos que encontraba, y hallar explicaciones para ellos, aunado a su aptitud para las ecuaciones en diferencia heredadas de su antigua profesión (Tinbergen como muchos de los economistas que hicieron aportes en ese entonces fue físico), lo llevaron a desarrollar el primer modelo de expectativas racionales que se conoce. Keuzenkamp (1991) lo pone así:

Tinbergen was the first and, for nearly thirty years the only one who made the link between dynamic economic theory, expectations and uncertainty, and probability theory (p. 1246)

El artículo de Tinbergen comienza, según Keuzenkamp (1991), con el planteamiento de un problema de optimización dinámica estocástica en una época en la que ésta no existía. Después el autor hace énfasis en cuatro conceptos que son necesarios para resolver un problema como el planteado: horizonte temporal, tasa de descuento, rezagos y expectativas. Estas últimas son de especial interés puesto que en la resolución del problema entran los valores futuros de variables desconocidos por los agentes, de manera que ellos tienen la necesidad de formarlas. En nombre de la simplicidad, Tinbergen asume que todos los agentes forman las mismas expectativas y que son racionales. En Keuzenkamp (1991), a propósito de racionalidad, se cita a Tinbergen, quien dice que *“these expectations are rational i.e are consistent with the economic relationships”* (p. 1247).

Muth: un Seguidor de Tinbergen

Casi treinta años después, en el célebre artículo de 1961, John Muth da resolución a un problema muy similar. Igual que en el artículo de Tinbergen, en el de Muth los individuos deben planear sus decisiones sobre cuánto demandar y ofrecer, dadas unas funciones de utilidad y de beneficios (o), una tasa de descuento y unas expectativas sobre los precios; y son estas últimas las que, suponen ambos, se forman racionalmente. Como es más usual ver estas relaciones expresadas con funciones matemáticas, se muestran a continuación las ecuaciones fundamentales en el modelo de Muth.

En primer lugar, las decisiones de los agentes sobre producción son expresadas como una proporción del precio que se espera registrará en t , más un término de perturbación aleatoria que contempla por ejemplo variaciones que se escapan del control del productor:

$$P_t = \gamma p_t^e + u_t \quad (1)$$

A continuación se presentan las decisiones sobre el consumo, la demanda, que viene expresada como una función decreciente de los precios observados:

$$C_t = -\beta p_t \quad (2)$$

Finalmente, una condición de equilibrio que hace que las decisiones de producción de unos sean consecuentes con las de demanda de otros, de manera que los mercados se puedan vaciar:

$$P_t = C_t$$

Es fácil observar que las variables de cantidades, P_t y C_t , se pueden eliminar operando (1) y (2) para obtener:

$$p_t = -\frac{\gamma}{\beta} p_t^e - \frac{1}{\beta} u_t, \quad (3)$$

En caso de que se cumplan dos supuestos razonables, que los errores no presenten correlación y que su media sea igual a cero, al aplicar el valor esperado a (3) se obtiene:

$$Ep_t = -\frac{\gamma}{\beta} p_t^e \quad (4)$$

A propósito de (4), se tiene que si $\gamma/\beta \neq -1$, se encuentra la condición según la cual las expectativas se forman racionalmente con una implicación importante: que el precio esperado es igual al precio de equilibrio.

$$Ep_t = p_t^e,$$

Pero las coincidencias con la obra de Tinbergen van más allá de la forma como se aborda el problema. La manera en que se definen las expectativas racionales en ambos escritos, o más específicamente, cuáles expectativas se consideran racionales, es otro parecido que se encuentra en ambos enfoques. Muth, poco después de introducir su artículo y enfatizar la importancia de comprender la dinámica de la formación de las expectativas para el análisis del ciclo económico, sugiere que “*las expectativas, en tanto que son predicciones informadas de eventos futuros, son esencialmente lo mismo que las predicciones de la teoría económica relevante*” (Muth, 1961, p.4). Tinbergen, como se muestra más arriba, afirma que las expectativas con que trabaja en su modelo son “*racionales es decir son consistentes con las relaciones económicas*” (Keuzenkamp, 1991, p. 1247).

Si el parecido en las definiciones no es evidente hasta aquí, basta con mirar unos párrafos más abajo en el artículo de Muth (1961), dónde amplía el concepto antes expuesto:

The hypotheses can be rephrased a little more precisely as follows: that expectation of firms (or, more generally, the subjective probability distribution of outcomes) tends to be distributed, for the same information set, about the prediction of the theory (or the “objective” probability distribution of outcomes) (p. 4).

El parecido no puede ser mayor, pues mientras el uno aboga por la consistencia con las relaciones económicas, el otro habla de predicciones de la teoría, que es en última instancia la encargada de la descripción de las relaciones económicas. Puede sonar redundante, pero el parecido de los textos no da lugar a interpretaciones alternativas.

Podría uno creer que se trata de un desarrollo paralelo si no fuera porque los artículos están separados por treinta años.

No obstante, sería injusto hablar de plagio, pues eso requeriría que Muth hubiera conocido de antemano el trabajo de Tinbergen. Dice Keuzenkamp a propósito de Tinbergen que “su artículo de 1932, *Ein Problem der Dynamik*, es el primero que explícitamente usa las expectativas racionales, pero desapareció bajo el polvo de la historia” (obra citada, p. 1246). El hecho de estar en alemán puede ser una razón para la escasa atención que se le prestó en la literatura anglosajona. Keuzenkamp aclara sin embargo, que al artículo de 1933, publicado en *Econometrica*, a pesar de ser en inglés se le presta la misma atención. Pero esto no es raro en la historia de la Hipótesis, pues como se verá a continuación, tuvieron que pasar doce años para que los aportes de Muth causaran la revolución que iban a causar.

Lucas: Neutralidad del Dinero

Tarde o temprano, quien haga una revisión bibliográfica sobre la hipótesis de expectativas racionales se topará con un artículo de 1994 escrito por Bennett McCallum que se titula *Macroeconomics after two Decades of Rational Expectations*. Bastará una breve mirada al artículo para notar que, si Muth escribe en 1961 y McCallum en 1994, han pasado tres décadas y no dos como anuncia el título. Lo que sucedió fue que le tomó once años a la hipótesis de expectativas racionales, ganarse el respeto de la comunidad científica.

Lucas (1972) escribe el primero de tres artículos que fundamentarán las bases de la llamada “revolución de las expectativas racionales” (McCallum, 1994, p. 219). La motivación de Lucas, como él mismo lo expone, es un artículo de Hume de 1752 que se titula *Of Money*. Lucas (1996) nota que Hume al deducir la teoría cuantitativa del dinero entra en una inconsistencia. Hume apela al “principio de la razón” según el cual la gente actúa racionalmente y este hecho se refleja en las cantidades y precios determinadas por el mercado. Pero a los agentes de Hume les falta esa racionalidad a la hora de percatarse de los efectos iniciales de una expansión o una contracción de la cantidad de dinero y es sobre esta falta de racionalidad que Hume construye la neutralidad. Es decir que según Lucas los agentes de Hume son racionales en ciertos momentos, mientras en otros no.

Lucas comienza con un modelo de generaciones traslapadas. Dos cohortes de individuos, una de jóvenes otra de viejos. Al final de cada año los viejos mueren, los jóvenes envejecen, y llegan nuevos jóvenes y no hay herencias o transferencias en ninguna dirección. Obviamente los jóvenes trabajan y los viejos consumen, entonces la gente debe decidir las unidades de trabajo que ofrecerá en su juventud y cuantos bienes consumirá en la vejez. Las preferencias son tales que el consumo genera utilidad y el trabajo genera desutilidad. La tecnología solo requiere trabajo y una unidad de trabajo da lugar a la producción de un bien.

Se supone que los bienes son perecederos, de manera que la gente no puede producir sus propios bienes para consumirlos en la vejez. La clave entonces es una institución que motive a los jóvenes a producir para sus contemporáneos viejos, de manera que no

decidan aprovechar todo su ocio y no consumir nada en su ciclo de vida. Así las cosas el problema que debe resolver un individuo durante su vida es:

$$\max_n [U(n) - n] \quad (5)$$

Lucas usa un sistema monetario. En este sistema monetario, tomado de Samuelson (1958), se introduce el dinero de manera que si un joven trabaja n horas recibirá pn unidades de dinero dado un precio p . Con esto podrá obtener n bienes, en consistencia con el supuesto anterior. Si la cantidad de dinero de la economía es constante y está bien distribuida, el precio de los bienes será $m/n = p$. Esto de acuerdo con la teoría cuantitativa expuesta por Hume, según Lucas (1996).

Sin embargo, el modelo es más interesante cuando se abandona el supuesto que mantiene la cantidad de dinero constante. Se supone entonces que el dinero crece a una tasa constante, de manera que cada joven recibe una porción igual del dinero recién creado. Entonces si la cantidad de dinero m ha sido aumentado en $m(x-1)$, el problema a resolver por las personas de esta economía es:

$$\max_n \left[U \left(\frac{pn + (x-1)m}{p'} \right) - n \right] \quad (6)$$

donde p , en (6), es el precio de venta de los bienes, y p' es el precio al que se compran los bienes. La condición de primer orden de este problema, es:

$$U' \left(\frac{pn + (x-1)m}{p'} \right) \frac{p}{p'} = 1 \quad (7)$$

Usando las expectativas racionales, es claro que la solución de este problema, en un escenario en el que lo único que cambia es la cantidad de dinero donde es natural pensar que el precio de equilibrio será una proporción k de la cantidad de dinero, el nivel de empleo y producto, será \hat{n} ; de manera casi tautológica, eso implica un equilibrio donde $k = 1/\hat{n}$. Siguiendo el mismo razonamiento, se obtiene el precio de mañana $p = kmx = mx/\hat{n}$. Reemplazando esto en la condición de primer orden (7) se encuentra que, bajo estas circunstancias, el crecimiento del nivel de precios entre periodos será igual a la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero. Además el nivel de empleo de equilibrio \hat{n} , será una función decreciente de la tasa a la que se incremente el dinero.

No obstante lo que revolucionó la macroeconomía fueron las conclusiones que obtuvo Lucas al introducir las expectativas racionales. El principal hallazgo de Lucas en sus trabajos de los años setenta fue que los efectos de expansiones (o contracciones) en la cantidad de dinero variaban según fueran anticipados o no por los agentes económicos. Este hallazgo, como enfatiza el propio Lucas (1996), es común a todos los trabajos de esa década que usan expectativas racionales.

McCallum: Crítica de Lucas e Inefectividad de la Política

Siguiendo la línea propuesta por los artículos de Lucas, McCallum escribe otro artículo que se ha convertido en un hito de la macroeconomía, especialmente cuando se estudian políticas de estabilización. McCallum (1980) usa la hipótesis de expectativas racionales para modelar, entre otras cosas, la crítica de Lucas y demostrar cómo la anticipación de las políticas por parte de agentes que forman expectativas de acuerdo con la hipótesis hace que la política monetaria sea neutral.

McCallum, a la vez que expone su posición frente a la hipótesis de expectativas racionales, la defiende de aquellos que como Haberler (1980) no creen que “todos los agentes (o la gran mayoría) tengan las mismas expectativas”. También refuta a Arrow (1978) quien argumenta que las anticipaciones de diferentes agentes deberían, en general diferir considerablemente unas de otras.

Al momento de definir la hipótesis “natural” como también se conoce, McCallum (1980) habla en dos lenguajes. En primer lugar, plantea que “simplemente los agentes económicos se comportan diligentemente recolectando y usando información [en la formación de expectativas], justo como lo hacen en otras actividades” (McCallum, obra citada, p.717), es decir que así como hay un afán optimizador que obliga a realizar bien el consumo y el trabajo, hay un afán racional que obliga a usar y adquirir de la mejor manera los insumos para las expectativas. En segundo lugar, en un lenguaje más práctico a su juicio, señala que “usualmente la idea se traduce en el requerimiento de que las expectativas son, en el modelo a mano, formadas de manera que sean estocásticamente consistentes con los valores realizados de las variables en cuestión” (McCallum, obra citada, p. 717).

El autor justifica el uso de la hipótesis de expectativas racionales, argumentando que su fuerza consiste precisamente en la debilidad de sus rivales, pues cualquier hipótesis alternativa de formación de expectativas implica un patrón sistemático de error. Esta implicación es perjudicial porque, como puntualiza McCallum, “los errores en las expectativas son costosos. Entonces los agentes diligentes tienen incentivos para desarraigatodo componente sistemático” (McCallum, obra citada, p. 718).

II. Sobre comportamientos estratégicos

Los últimos veinticinco años han sido particularmente fructíferos en materia de trabajos que, inquiriendo sobre calidad en las predicciones, han encontrado que los agentes yerran su predicción debido a comportamientos que pueden ser calificados como racionales. Siguiendo la hipótesis de expectativas racionales, los agentes deberían hacer sus predicciones, recolectando y usando acuciosamente toda la información disponible con el fin de hacer la predicción más certera posible. Sin embargo, como se muestra adelante, se ha descubierto que los agentes pueden tener incentivos para violar esta hipótesis, lo que resulta en predicciones de menor calidad.

Comportamiento de Rebaño e Inversión

Scharfstein y Stein (1990), en un esfuerzo por examinar las fuerzas que inducen a que los inversionistas se comporten como un rebaño, construyen un modelo que constituye, según ellos la fundamentación microeconómica de fenómenos que ocurren en los mercados de valores como las celebres corridas bancarias y la exuberancia irracional. Dicen los autores que un postulado clásico de la teoría económica es que “las decisiones de inversión reflejan las expectativas racionalmente formadas de los agentes; las decisiones son hechas usando toda la información disponible de manera eficiente” (Scharfstein y Stein, 1990, p. 465)

En el modelo se considera una situación en la que el mercado laboral infiere la habilidad de los gerentes, su capacidad de tomar decisiones, a partir del historial de las inversiones que éstos han realizado. Se suponen dos tipos de gerentes: Uno listo (la probabilidad asociada a este suceso es 0) que recibe señales con alto contenido de información verdadera acerca del valor de la inversión, y otro tonto que recibe señales ruidosas, que le brindan escasa información. Inicialmente los agentes desconocen su habilidad pero, posteriormente el mercado podrá clasificarlos de acuerdo a dos criterios: 1) si la inversión fue provechosa o rentable para la empresa y 2) si el comportamiento del gerente fue similar al de otros. La justificación para ese sistema de calificación es como sigue. Como existen componentes impredecibles en el valor de una inversión es altamente probable que los agentes listos no cuenten con suerte al realizar una inversión. En ese caso un comportamiento ortodoxo favorecería su imagen en el mercado laboral. En palabras de los autores esto se expresa así:

... an unprofitable decision is not as bad for reputation when others make the same mistake - they can share the blame if there are systematically unpredictable shocks (p. 466).

El modelo consta de dos empresas A y B, dirigidas por los gerentes A y B respectivamente. Los gerentes invierten de manera secuencial, primero A y después B. Hay dos posibles resultados para las inversiones. Uno en el que los retornos netos de la inversión son positivos, $x_H > 0$, que ocurre con probabilidad \hat{a} ; y otro estado en el cual la inversión arroja pérdidas, $x_L < 0$, que ocurre con probabilidad $1 - \hat{a}$. Al tomar la decisión los agentes tienen acceso a dos tipos de señales: una señal buena, s_G , y una señal mala, s_B . Formalmente se tiene que:

$$\Pr(s_G | x_H, listo) = p$$

$$\Pr(s_G | x_L, listo) = q < p$$

Para el gerente tonto, que recibe señales carentes de capacidad informativa, la probabilidad de recibir una señal buena es igual para cualquier resultado del proceso de inversión:

$$\Pr(s_G | x_H, tonto) = \Pr(s_G | x_L, tonto) = z$$

Se asume *ex ante*, que las señales se distribuyen igual para ambos tipos de gerentes de manera que la probabilidad de recibir una señal buena, s_G , es igual para ambos:

$$z = \alpha p + (1 - \alpha) q$$

Como los gerentes desconocen si son listos o tontos, la ley de Bayes permite calcular las probabilidades de obtener un resultado alto después de recibir buenas y malas señales:

$$\Pr(x_H | s_G) \equiv \mu_G = \frac{[\theta p + (1 - \theta)z]}{z} \alpha$$

$$\Pr(x_H | s_B) \equiv \mu_B = \frac{[\theta(1 - p) + (1 - \theta)(1 - z)]}{1 - z} \alpha$$

El problema queda finalmente planteado si se supone un mínimo de racionalidad, según el cual la inversión resultará atractiva si la buena señal es recibida, en vez de la mala:

$$\mu_G x_H + (1 - \mu_G) x_L > 0 > \mu_B x_H + (1 - \mu_B) x_L$$

Después de que A haya realizado su inversión en un primer periodo, B tomará su decisión prestando atención a la tomada por A, después de todo esta información es valiosa aún en un mundo en el que no se hacen consideraciones sobre la reputación. La tesis de los autores es que cuando se piensa en la reputación, la atención que se presta a las acciones de otros es excesiva y muy poca a las señales privadas.

En resumen, tenemos que a diferencia de un mundo ideal, donde los gerentes tienen por objetivo maximizar los retornos esperados de una inversión, en un mundo donde se hacen consideraciones acerca de la reputación, los agentes imitarán las acciones de otros para compartir la culpa que acarrea la toma de decisiones erradas.

Un Rebaño en las Calles

A menudo los profesionales encargados de comprar y vender activos dicen que el objetivo de su profesión es predecir los cambios de los precios de los activos en el corto plazo. La manera de hacer esto es aprender todo lo que pueda ayudarles a hacerlo más efectivamente. Tal aprendizaje es, por lo general, considerado obsesivo, de ahí que a menudo la información obtenida mediante él tenga poco que ver con los valores fundamentales del mercado.

Froot, Scharfstein y Stein (1990) escriben sobre este aprendizaje en un mundo de personas que negocian a términos cortos y sobre las ineficiencias que esto genera. La presencia de especuladores de corto plazo hace que las cosas funcionen de manera

totalmente distinta a la predicha por la teoría de la economía de la información. Por ejemplo, según muestran los autores, en un horizonte de largo plazo la posesión de cierta información por parte de un agente, antes que los demás, puede ser provechosa sólo si llega a afectar el precio, y sólo puede afectar el precio si hay otros compartiendo esa información. Esto se conoce como *Positive Informational Spillover*, y es el mecanismo que asegura la eficiencia de la información en tales mercados. La especulación en corto plazo, en cambio requiere que el conjunto de información sea exclusivo, es decir, quien posee información lo hace mejor si nadie más la tiene.

De una manera sumamente simplificada, puede decirse que en el modelo que presentan los autores los agentes deben predecir el valor de un activo financiero que está compuesto por la suma de dos variables, $v = a + b$. Los individuos deben entonces aprehender toda la información posible sobre las variables a y b . Sin embargo en el artículo se muestra cómo bajo ciertos supuestos, si hay demasiados agentes que especulan con horizontes cortos, las intenciones de “estudiar” las variables convergen sobre una. Es decir, todos los agentes terminarán “estudiando” la variable a , por ejemplo, con el fin de predecir el valor v del activo. De manera que para todos los especuladores la expectativa formada sobre v será a , y al final todos predecirán más o menos lo mismo.

Un hallazgo realmente asombroso lo obtienen al relajar el supuesto de que el valor del stock, la variable que se quiere predecir, está conformado por a y b . En este escenario, eso significa que los contagios informacionales serán muy fuertes haciendo que los individuos converjan en el interés por información que de ninguna manera se relaciona con los valores fundamentales del activo. Los individuos entonces, racionalmente ignorarán oportunidades de aprender acerca de v . Al rebaño de especuladores, no le interesará² entonces información veraz ni que sea correcta o incorrecta, ni siquiera real, solo importa que la crean los otros especuladores. Esta conclusión puede, en principio, parecer fuera de lugar puesto que los individuos no se comportan como un rebaño que predice el mismo valor para una variable. Sin embargo la actitud de concentrarse en la información que usan los demás, aunque sea irrelevante, cobra mayor importancia si se miran las implicaciones de esa ineficiencia en el uso de información sobre el bienestar, como muestra Banerjee (1992).

2 “Ninety percent of what we do is based on perception. It doesn't matter if that perception is right or wrong or real. It only matters that other people in the market believe it. I may know it's crazy, I may think it's wrong. But I lose my shirt by ignoring it. This business turns on decisions made in seconds. If you wait a minute to reflect on things, you're lost. I can't afford to be five steps ahead of everybody else in the market. That's suicide.” Citando al jefe de operaciones de tipo de cambio de Manufacturen Hanover Trust, 'Making Book on the Buck', Mossberg, Wall Street Journal September 23, 1988.

Probando la Existencia del Efecto Rebaño

Ito (1990), con el fin de probar varias hipótesis sobre formación de expectativas, analiza datos de panel bisemanales sobre las expectativas de depreciación del yen frente al dólar. Los datos de Ito se originan en una encuesta telefónica, donde se pregunta por la expectativa de tipo de cambio en horizontes de 1, 3 y 6 meses, a expertos de 44 compañías (15 bancos y comisionistas, 4 fiduciarias, 6 comercializadoras, 9 exportadoras, 5 compañías de seguros, 5 importadoras).

Todos los ejercicios econométricos que realiza se basan en lo siguiente: la predicción de un individuo está formada por una parte estructural común a todos los individuos que tiene como argumento la información pública, una parte que recoge los efectos individuales y una perturbación aleatoria que recoge los demás efectos. El modelo del que parte el autor puede escribirse así:

$$y_j^e(t) = f(I(t)) + g_j + u_j \quad (8)$$

Donde $y_j^e(t)$ es la predicción con horizonte k (en los datos de Ito hay tres horizontes: uno, tres y seis meses), hecha por el agente j en el momento t . Después aparece f , que es el componente común a todos los agentes y que es una función de la información pública I disponible en el momento de hacer la predicción. El segundo término es el que corresponde a lo que en el trabajo denomina como efecto individuo. Finalmente como en todo modelo aparece una perturbación aleatoria.

A continuación, el autor define el promedio de las predicciones individuales como el valor esperado del modelo anterior con lo que se obtiene:

$$y_{AVE}^e(t) = f(I(t)) + g_{AVE} + u_{AVE}(t) \quad (9)$$

Donde $x_{AVE}(t)$ es la esperanza matemática de la variable x . Además el autor supone que en $f(I(t))$ hay un término constante de manera que la normalización $g_{AVE} = 0$ es posible. Luego sustrayendo (9) de (8) se obtiene:

$$y_j^e(t) - y_{AVE}^e(t) = g_j + [u_j(t) + u_{AVE}(t)] \quad (10)$$

Así, propone Ito (1990), el estimador del efecto individual puede obtenerse regresando el lado izquierdo de (10), la desviación de las predicciones individuales con respecto a la media, sobre una constante. Este proceso, asegura Ito en el trabajo citado, es robusto y sencillo, y no es necesario conocer la forma específica de $f(I(t))$ mientras sea común a los

individuos. Este modelo sirve para probar la existencia de un comportamiento de rebaño, en caso de que la constante no sea estadísticamente distinta de cero. Es decir que la desviación es nula, de manera que las personas predicen la media.

Los cuatro grandes hallazgos que hace Ito son: primero, que los mercados, o al menos el de divisas en Tokio, son heterogéneos de manera que el “efecto individuo pesa sobre la formación de expectativas” (p. 445). Segundo, este efecto tiene una característica de expectativa-deseo: los exportadores esperan depreciación del yen y los importadores apreciación. Tercero la mayoría viola la hipótesis de expectativas racionales. Por último, se halla que las predicciones de más largo horizonte mostraron menos apreciación que aquellas de corto horizonte. En general Ito constantemente halla información en contra de la hipótesis de expectativas racionales, y a favor de la heterogeneidad de los individuos.

Reputación y Efecto Rebaño

Pons (2003) publica un artículo que usa las herramientas propuestas por Ito (1990) para analizar los datos arrojados por un panel de expertos españoles encargado de hacer previsión económica. El Panel de Previsiones de la Economía Española provee al autor con predicciones periódicas sobre el crecimiento del PIB, información que se usa para la parte empírica de la investigación. El resultado como se muestra a continuación, es un análisis concienzudo de todas las fuerzas que pueden actuar sobre los agentes al momento de hacer una predicción.

En primer lugar, Pons (2003) estima un modelo idéntico al propuesto por Ito (1990) con el fin de probar o rechazar la existencia del efecto rebaño. En este caso se trata de determinar si los analistas actúan estratégicamente, realizando predicciones poco convencionales que se alejan del consenso, o si efectúan previsiones muy similares a la media del conjunto de personas que indican sus perspectivas sobre el mismo fenómeno económico. En segundo lugar, el autor se propone analizar si a medida que los analistas tienen mayor reputación y experiencia realizan predicciones más radicales que se alejan en mayor medida del consenso o si, por el contrario, optan por formular estimaciones más conservadoras y próximas a las del resto de especialistas. Para efectuar este análisis, el artículo supone que la reputación se adquiere a medida que transcurre el tiempo, por lo que está directamente relacionada con la edad de los participantes en el panel de expertos. El modelo que se propone estimar con esos fines es el siguiente:

$$\left| p_j^e(t) - p_{jCON}^e(t) \right| = \alpha + \beta * AÑOS_j + v_j \quad (11)$$

Siendo el término a mano izquierda, la desviación en valor absoluto de las predicciones individuales con respecto a la media y AÑOS el número de años que la persona j , lleva formulando predicciones para el panel. Como argumenta Pons, “en el caso de que $\hat{\alpha} > 0$ ($\hat{\alpha} < 0$) se encontrará evidencia en el sentido de que las personas con mayor reputación/experiencia elaboran predicciones que se diferencian más (menos) del consenso” (Pons, obra citada, p. 104).

Complementando lo anterior, el autor estima un modelo para ver que tan obstinados son los expertos. El modelo estima los cambios en las predicciones, ante cambios en los conjuntos de información a disposición de los individuos. Aquellos individuos obstinados, son aquellos que no revisan sus predicciones aunque tengan nueva información. A manera de ejemplo supóngase un individuo que predice una inflación de 4% con un horizonte temporal de 6 meses. Este individuo será obstinado si cuando se le pregunta la inflación 3 meses después, es decir con un horizonte temporal de 3 meses, sigue esperando que sea 4%. Por no hacer parte de las posibilidades del presente trabajo a causa de la escasez de datos, y en orden de mantener una exposición sencilla, no se presenta formalmente el modelo.

III. ¿Reputación y efecto rebaño: forman los Caleños racionalmente sus expectativas?

Con el fin de corroborar la existencia de otros objetivos, en la formación de predicciones, se usan dos modelos que permiten contrastar la presencia de dos efectos que influyen en la calidad de las predicciones. En primer lugar se busca la existencia de Efecto Rebaño, según el cual las desviaciones de las predicciones con respecto a la media no son estadísticamente distintas de cero, lo que en términos más sencillos quiere decir que se predice más o menos lo mismo. En segundo lugar, se usan los datos para ver la posible presencia de un comportamiento en el que la reputación es importante. Este Efecto Reputación hace que las consideraciones acerca de cómo sea percibida la predicción por otros influyan en la formulación de la misma.

Los Datos³

Los datos usados para esta parte, se originan en una encuesta enviada por correo electrónico en octubre de 2004, basada en la Encuesta de Expectativas del Banco de la República. En ella se preguntaban las expectativas sobre inflación, tipo de cambio y tasa de interés con horizontes de tres y seis meses para cada variable. Además se preguntaban las expectativas de crecimiento del PIB para 2004 y 2005. La encuesta, que se muestra en el anexo, fue enviada a 308 profesionales que en cierta forma, o al menos eso se creía al comienzo de la investigación, tienen trabajos que los obligan a seguir el comportamiento de las más importantes variables económicas, convirtiéndolos en sujetos aptos para enunciar pronósticos. La encuesta solo fue diligenciada correctamente por 108 personas, de las cuales 3 la diligenciaron cuando las variables esperadas eran ya observaciones, y no se incluyeron en la muestra, que queda reducida a 105 observaciones.

Estas 105 personas se distribuyen así: 71 profesores universitarios, 17 exportadores, 5 gerentes de bancos comerciales (sucursales), 2 comisionistas, 4 empleados públicos, 6 consultores.

³ La intención original era usar la Encuesta de Expectativas realizada por el Banco de la República de Colombia. Sin embargo el Banco argumentó que era imposible prestar la encuesta pues se violaría la reserva estadística.

Efecto Rebaño, un Acercamiento Empírico

Como se mostró más arriba, el modelo tomado de Ito (1990) se basa en la suposición que en la formación de las predicciones entran en juego dos partes, una común a todos los individuos que es función de la información pública I ; y otra parte, g_i , que corresponde exclusivamente al individuo. De este modo la predicción de cada individuo, en un periodo del tiempo, se forma de acuerdo con:

$$y_i = f(I) + g_i + u_i \quad (12)$$

donde y_i es la expectativa que tiene el individuo i sobre la variable en cuestión, y u_i es un término de perturbación aleatoria que recoge los componentes estocásticos de la predicción. Operando para obtener el valor esperado de las predicciones se obtiene la expresión:

$$E(y_i) = f(I) + E(g_i) + E(u_i) \quad (13)^4$$

donde el operador $E(x)$ expresa la esperanza matemática de una variable. Con el propósito expresar las predicciones en desviaciones con respecto de la media, se resta (13) de (12), suponiendo adicionalmente la existencia de una constante en $f(I)$, que hace posible la normalización $E(g_i) = 0$, implicando que las equivocaciones de las personas se dan tanto por exceso como por defecto. Así pues se obtiene el modelo que se propone estimar:

$$y_i - E(y_i) = g_i + \varepsilon_i, \text{ con } \varepsilon = u_i - E(u_i)$$

El estimador del efecto individual g_i , se obtiene entonces al estimar la regresión de las desviaciones de las predicciones con respecto a su media sobre una constante. En caso de hallarse mediante una prueba t , que la constante es estadísticamente no significativa, se habrá obtenido evidencia a favor del efecto rebaño, es decir que los componentes individuales no son relevantes. En caso contrario se rechazará la hipótesis sobre la presencia de tal efecto ($H_0: g_i$), de manera que los individuos, según esta aproximación, estarán concentrados en producir buenas predicciones y no en mantener una reputación o compartir la culpa.

La encuesta arrojó 8 predicciones pues se preguntaban 3 variables cada una con horizonte temporal de 3 y seis meses así: Inflación, DTF y Tasa Representativa del Mercado esperados en diciembre de 2004 y marzo de 2005; y expectativas sobre crecimiento del PIB para 2004 y 2005.

⁴ Al ser $f(I)$ común a todos los individuos, su valor esperado por definición es $E(f(I)) = n f(I) / n$, que como se ve claramente es igual a $f(I)$.

Usando E-views 6.0 se obtuvieron las desviaciones de las predicciones con respecto a la media para obtener las variables independientes. Una vez obtenidas las 8 variables expresadas como desviaciones de las predicciones individuales con respecto a la media, se corrieron sendos modelos para diagnosticar la presencia o ausencia de efecto rebaño en la formación de esas expectativas. A continuación se presentan los resultados más relevantes.

En la Tabla 1, se muestra la regresión correspondiente a las expectativas de inflación con horizonte temporal de tres meses (DESX04), es decir la inflación anual que se espera para diciembre de 2004. Se puede observar bien sea mirando el estadístico t , o el p-valor, que se halla evidencia sobre la presencia de efecto rebaño. La hipótesis nula, es que el parámetro es igual a cero. Según la estimación la probabilidad de aceptarla es de 0.9998.

Lo anterior significa que todos los individuos de la muestra esperan la misma inflación, estadísticamente hablando. Como se muestra más adelante, se halla evidencia a favor del efecto rebaño también en la DTF cuando el horizonte temporal es muy corto.

Tabla 1
Estimación del efecto Rebaño para las Expectativas de Inflación

Dependent Variable: DESX04
Method: Least Squares
Date: 01/04/05 Time: 15:47
Sample: 1 105
Included observations: 105

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.38E-16	0.045418	7.45E-15	0.9998
R-squared	0.000000	Mean dependent var		3.39E-16
Adjusted R-squared	0.000000	S.D. dependent var		0.465394
S.E. of Regression	0.465394	Akaike info criterion		1.317611
Sum squared resid	22.52548	Schwarz criterion		1.342887
Log likelihood	-68.17459	Durbin-Watson stat		2.308986

Igualmente, al regresar las desviaciones de las expectativas sobre tasa de cambio con horizonte temporal de 6 meses (TRMMAR05) se puede afirmar, con suficiente certeza, que hay efecto rebaño. En la tabla 2 se muestran los resultados, donde puede observarse que al 1 % de significancia se acepta la hipótesis nula, lo que quiere decir que la constante C del modelo es estadísticamente igual a cero. En otras palabras esto significa que en la muestra las desviaciones de las predicciones con respecto a la media no son estadísticamente significativas, los agentes predicen lo mismo, de manera que el efecto individual no es relevante en la formación de estas expectativas.

Otros resultados se resumen en la Tabla 3. En la tabla se muestra cuales estimaciones arrojaron evidencia, y con que nivel de significancia, sobre la existencia de efecto rebaño. Por ejemplo en la tabla 1, la probabilidad de que el intercepto sea nulo, es casi igual a 1, esto se refleja en la tabla 3 como existencia de efecto rebaño en las expectativas de inflación anual para diciembre de 2004.

Tabla 2
Estimación del efecto Rebaño para las Expectativas de Tipo de Cambio

Dependent Variable: TRM05
Method: Least Squares
Date: 03/09/05 Time: 10:34
Sample: 1 105
Included observations: 100
Excluded observations: 5

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-.134E-13	14.53244	-9.24E-15	1.0000
R-squared	0.000000	Mean dependent var	-1.41E-13	
Adjusted R-squared	0.000000	S.D. dependent var	141.3244	
S.E. of Regression	145.3244	Akaike info criterion	12.80576	
Sum squared resid	2060799.	Schwarz criterion	12.83182	
Log likelihood	-639.2882	Durbin-Watson stat	0.289148	

Tabla 3

	Efecto Rebaño (10% de significancia)	
	Si	No
3 Meses		
Inflación Anual Esperada	x	
Expectativa DTF	x	
Expectativa TRM	x	
6 Meses		
Inflación Anual Esperada	x	
Expectativa DTF	x	
Expectativa TRM	x	

IV. Conclusiones

Una gran parte del análisis económico se hace suponiendo que los individuos forman sus expectativas racionalmente. Así, los autores que han tratado tópicos tan fundamentales como la ineffectividad de la política, la neutralidad del dinero o la política de estabilización han hallado en las expectativas racionales el elemento clave para trascender sus propios límites. Al trascender dichos límites la teoría económica se ha enriquecido a la vez que se han incrementado sus facultades para explicar fenómenos socioeconómicos.

Pero la misma importancia de las expectativas racionales nos lega la responsabilidad de mirarnos críticamente como agentes económicos, en vez de economistas. Como economistas estamos acostumbrados a hablar de un agente representativo, que por vicios de la profesión suponemos racional y atormentado por una afanosa necesidad de optimizar. Esa necesidad convierte al Homo Oeconomicus en una solícita máquina que calcula cuanto tiempo dedicar a la contemplación de un jardín, mediante la maximización de una función objetivo siempre sujeta a unas limitaciones que a menudo son resultado del sentido común. Como agentes económicos sin embargo, enfrentamos los mismos problemas que los Homo Oeconomicus, aunque nuestra capacidad y disposición a ejecutar complejos razonamientos difiera en gran medida.

A fin de dar una mirada crítica, se realizó un ejercicio empírico que permite plantear dudas razonables sobre la formación de las expectativas racionales. Según los autores citados en el presente trabajo, los agentes deben hacer su mayor esfuerzo en recolectar y utilizar óptimamente toda la información que les permita hacerse la idea más acertada sobre un evento futuro. Según lo anterior el único objetivo que debe dirigir sus actos es el de realizar la mejor predicción posible. Si se prueba la existencia de objetivos distintos, se hallará una duda razonable sobre la racionalidad en la formación de las expectativas. De esta manera se buscaron y encontraron dos comportamientos que comprometen la formación racional de expectativas.

En primer lugar se halló la presencia de un efecto conocido como efecto rebaño según el cual las personas tienden a predecir la media de las predicciones individuales. La presencia de este efecto es particularmente clara en la formación de expectativas sobre inflación. Esto puede deberse en parte a la creciente credibilidad que desde hace años generan los lineamientos en materia inflacionaria propuestos por la Junta Directiva del Banco de la República. En ese sentido es natural que la meta propuesta por el Banco coincida estadísticamente con la media de las predicciones, y con las predicciones individuales. Según esto, es claro que todo el peso de la formación de la expectativa está recayendo en la parte común a los individuos, que es función de la información pública y que en este caso son los anuncios hechos por el Banco.

Este comportamiento de manada en la formación de expectativas está también presente en las expectativas sobre DTF. El resultado, que el lector puede consultar en el anexo, es que con probabilidad 1, la media de las desviaciones de las predicciones con respecto a su media, es cero (en el anexo se muestran la regresión y el gráfico de dispersión). Se está

hablando de que las personas que respondieron la encuesta predican de manera idéntica la tasa promedio que pagarán los certificados de depósito a términos de 90 días, en ambos horizontes temporales. La única explicación que plausible es que las personas entrevistadas son incapaces de formar expectativas sobre esta variable, y debieron consultar alguna predicción previamente realizada y muy difundida, digamos que motivados por el temor a poner en evidencia su ignorancia sobre la DTF, puesto que no se puede hablar de gerentes tratando de enviar la señal correcta al mercado laboral como en el modelo de Banerjee.

A propósito de la formación de expectativas sobre el tipo de cambio, tasa representativa del mercado, también se halló fuerte evidencia sobre la presencia de efecto de rebaño. Quiere decir esto, que la formación de expectativas sobre los valores futuros que tomará la tasa de cambio, se está haciendo de manera que todo el peso recae sobre lo que en la formulación de Ito (1990) tiene como argumento la información pública. El efecto de la edad sobre las expectativas, que se obtuvo según las recomendaciones de Pons (2003), nos dice por un lado que las predicciones sobre el valor del dólar van ganando audacia a medida que se envejece, mientras que las predicciones sobre el crecimiento son más conservadoras. Sin embargo no es el objetivo de este trabajo, aventurar conjeturas sobre las causas de estos comportamientos, objetivo que es mucho más acorde con la jurisdicción de la sicología experimental.

¿Qué implicaciones tienen estos hallazgos para las expectativas racionales, siendo éstas el supuesto estrella en la modelación macroeconómica desde los años 70? La formación racional de expectativas requiere que los agentes usen óptimamente toda la información disponible para tal fin. Y cuando se forman de acuerdo a estos supuestos, las implicaciones para la economía son otras si se comparan con una economía keynesiana por ejemplo - a esto se debió en parte el candente debate entre los economistas de los años 70 -. Fue así que Lucas pudo formular su crítica y fue con la hipótesis de expectativas racionales como carro de batalla que un pequeño grupo de economistas, Lucas, Sargent y Barro entre otros, libraron su ataque contra la economía tradicional eminentemente keynesiana. De manera que, siendo tal su importancia, los logros obtenidos desde entonces se verían comprometidos, pues al parecer hay diversas cosas que influyen en la enunciación de predicciones como las consideraciones sobre reputación, el grado de aversión al riesgo, la obstinación, etc.⁵ Y no solo la intención de hacerse la idea más clara posible sobre el futuro.

Pero no se debe olvidar que asistimos a la ciencia que ha sacralizado el *ceteris paribus*, y que los supuestos hacen por los economistas lo que hacen los lienzos por los pintores. Es pertinente recordar una idea que siempre será actual en la discusión metodológica: la importancia radica en el “como si”. Los agentes forman sus expectativas como si usaran óptimamente toda la información disponible para ello. Sería ingenuo pensar que la gente

⁵ Ito (1991) y Pons (2003), enumeran muchos casos que sin implicar irracionalidad, pueden comprometer la calidad de las predicciones.

en la calle lo hiciera, después de todo lo bello de la economía es que crea modelos para aprehender realidades más complejas. Además como precisa McCallum, la fuerza de la Hipótesis natural, como la llaman algunos autores, radica precisamente en la debilidad de sus rivales que implican patrones sistemáticos de error. Así que, a la hora de formular un supuesto en una construcción imaginaria, ¿porqué conformarse con hipótesis menores pudiendo simplemente suponer más? La hipótesis de expectativas racionales, ha probado su valía más allá de toda duda, y ese mérito no debe medirse de acuerdo con su valor de verdad.

Bibliografía

- ARROW, Kenneth (1978). "The Future and the Present in Economic Life", en *Economic Inquiry* Vol.16, No. 2, abril de 1978, pp.157-69.
- BANERJEE, Abhijit (1992). "A Simple Model of Herd Behavior", en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, No. 3, agosto de 1992, pp. 797-817.
- COWLES, Alfred III (1933). "Can Stock Market Forecasters forecast?", en *Econometrica*, Vol. 1, No. 3, julio de 1933, pp. 309-324.
- FROOT, Kenneth., SCHARFSTEIN, David y STEIN, Jeremy (1990). "Herd on the Street: Informational Inefficiencies in a Market with Short Term Speculation", en *NBER Working Paper* No. 3250.
- HABERLER, Gottfried (1980). "Critical Notes on Rational and Irrational Expectations", en *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 12, No. 4, noviembre de 1980, pp. 833-836
- ITO, Takatoshi (1990). "Foreign exchange Rate Expectations: Micro Survey Data" en *American Economic Review*, Vol. 80, No. 3, junio de 1990, pp. 434-49.
- KEUZENKAMP, Hugo (1991). "A precursor to Muth: Timbergen's 1932 Model of Rational Expectations", en *The Economic Journal*, Vol. 101, No. 408, septiembre de 1991, pp. 1245-53.
- LUCAS, Robert:
- 1972 "Expectation and the Neutrality of Money", en *Journal of Economic Theory*, Vol. 4, No. 2, abril de 1972, pp.103-124.
- 1996 "Nobel Lecture: Monetary Neutrality", en *Journal of Political Economy*, vol. 104, No. 4, agosto de 1996, pp. 661-682.
- MCCALLUM, Bennett:
- 1980 "Rational Expectations and Macroeconomic Stabilization: an Overview", en *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 12, No. 4, noviembre de 1989, pp. 716-746
- 1994 "Macroeconomics after two Decades of Rational Expectations", en *NBER Working Paper* No. W4367.
- MUTH, John (1961). "Rational Expectations and the Theory of Price Movements", en *Econometrica*, Vol. 29, No. 3, Julio de 1961, pp. 315-335.
- PONS, Jordi (2003). "Obstinación, Reputación y Efecto Rebaño", en *Revista de Economía Aplicada* Vol. 11, No. 32, enero de 2003, pp. 97-114.
- SAMUELSON, Paul (1958). "An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without Contrivance of Money", en *Journal of Political Economy*, Vol. 66, No. 6, noviembre de 1958 pp. 467-482.

- SCHARFSTEIN, David y STEIN, Jeremy (1990). "Herd Behavior and Investment", en *American Economic Review*, Vol 80., No. 3, febrero de 1990, pp. 465-479.
- STIGLITZ, Joseph (2003). *Los Felices 90: La semilla de la destrucción*. Santillana

LA DISPUTA POLÍTICA EN TORNO A LA ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DE 2007*

María Teresa Pinto Ocampo **

Resumen

El artículo analiza el proceso de confrontación electoral en el municipio de Santiago de Cali en torno a la elección del alcalde de la ciudad (septiembre a octubre 2007). Reflexiona sobre los códigos simbólicos y los imaginarios bajo los cuales se desplegó el proceso de disputa, presenta los perfiles de los candidatos y los diferentes elementos de la campaña (examinando el tipo de polarización y las estrategias electorales puestas en marcha). Se concluye con una serie de reflexiones e hipótesis de trabajo.

Abstract

This article analyzes the electoral process in the town of Santiago de Cali on the election of the Mayor of the city (September-October 2007). Discusses the imaginary and symbolic codes under which the process of dispute took place, presents the profiles of the candidates and the different elements of the campaign (considering the kind of polarization and electoral strategies implemented). It concludes with a series of reflections and working hypothesis.

Palabras clave: Sistemas Políticos Urbanos, Santiago de Cali, Elecciones Locales, Colombia, Proceso Electoral.

Key words: Urban Political Systems, Santiago de Cali, Local Elections, Colombia, Electoral Process.

* Artículo desarrollado en el marco de la investigación del IEPRI de la Universidad Nacional “Disputa política en el área andina”. Asimismo, contó con los aportes del proyecto “Elige Bien Vallecaucano” de la Universidad del Valle y de la investigación “Sistemas Políticos Urbanos” a cargo del profesor Paul Bromberg de la Universidad Nacional. Agradecemos al equipo de América Andina y especialmente al cartógrafo y amigo Jorge Mendoza. Igualmente a los evaluadores anónimos por sus recomendaciones. Artículo recibido el 22 de Abril de 2008, aprobado el 25 de Mayo de 2008.

** Politóloga y magíster en Estudios Políticos. Profesora Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales (IEPRI) de la Universidad Nacional de Colombia. Dirección electrónica: maritepi@yahoo.com.mx.

1. Algunos datos introductorios

El 28 de octubre de 2007 se realizaron elecciones regionales conducentes a elegir los ejecutivos y los legislativos regionales y locales (gobernadores, alcaldes, asambleístas, concejales y miembros de las Juntas Administradoras Locales). En la capital vallecaucana se eligieron 21 concejales (entre 253 candidatos inscritos distribuidos en 16 listas, de las cuales la mitad estaban avaladas por movimientos políticos y la otra mitad por partidos políticos). Para ocupar alguna de las 21 curules a la Asamblea del Valle se presentaron 138 candidaturas (distribuidas en 10 listas, 7 avaladas por partidos y 3 por movimientos políticos).¹ En cuanto a la disputa por los cargos ejecutivos se presentaron 8 candidatos a gobernador y 9 candidatos a alcalde² (aunque Carlos Urresty renunció a su candidatura en septiembre no alcanzó a ser retirado del tarjetón electoral). El censo electoral del municipio de Cali fue de 1.320.791 votantes. El apoyo electoral a los anteriores alcaldes se había registrado de la siguiente manera: Apolinar Salcedo del Movimiento Si Colombia (2004-2007) con 180.736 sufragios (39,6%) y Jhon Maro Rodríguez (2001-2003) elegido con 174.253 votos.³

El presente artículo se concentra en el análisis del proceso de competencia política para alcanzar la alcaldía del municipio del Santiago de Cali. Para esta elección fueron inscritos los siguientes candidatos avalados de la siguiente manera: Jorge Iván Ospina (Podemos Cali), Francisco José Lloreda (Cali Una Nueva Ciudad), Bruno Díaz (Polo Democrático Alternativo -PDA-), Diego Luís Hurtado (Movimiento Nacional Afrocolombiano "Afro"), Jorge Portocarrero (Movimiento Autoridades Indígenas de Colombia), Luís Fernando Cruz Gómez (Cali No Se Rinde), John Maro Rodríguez (Partido Colombia Democrática), Jorge Isaac Tobón (Movimiento Apertura Liberal), Carlos Urresty (Movimiento Alas-Equipo Colombia). De estas candidaturas las siguientes se inscribieron a través de firmas ciudadanas: Luís Fernando Cruz (70.000 firmas), Jorge Iván Ospina (155.000 firmas), Francisco José Lloreda (201.451 firmas), y Diego Luís Hurtado (Diario Occidente 16/08/2007 y 29/10/2007).

¹ Fuente: *El País* (28/10/2007^a, p. A10, 28/10/2007^b, p. A10) y *Diario Occidente* (26/10/2007^a).

² Registraduría Nacional del Estado Civil <http://www.registraduria.gov.co/reselec2007/1028/index.html>. Según el orden de aparición en el tarjetón electoral: Alejandro De Lima (Movimiento Alas-Equipo Colombia), Francisco José Lamus (Movimiento Alianza Social Afrocolombiana "Asa"), Fabiola Perdomo (Movimiento Alianza Social Indígena), Heyder Orlando Gómez (Movimiento "Mira"), Francisco Javier Murgueitio (Partido Conservador Colombiano), María Del Socorro Bustamante (Partido Liberal Colombiano), Orlando Riascos (Polo Democrático Alternativo) y Juan Carlos Abadía (Por Un Valle Seguro).

Los alcaldes anteriores fueron: Germán Villegas Villegas (1990-1992), Rodrigo Guerrero Velasco (1992-1994), Mauricio Guzmán Cuevas y Julio César Martínez Payán (1995 - 1997) y Ricardo Cobo Lloreda (1998-2000).

Frente a esta pluralidad de candidaturas rápidamente solo dos candidatos concentraron las posibilidades reales de ganar las elecciones ya que la campaña tempranamente se polarizó entre Jorge Iván Ospina y Francisco José Lloreda (como se muestra en las encuestas de intención de voto presentadas en el Anexo).⁴ Por este motivo, el presente artículo se concentra en analizar diferentes aspectos de este proceso de confrontación electoral dentro de estos dos candidatos.

Dividiremos la reflexión en los siguientes apartes: una exposición de los códigos y símbolos que moldearon el proceso electoral, una presentación de los candidatos y los imaginarios de campaña que se movilizaron, un análisis de los elementos propios de la campaña (las disputas que se presentaron y las estrategias electorales), la presentación de las encuestas y unas consideraciones en torno a ellas, para finalizar con unas conclusiones tentativas.

2. Descifrando el proceso electoral: los códigos políticos y sociales para la elección

Los procesos electorales no se realizan en el vacío. No existe un espacio aséptico de intercambio político donde electores y candidatos se encuentran libres de determinantes “externos” (de tipo cultural, político, social, económico y mediático) para intercambiar votos por políticas públicas o, para ser más precisos, promesas de políticas públicas.⁵ Por el contrario, estos procesos políticos se realizan dentro de un marco político-cultural basado en diferentes códigos de interpretación y pertenencia: los códigos ideológicos (dados por la ubicación dentro de la izquierda y la derecha), los códigos étnicos (códigos que pueden estar o no politizados), entre otros. Todos estos elementos los consideramos códigos pues constituyen el lenguaje simbólico a través de los cuales candidatos y electores reinterpretan los diversos mensajes: los de la campaña publicitaria de los candidatos, los de los artículos y comentarios de los medios de comunicación, los de sus amigos y vecinos en las discusiones y debates cotidianos sobre la elección, por nombrar solo algunos ejemplos.

En este contexto, el principal código de interpretación del proceso electoral tuvo como marco de referencia la sensación generalizada de que esas elecciones eran esenciales para marcar un punto de quiebre dentro de la crisis en la que se había sumido el municipio tras los últimos gobiernos locales. Recordemos como en la década de los ochenta Cali era

⁴ Según las encuestas realizadas en el *Diario Occidente* la concentración de la intención de voto en estos dos candidatos fue: julio 39,40%, septiembre 65,60%, mediados de octubre 81% y finales de octubre: 89,90% (*Diario Occidente* 25/07/2007, 12/09/2007, 12/10/2007, 18/10/2007, 19/10/2007, 24/10/2007). Según las encuestas de *El País*: junio 46%, agosto 65%, septiembre 68%, 11 de octubre 71,34%, 21 de octubre 85,50%, 26 de octubre 81,62% (*El País* 24/08/2007, p. A4, 28/09/2007, p. A2, 19/10/2007, p. A5, 25/10/2007, p. A2, 27/10/2007, p. A12 y 28/10/2007, p. A13). Ver Anexo.

⁵ Esta idea del espacio de intercambio “aséptico”, desinfectado y libre de interferencias “externas” (como la cultura) es desarrollado por la teoría de la elección racional.

considerada la ciudad cívica de Colombia por la amabilidad de sus habitantes y la hermosura general de la ciudad. Hoy los caleños encuentran su ciudad deteriorada (basuras, transporte deficiente, vías destrozadas, ausencia de cultura cívica, falta de autoridad, corrupción, inseguridad ciudadana, problemas medioambientales⁶). La encuesta realizada por el programa de la Cámara de Comercio “Cali Como Vamos” mostró como el 41% de los entrevistados consideraba que las cosas iban por mal camino (frente al 28% que las concebía por buen camino)⁷. Para retomar algunas citas de los espacios de opinión de diferentes medios de comunicación:

Nadie puede desconocer que las elecciones que se van a realizar el 28 de octubre [de 2007] son las de mayor importancia para recuperar el camino perdido, especialmente en Cali (Ocampo Londoño 24/08/2007, p. A9).

Una vez más Cali se encuentra frente a la posibilidad de corregir sus errores. Todos sabemos lo desafortunada que ha sido la ciudad al equivocarse una vez tras otra en la elección de sus gobernantes (Villaveces 29/09/2007, p. A11).

Es el caso de Cali, cuyo deterioro es tan evidente como lamentable. Una sucesión de cuatro alcaldes tiene a la otrora capital del civismo y la pujanza postrada. La ciudad no ha conseguido elegir un alcalde que revierta su dramática realidad, caracterizada por la desesperanza de sus habitantes y unos indicadores de gestión que están lejos de ser los mejores. Lo peor que podría pasarle a Cali es equivocarse por quinta vez en la elección de su alcalde y está necesitada de escoger a quien le asegure que va a gobernar con los mejores y con el mejor programa de gobierno (Editorial de *El Tiempo* 18/10/2007).

Asimismo, durante el acto de firma del Pacto de Transparencia por parte de los candidatos a la alcaldía de Cali, el Vicepresidente de la República afirmó: “El próximo alcalde de Cali deberá hacer esfuerzos monumentales para comenzar a recuperar la ciudad del deprimente estado en que se encuentra después de tres años de desgobierno” (*El País* 05/10/2007^a, p. A5).

Esta idea de que Cali había “tocado fondo” se materializó durante la alcaldía de Apolinar Salcedo (2004-2007) que focalizó el rechazo de varios sectores de la ciudadanía a su gestión política. Varias organizaciones sociales (Basta Ya, Huella Ciudadana y Cali Vive) adelantaron una recolección de firmas con miras a promover la revocatoria del mandatario. Firmas que fueron inscritas en la Registraduría en marzo de 2006 bajo la

⁶ Según los cálculos del Programa Nacional de Desarrollo Humano, Cali tiene una tasa de homicidios por cien mil habitantes de 75 (mientras en Bogotá es del 18.8, y en Medellín de 33.5%), la proporción de la malla vial que se encuentra en buen estado es del 2% (mientras que en Bogotá es del 32% y en Medellín del 53%) (*El País* 16/10/2007, p. B2).

⁷ Tomado de *El País* (06/09/2007, p. B1).

arenga “Ya basta”. Para Luis Alfredo Gómez, líder de la manifestación: “Los caleños hemos dado un gran paso para detener a los corruptos y acabar con los problemas que nos aquejan. La ciudadanía alzó su voz contra el Alcalde y las personas que lo rodean, los concejales y sus coaliciones”. Por su parte Adolfo Álvarez, representante del grupo de académicos que participó en el proceso afirmó: “Logramos romper la incredulidad de muchos. Esta es una prueba de que en Cali hay reserva moral” (Posada 03/24/2006).

En ese mismo mes la Procuraduría General había abierto pliego de cargos por el polémico contrato con la empresa “Sí Cali”, a la que se le adjudicó en concesión durante 15 años el recaudo de los impuestos del municipio. El ente de control formuló siete cargos contra el alcalde y su Secretaria de Hacienda, María del Rosario Peña.⁸ Finalmente, en mayo de 2007 Apolinar Salcedo fue destituido de su cargo e inhabilitado durante 14 años para ejercer cargos públicos o de elección popular por la Procuraduría General de la Nación por el contrato de 'modernización' del recaudo de impuestos del municipio con la empresa Si Cali.⁹ La revista *Semana* expuso a cabalidad el sentimiento generalizado dentro de los caleños:

La destitución de Salcedo llega en un difícil momento para la capital vallecaucana. Sitiada por el terrorismo y atrasada en su desarrollo por la ausencia de liderazgo del sector público, el fallo contra su Alcalde la lleva a tocar fondo. Por eso directivos gremiales y fuerzas vivas salieron al paso para anunciar que esta decisión deber ser vista como el fin de una larga crisis, propiciada por una racha de malas administraciones y la oportunidad para que la capital del Valle cambie de rumbo (Posada 05/08/2007).

La lectura del proceso electoral del 2007 esta marcado por este sentimiento generalizado de crisis política y social en el que naufragaba la ciudad. Se consideraba que los últimos gobiernos locales habían sumido a la ciudad en una situación de ingobernabilidad, de corrupción y de problemas sociales irresueltos. Durante la campaña se desarrolló todo un discurso en torno a la necesidad de “nuevos” liderazgos por lo cual los candidatos con vínculos los partidos tradicionales buscaron ocultarlos y presentarse como “independientes”. Veamos entonces los imaginarios en movimiento por los candidatos Jorge Iván Ospina y Francisco José Lloreda.

⁸ Para la descripción de este episodio ver Posada (03/24/2006)

⁹ En el fallo también se destituyó e inhabilitó a María del Rosario Peña Saavedra, secretaria de Hacienda municipal. El episodio definitivo terminó cuando el Consejo Superior de la Judicatura negó la apelación a la tutela con la cual el alcalde destituido (Apolinar Salcedo) aspiraba a ser restituido de su cargo (*El País* 24/08/2007, p. B5). Mandato finalizado por Ramiro Tafur Reyes (en ese momento presidente de la Sociedad de Agricultores y Ganaderos del Valle). Este alcalde fue elegido por el gobernador del Valle del Cauca, Angelino Garzón, de terna presentada por el movimiento Sí Colombia, partido al que pertenecía Salcedo.

3. “No nos fiamos de los políticos”: Los candidatos y los imaginarios de la campaña en movimiento

Presentando los perfiles académicos, profesionales y personales de los candidatos y las propuestas de los programas de gobierno como punto de partida para analizar los imaginarios que se pusieron en movimiento durante la campaña electoral. Partimos de la idea de que, si bien el proceso de ganar una elección supone una serie de decisiones estratégicas con respecto al candidato que se está posicionando, estas decisiones no se realizan en el vacío ya que tanto los electores como los candidatos llegan a la campaña y la elección con una historia previa conocida.

Jorge Iván Ospina es médico de la Universidad de la Habana en Cuba con especialización en gestión en salud (en la Universidad ICESI de Cali). Se ha desempeñado como consejero de Paz del Valle (durante la administración de Gustavo Álvarez Gardeazabal 1998-1999), secretario de Salud y de Gobierno de Cali (durante la administración de Jhon Maro Rodríguez 2001-2003), director del Hospital Universitario del Valle, director Hospital Carlos Holmes Trujillo. Su filiación partidista es independiente y su ubicación ideológica es de centro izquierda pero su historia familiar está marcada por ser el hijo del guerrillero del M-19, Iván Marino Ospina, asesinado por el ejército. En el programa de gobierno de Ospina Gómez (2007) no se presentaban planes y propuestas sino “principios rectores” para profundizar la democracia y para ser guía de las acciones de la administración (la solidaridad, la autonomía, la equidad social, la transparencia, la solución pacífica y concertada de los conflictos, la democracia participativa, la cultura ciudadana, el hábitat urbano, el derecho a la ciudad, el derecho a la vida).¹⁰

Francisco José Lloreda es abogado de la Universidad Javeriana de Bogotá, Magíster en Administración Pública de la Universidad de Columbia en Nueva York y candidato a Doctorado en Política de la Universidad de Oxford. Se desempeñó como Secretario Privado de la Alcaldía de Bogotá, Secretario General y Director de Planeación de Santiago de Cali, Director de Hacienda Municipal, Alcalde de Santiago de Cali en calidad de encargado. Fundador y Director Ejecutivo de la Federación Colombiana de Municipios y Ministro de Educación Nacional. Asimismo fue profesor y Director del Observatorio de

¹⁰ Según el programa de gobierno de Ospina Gómez (2007) “la ciudad que podemos”, Cali debe ser una: ciudad visionaria (visión a largo plazo), democrática (superación de la exclusión y la garantía de los derechos y deberes, participación de los ciudadanos y ciudadanas en la toma de decisiones y en la inversión equitativa del recurso público a partir de presupuestos participativos), segura (prevención de los factores de riesgo de la violencia, control y reducción de los grupos criminales), saludable, deportiva y de sana recreación, cultural (fomento de las expresiones culturales propias de Cali), educativa, verde y, finalmente, incluyente (políticas públicas en beneficio de la juventud, la mujer, la niñez, de los sectores LGBT, que reconozca derechos sociales, políticos, económicos y culturales, que promuevan una lucha frontal contra el hambre, la pobreza, la indigencia y el analfabetismo).

Políticas Públicas de la Universidad Icesi de Santiago de Cali.¹¹ Este candidato suele ser identificado como un político de centro derecha moderada y es la tercera vez que se presenta a las elecciones (en 1997 por el Partido Conservador y en 2003 por el Movimiento Cívico Independiente). Lloreda es “Herederero de una de las casas políticas conservadoras más tradicionales del Valle del Cauca, el lloredismo, propietario y director del principal periódico del departamento, *El País*, y muy cercano a los dos últimos presidentes del país, Álvaro Uribe y Andrés Pastrana” (*Revista Semana* 27/10/2007). Se puede considerar este candidato como miembro “de la llamada política de los notables, donde se comprometen en el ejercicio directo de la actividad miembros prestantes de la burguesía local” (Juan Manuel Ospina, 23/12/2002). En cuanto a su programa de gobierno inscrito ante la Registraduría, este se focalizaba en cuatro ejes temáticos: 1. Seguridad y Convivencia. 2. Inclusión social. 3. Recuperación Física y Ambiental. 4. No más corrupción.¹²

Con estos elementos de las hojas de vida de cada uno de los candidatos analicemos entonces los imaginarios de campaña puestos en movimiento durante la disputa política. Primero, los candidatos con mayores posibilidades de ser elegidos se presentaron como “gestores políticos” frente a la óptica de “políticos” (que para la visión de los colombianos es sinónimo de “politiqueros”). Al presentar sus hojas de vida los candidatos resaltaban su formación y su amplia experiencia en el manejo de los asuntos públicos, igualmente cada candidato enfatizaba su reputación tecnocrática en la administración pública representada en el “médico con espíritu de servicio” (Ospina) y en el “político eficiente” (Lloreda).

Segundo, tanto Ospina como Lloreda, apelaron a los mismos valores y símbolos culturales basados en una pertenencia abstracta a una comunidad imaginada de lo “caleño”.¹³ Esta identidad abstracta de lo “cívico” se posicionó frente a identidades

¹¹ Según los datos del perfil del candidato en la página de Internet oficial: www.kikolloredaalcalde.com/perfil.html. Ver también http://www3.terra.com.co/elecciones_2007/articulo/html/vbe355.htm#uno (noviembre de 2007)

¹² Los puntos específicos a desarrollar eran (Lloreda Mera 2007): 1. Seguridad y Convivencia (presencia permanente de autoridades en lugares de alta criminalidad, creación de cuerpos elites de la policía, trabajo coordinado con empresas de seguridad privada y vigilancia comunitaria, apoyo jueces de paz, prevención violencia juvenil). 2. Inclusión social (mejorar la calidad en educación, legalizar asentamientos informales, convertir los ejidos en zonas de vivienda de interés social, apoyar la generación de empleo, mejorar los servicios públicos, mejorar el servicio de salud, apoyar la cultura, impulsar un gobierno participativo). 3. Recuperación Física y Ambiental (hacer de Cali una ciudad limpia y sostenible, recuperar la maya vial y el espacio público, promover la conectividad regional, impulsar la recuperación de parques). 4. No más corrupción (colaboradores idóneos, Consejos de Gobierno Comunitarios).

¹³ Ya Velásquez (1996, pp. 35-38) había planteado como la noción de civismo, como pauta de conducta y como imagen de Cali, implicaba un fuerte sentido de pertenencia a la ciudad y una cierta sensibilidad colectiva. Este modelo de conducta era desarrollado por las elites económicas y políticas de la región y se convirtió en un fuerte mecanismo de integración social que garantizaba una importante paz social en medio de las amplias desigualdades sociales.

alternativas de corte partidista (que han mostrado su inoperancia con las campañas anteriores de Lloreda y dada la crisis generalizada de los partidos políticos como instancias de representación) o identidades étnicas que por la importante presencia de afrodescendientes en Cali podría también haber cobrado importancia. Es así como la campaña no se basó en lógicas de la “exclusión” (lo liberal frente a lo conservador, la izquierda frente a la derecha, lo negro frente a lo blanco) sino que, por el contrario, buscó construir sentidos en torno a la inclusión con respecto a la “ciudadanía caleña”, donde la lealtad y la solidaridad hacia la ciudad trascendiera otras fronteras identitarias. Por ejemplo, el jingle de campaña de Ospina decía: “Si te duele la cabeza, si te duele el corazón. Si te duele el corazón por Cali, el medico es la solución. Venimos unidos, venimos de frente, venimos creando, ciudad diferente. Venimos luchando, venimos con fuerza, queremos a Cali, es la diferencia”.

4. Los elementos de la campaña

Cada proceso electoral se caracteriza por algunos elementos particulares. En el caso del proceso de elección del alcalde de Cali dos son los elementos en los que nos concentraremos: la polarización y las estrategias electorales.

a. Polarización sin politización

El proceso electoral es el espacio dentro de la política democrática destinado a la competencia de los programas políticos de los diferentes candidatos. Durante los meses anteriores a la fecha de la elección los diferentes escenarios del quehacer cotidiano y político (como los medios de comunicación, la academia, los gremios, los sindicatos, las Juntas de Acción Comunal, la familia, entre otros) son los círculos donde se deben presentar y discutir las ideas de cada uno de los candidatos (ideas que deben estar registradas ante la registraduría respectiva en la forma del Plan de Gobierno ya que la legislación colombiana postula el voto programático¹⁴). Lo interesante de la forma en que se llevo a cabo este proceso natural de competencia y disputa política entre los candidatos es que la discusión en torno a las ideas, las propuestas y los programas fue casi inexistente durante la campaña, la cual privilegio el enfrentamiento personal. Los temas mas destacados dentro de los pocos momentos en los que se discutieron propuestas fueron: la negativa a privatizar Emcali (la empresa de servicios públicos), la finalización del MIO (el sistema de transporte masivo de la ciudad) y la recuperación de la seguridad en la ciudad (Revista Semana 19/09/2007).

¹⁴ El voto programático supone que los electores eligen al candidato de su preferencia de acuerdo al programa que inscribieron en la Registraduria. El voto programático es la base de la revocatoria del mandato.

Entre las pocas diferencias programáticas tenemos: en el tema Educativo Lloreda expuso la contratación con particulares y privados para garantizar la calidad mientras que Ospina consideró el apoyo a la educación pública. En cuando a la seguridad, el médico propuso tres propósitos: autoridad sin autoritarismo pero con legitimidad, cultura ciudadana para aproximarnos a la sana fiesta y el trabaja en el control de los elementos que generan situaciones de riesgo y dolor como el porte de armas y el consumo de licor. Ospina defendió la Ley Zanahoria que impone un límite al horario de los locales donde se expende licor. Por su parte, Lloreda expresó la necesidad de desmontar la Ley Zanahoria argumentando que el Estado no debe restringir las libertades por su propia incapacidad de ejercer control.¹⁵

En este sentido, al no existir un amplio debate de ideas propias del voto programático, la campaña para la alcaldía de Cali se caracterizó por los altos niveles de polarización personal. Los ánimos de la polarización no se basaron en argumentos políticos sino en una lógica de desacreditación personal basada en elementos fuertemente emocionales. Esta polarización tuvo como uno de sus elementos principales la guerra sucia desatada dentro de los candidatos y sectores de la sociedad donde, a través de diferentes mensajes, se busca desacreditar y desprestigiar a los candidatos. Estas estrategias apelaban más a la emotividad y a la desinformación que a la disputa de proyectos políticos. La estrategia de desprestigio tuvo varios momentos. Primero, la aparición de mensajes anónimos en pasacalles, por ejemplo:



Fuente: *El País* (7/10/2007, p. 11A)

Frente a esta estrategia de desacreditación el candidato Ospina afirmó cuando se le pregunto su opinión sobre estas vallas: “Rechazo esa forma de expresión injuriosa, no es mi estilo. El debate político debe incluir un trabajo pedagógico para la comunidad y es la mejor oportunidad para empezar a cambiar la cultura ciudadana” (*El País* 07/10/2007, p. A11). El diario nacional *El Tiempo* (18/10/2007) en su Editorial nuevamente resaltó la presencia de la campaña sucia y tras recomendar a Lloreda como candidato expreso que este se había visto expuesto a la guerra de desacreditación personal:

“El más recomendable es el ex ministro Lloreda por su experiencia en el manejo público y por una hoja de vida intachable, que ha sido objeto de una feroz guerra sucia, sobre todo desde los medios más amarillistas de la ciudad, y

¹⁵ Para una descripción detallada de cada uno de los programas y su comparación ver www.eligebien.org.

que han tratado de enlodar sus opositores. Evidencia de que unas fuerzas políticas muy enquistadas en la vida de la ciudad están dispuestas a apelar a cualquier estratagema, por negra que sea, para no perder el poder y seguir exprimiendo los recursos municipales. El repunte de Ospina en las encuestas se lo atribuyen sus contradictores al hecho de que no pocos de aquellos personajes que encarnan el deterioro de la ciudad se han sumado a su campaña”.

Segundo, a Ospina se le atacó con el argumento de que la mayoría de sus asesores pertenecían al gobierno de Apolinar Salcedo (administración rechazada por Ospina como incorrecta por la “forma inapropiada de administrar lo público”). Por ejemplo, en entrevista a CM& Lloreda aseveró:

“Es muy importante que los colombianos sepan la verdad. Una cosa son los asesores que aparecían frente al público y otras quienes realmente manejaron el poder en el gobierno de Apolinar Salcedo, como Óscar Ayala, Pedro Castro, Elías García. En Cali es *'vox populi'* que ellos están detrás de la campaña de Jorge Iván Ospina. Lamento que él lo niegue, seguramente porque son compañías vergonzantes. No hay que ser un perito en Cali para saber cuáles son los respaldos políticos y quiénes están detrás de las campañas. Si Jorge Iván Ospina fuera consecuente con su ética, tendría que renunciar a su candidatura porque en Cali todos saben quiénes están con él, quiénes están impulsado la guerra sucia”.

Ospina respondió a estas afirmaciones: “En las guerras y en la vieja política ocurre que la verdad comienza a ser lacerada. Eso es mentira. No hay en mi campaña ni en mi equipo de trabajo personas que estén vinculadas directamente con la corrupción o con el gobierno de Apolinar” (*El País* 18/10/2007, p. A4).

El último episodio de la guerra sucia sucedió en torno a la supuesta denuncia de corrupción al sufragante (compra de votos) a Jorge Iván Ospina. Según algunas versiones, la campaña de Ospina ofrecía dinero a taxistas para que hablaran bien de este candidato a los pasajeros a cambio de dinero y la rifa de un taxi (*El País* 23/10/2007, p. A2). Según estas versiones, esta situación había llevado a que se abriera investigación contra la campaña de Ospina en el Tribunal Seccional de Garantías y Vigilancia Electoral del Valle del Cauca luego de hallar méritos para concluir que esta campaña estaba incurriendo en delitos electorales (*El País* 24/10/2007, p. A2 y 25/10/2007, p. A3).

La supuesta apertura de investigación generó un enfrentamiento interno del Tribunal Seccional entre el presidente (magistrado Pedro Ebert Murillo) y sus colegas Jorge Grueso y Lucy Esperanza González, estos últimos afirmaron que el Tribunal había abierto investigación en contra del candidato Ospina por presunta compra de votos. Según Murillo, Grueso y González violaron los protocolos internos al presentar ante la opinión pública y dar como un hecho cierto una denuncia ciudadana que ni siquiera había

sido estudiada al interior del Tribunal de Garantías (*El País* 26/10/2007^a, p. A2).¹⁶ De esta manera, el magistrado del Tribunal Seccional, Jorge Gruesso afirmó: “El doctor Jorge Iván Ospina tiene que responder como candidato y como supremo responsable de su campaña. El debe probar que no sabía y que lo hicieron a sus espaldas” (*El País* 26/10/2007^a, p. A2) en una clara contravía al derecho al debido proceso (específicamente a la presunción de inocencia) ya que no es Ospina quien debe probar su inocencia sino es el Estado quien debe comprobar que existió un delito. Se conoció entonces que los magistrados Jorge Gruesso y Lucy Esperanza González habían guardaron la denuncia anónima durante 20 días y la habían hecho pública a pocos días de las elecciones a motu proprio, haciéndola pasar como una decisión del tribunal (*Diario Occidente* 26/10/2007c). El magistrado Murillo finalmente afirmó:

"de manera maliciosa y calculadora ocultaron hasta el día viernes 19 de octubre, diez días después de haberla recibido, dándole un manejo inadecuado, hasta el punto de filtrar información de manera sesgada y emitiendo juicios a priori, a los medios de comunicación y de manera irregular sin ni siquiera haber escuchado a las personas a quienes les podía afectar estas declaraciones. [...] esta denuncia, lo más probable es que no tenga ningún tipo de tipicidad: pero llama mucho la atención que las mal llamadas por ellos actas de reparto se hagan a mis espaldas, se firmen supuestos comunicados de prensa de manera fría y calculada, contra determinados candidatos cuando con otros han sido benévolos hasta el punto de que en algunos casos han ampliado los plazos para la presentación de informes de ingresos y egresos de algunas campañas, cuando a otros ya se les había negado la misma solicitud" (*Diario Occidente* 26/10/2007d).

Frente a estos hechos el Consejo Nacional Electoral (CNE) relevó del conocimiento del proceso y suspendió a los magistrados del Tribunal de Garantías Electorales del Valle del Cauca: “Encontramos ligerezas e imprudencias en los pronunciamientos de los magistrados, en el caso de la presunta entrega de dadivas por parte de la campaña de Jorge Iván Ospina a los taxistas” aseguró el magistrado del CNE Joaquín José Vives (*El País* 27/10/2007, p. A6 y *Diario Occidente* 26/10/2007e). Frente a estas declaraciones de compra de votos Ospina afirmó que se estaba manipulando la información con la intención de afectar su imagen:

"Infortunadamente algunos sectores de nuestra ciudad, cuando una candidatura popular, que es un punto de encuentro como la nuestra, avanza a grandes pasos, buscan ponerle obstáculos de todo orden, injurias, calumnias,

¹⁶ El magistrado Pedro Ever Murillo afirmó: "Esto lo veo más por el lado de hacer un favor político y un daño, que de investigar, me da pena tenerlo que decir, porque me da dolor de Patria que se obre de manera dura con unas campañas y blanda con otras, pero lo peor no está ahí, lo peor está en que se utilice el nombre del tribunal para causarle daño a una determinada campaña. [...]. Aquí se formó una tempestad en un vaso de agua; me duele que dos magistrados, compañeros míos, a quienes aprecio, se hayan dejado meter en este problema casi personal contra una campaña" (cita *Diario Occidente* 25/10/2007).

mentiras y afirmaciones basadas en hechos no ciertos. [...]. A mis amigas y a mis amigos, ellos saben que yo sería incapaz de comprar un voto, que sería incapaz de presionar un voto, porque Dios me ha dado la capacidad de trabajo para que, a partir de mis hechos y mis ejecutorias, la gente tome la decisión de votar por Jorge Iván Ospina" (cita en *Diario Occidente* 25/10/2007).

Finalmente se conoció que la estrategia publicitaria con los taxistas para promover la candidatura de Ospina no hacía parte de la campaña del médico, sino que había sido diseñada por un empresario que respalda su aspiración como alcalde. El empresario de telefonía celular, Rufino José Castillo, dijo al *Diario Occidente* (25/10/2007):

"Esta estrategia no es de la campaña del doctor Ospina, es directamente mía, con recursos míos. [...]. Decidí hacer esto porque tengo identidad total con el candidato, máxime viendo los resultados de su gestión en el hospital, veo en él el liderazgo que necesita la ciudad y al votar por él tendré la tranquilidad de no cometer errores en la elección. [...]. Me decidí por los taxistas porque son un gremio que muestra gran favorabilidad por el doctor Ospina".

Consideramos entonces que la lógica de la polarización que se desplegó durante las campañas ha producido un enfrentamiento sin sentido político entre los candidatos. Durante los procesos de entrevista y debates públicos (televisados o no) los candidatos se encargaron de "sacarse los trapitos al sol" antes de priorizar la discusión de propuestas políticas.

b. Las estrategias electorales de la disputa política

La confrontación en las campañas electorales es un momento donde se despliegan las estrategias políticas. Ellas suponen el análisis y evaluación detallada de las decisiones políticas que se toman de acuerdo a los objetivos buscados. Estos objetivos puede ser variados: ganar las elecciones, medir el poder de convocatoria para posteriores negociaciones, participar en el debate político para posicionar temas y personas, proyectar candidatos para posteriores elecciones, entre otros. En este aparte, presentamos una reflexión en torno de las estrategias políticas elegidas por los dos candidatos más votados en este proceso de disputa política.

El primer elemento que salta la vista fue la clara apuesta de los dos candidatos por lanzar sus candidaturas de manera independiente de los partidos tradicionales (pero con alianzas estratégicas con diferentes sectores de los partidos). Esta idea se complementa con la búsqueda de ambos candidatos por formar una "gran coalición política y social" en torno a su candidatura. La pregunta que surge entonces es: ¿qué motivos llevaron a los dos candidatos más votados a tomar esta estrategia política? Sin lugar a dudas el desprestigio generalizado de los sectores políticos tradicionales fue un factor central. Esta decisión también puede hacer parte de la búsqueda conciente por lograr una gran alianza "atrappa todo" donde no se politizaban las identidades partidistas sino el sentido de pertenencia al

pequeño terruño constituido por la ciudad. Frente a la pregunta: usted rechazó ser el candidato del PDA, ¿no cree que a su papá le hubiera gustado que integrara ese partido?, Ospina contestó: “Creo que a mi papá le hubiera gustado verme con Cali. No me adherí porque necesitaba un punto de encuentro, donde confluyamos de todas partes sin importar si se es 'uribista' o no. Creo que el Polo no me daba ese espacio” (Mejía Upegui 29/10/2007).¹⁷ Por ello, los dos candidatos lanzaron sus candidaturas al centro del espectro político y sin identificarse con partidos políticos.

Segundo, los dos candidatos representan los mismos perfiles de personas “eficientes” en su desempeño profesional con importantes experiencias en la burocracia pública. La diferencia en cuanto al perfil esta dado por la vinculación de Lloreda con la política tradicional mientras que Ospina se presentó como un candidato novato en la política electoral.

Sin embargo, también existen diferencias en cuanto estilo de campaña que cada uno de los dos candidatos adelantó. Por un lado, Ospina adelantó la propuesta de organizar a los ciudadanos más activos políticamente en los GATOS. Estas eran las unidades organizativas de la campaña que orientaban, planeaban y ejecutaban las actividades de la campaña en lo sectorial y en los territoriales. Esta propuesta busca romper “con los modelos verticales y piramidal de organización política tradicional y busca del desarrollo del proceso participativos en la perspectiva de un gran movimiento que asuma, por encima los intereses particulares de partido, a Santiago de Cali, como sus prioridades”¹⁸ Finalmente se crearon 170 GATOS con el objetivo de acercar el proyecto político de Ospina a la comunidad y conocer sus necesidades (Jorge Iván Ospina en Mejía Upegui 29/10/2007).

Por el otro lado, Lloreda desarrolló un estilo mediático de propaganda privilegiando la convocatoria a través del ingreso directo las casas de los electores desde la televisión. La campaña también buscó acercar al líder a los sectores más desfavorecidos por lo cual del 3 al 7 de octubre el candidato y su equipo de campaña se trasladó a vivir al Distrito de Aguablanca (en el oriente y constituida por los barrios más deprimidos de la ciudad). Con esta iniciativa se buscaba disminuir el perfil del candidato como vinculado a los sectores pudientes de Cali.¹⁹ Según Lloreda: “Al Distrito hay que desestigmatizarlo. Aguablanca

¹⁷ Es de reconocer el éxito que tuvo la estrategia de Ospina en desvincularse del pasado guerrillero de su padre en un contexto nacional de fuerte polarización en torno al debate sobre la guerra y la política. En varias oportunidades Ospina condenó los “actos terroristas” y participó de manera activa en la marcha de junio de 2007 contra los atentados que sufrió Cali y que supuestamente habían sido perpetuados por las FARC.

¹⁸ Fuente: Pagina Oficial de la campaña de Ospina (<http://www.jorgeivanospina.com/html/content/view/29/83/septiembre de 2007>).

¹⁹ El apoyo de Lloreda dentro de los sectores empresariales quedo en evidencia con una encuesta realizada a este sector por el Centro Nacional de Consultoría y contratada por la Revista Credencial. Dentro de los empresarios un 65% apoyaría a Lloreda, el 17% a Ospina, el 5% a Cruz, el 2% a Díaz (*El País* 13/10/2007, p. A5).

será parte activa de las decisiones en materia de presupuesto y proyectos que ejecute la nueva Cali. Y esto lo vamos a lograr con el apoyo de quienes saben concretamente las necesidades prioritarias de cada barrio” (*El País* 26/09/2007, p. A4).

Las alianzas y apoyos políticos de cada uno de los candidatos también muestran diferencias en cuando a los apoyos alcanzados. Durante el proceso de adhesión los dos candidatos más votados siempre argumentaron que “los problemas de Cali no tienen color político” como discurso que daba paso a las diferentes muestras de apoyo sin perder su imagen de “independiente”. Lloreda contó con la maquinaria lloredista y pastranista aun presente en Cali y con el apoyo de la facción mayoritaria de Partido Conservador liderada por el Representante a la Cámara por el Valle del Cauca, Santiago Castro (*VoteBien.com* 2007). El Partido Liberal adhirió a la campaña de Lloreda a través del jefe único del partido, Cesar Gaviria Trujillo (*El País* 28/08/2007, p. A5), según expresó el dirigente liberal: “Cali no se puede volver a equivocar” (*El País* 29/09/2007, p. A7). También se adhirieron el conservadurismo holguinista, el Partido de la U y Cambio Radical (*El País* 31/08/2007, p. A5). El Movimiento Alas Equipo Colombia se sumó a la campaña de Lloreda con lo que la candidatura de Carlos Urresty fue declinada (*El País* 09/10/2007, p. A5). El movimiento Cambio Democrático (de tendencia conservadora) también se incorporó a la campaña de Lloreda (*El País* 26/10/2007b, p. A2).²⁰

A la campaña de Ospina adhirieron varios candidatos del Partido de la U como Jorge Oliverio Muñoz (a la Asamblea del Valle) y Oriana Carvajal (al Consejo de Cali) (*El País* 01/09/2007, p. A5), así como los dirigentes liberales Jorge Homero Giraldo (representante a la Cámara) y Mariano del Río (diputado a la Asamblea)

(*El País* 02/10/2007, p. A4). Ospina también realizó una alianza con el candidato a la gobernación del Valle (y posterior gobernador) Juan Carlos Abadía. Alianza que fue duramente criticada pues Abadía es hijo del ex senador Carlos Abadía, condenado en el proceso 8000 donde se vincularon varios políticos con el narcotráfico. Ospina recibió los respaldos del Movimiento Convergencia Ciudadana (quien también respaldó a la gobernación del Valle a Juan Carlos Abadía). Igualmente, se recibieron apoyos individuales de miembros del PDA (varios candidatos al Consejo de Cali y dos a la Asamblea del Valle) (*El País* 05/10/2007b, p. A5). La decisión de Ospina de aceptar el apoyo del partido Convergencia Ciudadana llevó a que el senador Jesús Enrique Piñacue (de la Alianza Social Indígena) le retirara su respaldo argumentado:

“La llegada a esta campaña de un movimiento cuestionado por la opinión pública y por la justicia colombiana pone nuestro proyecto en un escenario muy complicado; por lo tanto tomo distancia de esa candidatura. [...] la Alianza Social Indígena ha sido víctima de múltiples formas de violencia, especialmente la terrorista. Por lo tanto, estar en una campaña con un

²⁰ Interesante fue la adhesión de Esperanza Paz y Libertad (de tendencia de izquierda y donde militan varios desmovilizados del antiguo Ejército Popular de Liberación EPL) a la campaña de Lloreda (*El País* 26/10/2007b, p. A2).

proyecto como este [el de Convergencia Ciudadana] es desdecir de un propósito como el que tratamos de promover. [...]. La presencia de Convergencia Ciudadana en este proyecto nos pone en una situación de contradicción con el concepto de derechos humanos y de un concepto de Estado que haga del ejercicio de la política fundado en la transparencia en escenarios que nos permitan fundamentar el ejercicio del gobierno sin politiquería y sin crímenes de por medio” (*El País* 23/10/2007, p. A3).²¹

El análisis de la lluvia de apoyos expresados a los candidatos nos permite concluir varios elementos. Dentro de las adhesiones a la candidatura de Lloreda aparece una clara orientación conservadora y de partidos de derecha del espectro político. Asimismo, los dos partidos tradicionales (el Partido Liberal y el Partido Conservador) se inclinaron a favor de este candidato que buscaba presentarse como independiente. La campaña de Ospina, por su parte, recibió el soporte de un ala importante del PDA en Cali y de sectores de izquierda; asimismo, recibió apoyos individuales de líderes dentro de partidos de derecha como el Partido de la U. Sin embargo, ninguno de los dos candidatos que apoyaron a Ospina por el Partido de la U lograron curul (Oriana Carvajal obtuvo 5.113 votos y Jorge Oliverio Muñoz obtuvo 10.710). El apoyo más controvertido que recibió y acogió el médico fue el apoyo dado por el Movimiento Ciudadana en cabeza del candidato a la gobernación del Valle del Cauca, Juan Carlos Abadía. Este apoyo fue aprovechado para desatar una lluvia de críticas sobre todo al apoyo dado por el entonces senador Martínez por considerarlo “una persona controvertida”. Ospina argumentó que cuando el Senador había respaldado las dos campañas anteriores de Francisco Lloreda y la del presidente Uribe no existieron señalamientos en su contra. El apoyo dado y recibido por Convergencia Ciudadana nos permite mostrar como existe una gran similitud en ambas campañas ya que cada candidato recibió sin mayor problema los diferentes apoyos ofrecidos por otros líderes políticos (sin importar su filiación política ni su ideología).

Es de considerar cómo este desmedro de adhesiones que no respetaban los lineamientos de los partidos, generó descontento dentro de las direcciones nacionales y regionales de los mismos por la indisciplina interna que claramente amenazaba la coherencia organizativa y programática de estas instancias de mediación. Por ejemplo, Orlando Riascos, candidato del PDA a la gobernación del Valle, participó en el acto de adhesión de la disidencia polista a Jorge Iván Ospina. Situación que generó descontento dentro del PDA (*El País* 10/10/2007, p. A4). Finalmente Bruno Díaz, candidato a la alcaldía del PDA, acusó de doble militancia a Riascos y de actitudes oportunistas y clientelistas (*El País* 20/10/2007, p. A4). Por su parte, el senador Germán Vargas Lleras (director del Partido Cambio Radical) reiteró el apoyo de este partido a Lloreda para la Alcaldía (y Alejandro Delima para la gobernación del Valle) y afirmó: “la directriz del Partido es muy clara y hoy quiero decirles a militantes y aspirantes que la respeten o que quienes estén en

²¹ El retiro del apoyo por parte de la Alianza Social Indígena a Ospina tiene una especial connotación si se tiene en cuenta que el senador Piñacue acompañó la inscripción de la campaña a la alcaldía.

desacuerdo, que a la mayor brevedad renuncien”, haciendo referencia a que deberían devolver los avales o las curules (*El País* 10/17/2007, p. A4).

Existieron entonces estrategias diferentes en cuanto a la forma de hacer política y, por supuesto, de ganar votos. Si bien los candidatos tenían similitudes discursivas y simbólicas, existieron diferencias sustanciales en cuanto a las alianzas que establecieron. Pareciera que el discurso de los candidatos era: “vota por lo que digo, no por lo que hago”.

5. Contando en la campaña: los números de las encuestas y de la elección

La toma de decisión de los electores en un proceso político está marcada por la publicación de las encuestas por parte de los diferentes medios de comunicación. Para el caso de Colombia no se han realizado estudios sobre el efecto en los electores de esta información pero es evidente que ellas logran influenciar al votante. Este segmento busca presentar una reflexión sobre las encuestas de intención de voto para Alcalde publicadas en el *Diario Occidente* y en *El País* (ver Anexos, cuadros No. 2 y No. 3).

Las encuestas se empezaron a realizar a mediados del 2007 (junio) y todas ellas fueron contratadas por el diario que las publicó (en algunos casos con el apoyo de algún otro medio). Las firmas encuestadoras para el caso de las encuestas publicadas por *El País* fueron Gallup y YanHaas y todas ellas fueron realizadas por vía telefónica con muestras de 800 y 600 personas. Para el caso de la intención del voto publicada por el *Diario Occidente* todas ellas fueron realizadas por la firma encuestadora JPG Investigación de Mercados. Estas encuestas tuvieron como técnica de recolección de datos la entrevista personal cara a cara y la muestra contó con entre 600 y 1.600 personas encuestadas (con un muestreo probabilístico estratificado).

Los datos de intención de voto publicados muestran el claro asenso de Ospina y Lloreda desde la primera publicación de los datos. Ospina subió del 11% según la encuesta del *Diario Occidente* (y 15% para *El País*) al 52% en octubre (para el *Diario Occidente* y 33% para *El País*). Por su parte, Lloreda pasó de una intención de voto del 31% según *El País* (13% para el *Diario Occidente*) a un 48% (*El País*) y 38% (*Diario Occidente*).²² El crecimiento de

²² Es interesante resaltar cómo, según Ospina, las encuestas mostraban un claro interés por posicionar al candidato Lloreda. En sus propias palabras: “Observo un complot de encuestas con el claro interés de posicionar un candidato y no el interés de expresar lo que expresa nuestra gente” (*El País* 28/09/2007, p. A2). Este manejo desigual de la información por parte de los medios se observa en un ejercicio de parcial de monitoreo del diario regional *El País* donde se muestra la tendencia de una preferencia de este diario con la candidatura de Lloreda. Varios ejemplos de este manejo parcial de la información. Primero, el 18 de octubre (pagina A5) presento una noticia donde se presentaban los resultados de una encuesta que daba de ganador a Lloreda con una ventaja de 49,55% y en el recuadro traía el Editorial del diario nacional *El Tiempo* del día anterior en el cual mostraba su afinidad por este candidato. Lo interesante es que en este Editorial afirmaba: “En Cali, las elecciones se van a definir por 'voto-finish'. Dos candidatos, el ex ministro Kiko Lloreda y Jorge Iván Ospina, ex secretario de gobierno de un opaco alcalde, John Maro Rodríguez, se disputan la alcaldía”. La noticia presentaba recortaba este “voto-finish” y resaltaba

Ospina fue sustancialmente más significativo que el de Lloreda quien, si bien aumentó su caudal electoral desde su participación en la anterior jornada electoral, no sobrepasa ese techo de cristal de un poco más del 40% de los votos dentro del electorado (en 1997 obtuvo 143.253 votos (correspondientes al 35,3%), en el 2003 obtuvo 151.870 votos (37,8%) y en 2007 obtuvo 220.804 votos (41,84%).²³

Según los datos de las encuestas realizadas y publicadas por el *Diario Occidente*, en cuanto a la distribución de apoyo electoral de Ospina y Lloreda dentro de las 22 comunas en las que esta dividida Cali, Ospina, desde la primera recolección de información, aventajaba a Lloreda en un número importante de comunas. Para julio de 2007 el médico ganaba en 17 de las comunas (las comunas 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 20 y 21), mientras que Lloreda registra la mayor intención de voto en las cinco restantes (las comunas 1, 4, 13, 18 y 22) (*Diario Occidente* 12/09/2007). Ya para los primeros días de octubre Jorge Iván Ospina ocupaba el primer lugar en intención de voto en 18 de las 22 comunas, solo en dos comunas Lloreda lideraba las encuestas mientras que y otras dos los candidatos aparecían empatados (Ospina continuaba liderando en las comunas 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 18, 19 y 20, perdía la comuna 5 y la 17 y la 21 y ganaba la 1, 13 y la 18²⁴). Lloreda ganaría en las comunas 17 y 21, y hay empate en las comunas 5 y 22. Para mediados de octubre Ospina obtuvo el primer lugar de intención de voto en 13 comunas, Lloreda en seis y hubo empate en tres.²⁵ Ospina ganó en las comunas 1, 6, 7, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 19, 20 y 21. Lloreda ocupó en primer lugar en las comunas: 2, 3, 5, 12, 17 y 18. Se registraba empate en las comunas: 4, 8 y 22.

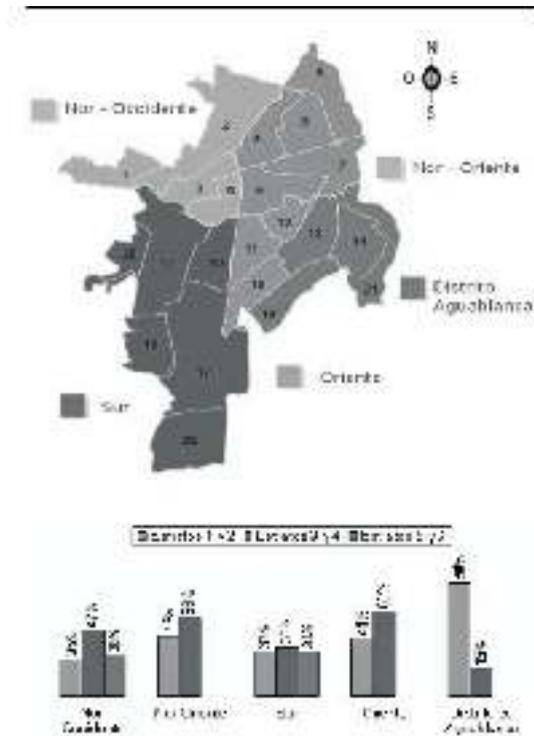
exclusivamente el apoyo a Lloreda. Segundo, durante los tres meses de revisión de prensa la única entrevista personal realizada en *El País* fue a Lloreda (entrevista que ocupó toda la página A11 del diario del 21 de octubre de 2007 y era resaltada en la primera página). Tercero, el 23 de octubre de 2007 apareció una nota en la que se acusaba a Ospina de compra de votos (*El País* 23/10/2007, p. A2).

²³ Datos tomados de Herrera Baltan (2008). Los porcentajes son obtenidos del total efectivo de votos (los cuales no incluyen los votos en blanco, los votos nulos y las tarjetas no marcadas).

²⁴ *Diario Occidente* (19/10/2007).

²⁵ *Diario Occidente* (19/10/2007).

Gráfico No. 1: Mapa de Santiago de Cali según estrato económico (por comunas-número y zonas colores-s-



Fuente: Napoleón Franco. Cali como vamos 2007.

Según estos datos Ospina mantuvo un importante liderazgo en la zona más desfavorecida de la ciudad (la zona de Aguablanca que esta compuesta por las comunas 13 a 16). Mientras que Lloreda desde octubre se mantuvo posicionado en la comuna 17 y 22 (de estratos 4, 5 y 6).²⁶ Estos datos sobre la intensión de voto según estratificación complementan la idea, presentada en párrafos anteriores, de que el proceso de disputa política no estuvo politizado discursivamente pero si en términos de las alianzas políticas y bases sociales.²⁷ Finalmente, los resultados electorales dieron como ganador a Jorge Iván Ospina con un porcentaje del 44.56% seguido de Francisco José Lloreda con el 37,01%.

²⁶ La caracterización de las comunas por estratos es tomada del *Diario Occidente* (12/20/2007).

²⁷ Para un análisis detallado de los resultados electorales por comuna y por variables socioeconómicas ver Herrera (2008). Allí se demuestra que existe una correlación significativa entre el estrato socioeconómico y las preferencias electorales. Lloreda es apoyado prioritariamente por los estratos 4, 5 y 6 mientras que Ospina concentra su apoyo en los estratos restantes.

Cuadro No. 1: Resultados para la Alcaldía de Cali (28 de octubre de 2007)

Candidato	Partido	Votos	Porcentaje
Jorge Iván Ospina	Podemos Cali	265.864	44,56
Francisco José Lloreda	Cali Una Nueva Ciudad	220.804	37,01
Bruno Díaz	Polo Democrático Alternativo	12.516	2,10
Diego Luís Hurtado	Movimiento Nacional Afrocolombiano "Afro"	8.145	1,37
Jorge Portocarrero	Movimiento Autoridades Indígenas De Colombia	7.437	1,25
Luís Fernando Cruz	Cali No Se Rinde	5.235	0,88
John Maro Rodríguez	Partido Colombia Democrática	3.706	0,62
Jorge Isaac Tobón	Movimiento Apertura Liberal	2.191	0,37
Carlos Urresty	Movimiento Alas -Equipo Colombia	1.895	0,32

Fuente: Registraduría Nacional del Estado Civil. <http://www.registraduria.gov.co/reselec2007/1028/index.html> (noviembre de 2007)
Mesas Informadas: 99.88%. Potencial electoral: 1.320.791. Total votantes 596.581 (45,17%). Total Votos por candidato: 527.793 (88,47%). Votos en Blanco 34.325 (5,75%). Votos Validos: 562.118 (94,22%). Votos nulos 9.529 (1,60%). Votos no marcados 24.934 (4,18%).

6. Conclusiones tentativas

Analizando el proceso electoral y los resultados electorales podemos plantear de manera tentativa varias conclusiones. Primero, la crisis de gobernabilidad y de gestión administrativa a la que se enfrenta Cali en los últimos años ha sido el principal código de interpretación predominante durante los procesos electorales. Cada uno de los candidatos ha buscado presentarse como la persona con las cualidades y habilidades necesarias para enfrentar la crisis. En el proceso de elección de octubre de 2007 la trayectoria política de los candidatos fue central (sobre todo su experiencia previa en el manejo de sus áreas de trabajo) mostrando como se cierran las posibilidades dentro del electorado a líderes mesiánicos y sin experiencia en el manejo de la “cosa pública”.

Segundo, dada las condiciones generales de crisis de los partidos y de ausencia de liderazgo (este último elemento particularmente fuerte en el Valle del Cauca), cualquier candidato que se presente exclusivamente en el marco programático y organizativo de estas instancias de mediación estará destinado a fracasar mientras no se recupere la credibilidad de los partidos (sobre todo los tradicionales). En este sentido, el aprendizaje a cargo de los políticos (y de los líderes interesados en ingresar a la lucha democrática) los ha llevado a entender que sus proyectos de ciudad deben estar anclados a visiones pluripartidistas donde tengan cabida los militantes y seguidores de las tendencias políticas más diversas. Del mismo modo, y producto de los altos niveles de confrontación ideológica partidista (sobre todo entre los partidos de la alianza uribista y los partidos de izquierda liderados por el PDA) los candidatos con más probabilidades de éxito serán aquellos que logren posicionarse (de manera creíble) en el centro del espectro político

apelando a identidades del sentido de pertenencia a la comunidad caleña. El triunfo de Jorge Iván Ospina, quien había ocupado varios cargos públicos pero ninguno de elección popular, es la prueba de esta situación ya que su reputación no se basa en la militancia política partidista sino en una hoja de vida con excelente desempeño en el sector público (sobre todo en el sector salud).

Bibliografía

- OSPINA GÓMEZ, Jorge Iván (2007). “Programa de gobierno para la alcaldía de Santiago de Cali (2008-2011) para 'que Cali vuelva a ser Cali'”, en http://www.eligebien.org/eligebien/index.php?option=com_remository&Itemid=41&func=fileinfo&id=10 (septiembre de 2007)
- LLOREDA MERA, Francisco José (2007). “Programa de Gobierno: La Nueva Cali. Alcalde 2008 2011”, en http://www.eligebien.org/eligebien/index.php?option=com_remository&Itemid=41&func=fileinfo&id=10 (septiembre de 2007)
- VELÁSQUEZ, Fabio (1996). “Una mirada desde Cali”, en Nuevas formas de participación política, IEPRI-Fescol, Bogota, pp. 33-46
- HERRERA BALTAN, Wilson (2008). “Análisis cartográfico y estadístico de las elecciones a la alcaldía de Santiago de Cali, 2007”, Tesis para optar por el título de Profesional en Estudios Políticos, Universidad del Valle.

El País

- El País* (22/05/2007) “Entrevista: “Mi polo es Cali”: Jorge Iván Ospina”
fuente: <http://www.elpais.com.co/paionline/notas/Mayo222007/ospina.html>
- El País* (24/08/2007) “Apolinar no será restituido alcalde” p. 5B.
- El País* (24/08/2007) “Kilo y Abadía amplían sus ventajas” p. A4.
- Ocampo Londoño (24/08/2007) “Elecciones básicas”, en *El País*, p. A9.
- El País* (28/08/2007) “Partido Liberal adhirió a la campaña de Lloreda”, p. A5.
- El País* (31/08/2007) “Aumentan apoyos de Lloreda”, p. A5.
- El País* (01/09/2007) “Candidatos de la U con Ospina”, p. A5.
- El País* (06/09/2007) “Cálenos evaluaron su ciudad”, p. B1.
- El País* (26/09/2007) “Kiko se traslada al Distrito”, p. A4.
- El País* (28/09/2007) “Kiko y Abadía con amplia ventaja”, p. A2.
- El País* (29/09/2007) “Jalón de orejas a dirigentes rojos”, p. A7.
- Villaveces, Ricardo (29/09/2007) “La hora de la verdad”, en *El País*, p. A11.
- El País* (02/10/2007) “Liberales con Ospina”, p. A4.
- El País* (05/10/2007a) “Una funesta herencia recibirá nuevo alcalde”, p. A5.
- El País* (05/10/2007b) “Convergencia con Ospina y Abadía”, p. A5.
- El País* (07/10/2007) “Guerra sucia se toma la campaña”, pag. A11.
- El País* (09/10/2007) “Adhesiones dinamizan campaña a la Alcaldía”, p. A5.

- El País* (10/10/2007) “Votaran en blanco para Gobernación”, p. A4.
El País (13/10/2007) “¿Y por quienes votaran los empresarios?”, p. A5.
El País (16/10/2007) “Cali tiene aun mucho por hacer en calidad de vida”, pp. B2-B3.
El País (17/10/2007) “Vargas Lleras llama al orden”, p. A4.
El País (18/10/2007) “Duro 'cara a cara' de Lloreda y Ospina en la televisión nacional”, p. A4.
El País (19/10/2007) “Ventaja de Kiko es de casi 30 puntos”, p. A5.
El País (20/10/2007) “Quienes apoyen a otro candidato, van a sufrir las consecuencias”, p. A4.
El País (23/10/2007) “Acusan a campaña de Ospina de incurrir en corrupción al votante”, p. A2.
El País (23/10/2007) “Piñacue abandona campaña de Ospina”, p. A3.
El País (24/10/2007) “Jorge Ivan Ospina le vendió su alma al diablo: Bruno Díaz”, p. A3.
El País (24/10/2007) “Vender el voto es una estupidez”, p. A2.
El País (25/10/2007) “Los votos no se compran señor Ospina”, p. A3.
El País (26/10/2007a) “CNE asume la investigación a campaña de Jorge Ivan Ospina”, p. A2.
El País (26/10/2007b) “Kiko recibió otras dos adhesiones”, p. A2.
El País (27/10/2007) “Según Llanas, Kiko será el nuevo alcalde de Cali”, p. A12.
El País (28/10/2007a) “Concejo, con muchos pretendientes”, p. A10.
El País (28/10/2007b) “Renovación fija en Asamblea”, p. A10.
El País (28/10/2007) “Aclaración: ficha técnica encuesta”, p. A13.

El Tiempo

- El Tiempo* (18/10/2007) “Editorial: Ciudades y alcaldes clave”
http://www.eltiempo.com/opinion/editorial/2007-10-18/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR-3770887.html (Octubre de 2007)

Diario Occidente (<http://www.diariooccidente.com.co/>)

- Diario Occidente* (25/07/2007) “Se acorta la distancia entre Kiko y Jorge Iván”.
Diario Occidente (16/08/2007) “Elecciones: están listos los candidatos”.
Diario Occidente (12/09/2007) “Jorge Iván Ospina le saca ventaja a Francisco Lloreda”.
Diario Occidente (12/10/2007) “Ospina gana en 18 comunas”.
Diario Occidente (18/10/2007) “Jorge Iván conserva el primer lugar en encuesta”.
Diario Occidente (19/10/2007) “Candidatos en paralelo”.
Diario Occidente (24/10/2007) “Jorge Iván Ospina aumenta su ventaja”.
Diario Occidente (25/10/2007) “No hay compra de votos en el caso de los taxis”.
Diario Occidente (26/10/2007a) “Llegó la hora de elegir bien”.
Diario Occidente (26/10/2007b) “División generó crisis”.

Diario Occidente (26/10/2007c) “Editorial: ¿Tribunal de garantías?”.

Diario Occidente (26/10/2007d) “División generó crisis”.

Diario Occidente (26/10/2007e) “Destituyen a magistrados del Tribunal Electoral”.

Diario Occidente (29/10/2007) “Cali se decidió por el médico”.

Semana (<http://www.semana.com>)

MEJÍA UPEGUI, Juan Esteban (29/10/2007) “Con el pueblo, con los votos, al poder”, en *Revista Semana*, http://www.semana.com/wf_InfoArticulo.aspx?idArt=107388 (diciembre de 2007).

OSPINA, Juan Manuel (23/12/2002) “Sí, Bogotá. ¿Y las otras qué?? Luego de ver la transformación de la capital, ¿qué está pasando en Medellín, Cali y Barranquilla?”, en *Revista Semana*, Edición No.1077, 2002.

POSADA, Fabio:

(03/24/2006). “Tarjeta roja para alcalde de Cali”, en: *Revista Semana*, en http://www.semana.com/wf_InfoArticulo.aspx?idArt=93479 (noviembre de 2007)

(05/08/2007). “Procuraduría ratifica fallo de destitución fulminante contra Alcalde de Cali”, en *Revista Semana*. http://www.semana.com/wf_InfoArticulo.aspx?IdArt=103103 (noviembre de 2007).

Revista Semana (19/09/2007) “Caleños toman el pulso a sus candidatos”.

Revista Semana (27/10/2007) “Estos son los candidatos en Cali y Valle. Vea aquí los perfiles de los aspirantes a la alcaldía y la gobernación”.

Páginas de internet

Registraduría Nacional del Estado Civil.

<http://www.registraduria.gov.co/reselec2007/1028/index.html> (noviembre de 2007)

Diario Occidente

<http://www.diariooccidente.com.co/> (noviembre de 2007)

El Tiempo

<http://www.eltiempo.com> (noviembre de 2007)

Página oficial de la campaña de Jorge Iván Ospina

<http://www.jorgeivanospina.com/html/> (noviembre de 2007)

Página oficial de la campaña de Francisco José Lloreda Mera

<http://www.kikolloredaalcalde.com/podc.html> (noviembre de 2007)

Página Elige Bien Vallecaucano (noviembre de 2007)
<http://www.eligebien.org/eligebien/>

Página VoteBien.com elecciones 2007 (noviembre de 2007)
http://www3.terra.com.co/elecciones_2007/

ANEXO 1: Encuestas sobre intención de voto

Cuadro No. 2: Encuestas sobre intención de voto publicadas en el diario El País (Alcaldía en Cali junio a octubre de 2007)

Candidato/Fecha	Junio	Agosto	Septiembre	6 al 11 de Octubre	18 a 21 de octubre	23 al 26 de octubre
Jorge Iván Ospina	15%	24%	26%	21,79%	42,9%	33,54%
Francisco José Lloreda	31%	41%	42%	49,55%	42,6%	48,08%
Jhon Maro Rodríguez	6%	6%	3%	1,11%	0,4%	1,03%
Bruno Díaz	4%	5%	7%	2,72%	1,3%	1,89%
Carlos Urresty		4%	Renuncio a su candidatura			
Diego Luis Hurtado	0%	2%	2%	2,16%	2,1%	
Jorge Portocarrero	0%	1%	0,25%	0,95%	1,9%	
Jorge Isaac Tobón	0%	1%	0,25%		0,4%	
Luis Fernando Cruz	1%	1%	0%	2,08%	1,4%	1,03%
Voto en Blanco	2%	2%	5%	5,5%	6,2%	2,85%
Ninguno/No votaría	5%	2%	1%			
No responde/No sabe	20%	11%	12%	6,52%		5,37%

Fuente: Encuesta Agosto de 2007: *El País* (24/08/2007, p. A4). Encuesta junio y septiembre de 2007: *El País* (28/09/2007, p. A2). Encuesta Octubre 6 al 11 de 2007: *El País* (19/10/2007, p. A5). Encuesta Octubre 18 al 21 de 2007: *El País* (25/10/2007, p. A2). Encuesta Octubre 23 al 26 de 2007: *El País* (27/10/2007, p. A12) y *El País* (28/10/2007, p. A13).

Fichas técnicas de las encuestas:

Encuesta realizada del 16 al 19 de agosto de 2007. Encuesta vía telefónica (600 personas). Margen de error del 4%. Firma encuestadora Gallup Colombia Ltda. Contratada por *El País*, *Caracol*, *El Colombiano*, *La Tarde*, *El Heraldo* y *Vanguardia Liberal*.

Encuesta realizada en septiembre de 2007. 400 encuestas en Cali. Firma encuestadora Gallup Colombia Ltda. Contratada por *El País*, *Caracol*, *El Colombiano*, *El Heraldo*.

Encuesta realizada los días 6, 8, 9 10 y 11 de octubre de 2007. 400 encuestas en Cali. Margen de error 4.9%. Encuestas vía telefónica aleatoria. Firma encuestadora YanHaas.

Contratada por RCN Radio y Televisión.

Encuesta realizada los días 18 al 21 de octubre de 2007. 800 encuestas (400 telefónicas y 400 personales). Firma encuestadora Gallup Colombia Ltda. Contratada por *El País*, *Caracol*, *El Colombiano*, *El Heraldó*.

Encuesta realizada los días 23 al 26 de octubre de 2007. Estrato socioeconómico 2 al 6. 400 encuestas en Cali. Encuestas telefónicas mediante una selección aleatoria. Margen de error del 4.9%. Contratada por RCN. Solo se encuestaron lo que afirmaron que definitivamente si votarían (la información de la ficha técnica apareció en *El País* 28/10/2007, p. A13).

Cuadro No. 3: Encuestas sobre intención de voto publicadas en el Diario Occidente (Alcaldía en Cali junio a octubre de 2007)

Candidato/Fecha	Junio	Julio 21 y 22	Septiem bre	Octub re	Octubre 13 y 14	Octubre 20 y 21
Jorge Iván Ospina	11,1%	19,0%	39,10%	31,8%	45%	51,60%
Francisco José Lloreda	12,9%	20,4%	26,50%	20,5%	35,50%	38,30%
Jhon Maro Rodríguez				1,1%	3,10%	0,88%
Bruno Díaz				4,1%	6,70%	2,70
Carlos Urresty				0,4%	Renuncio a su candidatura	
Diego Luís Hurtado				1,6%	1,40%	0,69%
Jorge Portocarrero				1,1%	1,30%	1,08%
Jorge Isaac Tobón				0,4%	0,20%	0,19%
Luís Fernando Cruz				0,4%	0,60%	0,88%
Voto en Blanco				0,8%	1,70%	1,19%
Ninguno de los anteriores		25,2%			1,10%	0,49%
No responde/No sabe			7,60%	4,9%	4,50%	2,00%

Fuente: Encuesta de julio: *Diario Occidente* (25/07/2007). Encuesta de Septiembre: *Diario Occidente* (12/09/2007). Encuesta de inicios de Octubre: *Diario Occidente* (12/10/2007). Encuesta del 13 y 14 de Octubre: *Diario Occidente* (18/10/2007 y 19/10/2007). Encuesta Octubre 20 y 21: *Diario Occidente* (24/10/2007).

Fichas técnicas de las encuestas:

Encuesta realizada en julio de 2007. 600 personas. Encuesta realizada por JPG Investigación de Mercados. Margen de error es de +/- 3.99%.

Encuesta realizada en septiembre 2007. 1.600 personas. Firma encuestadora JPG Investigación de Mercados. Contratada por el *Diario Occidente* y La U FM. Muestreo probabilístico estratificado aleatorio simple, con reposición. Técnica de recolección de datos: Entrevista personal cara a cara. Margen de error observado: El error estándar máximo observado es de +/- 2,43% para fenómenos de ocurrencia superiores al 50% y nivel de confianza del 95%. Encuesta realizada en octubre 13 y 14 de 2007. Consultó a 1.210 personas. Margen de error del 2.8%. Firma encuestadora JPG Investigación de Mercados. Contratada por el *Diario Occidente*. Muestreo probabilístico estratificado proporcional por comunas, aleatorio simple, con reposición, en lugares de concentración masiva. Tipo de recolección cara a cara. Encuesta realizada en octubre 20 y 21 de 2007. Consultó a 1.212 personas. Margen de error del 2.79%. Firma encuestadora JPG Investigación de Mercados. Contratada por el *Diario Occidente*. Muestreo probabilístico estratificado proporcional por comunas, aleatorio simple, con reposición, en lugares de concentración masiva. Tipo de recolección cara a cara.

ADAM SMITH, UN LIBERALISMO BIEN TEMPERADO*

Roland Pfefferkorn**

Resumen

Gracias a la inmensa fortuna que ha conocido *Enquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Adam Smith es considerado como el “padre fundador” de la economía política clásica. Una lectura rápida de la obra ha permitido a veces hacer del célebre economista un pensador simplemente liberal, en una acepción parcial de la palabra. *La Riqueza de las naciones* merece una lectura cuidadosa. Aunque Smith es conocido principalmente como economista político, no hay que olvidar que fue titular de una cátedra de filosofía moral y que adquirió notoriedad gracias al éxito de otra gran obra suya, la *Teoría de los sentimientos morales* (1759).

Abstract

Due to the huge fortune that has met the *Enquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Adam Smith is deemed as the “founder father” of political classical economy. A quick reading of his work has sometimes allowed the conversion of this renowned “economist” into a simply liberal thinker, in a partial meaning of this word. The *Wealth of Nations*, a complex work, deserves a more careful reading. Although Adam Smith is mainly known as political economist, one cannot forget that he taught a subject of moral philosophy and that he deserved ample acknowledgment for his *Theory of Moral Sentiments*, where he developed the moral principles that supported many of his economic concepts.

Palabras clave: Economía Política, Sentimientos Morales, Liberalismo, Intervención Estatal, Teoría Económica.

Key words: Political Economy, Moral Sentiments, Liberalism, Government Intervention, Economic Theory.

* Traducción de Gilberto Loaiza Cano, profesor asociado del departamento de Historia de la Universidad del Valle. El texto original en *Revue des sciences sociales*. Strasbourg, n° 33, 2005, Université Marc Bloch-Strasbourg II, pp. 41-47. Artículo recibido el 5 de Abril de 2008, aprobado el 30 de Abril de 2008.

** Director de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Marc Bloch-Strasbourg II, investigador en el laboratorio “Cultura y sociedades en Europa” del CNRS. Dirección electrónica: roland.pfefferkorn@umb.u-strasbg.fr, Pfefferkroland@aol.com.

Adam Smith, fundador de la economía política clásica

Adam Smith es presentado de manera unánime como el padre fundador de la economía moderna. Su *Enquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*,¹ publicada en 1776, es celebrada con justicia como la obra inaugural de la economía política clásica. Pero también son muchos quienes lo consideran como el autor emblemático de la teoría económica liberal o del liberalismo económico.² Ahora bien, si Smith es indiscutiblemente un pensador liberal él preconizaba en efecto “el sistema evidente y simple de la libertad natural”-, su liberalismo está muy lejos de las posiciones defendidas por ciertos sectores contemporáneos del liberalismo económico. Es un liberal que defiende una concepción *in fine* relativamente moderada del liberalismo, colocando desde luego el mercado en el centro de sus análisis, pero sin excluir los frenos al librecambio en ciertos casos, ni la intervención del Estado para asegurar la justicia y el bienestar social.

La *Riqueza de las naciones* es un libro voluminoso y generoso: 1100 páginas en dos volúmenes en la edición de bolsillo de Garnier-Flammarion, más de 1400 páginas en cuatro volúmenes en la edición aparecida en Presses Universitaires de France (PUF) en 1995, incluyendo el aparato crítico. A pesar de su tamaño, tuvo un éxito considerable en vida de su autor, y conoció numerosas reediciones y traducciones. Smith expone una síntesis de las concepciones económicas de su tiempo, síntesis brillante, a la vez original y crítica, inspirada ampliamente en los trabajos británicos y franceses de su época. La *Riqueza* es, al mismo tiempo, la matriz a partir de la cual se construyeron, poco después de su muerte, los análisis económicos a veces contradictorios de autores como David Ricardo, Thomas Malthus o Jean-Baptiste Say, reunidos más tarde, en las historias académicas del pensamiento económico, en la categoría unívoca de “la economía clásica”. Karl Marx, presentado en ocasiones por esas mismas historias como “el último de los clásicos”, desarrollará su reflexión heterodoxa a partir de una lectura crítica de Smith, tanto de sus predecesores como de sus continuadores, y más particularmente de los tres autores que acabamos de mencionar. El autor del *Capital* tendrá entonces cuidado de separarse de aquellos que él llamaría los “clásicos” de aquellos que calificará severamente de “vulgares”; los primeros, aunque enceguecidos por sus tomas de posición ideológicas en favor del sistema capitalista, intentaron, según Marx, hacer una obra científica mientras que los segundos estaban esencialmente animados por sus visiones apologeticas. Smith y Ricardo fueron clasificados por Marx en el primer grupo y elevados por él al rango de “clásicos”, Malthus y Say fueron enviados a la segunda categoría.

¹ La primera palabra del título original: *Enquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* ha sido a menudo traducida al francés como *Recherche(s)* (en singular o en plural según el caso), desde las primeras traducciones del siglo XVIII hasta en la más reciente del 2000. La traducción de Paulette Taieb (PUF, 1995) pasa *Enquiry* como *Enquête*.

² Sin embargo, desde hace algunos años se multiplican las reflexiones a contra-corriente; señalemos por ahora Boyer (2000), Prévost (2001) y Bizou (2003).

En un artículo reciente, aparecido en francés en 2002, Armatya Sen, el premio Nobel de economía de origen bengalí, subrayaba con razón el carácter particularmente complejo de la obra de Smith que contrasta con las posiciones simples o, más bien, simplistas de “aquellos que le arrancan ciertas frases”, utilizadas “como slogan”, para defender unas posiciones políticas a menudo obtusas». El se refiere explícitamente a las declaraciones de los “extremistas conservadores (especialmente en Gran Bretaña)” y a las “manifestaciones entusiastas” de un tal “Adam Smith Institute”. Este instituto defiende posiciones ultraliberales, acordes con las ideas de otros dos “héroes” (sic) que figuran en la página de bienvenida de su sitio de Internet : Friedrich August von Hayek y Milton Friedman, los dos fueron en verdad los principales inspiradores del giro “neo-liberal” de fines de la década de 1970 y comienzos de la siguiente (Anderson, 1996) ; el segundo de estos “héroes” fue la fuente de la experiencia “neo liberal” en el Chile pinochetista desde 1974. Armatya Sen precisa en su artículo que esta tradición de “implicar a Smith en la justificación del buen camino” liberal e invocar la “mano invisible” no es reciente. Ella se remonta a casi dos siglos atrás. “Desde 1812, el gobernador de Bombay rechazó la propuesta de transportar alimentos en el Gujerat afectado por la hambruna citando la autoridad de Adam Smith”, cuando en verdad Smith poca cosa dijo directa o indirectamente sobre la manera de tratar una hambruna. En contraste, como lo señalaremos más adelante, Smith siempre relacionó de manera estrecha las concepciones económicas y una visión ética con el objetivo de llegar a una sociedad justa.³

Una obra impregnada de filosofía moral y política.

Los fundamentos filosóficos y morales de las concepciones económicas expuestas en *La Riqueza* han sido olvidados por mucho tiempo. Sin embargo, Smith desarrolla explícitamente sus posiciones morales en otra gran obra suya, *La Teoría de los sentimientos morales* (1759) que fue publicada diecisiete años antes de *La Riqueza*, cuando ocupaba una cátedra de filosofía moral en la Universidad de Glasgow. Es esta primera obra la que le permite adquirir una cierta notoriedad y convertirse unos años más tarde en el preceptor del duque de Buccleuch, con quien viaja en varias ocasiones a Francia, entre 1764 y 1766, lo que le permitió, luego de algunas recomendaciones de su amigo David Hume, encontrarse con los Enciclopedistas Jean le Rond d'Alembert y Claude Adrien Helvetius y los fisiócratas Francois Quesnay, partidario del libre cambio de granos, y Anne-Robert Turgot, controlador general de Hacienda, partidario del libre comercio. A su regreso a Gran Bretaña, él se benefició de una renta que le permitió consagrarse en adelante a la escritura de lo que llegaría a ser diez años después *La Riqueza de las naciones*.

³ Los reclamos de Sen contra el alineamiento abusivo de Smith en las toldas ultra-liberales se explican, por supuesto, por la proximidad de sus propios análisis con las concepciones de Smith. Sen ha puesto el acento en la teoría del bienestar social tomando en cuenta las relaciones entre objetivos sociales y decisiones interdependientes de los individuos. El ha publicado numerosos trabajos acerca de las desigualdades sociales y la pobreza. El ha subrayado principalmente el carácter doble (en positivo y en negativo) de la libertad individual que, según él, debe estar fundada en lo social.

A lo largo de su vida, Smith le otorgó igual importancia a *La Teoría de los sentimientos morales* y a *La Riqueza*. Por lo menos eso hace pensar el número de reediciones de ambas obras mientras el autor aún vivía : cuatro para *La Riqueza* (1778, 1784, 1786, 1789) ; cinco para *La Teoría de los sentimientos morales* (1761, 1767, 1774, 1781, 1790). Y también debería tenerse en cuenta la importancia de las adiciones y modificaciones que el autor aportó a cada uno de sus libros, como sucedió hasta la víspera de su muerte con la última edición de *La Teoría de los sentimientos morales*. Como lo hacen notar los traductores de la edición francesa reciente de esta obra (PUF, 1999), “la amplitud de las correcciones hechas a *La Teoría de los sentimientos morales* varios años después de la aparición y la revisión de la *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones* muestran el interés incesante de Smith por su obra moral”. Agreguemos además que *La Riqueza de las naciones* no esta exenta de consideraciones morales y de numerosas digresiones sobre las religiones, que cubren al menos una quinta parte de su volumen, y que tienen algún nexo con los análisis propuestos más tarde por Max Weber.

Finalmente, *La Riqueza* no puede ser reducida al simple estatuto de una obra fundadora en economía. La mayor parte de los libros de la época que hablan de economía multiplican los ejemplos concretos y mezclan las consideraciones económicas con reflexiones filosóficas, morales o políticas. El libro de Smith se asemeja desde ese punto de vista a aquellos de sus contemporáneos, pero se presta también a otras lecturas, incluso las más inesperadas, lo que es costumbre en las grandes obras. En la introducción a la última traducción francesa (2000), el economista Jean-Michel Servet escribe: “Se puede leer esta obra como se hace con los relatos de viajes o como con una obra de la colección *Terre Humaine*,⁴ o incluso como la descripción de las islas del Pacífico escrita por el capitán Cook. *La Riqueza de las naciones* es un verdadero guía que nos lleva al olor de los puertos ingleses o escoceses del siglo XVIII para embarcarse por el continente europeo, la China, las Indias, las Américas o el Oriente próximo. En ella se descubren a los empresarios británicos virtuosos y a la aristocracia francesa símbolo del lujo y la prodigalidad, las pequeñas tiendas de Escocia...”

Una lectura reduccionista de Smith

Pero si los especialistas le rinden hoy amplia justicia a Smith, no es menos cierto que él ha sido regularmente enrolado al servicio de una ideología que el propio Smith estuvo lejos de defender, una ideología que no es solamente liberal, sino que podría llamarse más bien

4 Una de las colecciones más famosas del mundo editorial francés. Fundada en 1955 por el antropogeógrafo Jean Malaurie, ha renovado profundamente la literatura de viajes y los relatos de antropología. La colección fue lanzada con la publicación de los *Derniers Rois de Thulé*, del mismo Jean Malaurie, y prosiguió con *Tristes Tropiques*, la obra que hizo conocer a Claude Lévi-Strauss. Sus más grandes tirajes han sido el *Cheval d'orgueil* de Pierre Jakez Helias, en 1975, y *L'Été grec* de Jacques Lacarrière, *Le Horsain* de Bernard Alexandre, *La Perle et le Croissant* de Dominique Fernandez, *Toinou* d'Antoine Sylvere... *Terre humaine* ha publicado también a Georges Balandier, Jacques Soustelle, Eduardo Galeano, René Dumont... Hoy por hoy reúne más de 85 títulos y 11 millones de ejemplares. Muchos de sus títulos han sido traducidos a una veintena de lenguas.

liberal extremista o radical, neo o ultraliberal, incluso “libertaria”. Revisaremos más adelante ciertos análisis muy discutibles de *La Riqueza* que han sido difundidos desde hace mucho tiempo. El eco de esos comentarios no deja de sorprender en la medida que esas interpretaciones se oponen precisamente al núcleo de las tesis expuestas por Smith en la *Teoría de los sentimientos morales*.⁵ En esa obra brinda luces que deberían evitar las exégesis abusivas de ciertos aspectos de la *Investigación sobre la naturaleza y la causa de la riqueza de las naciones*.

Uno de los primeros problemas que se les presenta a los comentaristas tiene que ver con la unidad de la obra de Smith. Los filósofos y los historiadores de mitad del siglo XIX habían ampliamente debatido la supuesta contradicción entre las dos obras. Una de las figuras más destacadas de la escuela histórica alemana, Karl Knies, había señalado lo que él llamaba El problema de Smith (das Adam Smith Problem) poniendo el acento en la supuesta oposición que él hallaba entre esas dos obras. Según Knies, Smith parece promover la simpatía en la *Teoría de los sentimientos morales* (TSM) y el egoísmo en *La Riqueza*. Esta oposición no es, sin embargo, tan evidente como se cree a primera vista. En sus dos libros, el comportamiento de cada individuo está determinado siempre por el comportamiento de los demás. Se está siempre sometido a una interacción o, según la fórmula de George Simmel, a una acción recíproca. Cada persona tiene en cuenta a las otras, tiende a imitarlas, busca dar cuenta de su presencia o ponerse en su lugar. La simpatía de Smith puede, entonces, ser vista como la facultad propiamente humana de disponer de la capacidad de ponerse en el lugar del otro y de comprender, por esa vía, sus experiencias, sus sentimientos y los motivos de sus acciones. Esta facultad es además pensada por Smith como algo innato y de origen divino. Ella corresponde a lo que hoy designamos como empatía. Se puede entonces afirmar que el individuo, según Smith, entra en contacto con otro por un modo de imaginación comprensiva empática. Esto último tiene muy poco que ver con el egoísmo de ese personaje racional inventado, no por el autor de *La Riqueza*, sino más bien por los economistas marginalistas y neoclásicos: el *homo economicus*. En definitiva, la simpatía smithiana debe conducir a buscar la justicia y el bien común.

En consecuencia, a lo largo del siglo XX, mejor que oponer *La Riqueza* a la TSM, los economistas se han inclinado, en su gran mayoría, a despreciar o a ignorar la TSM olvidando totalmente el hecho de que la obra de Smith, comprendida *La Riqueza*, es también la obra de un filósofo y un moralista. Este olvido ha conducido a muchos autores a pensar que en Smith el egoísmo es el motor de los comportamientos humanos en vez de la “simpatía” apoyándose en uno de los pasajes más citados de *La Riqueza* y aislándolo de las reflexiones contradictorias que aparecen en otras partes, tanto en *La Riqueza* como en TSM: “Jamás se ha visto animal alguno que por su voz o por sus gestos quiera hacer entender a otro que esto es mío, esto es tuyo; yo te daré lo uno por lo otro... El sentido de esa proposición es el siguiente: deme lo que yo necesito y usted tendrá de mí lo que usted

⁵ Ver a este respecto las reflexiones de Gilbert Vincent en su artículo “Souffrance, vulnérabilité et reconnaissance”, *Revue des sciences sociales*, Strasbourg, n.31, 2003, pp. 101-103.

necesita ; la mayor parte de estos buenos oficios que nos son necesarios se obtienen de esta manera. No es de la bondad del carnicero, del vendedor de cervezas o del panadero que nosotros obtenemos nuestro alimento, sino del cuidado que ellos brindan a sus propios intereses. Nosotros no nos dirigimos a su humanidad, sino a su egoísmo y nunca les hablamos de nuestras necesidades, siempre hablamos de sus beneficios...”⁶ De manera significativa, la última edición francesa de la TSM se remontaba a 1860 en una traducción que data de fines del siglo XVIII. Y es tan solo recientemente, el 2000, en una introducción a la última traducción francesa de *La Riqueza*, que un economista destaca que Smith no es solamente el fundador de la economía política clásica, sino que además encarna “un ideal de sabio casi universal, economista desde luego, pero puede ser todavía más según las categorías contemporáneas del saber : historiador, politólogo, psicólogo, sociólogo y filósofo”.

Una obra que rompe con los mercantilistas y los fisiócratas

Desde su aparición, *La Riqueza de las naciones* parece marcar una ruptura con las representaciones económicas anteriores. Esto es particularmente claro en lo que concierne a ciertas concepciones económicas de autores franceses, ingleses o españoles reagrupados ulteriormente bajo la apelación de “Mercantilistas”. Estos autores, entre los cuales se puede colocar a Jean Bodin, Antoine de Montchrestien, Thomas Mun, pero también a William **Petty** y John Locke, desarrollaron análisis profundamente marcados por las diferentes coyunturas nacionales, a lo largo del siglo XVII, pero su influencia no se había borrado todavía en los primeros decenios del siglo siguiente. Smith se opuso al “sistema mercantil”, para retomar sus propios términos. El critica “el error” que ve en la abundancia de la moneda, más precisamente en la abundancia de oro y metales preciosos, la condición de la creación de las riquezas. Al contrario de los adeptos del “sistema mercantil”, él pone el acento desde las primeras palabras de *La Riqueza* en el factor que, según él, está en su origen: “el trabajo anual de toda nación”. Esto último es “el fondo que la provee de todas las necesidades y comodidades de la vida que él consume anualmente”. La fuerza de *La Riqueza* reside precisamente en esta afirmación que el trabajo es la fuente de toda riqueza y la medida real del valor intercambiable de los bienes. La riqueza no está por tanto definida por Smith como un stock monetario, por ejemplo una cierta cantidad de oro y de dinero, sino más bien como “las cosas necesarias y cómodas para la vida” creadas por el trabajo. De este modo, al romper con el punto de vista mercantilista, no hace más que rendirle tributo al trabajo y lanzar una crítica al papel del oro y la moneda defendidos antes por autores tan diferentes como William Petty (desde 1671), John Locke (desde 1690), o incluso por Pierre Le Pesant de Boisguilbert (en 1704) en su *Disertación de la naturaleza de las riquezas, del dinero y de los tributos*.

⁶ En la edición de Garnier Flammarion, 1991, p. 84. Esta edición se basa en la traducción de Germain Garnier (1822), revisada por Adolphe Blanqui (1843).

De otra parte, él no comparte la visión pesimista de los mercantilistas que ven en el comercio exterior un juego nulo, es decir que si una nación gana en el comercio exterior es porque otra está perdiendo y a la inversa. El autor de *La Riqueza* considera que es posible establecer un juego con saldo positivo, es decir que cada nación puede salir ganando al desarrollar su comercio exterior. Sin embargo, contrariamente a las posiciones esbozadas en este tema por Smith, desarrolladas enseguida por Ricardo, luego por los neo-clásicos, y convertidas ahora en dogma tanto por la Organización de cooperación y desarrollo económico (OCDE) que por la Organización mundial de comercio (OMC), no deja de ser cierto que la historia económica y social muestra que han habido ganadores y perdedores, desde luego no siempre los mismos en diferentes épocas de la formación y la extensión de la economía-mundo capitalista, del siglo XVI hasta nuestros días (Wallerstein, 1984, 2002).

Smith parece también separarse de las concepciones más características de los “fisiócratas” que dominan el campo de las ideas económicas en Francia durante la época de su viaje en compañía del duque de Buccleuch: él critica de manera firme el error de Francois Quesnay relativo a la esterilidad de la industria y condena lo que él llama el “sistema agrícola”. Para Quesnay y los miembros de la “secta fisiócrata” (es así como ellos mismos se denominaban), sólo la agricultura era productiva. Ellos consideraban, siguiendo una concepción pre-científica de la química, que la agricultura tenía la capacidad de acrecentar el volumen de las riquezas mientras que la industria no haría más que transformarlas pero sin aumentar el volumen. Hay que recordar que en el momento de esta controversia entre Smith y los fisiócratas, el peso de la industria era relativamente modesto con respecto a la agricultura que conoció crisis recurrentes debido a su debilidad productiva. Además, en esta época, la producción llamada hoy industrial reposaba todavía en una pequeña producción doméstica o artesanal. Incluso en Inglaterra estamos en los albores de la revolución industrial, la población agrícola de la Gran Bretaña representaba aún la mitad de la población activa en 1770. La evolución será, sin embargo, muy rápida porque la parte de la población activa agrícola no llegará a ser más del tercio desde 1800.

Pero, aun recusando el error agrícola de los fisiócratas, Adam Smith se inscribe también en una cierta continuidad con los “economistas” franceses en la medida que se esfuerza, al igual que ellos, en describir la vida económica como un proceso puesto en movimiento por la inversión de capital y permitiendo su reconstitución. En otras palabras, como los fisiócratas, él va a desarrollar un enfoque basado en los términos de un circuito económico. De otra parte, él se inscribe más bien en la perspectiva del liberalismo económico de los fisiócratas, y su concepción de liberalismo resulta ser menos radical que la de estos. Los liberales franceses de entonces estaban relativamente divididos y defendían tesis diversas. Se puede recordar aquí la importancia de un liberalismo igualitario, original y coherente que se oponía al liberalismo económico de los fisiócratas.⁷ Aparte de toda tentación extrema de nivelar las fortunas o de instaurar la

⁷ Ver al respecto S. Meyssonier, *La Balance et l'Horloge. La genèse de la pensée libérale au XVIIIe siècle*, Montreuil, Editions de la Passion, 1989.

comunidad de bienes, este liberalismo igualitario era profundamente político. El surge de un proyecto humanista liberal de cohesión de las necesidades sociales recíprocas, en consecuencia fundado en una concepción del hombre libre en que se afirma con fuerza la efectividad de la teoría lockeana de los derechos naturales, es decir, el derecho a la libertad, teniendo por corolario el deber de la igualdad o la reciprocidad. Smith no parece haber estado en contacto directo con los liberales igualitarios, tal vez podría pensarse en la influencia de John Locke por la vía de Hume para explicar el liberalismo temperado del autor de *La Riqueza*.

Como acabamos de ver, Smith innova sobre ciertos puntos tanto en relación con sus contemporáneos como en relación con concepciones más antiguas. Pero también adopta algunos temas, apoyándose en ocasiones en ciertos autores para criticar a otros, en ocasiones tomando por su cuenta algunos análisis para deslindarse de otros. Esos préstamos pueden ocupar algunos pasajes de su obra que no emanan de observaciones sobre el terreno o de discusiones de salón originales, sino más bien de síntesis efectuadas a partir de diversas lecturas. Por ejemplo, uno de los más célebres pasajes de *La Riqueza*, citado muy a menudo, es aquel consagrado a la división del trabajo en el cual desarrolla el ejemplo de una manufactura de alfileres (ejemplo tomado luego por Hegel y por Jean-Baptiste Say) proviene del artículo “Manufactura” consagrado a esta fabricación, redactado por Helvetius y publicado en *La Enciclopedia* de Diderot y D'Alembert. Agreguemos que si Smith hace énfasis en los efectos benéficos de la división del trabajo, especialmente en términos de ganancias en la productividad, de aumento de la producción y de difusión en el seno de la sociedad de la opulencia general, él no olvida de todos modos la cara opuesta de la moneda. El subraya el embrutecimiento de aquellos cuyo trabajo “se limita a un muy pequeño número de operaciones muy simples”, así como el “adormecimiento” de sus “facultades morales”.

La metáfora de la « mano invisible », símbolo de la obra smithiana

Durante los últimos decenios, y muy a menudo, las lecturas retrospectivas de *La Riqueza* han contribuido a atribuirle a Smith unas concepciones económicas que han sido desarrolladas ulteriormente. La metáfora smithiana de “la mano invisible” ha conocido así una fortuna considerable. Ella ha sido estimada por los economistas, y también por aquellos que no lo son, como la metáfora por excelencia para designar el mercado. Se ha convertido en el símbolo de la obra de Smith puesto que los profesores de ciencias económicas tienden a invocar de manera casi mágica su “mano invisible” cada vez que ellos hablan del mercado, en su forma pura y perfecta, ante los estudiantes de primer año. La metáfora de la mano invisible tiene la reputación de ser la liberadora del secreto mecanismo de la concurrencia en el mercado donde cada agente racional, buscando maximizar su ganancia, haría su contribución a un mecanismo que conduce a un óptimo social. Por ejemplo, Claude Jessua, autor de una *Historia de la teoría económica*,⁸ escribe un capítulo titulado « Adam Smith o la aurora de la escuela clásica » en que insiste sobre una

⁸ JESSUA, Claude (1991). *Histoire de la théorie économique*, PUF, pp. 162-164.

fórmula extraída de *La Riqueza*: “En este como en muchos otros casos, (cada individuo) es llevado por una mano invisible a cumplir unos fines que nada tienen que ver con sus intenciones”, antes de llegar a esta conclusión personal que, como veremos más adelante, es completamente abusiva: “La economía aparece desde entonces como un sistema que tiende al equilibrio general, donde los agentes no tienen más que obedecer a unas señales claras (los precios) y a unas demandas simples (el interés personal). Esta es la esencia de la posición liberal en materia económica”. La lectura retrospectiva de Jessua atribuye aquí a Smith la concepción del mercado autorregulador (un sistema que tiende al equilibrio general) que fue formalizado al final del siglo XIX por Walras y por aquellos que han sido llamados los marginalistas o neoclásicos. En esta última frase, “es la esencia de la posición liberal en materia económica”, vuelve al autor de *La Riqueza* un apologista liberal del mercado (anticipando en cierta manera las posiciones de un Hayek o de un Friedman). En efecto, si Smith pone en el centro de su obra el análisis de la creación de la riqueza y de los intercambios, no podemos olvidar que él no preconiza una mística del mercado y que su «mano invisible» es algo mucho más complejo de lo que parece y no corresponde a lo que dicen Jessua y la mayor parte de los economistas liberales.

Para empezar, Smith, aunque preconiza un funcionamiento libre del mercado, no está a favor sistemáticamente de ese «libre» juego del mercado. Igualmente, cuando se trata del libre cambio (free trade), es necesario recordar que él propone una especie de libre cambio temperado o moderado. Para él, el mercado exterior no debe forzosamente funcionar sin traba alguna, en ciertos casos, e incluso le parece saludable que sea controlado por el soberano. El evoca los ejemplos de algunos cantones suizos o de ciertos Estados italianos que reglamentan el comercio del grano: en efecto, en cada uno de estos casos las autoridades públicas dirigen el comercio del grano para evitar, principalmente, las consecuencias desastrosas para la mayoría de gente cuando se produce escasez. En este aspecto, Quesnay sostiene una posición mucho más radical.⁹

En el espíritu de Smith, el Estado puede e incluso debe intervenir en la vida económica. Smith es muy explícito en este punto y concede al Estado un papel que supera las simples funciones regalistas. Citemos aquí en extenso al autor de *La Riqueza*: “El soberano sólo tiene que cumplir con tres deberes, tres deberes de gran importancia, desde luego, pero claros e inteligibles para el entendimiento corriente: primero, el deber de proteger la sociedad de la violencia y de la invasión de otras sociedades independientes; segundo, el deber de proteger, en la medida de lo posible, a cada miembro de la sociedad de la injusticia o de la opresión de cualquiera otro miembro, o el deber de establecer una administración estricta de la justicia; y, tercero, el deber de erigir y sostener ciertos trabajos e instituciones públicas, que no pueden ser jamás del interés de un individuo o de

⁹ Señalemos aquí que, contrariamente a Smith que permanece en posiciones más prudentes, Diderot se ha comprometido claramente desde 1770 en la primera batalla del liberalismo económico defendiendo la causa de aquellos que han sido perjudicados por la ausencia de regulación. Ver BARILLON, Michel (1998), *Apologies. Diderot dans la première bataille du libéralisme économique*, basado en Diderot, *Apologie de l'Abbe Galiani et Lettre apologétique de l'abbé Raynal à M. Grima*, Marseille, Agone editeur, 1998.

algunos individuos” (*La Riqueza de las naciones*, Taieb, p. 784, 785). No insistiremos sobre el primer punto cuando Smith evoca la función regalista del Estado. Es lo siguiente lo que nos interesa, aquello del “deber de proteger, en la medida de lo posible, a cada miembro de la sociedad de la injusticia o de la opresión de cualquiera otro miembro, o el deber de establecer una administración estricta de la justicia”. Este pasaje indica claramente que para Smith el Estado debe cuidar del bien público y que la economía no sabría funcionar *a priori* sin virtud. Este problema de la justicia y del bien común tiene relación con lo que él nos dice de la simpatía en la TSM. Los efectos perversos del mercado deben ser entonces combatidos por una intervención del Estado. El ideal moral y político de Smith está muy alejado de un liberalismo económico que sueña con un mercado “libre” que funciona sin trabas, y principalmente sin la intervención del Estado. El tercer punto de esta larga cita es todavía más interesante porque indica que para Smith el Estado debe, por ejemplo, hacerse cargo de los gastos en infraestructuras de transporte o de los gastos en la educación de los jóvenes como de “las gentes de todas las edades” (estos dos puntos son ampliamente desarrollados en *La Riqueza*). Sería más fácil para el defensor contemporáneo de la intervención del Estado en economía, o para el defensor de los servicios públicos o de instituciones relacionadas con la protección social, apoyarse en este pasaje de la obra de Smith para contrarrestar las tesis de los liberales actuales y mostrar cómo ellos defienden posiciones que no corresponden al espíritu de aquel que han presentado erróneamente como el padre del liberalismo económico. Además de tener en cuenta que estas interpretaciones en favor de la intervención del Estado pueden ser apoyadas por las posiciones desarrolladas por Smith alrededor de la simpatía en su *Teoría de los sentimientos morales*.

Antes de terminar estas reflexiones, volvamos por última vez a la “mano invisible”. Esta metáfora que ha tenido inmensa fortuna aparece muy rara vez en su pluma, y también es rara en *La Riqueza* (dos veces solamente en la edición traducida por P. Taieb, PUF, p. 513 y 611), también dos en la TSM (una vez de manera explícita y otra implícitamente en referencia a “la mano que dispone de las piezas de un ajedrez”, p. 324). Antes de aparecer en *La Riqueza* ha sido ya utilizada por Smith en un texto anterior publicado en sus *Essays in philosophical subjects*¹⁰ (y en la TSM, pp. 257 - 258) para designar explícitamente a la providencia: “Ellos (los ricos) son conducidos por una mano invisible para cumplir con casi la misma distribución de las necesidades de la vida que aquella que habría tenido lugar si la tierra hubiese sido dividida en porciones iguales entre todos sus habitantes; y así, sin quererlo, sin saberlo, ellos sirven a los intereses de la sociedad y presentan los medios de multiplicación de la especie. Cuando la Providencia comparte la tierra entre un pequeño número de grandes señores, ella no olvida ni abandona a aquellos que parecían haber sido despreciados al momento de la repartición”. Según este pasaje, la armonía nace menos de un mecanismo económico, en la circunstancia del mercado, que de la intervención divina. Observemos además que guiado por una “mano invisible”, el individuo smithiano de *La Riqueza* es llevado a cumplir un fin que no está dentro de sus intenciones: la mano invisible

¹⁰ Sobre este aspecto, ver las observaciones de Alain Beraud en *Nouvelle histoire de la pensée économique*, tomo 1, p. 356 y siguientes.

“lo conduce a promover un fin que nunca estaba en sus intenciones”. Smith agrega incluso que él está feliz de que sea así mientras que los economistas liberales contemporáneos utilizan la metáfora de la mano invisible para describir el funcionamiento de un mercado donde unos agentes racionales adoptan de manera óptima sus escogencias ante unas señales (los precios) que les suministran una información perfecta. De un lado, con Smith, el resultado es explícitamente producido de manera no intencional, mientras que de otro, según los economistas liberales *standard*, la mano invisible remite a un mercado transparente, al mercado puro y perfecto (o en extremo, ante lo absurdo de las hipótesis teóricas adoptadas, a un mercado imperfecto del cual se postula, a pesar de todo, que él podrá ser explicitado a partir del modelo puro y perfecto que dará origen, en consecuencia, a una u otra hipótesis de base).

En definitiva, para los heraldos del liberalismo económico el mercado es visto como una especie de “Providencia laicizada”. Smith, por el contrario, utiliza la metáfora de la mano invisible para asociar la Providencia con el mercado. Aquella viene en auxilio de éste cuando se revela incapaz de cumplir el papel que le es conferido: el de distribuir eficaz y equitativamente el capital y el producto. La mano invisible de Smith es, pues, en última instancia...la mano de Dios...porque el mercado es incapaz de funcionar sin reglas fijadas por fuera de él. Y ante la ausencia de tales reglas, la repartición tendrá que ser forzosamente inequitativa.¹¹

¹¹ Mientras que la creación de riquezas es el tema central del libro de Smith, Pierre-Noel Giraud estima en un artículo reciente que “es la desigualdad y no la riqueza en sí el problema fundamental de la economía”, Giraud, 2000.

||||| Documentos

Presentación

Continuando con lo realizado en los dos números anteriores de *Sociedad y Economía* y acudiendo al título ya utilizado de “Nuevos materiales para una Historia de las Ciencias en Colombia” agregando el número romano “II”-, publicamos en nuestra acostumbrada Sección de “Documentos” una carta inédita que desde Bogotá y en papel membreteado de la Escuela Normal Superior Paul Rivet envió a su amigo el Presidente Eduardo Santos en enero de 1942 el último del cuatrienio de Santos-. En la carta describe su viaje por el sur del país (Cali, Popayán, Pasto, Sibundoy, Silvia, Ricaurte), las tareas de investigación adelantadas y los investigadores colombianos que en su recorrido fue encontrando.

En la carta que desde luego tiene como objeto la búsqueda de apoyo presidencial para la naciente investigación científica en ciencias sociales- Rivet pone de presente no sólo algunos elementos del trabajo del antropólogo de ese entonces, sino que describe una cierta actividad de investigación, muy inicial, que le parece notable, realizada por gentes aisladas, que intentan construir instrumentos básicos del trabajo moderno en las ciencias históricas, como un catálogo en el caso del Archivo central del Cauca-, o recopilaciones de vocabulario y de usos populares, bajo la perspectiva folclórica de esos años, como en el caso del padre Castelví.

Casi contemporáneas de esta expedición de arqueólogos y antropólogos por el sur del país serán las que emprendan por el centro oriente de Colombia varios de los graduados de la Escuela Normal Superior, y algunos otros, salidos del Instituto Etnológico Nacional, que pronto se dirigirán al Departamento del Magdalena, creando en Santa Marta un pequeño centro de investigaciones arqueológicas y antropológicas, que pronto producirá resultados muy valiosos, que hoy son patrimonio de las ciencias sociales del país, por lo que significaron como afirmación de un tipo de trabajo que no separa sus elaboraciones teóricas de los datos empíricos y que se aleja de la tradicional búsqueda de “curiosidades arqueológicas neogranadinas”.

Todos estos trabajos en el sur, en el centro oriente y en el norte- que cobran forma al final de los años 1930 y primeros años de 1940, son esenciales para comprender la introducción en el país de la investigación social bajo una forma moderna. Participan del mismo espíritu presente en la primera gran obra de Antonio García *Geografía económica del departamento de Caldas-* y de la obra en formación, pero ya con pequeñas muestras publicadas, de Jaime Jaramillo Uribe, y alejan los comienzos de la investigación social de perspectiva científica y empírica de una forma de trabajo y reflexión que algunos siguen considerando de manera mítica como los orígenes de la sociología en Colombia: las especulaciones semieruditas de Salvador Camacho Roldán.

Rivet partirá demasiado pronto, urgido por las necesidades políticas de la lucha antifascista y muchos de sus proyectos quedarán sin realización, pero es difícil poner en duda que hay una estrecha vinculación entre su trabajo y la historia de la investigación antropológica en Colombia, más allá de sus obvias, explicables y necesarias diferencias.

Nuevos materiales para una Historia de las Ciencias Sociales en Colombia (II)
Carta de Paul Rivet para Eduardo Santos, Presidente de la República

República de Colombia
Escuela Normal Superior

Bogotá, enero 29 de 1942

A Su Excelencia
Señor Doctor
EDUARDO SANTOS, Presidente de la República

Muy estimado señor Presidente:

Regresé de mi viaje de estudio por el Sur el 24 de enero. Las principales etapas de este viaje fueron Cali, Popayán, Pasto, Sibundoy, Ricaurte y Silvia. Tuve como compañeros de tarea el señor Socarrás, los profesores Pérez y Freudenthal. Los resultados son importantes: 600 determinaciones de grupos sanguíneos entre las poblaciones indígenas del Valle de Sibundoy, de los alrededores de Pasto, entre los Cuaquieres del río Mira y entre los indígenas de la región de Silvia (Paeces y Guambianos); medidas antropológicas de 50 hombres y 25 mujeres del valle de Sibundoy; formación de un vocabulario Cuaquier en Ricaurte; inventario completo del importante material lingüístico reunido por el Padre Marcelino de Castelví en Sibundoy; estudio de las colecciones públicas o privadas de Sibundoy, Pasto, Popayán y Cali; establecimiento de una colaboración y de una coordinación de esfuerzos con todos los investigadores de los pueblos visitados.

CENTRO DE SIBUNDOY

Los padres Capuchinos del Centro de Sibundoy, bajo la dirección del Padre Marcelino de Castelví y con el apoyo decidido del señor Obispo Gaspar de Monconill han realizado una obra admirable. No me pertenece juzgar esta obra desde el punto de vista religioso; lo que uno puede notar es que no hay actualmente un indígena del Valle de Sibundoy que no sepa hablar español, merced a las escuelas dirigidas por las Madres y los Hermanos Misioneros. Esto me parece un resultado capital para la incorporación de estas masas indígenas.

El centro de investigaciones lingüísticas y etnográficas de la Amazonia colombiana fundado por el Padre de Castelví en Sibundoy posee una biblioteca rica en obras etnológicas y un archivo de suma importancia para el estudio de las lenguas, de las costumbres, del folk-lore del Putumayo y del Caquetá. Me parece esencial que este material no quede inédito y sea puesto lo más pronto posible a la disposición del mundo científico, pues la mayoría de los datos reunidos se relacionan con tribus o totalmente

desconocidas o a penas conocidas. El próximo centenario del descubrimiento del Amazonas, que va a traer la atención de los hombres de ciencia sobre la gran comarca amazónica [quizá] fuera una ocasión singularmente oportuna para realizar esta tarea. El Señor Obispo Gaspar de Monconill la emprendería con gusto, si recibiera un auxilio de 100 pesos mensuales durante un año: [o] sea 1 200 en todo. No hay duda que el prestigio científico de Colombia en el extranjero ganaría mucho con la publicación integral de los tesoros acumulados en Sibunduy. El inventario de estas riquezas que pude realizar me permitiría dirigir estos trabajos e indicar al Padre de Casatellví el orden en que los documentos deben darse a la imprenta.

ARCHIVO CENTRAL DEL CAUCA

El señor José María Arboleda ha realizado en el archivo central de Popayán una obra que creo única en Colombia. Merced a su actividad, todas las piezas de este valiosísimo archivo están catalogadas y analizadas; el repertorio constituido permite, merced a sus distintas entradas (por autores, por localidades, por materias) encontrar en algunos minutos cualquier documento. El catálogo consta de cinco volúmenes. Su publicación será de suma importancia para la historia de Colombia. Según el autor, los gastos de impresión alcanzaría[n] a 5. 000 pesos.

Existen en Popayán otros archivos que el señor Arboleda clasificaría con gusto: archivo del carnero, archivo municipal, archivo de la curia. Esta obra completaría la obra ya realizada. Además se pudiera centralizar en Popayán los archivos de los pueblos del Departamento, especialmente el de Almaguer, para salvarlos de una destrucción siempre posible y catalogarlos.

TRABAJADORES AISLADOS

En todos los lugares visitados durante mi viaje, encontré a trabajadores aislados que realizan una obra sumamente útil, a pesar de que he notado en muchos de ellos un sentimiento de desaliento porque sus esfuerzos no encuentran siempre el apoyo oficial y difícilmente se dan a la publicidad. Resulta que muchos trabajos de gran valor quedan inéditos. Ya señalé la obra realizada por el Padre Marcelino de Castelví y por el señor José María Arboleda. En Pasto el señor Sergio Elías Ortiz, en Popayán el señor Jesús María Otero se dedican con celo y éxito al estudio de sus respectivas comarcas. Fuera de desear que todos estos hombres sintiesen el interés que deben despertar y despertarán con seguridad sus trabajos, si fuesen conocidos en la capital. Por esta razón creo que la creación de una revista especializada de etnología se impone lo más pronto posible.

MISIONES DE ESTUDIO

La misión dirigida por el señor Gregorio Hernández de Alba en Tierradentro ha conseguido excelentes resultados. El señor Enrique Lehmann sigue sus investigaciones en la región situada al este de Popayán (Guambianos, Coconucos, Tocaros, Polindara, etc.). El señor Luis Duque sigue explorando con éxito la región de Armenia.

En resumen, se puede decir que la prospección de toda la zona meridional de Colombia, merced a estas misiones y a los trabajos de los investigadores aislados, puede considerarse un excelente camino. Si el esfuerzo puede continuar y aun amplificarse en los años que vienen, se puede esperar que muchos de los problemas de la etnología colombiana, quedarán pronto resueltos.

Tengo el honor, Señor Presidente, de ofrecer a usted mis sentimientos de profunda consideración,

Paul Rivet

|||||Crítica de Libros

DON O INTERÉS: LAS BASES POLÉMICAS DEL MAUSS

*Es muy desesperante, aunque también divertido, constatar hasta qué punto el debate entre escuelas sociológicas se reduce a anatemas a pie de página sin que se esboce en ninguna parte el más mínimo trabajo de discusión de los fundamentos y los métodos. (Alain Caillé, *Don, intérêt et désintéressement...*, (p. 105 [traducción nuestra])*

Espoleado sin duda por sus propias palabras, tal y como se recogen en nuestra cita inicial, Alain Caillé ha vuelto a editar (aumentado con algunos textos nuevos) un libro publicado originalmente a mediados de los años noventa y que se encontraba agotado.¹ Se trata de un texto con el que entonces había pretendido exponer los principales lineamientos de la que ha venido a convertirse por lo menos en Francia en una fuerte corriente de trabajo y reflexión: el Movimiento Anti-Utilitarista en Ciencias Sociales (MAUSS, por sus siglas en francés), que tiene tras de sí no sólo múltiples libros y actividades, sino, especialmente, una revista consolidada que acaba de sobrepasar ya a la treintena de números, *La Revue du MAUSS*. Y aun cuando el título del libro que aquí comentamos (*Don, intérêt y desinteresamiento*) informa al posible lector del eje que articula su contenido, es en su subtítulo en el que hay que buscar el formato de controversia con que aspira a exponerlo: *Bourdieu, Mauss, Platón y algunos otros*. De esta manera, Caillé parece anunciarnos la versión actualizada de un arreglo de cuentas bastante amplio. Se trata sin duda de la promesa de una tarea difícil y exigente, pero sobre todo así no sea sino por el peso específico de cada uno de los tres nombres citados en el subtítulo de una faena presuntuosa y osada.

Quisiera con este comentario intentar mostrar lo que, a mi entender, resulta finalmente de ese legítimo atrevimiento. Para ello trataré de responder a un par de cuestiones: por un lado, quiénes son todos esos autores con los que polemiza y cuál el grado de elaboración de su evaluación crítica; por otro, qué tan claras se muestran, tras la polémica, sus propias posiciones y principios. Antes, sin embargo, repasemos brevemente el índice del libro: además de un largo prefacio a la segunda edición, una introducción y un prólogo (que no es sino la transcripción de una conferencia ante el Comité Olímpico Internacional sobre el *fair play*, principio que se reclama como guía para las justas deportivas, pero que hoy entra en contradicción en especial en los deportes de masas, con otros valores, como la competencia y el espectáculo), el texto se divide en tres partes. La primera, “La ley del interés”, contiene, por un lado, una revisión crítica de los postulados básicos de la obra de Pierre Bourdieu y, por otro, el intento de convertir a Platón en un representante *avant la lettre* del utilitarismo; la segunda, “El don entre interés y desinteresamiento” aborda el tema del regalo y sus vínculos sociales a la luz primero de las obras de varios autores que le han consagrado apartes de sus investigaciones más generales (de nuevo Bourdieu, que ahora es puesto en solfa junto a Luc Boltanski, Jacques Derrida y Marcel Mauss) y luego a partir de un análisis del don de la palabra y de las posibilidades que abre la inclusión del tema del regalo en los análisis conversacionales, tal y como han sido desarrollado por

¹ Alain Caillé, *Don, intérêt et désintéressement. Bourdieu, Mauss, Platon et quelques autres* (Nouvelle édition augmentée), La Découverte/MAUSS, Paris, 2005 [1ª edición, 1994], 351 pags.

autores como Erving Goffman en Estados Unidos y Raymond Jamous en Francia. La tercera parte, “Ecos de la primera edición”, incorpora una crítica al que habría de ser uno de los últimos libros publicados en vida por Bourdieu (*Las estructuras sociales de la economía*, 2000), responde en una entrevista a la cuestión de qué es ser un anti-utilitarista en términos de la historia de la teoría social donde aprovecha para defender su particular concepción de la economía y su papel en la vida colectiva, y, finalmente, presenta una reseña de un libro de Maurice Godelier (*El enigma del don*, 1997). Tras esta rápida revisión, no se engañará el lector si intuye que se trata de la publicación conjunta de textos de disímil procedencia: artículos, reseñas de libros y una entrevista aparecidos en revistas, junto a ponencias y conferencias presentadas en diferentes contextos. Es, en definitiva, una de esas compilaciones que permite a un autor reunir un montón de textos que giran, más o menos a veces menos que más, lo que no sucede aquí alrededor de un mismo tema.

¿Una o varias polémicas?

Pero como también se desprende de nuestro esquemático resumen, es la obra de Bourdieu la que recibe más atención, aproximadamente la mitad del texto: Bourdieu es tomado por Caillé, aquí y allá, como diana predilecta de sus dardos. Por tanto no debemos engañarnos: excepto en el caso de Bourdieu, realmente no se sostiene ninguna otra polémica que vaya algo más allá de esos “anatemas a pie de página” que Caillé parece despreciar: no se trata sólo de que los comentarios que se hacen de Derrida, Boltanski, Goffman, Jamous, Bentham, Mill, Rawls o Godelier sean más o menos breves de unos escasos párrafos a unas pocas páginas en cada caso, sino de que ni siquiera se intenta armar una polémica con la obra más o menos completa de cada uno de estos autores sin duda una tarea de altísima exigencia, en términos de tiempo y esfuerzo. De la mayor parte de los autores apenas se contenta Caillé con revisar uno o dos textos (por ejemplo, de Derrida el libro *La fausse monnaie. Vol. 1. Donner le temps* [1991] y el artículo “Donner la mort” [1992]), cuando no con el recurso a comentarios de carácter muy general (como en el caso de Bentham, Mill o Rawls) durante el transcurso de una entrevista.

Pero, ¿qué sucede con Platón y Mauss, esos otros autores cuyos nombres aparecen enunciados explícitamente en el subtítulo? Pues muy sencillo: con el primero, al que se le dedican unas sesenta páginas, no hay mayor polémica, puesto que lo que se ofrece no va más allá de ser una lectura personal de este filósofo de la Antigüedad para tratar de erigirlo en eximio representante del “utilitarismo” de cuyas ideas “representa a la vez la primera y más grande cristalización” (p. 191) a partir de un desgane pormenorizado de *La República*;² es decir que, si acaso se polemiza con alguien, no es con Platón sino con algunos de sus intérpretes.

² Caillé se ciñe a esta obra pues, explica, algunos de los *Diálogos* de Platón podrían ser vistos como a-utilitaristas al destacar al placer y al conocimiento como fines para el hombre. En *La República*, su texto más político e interesado en la justicia, la ciudad ideal permitiría, contra un utilitarismo vulgar, la armonización artificial de los intereses de los ciudadanos de la mano directriz del rey-filósofo y de la bondad.

En cuanto a Mauss, se trata sin duda del ángel custodio con el que Caillé pretende mantener alejados a los según su versión demonios del utilitarismo, el economicismo y otras maldades de semejante calaña: Mauss aparece aquí y allá para ofrecer soporte y autoridad a su fiel creyente, quien no duda en blandirlo como cruz destinada a apartar las tinieblas que parecen envolver a toda la ciencia social contemporánea; curiosamente, a Mauss se lo presenta en forma negativa, por lo que no es, sin decir nada de él más allá de denunciar las equivocadas interpretaciones que Caillé estima han hecho ciertos autores. En definitiva, quien espere encontrar debates profundos y sostenidos con todos esos autores se va a sentir bastante defraudado. Vayamos por tanto a la pelea de fondo de la singular velada que propone este libro.

Contra Bourdieu: la labor de acoso y derribo de un sistema sociológico

Como acabamos de señalar, es contra Bourdieu que Caillé empuña sus armas más afiladas. ¿Por qué él? Según nuestro autor, porque este sociólogo se habría erigido desde los años setenta en el líder visible del último gran intento de elaboración de un paradigma o un sistema sociológico completo, un sistema como el que antes había intentado establecer el funcionalismo aunque, reconoce, estando el de Bourdieu mucho más aferrado a los datos. El primer capítulo (“Esbozo de una crítica de la 'Economía general de la práctica' de Pierre Bourdieu”), el más largo del libro (cien densas páginas), es según nos informa el resultado abreviado de las largas discusiones mantenidas durante años con los colegas (entre ellos algunos partidarios de Bourdieu) y los estudiantes de sus cursos de posgrado en la Universidad de Caen. Caillé acepta que en esos debates, y por tratarse de una obra extensa y difícilmente abarcable, sólo se tuvieron en cuenta algunos de los muchos textos publicados hasta 1994 por Bourdieu aunque habría incorporado a la nueva edición unos breves comentarios a un libro de posterior aparición, *Meditaciones pascalianas* (1997).

Según Caillé, la sociología de Bourdieu contiene una perspectiva antropológica utilitarista que puede vincularse con ciertas fuentes del marxismo y que reposa en un análisis de la lógica del interés algo que estaría también presente en buena parte de las ciencias sociales actuales: se trata de una forzada reducción economicista de la vida social que lleva a buscar en el interés material, utilitario, de los individuos y de los grupos, la explicación sociológica.

Con Bourdieu, la ciencia social, erigida por la sociedad moderna en instrumento privilegiado de desenmascaramiento y estimulada en todo caso por la lógica de la sospecha que la agujijonea constantemente, creería haber encontrado por fin una gran verdad. Pero, desgraciadamente, en ella se juntarían un “economismo positivista” y un “nihilismo metafísico de izquierdas” que darían lugar a una perspectiva pesimista y desencantada del mundo, y que terminarían por colocar en un segundo plano la acción política y la voluntad de transformación:

... la subordinación de la existencia social a la lógica del mercado no es posible más que negando todo sentido y toda razón a las acciones cuyas finalidades no son exclusivamente mercantiles e instrumentales, rechazando en el sinsentido todo aquello que tiene que ver con la cuestión del sentido (p. 79).

Bourdieu reclama la científicidad para esa economía política en que termina convertida su teoría general de la práctica. En ella, todos los campos parecen comportarse igual que el campo económico (no por casualidad toma del lenguaje del mercado capitalista sus principales conceptos “capital”, “interés”, “estrategia”, etc.), mientras que quienes interactúan en ellos tienen en el interés material el trasfondo que da sentido a sus acciones: “lo que propone Bourdieu, por tanto, no es pensar lo económico como un subconjunto de la sociedad, sino al contrario conceptualizar la relación social como una modalidad extendida de la relación económica” (p. 90). Toda una serie de dimensiones de la vida social terminan así convertidas en meras instancias del mercado imperfecto, eso sí: no importa que se trate del capital simbólico, del cultural o del social. Todos se transan en último término como en el intercambio mercantil y acaban, tarde o temprano, reconvertidos en capital económico, su forma básica. Por detrás del discurso exotérico atractivo, provocador y de fácil acceso para quien penetra en sus obras Caillé (p. 149 y ss.) cree descubrir uno esotérico que esconde una antropología del “tener” y no del “ser”, en que las formas simbólicas, los valores y la trascendencia no son sino activos engaños que la sociedad se da a sí misma o con los que un grupo social se impone sobre otro. De esta forma, Bourdieu se suma a aquellos otros intentos de “imperialismo económico” que, en su momento, estimularon economistas como Milton Friedmann o Gary Becker.³

Sin embargo, dice Caillé, su crítica a estos postulados no supone una negación absoluta de la existencia de la búsqueda de la satisfacción de los intereses por parte de los seres humanos, sino el rechazo de una perspectiva que se basa exclusivamente en ella y que desconoce las limitaciones que su aceptación comporta. A su entender, la persecución del interés no sería siempre ni en todas partes ni siquiera en el seno de la sociedad contemporánea el motor de la vida. Sostener su omnipresencia no es sino la apoteosis de la ideología burguesa que acepta que todos los individuos piensan igual como burgueses y están, por tanto, ocupados empecinadamente en el cálculo destinado a satisfacer sus propios intereses.

³ En la tercera parte Caillé retoma la crítica a Bourdieu a partir de su libro *Las estructuras sociales de la economía*. Aunque estima valioso su intento de investigar la adquisición de la vivienda que no sería sino una excusa para desbrozar tanto un campo económico concreto como los principios de la política liberal respecto del mercado, muy en concordancia por tanto con su cada vez más acendrada actitud de sociólogo de prestigio que juega a hacer política de izquierdas, cree que por desgracia Bourdieu ignora lo que, al respecto, ha hecho realmente la disciplina económica y termina por pelear con fantasmas: en buena medida incompetente, presupone lo que ella dice, pero no es capaz de entrar en detalles analíticos y prefiere tratarla despectivamente en tanto que conocimiento ideologizado o pura jerga sin mayor valor. Es decir, enfatiza Caillé (pp. 311-316), que termina por volver a aplicar la misma receta: la subordinación analítica de las dimensiones simbólicas y culturales.

Ya en la segunda parte del libro, a partir ahora del tema del regalo, se retoman muy brevemente todas estas críticas a Bourdieu, aunque ahora metido en el mismo saco junto a otros autores con quienes Caillé quiere marcar distancias. Mientras que, según él, Bourdieu y Boltanski reducen el don a los intereses (de justicia, en el caso del segundo), a Derrida le echa en cara su excesivo puritanismo (filosóficamente pertinente pero sociológicamente poco preciso) ya que termina por afirmar la imposibilidad ontológica del don: de existir, no puede ser reconocido como tal pues, desde ese mismo instante, deja de ser un regalo; de esta forma, el don sólo puede configurarse en tanto que “falsa moneda”. Sin embargo, para Caillé, esa postura lleva a ignorar fenómenos que, con todas las precauciones del caso, bien podrían implicar acciones basadas en el don y la generosidad si se acepta incluir en ellas “toda prestación efectuada sin espera de retorno determinado, con la perspectiva de nutrir la relación social” (p. 282).

Curiosamente, según reconoce él mismo más adelante, pese a esta seguidilla de críticas la primera edición del libro no mereció mayores comentarios por parte de Bourdieu ni del círculo de sus allegados.⁴ Y para mayor molestia de nuestro autor, pareciera incluso que su impacto fuera bastante limitado más allá del círculo del MAUSS, como se desprende de la reseña que, en el último capítulo del libro, hace de Godelier: tras aplaudir que en *El enigma del don* éste retome a Mauss con el objeto de completar una teoría socio-antropológica general (teoría que Godelier hasta entonces habría sustentado en Marx, Freud y Lévi-Strauss), lamenta, además de su abuso del historicismo y del economicismo, que no haya aprovechado mejor los avances y aportes gestados desde el MAUSS.

La apuesta del MAUSS: un breve balance

Aunque es posible que los lectores del libro que reseñamos extrañen “la discusión de los fundamentos y los métodos” de otras escuelas sociológicas - pues, más allá de Bourdieu, no son pocos los autores y las escuelas que, mal que bien, pretenden hoy erigirlas⁵, no hay duda de que esfuerzos como el de Caillé son dignos de atención. Y no sólo por los comentarios específicos que ofrecen, ni tampoco necesariamente por los debates a que puedan dar lugar, sino por poner en evidencia que incluso aquellas formulaciones más acabadas y consolidadas tienen aún cabos sueltos y déficits que cubrir.

Ahora bien, ¿basta con criticar los presupuestos de otros para exponer los argumentos e ideas de uno? Aunque es en principio factible, la respuesta es, para este caso en particular, que no. Porque, curiosamente, quizás donde el lector puede hacerse una idea más clara de la perspectiva de Caillé (y del MAUSS) - una perspectiva que él ha denominado como “el

⁴ Por ejemplo Robert Boyer en el artículo “L’anthropologie économique de Pierre Bourdieu”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 150: 65-78, 2003.

⁵ Una tarea crítica en la que, hay que reconocerlo, Caillé no ha dejado de insistir. Una buena muestra es el coloquio que, con Stéphane Dufoix, organizó en el año 2003 en el seno del GEODE (Universidad de Paris X-Nanterre) y cuyas ponencias a cargo de reconocidos sociólogos con orientaciones muy distintas pueden ser leídas en el n° 24 de la *Revue du MAUSS* (2004) [de libre acceso en el portal electrónico de revistas CAIRN <www.cairn.info>].

tercer paradigma”⁶, sea en la entrevista titulada “¿Qué es ser un anti-utilitarista?”. Pero allí, atención, no es en las respuestas de Caillé donde se exponen con nitidez sus postulados, sino sobre todo en las muy poco amigables cuestiones que le plantean los entrevistadores, auténticas cargas de profundidad: indefinición de la noción de utilitarismo, amalgama incesante de autores que no necesariamente caben bajo el mismo rótulo, confusión entre lo que debiera ser y cómo es realmente el mundo, u otorgamiento de la primacía analítica a un fenómeno el don por encima de otros quizás socialmente más relevantes.

Porque, en definitiva, lo único que ciertamente se desprende de sus respuestas es que su perspectiva no niega la existencia de la razón y del utilitarismo en la vida social (es decir, del “interés en”), sino que rechaza su entronización como explicación omnipresente y el desconocimiento consecuente de la existencia de otros tipos de acción sustentadas, por ejemplo, en la apertura a la alteridad, a lo desconocido y a lo posible (el “interés por”) con que los seres humanos tejen su vida en sociedad. De tal forma que, en lugar de empeñarse en explicar el don buscando su esencia, la ciencia social debiera observar aquello que les permite hacer a los hombres gracias a su doble y contradictoria faz: el don “es” el vínculo social y, al mismo tiempo, “expresa su fin”, poniendo así en escena la tensión entre la igualdad en el dar y recibir y la desigualdad que deriva del tiempo y del bien dado (pp. 341-342).

Sin embargo, si Alain Caillé hubiera dedicado más espacio a exponer detalladamente algunas de las implicaciones que acarrea su perspectiva que a criticar (unas veces superficial y otras tediosamente) las de otros, quizás muchos de sus lectores le estaríamos más agradecidos.⁷

Pedro Quintín Quílez

⁶ Véase su *Anthropologie du don: le tiers paradigme*. París, Desclée de Brouwer, 2000.

⁷ Cabe advertir que tanto él como otros miembros del MAUSS han publicado textos en que exponen sus ideas; entre ellos puede verse, en castellano, Jacques T. Godbout y Alain Caillé, *El espíritu del don*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1997 [1ª ed. francés, 1992; trad. E. Cazenave-Tapie]. Por otra parte, parecería que esta orientación se estuviera expandiendo por otros países europeos (véase, para Alemania, a Frank Adloff y Steffen Mau, “Giving social ties, reciprocity in modern society”, *Archives Européens de Sociologie* 47 (1), pp. 93-123, 2006; y, para Holanda, a Aafke Komter, “Gifts and social relations. The mechanisms of reciprocity”, *International Sociology* 22 (1), pp. 93-107, 2007).

CERRAR LA BRECHA EN EDUCACIÓN Y TECNOLOGÍA*

La proliferación de literatura sobre crecimiento económico y brechas tecnológicas de los últimos años proporciona una sensación agrisulce de consenso sobre los factores que explican la distribución bipolar de la riqueza entre el mundo desarrollado y el tercer mundo. El informe maestro del Banco Mundial, **Closing the gap in education and Technology**, publicado en inglés en el año 2003 y traducido al español en el año 2005, hoy en día aparece como referencia casi obligada en ámbitos académicos y gubernamentales y se ha configurado en la última década como una de las publicaciones de mayor relevancia e incidencia en los diseños de política educativa y tecnológica para los países de América latina y el Caribe.

La tesis central del informe apunta a la ausencia de una sincronía adecuada entre el desarrollo de las capacidades productivas y la tecnología en el mundo subdesarrollado, respecto a los países industrializados y a los denominados “tigres asiáticos”. La cadena de razonamientos que sustenta esta afirmación es relativamente sencilla, explica el crecimiento económico a partir de los aumentos en productividad, que a su vez depende de la interacción entre el cambio tecnológico y la educación en el interior de los países. De este modo, las diferencias observadas en los índices de productividad total de los factores, el grado de desarrollo tecnológico y los niveles educativos, configuran la forma natural de apreciar las diferencias en el bienestar y el rezago evidente de América Latina en el escenario económico internacional.

La evidencia empírica

La evidencia empírica del estudio lleva rápidamente a concluir que el cambio tecnológico intensivo en habilidades (tecnologías de la información y comunicaciones, entre otras) explica una parte significativa de las diferencias en el crecimiento de los ingresos per cápita entre países, así como las disparidades en los salarios relativos del trabajo calificado y no calificado: mientras que el mundo industrializado logró triplicar sus ingresos anuales por persona en la segunda mitad del siglo veinte (US\$ 7300 en 1950 a US\$ 23000 en el año 2000), los países de América Latina y el Caribe apenas lograron duplicarlo (de US\$ 3000 en el año 1950 pasaron a US\$6200 en el 2000).

En este mismo orden de ideas, la comparación internacional que hace el informe de nuestros países con los "tigres asiáticos (TA)" (Corea del Sur, Hong Kong, Malasia y Singapur) muestra rezagos considerables en la productividad total de los factores, en los logros educativos y en los niveles de absorción e innovación tecnológica. Tal y como se

* Ferranti, David, Guillermo Perry, et al., (2003). *Closing the gap in education and technology*, World Bank Latin American and Caribbean studies, Washington, D. C. <http://www.bancomundial.org> (edición en Español con el título *Cerrar la brecha en educación y tecnología* (2005), Banco Mundial-Alfaomega-Universidad Politécnica de Valencia, 228 pgs.)

puede apreciar en la tabla 2.8 del estudio, p. 45, la productividad total de los factores tuvo un crecimiento en América Latina y el Caribe (ALC) del 0.45% en la década de los noventa, frente al 1.42% de los “tigres asiáticos”; el nivel educativo promedio de la población mayor a los 25 años fue de 5.8 en ALC frente a los 10 años de los TA. Finalmente, la dotación de ordenadores por cada mil trabajadores fue de 37.7 en ALC y de 172 para los TA.

Este pobre y desalentador resultado surge, de acuerdo con la tesis de este estudio, de la baja capacidad de absorción de nuevas tecnologías observada en nuestros países y de la ausencia de una política sincronizada de impulso tecnológico y educación en la región. Así, las prescripciones de política se desprenden de manera casi natural en el informe: debido a la fuerte complementariedad entre educación y cambio técnico los países de América Latina y el Caribe deben eliminar con eficiencia y simultaneidad las brechas en educación y en tecnología. Una vez logrado esto, los países podrán beneficiarse de las enormes ventajas que proporciona el ritmo acelerado de desarrollo del mundo industrializado en escenarios de economía abierta, tal y como parece haber ocurrido con los TA.

La ineficiencia de la educación pública

Un corolario que atraviesa todo el libro en sus más de 200 páginas hace particular hincapié en el despilfarro de recursos que, según los autores, proviene de una mala asignación hacia la educación universitaria, en detrimento de una cobertura adecuada en los niveles básicos y de secundaria. En este sentido, el estudio afirma que las brechas educativas se han visto sesgadas por las asignaciones ineficientes e inequitativas hacia las universidades públicas, así como por la fuga de subsidios que finalmente quedan en manos de grupos de ingresos medios y altos en el interior de cada país (ver capítulo 4 del informe).

En este mismo orden, la fórmula de política es inmediata: los países de ALC deben impulsar un nuevo modelo de financiación educativa con desmonte de los subsidios, de tal manera que los recursos sigan a los estudiantes y no a los maestros. Se trataría así de un modelo de financiación por el lado de la demanda y no por el lado de la oferta, un nuevo modelo que facilite recursos crediticios y bonos directos a los estudiantes y que cuente con un diseño adecuado de información sobre la calidad educativa en instituciones públicas y privadas. A juicio de los autores, el modelo educativo imperante con subsidios a la educación pública frenó la expansión del sistema educativo en su conjunto, a la vez que introdujo fuertes restricciones fiscales. Por tal razón, las recomendaciones de política en materia educativa insisten en la reorientación de recursos para corregir estas anomalías en los sistemas de financiación y otorgar condiciones favorables a la expansión de la educación superior privada.¹

¹ “Public Policy and Funding in Most Countries in Latin America Should Focus on Expanding Secondary Education, while Facilitating Private Expansion of Tertiary Education”, *Op. cit.*, p. 12 .

Una mirada crítica al estudio

El estudio en su conjunto, así como el agitado ritmo de ponencias y seminarios que ha impulsado en las oficinas de planeación en América Latina y el Caribe, cuenta verdades a medias que en muchos de los casos se tornan en falacias. La utilización sesgada de fuentes estadísticas y bibliográficas genera una sensación acre, plagada de conclusiones y prescripciones de política aparentemente incontrovertibles. El estudio cae, de manera ineludible, en preceptos mecanicistas de política industrial y de innovación tecnológica y, en últimas, atribuye la ampliación de la brecha de ALC a la ausencia de una “mente colectiva” que logre beneficiarse de las oportunidades que el nuevo milenio ofrece.² Desconoce los factores estrictamente endógenos a los procesos de desarrollo, así como los condicionantes internacionales que imponen las supuestas economías abiertas del mundo industrializado a las transferencias tecnológicas y a la libre movilidad de los factores productivos.

Es evidente que en ALC y en el caso particular de Colombia se aprecian importantes cambios en los perfiles de la demanda laboral; no obstante, también es claro que no existe un consenso sobre las fuentes y características de este cambio, así como sobre la responsabilidad relativa del “cambio técnico intensivo”.³ Desde mediados de los ochenta aparece en nuestro país una preferencia creciente por trabajadores con altos niveles de calificación (12-15 años y 16 + años), proceso que vino acompañado por un aumento de los salarios relativos de los trabajadores con los perfiles educativos más altos. Este proceso se consolida en la década de los noventa, de tal modo que ya en el año 1997 la demanda relativa por trabajadores con educación secundaria completa superaba los valores observados para los trabajadores con educación primaria.

Atribuir el freno a la educación secundaria al exceso de recursos en educación superior pública es una conclusión proterva que aparece de manera reiterada en el estudio y que contradice las recomendaciones de política que el mismo Banco Mundial sustenta en otras investigaciones. Así mismo, el argumento de un patrón secuencial de desarrollo

² “Though arguments for traditional mechanistic “industrial policy” have largely been discredited, an active and efficient “innovation policy” is called for to provide the necessary innovation and education-related complements to previous reforms. This poses a challenging policy agenda over the next decades. But as this report has shown, Latin America lags in almost every dimension of educational and technological achievement. As a region, to rephrase Pasteur’s quote, our collective mind is not yet prepared to take advantage of the unpredictable technological opportunities that the new millennia will offer us”. Op. cit., p. 200.

³ La hipótesis había sido contrastada previamente para el caso de Estados Unidos en los trabajos de Katz y Autor, 1999; Acemoglu, 2000, demostrando así que la presencia de un cambio técnico intensivo en trabajo calificado explicaba el aumento de los salarios relativos de los trabajadores de mayor nivel educativo. No obstante, a mi modo de ver la evidencia para Colombia sobre la presencia de un *cambio técnico intensivo* no es muy clara y sería preciso corroborar efectivamente cuáles han sido los fuentes generadoras de estos cambios en los perfiles de demanda y que debería ser objeto de una investigación más exhaustiva, antes de atribuirlo tan deprisa como lo hace este estudio del Banco Mundial.

educativo que esgrime la primera parte del informe, como la clave de los episodios exitosos de EEUU, Corea del Sur y los países escandinavos, es utilizado de manera descontextualizada para mostrar que ALC ha seguido la senda equivocada del desarrollo desequilibrado entre la educación secundaria y la educación superior. Una mirada juiciosa a las cifras de la UNESCO o a las mismas cifras que proporciona el informe en su capítulo 4 no respalda de manera tan contundente las aseveraciones y recomendaciones de política que rápidamente deriva.

Adicionalmente, aunque el informe reconoce la existencia de importantes fallos de mercado en los ámbitos del conocimiento y en el sistema de apoyo crediticio a la educación, concluye de manera forzada mediante una extraña práctica de generalización inductiva que recorre todo el libro que para corregir tales distorsiones es preciso fomentar un sistema de coordinación que opere por el mecanismo de precios y de calidad. De ahí, la recomendación inmediata de una mayor apertura a la participación del sector privado en el suministro de servicios educativos como garante de los estándares de calidad - proposición que luego se contradice con la afirmación de que en ALC aparece una gran heterogeneidad en la calidad de los proveedores de educación privada- y que, además no encuentra respaldo empírico en las pruebas internacionales de competencias como **PIRLS** (*Progress in International Reading Literacy Study*) y **PISA** (*Program for International Student Assessment*) en las que tanto la educación pública como la privada salen mal libradas en los países de América Latina frente a los países del mundo industrializado.

No deja de sorprender que el estudio que citamos en esta parte desconozca o deje de lado voluntariamente el acervo creciente de literatura que desde comienzos de los años noventa ya enfatizaba en las interacciones sociales como un factor clave en la explicación de los desequilibrios educativos, mas que en los fallos de los mecanismos de mercado. Mientras que algunos enfoques hacen especial énfasis en la acumulación de capital humano y el cambio técnico, introduciendo de manera explícita los costos y las externalidades asociadas a los cambios en la oferta y en la demanda de mano de obra calificada, otras líneas de investigación destacan la incidencia de variables asociadas a los entornos sociales, locales y familiares en los que los individuos realizan sus decisiones de inversión. Para estos últimos, la continua interacción entre variables de índole microeconómica con variables agregadas, gobierna las trayectorias de acumulación de capital humano y el crecimiento. Por tal razón, las generalizaciones inductivas del estudio, que llevan rápidamente a recetas de políticas secuenciales y otros disparates, resulten tan odiosos en sociedades con estructuras económicas disímiles.

El mencionado estudio parece desconocer que un aspecto clave de la relación entre el crecimiento, el cambio técnico y la acumulación de capital humano estriba en la magnitud, la distribución y en los determinantes de la evolución de los *spillovers* de capital humano con los que cuenta la economía en cada momento. Algunos estudios muestran que existe un estrecho nexo entre el conjunto de variables de los entornos sociales y familiares sobre la estratificación y la segregación socio-económica. Desde la década de los noventa los trabajos de Bénabou (1996a, 1996b) y Durlauf (1996) ya mostraban la persistencia de trampas de pobreza con efectos de auto-reforzamiento de las iniquidades distributivas de

los ingresos y con una fuerte presencia de mecanismos de exclusión en el interior de los países que no se explican de manera mecánica por la ausencia de un sistema adecuados de precios, como lo afirma de manera recurrente el informe en varios pasajes. Desde estas perspectivas no consideradas de manera explícita en el estudio se desprende que las habilidades parentales y la calidad de las interacciones sociales afectan las probabilidades condicionales de que los hijos obtengan altos niveles educativos y de salarios o, que por el contrario, encuentren restricciones persistentes que limiten su espacio de realizaciones individuales. Este juego de interacciones hace que la dotación de capital humano familiar determine la escogencia de la comunidad en la que se localizan y que, a su vez, la micro-localidad determine los perfiles del financiamiento público de la educación de sus hijos, así como otros efectos de carácter estrictamente sociológico, tal y como ya lo había señalado la larga tradición de estudios que siguieron los postulados de Coleman (1988). Con todo esto las diferencias observadas entre países, ciudades o regiones y el resultado del modelo dependa, entre otros factores, del papel que jueguen los efectos externos de la educación desde los ámbitos locales hasta los niveles agregados y no necesariamente de las fallas en los mecanismo de precios y de financiación de la educación.

Finalmente, otra omisión supremamente sería del estudio estriba en no tomar en consideración la evolución conjunta de la distribución y la acumulación de capital humano en ALC ni en el Este Asiático, como uno de los factores clave en la explicación de las brechas. Desprecia así otras perspectivas teóricas (Giannini, 1999) que hacen especial hincapié en la existencia de regímenes múltiples en la acumulación de capital humano. Desde estas perspectivas analíticas alternativas al estudio de De Ferrnti, D., Perry, et al., el continuo juego de interacciones sociales y económicas impulsa comportamientos dinámicos sensibles a las condiciones iniciales, a la vez que relaciona el crecimiento y la desigualdad en escenarios económicos como el de ALC en los que todavía persisten trampas de pobreza que obstaculizan el cierre de la brecha en educación y en tecnología.

Harvy Vivas Pacheco

Bibliografía

- ACEMOGLU, D. (2000). *Technical change, inequality, and the labor market*. Working Paper 7800, National Bureau of Economic Research.
- BÉNABOU, R.:
 1996a *Equity and Efficiency in Human Capital Investment: The Local Connection*. *Review of Economic Studies*, 63, 2, 237-264.
 1996b *Heterogeneity, Stratification, and Growth: Macroeconomic Implications of Community Structure and School Finance*. *American Economic Review*, 86, 3, 584-609.
- COLEMAN, J. (1988). *Social Capital in the Formation of Human Capital*. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S 120.
- DE FERRANTI, David y PERRY, Guillermo *et al.*, (2003). Closing the gap in education and technology, World Bank Latin American and Caribbean studies, Washington, D. C. <http://www.bancomundial.org> (edición en Español con el título Cerrar la brecha en educación y tecnología (2005), Banco Mundial-

Alfaomega-Universidad Politécnica de Valencia, 228 pp.)

GIANNINI, Massimo (2000). *Multiple Regimes in Human Capital Accumulation*, International Journal of Manpower, vol. 21, Number 3 / 4, pp. 246-263.

KATZ, Lawrence y David Autor (1999). *Changes in the wage structure and earnings inequality*, *Handbook of Labor Economics*, vol. 3 (O. Ashenfelter y D. Card, editores), Elsevier Science B. V., Cap. 26.

|||||||Vida académica

Vida de la Facultad (Agosto-Diciembre/2007)

Distintas actividades de divulgación e intercambio dirigidas a diversos públicos lleva a cabo de manera permanente la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de nuestra Universidad y sus profesores. Todas ellas son el resultado de diferentes trabajos académicos e investigativos que se realizan de manera permanente. En esta sección se da cuenta de algunas de ellas para el período señalado.

Seminario Internacional

- Los profesores Boris Salazar y María del Pilar Castillo estuvieron en Olimpia (Grecia), participando en el 2007 Olympia Summer Seminars on War, Conflict and Identify Program, organizado por la Fundación Kokkalis de Grecia, del 3 al 17 de julio.
- El profesor Alberto Valencia, invitado por la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), participó en XXVI Congreso Latinoamericano de Ciencias Sociales, del 11 al 20 de agosto.

Encuentros en el auditorio

El auditorio “Antonio J. Posada”, situado en el primer piso del edificio de la Facultad, es un lugar de encuentro entre estudiantes, profesores e invitados externos. En el se realizan continuamente eventos académicos y culturales, especialmente los días viernes entre 10 a.m. y 1 p.m. Los principales, durante el segundo semestre del 2007, fueron:

- *Pronósticos y estructuras de la tasa de cambio del peso colombiano*, Lección inaugural de la VII promoción de la Maestría en Economía Aplicada, a cargo del profesor Elkin Castaño V., del Departamento de Economía, de la Universidad de Antioquia.
Viernes 14 de septiembre, 10 a.m.
- *Modelando la informalidad formalmente: hogares y empresas*, conferencia a cargo del profesor Federico Weinschelbaum, de la Universidad de San Andrés, Buenos Aires, Argentina.
Viernes 12 de octubre, 10 a.m.
- *Tejiendo redes translocales: el Atlántico negro y la política de la transdisciplinariedad*, conferencia a cargo del profesor Agustín Laó Montes, de la Universidad de Massachusetts at Amherst - profesor visitante de la Universidad del Valle y Becario Comisión Fullbright, Colombia.
Viernes, 19 de octubre, 10 a.m.

- *EIDANE: La construcción institucional de los hechos económicos y sociales. Apuntes para una historia*, conferencia a cargo del profesor Héctor León Moncayo, del Programa Globalización ILSA.

Viernes, 16 de noviembre, 10 a.m.

- *Estructura ocupacional y condiciones de vida: Un recorrido a través de la información cuantitativa de Colombia, 1938-2003*, conferencia a cargo del profesor Oscar Fresneda, de la Universidad Nacional de Colombia.

Viernes, 23 noviembre, 10 a.m.

- *La población de Colombia en los siglos XIX y XX visita a través de los censos*, conferencia a cargo de la profesora Carmen Elisa Flórez N., de la Universidad de Los Andes.

Viernes, 30 de noviembre, 10 a.m.

- *Efectividad de los canales de búsqueda de empleo en Colombia*, conferencia a cargo de los profesores José Ignacio Uribe G. Y Carlos Augusto Viáfara, del Departamento de Economía de la Facultad.

Jueves, 6 de diciembre, 2:00 p.m.

Participación en otros ciclos e instancias de intercambio académico

- El profesor Carlos Humberto Ortiz estuvo en Bogotá, invitado por la Universidad Nacional de Colombia al Seminario Economía Laboral del Programa de Doctorado en Ciencias Económicas, del 24 al 27 septiembre.

- La profesora Beatriz Castro del Departamento de Ciencias Sociales estuvo en Bogotá invitada por la Fundación Alejandro Ángel Escobar, para asistir a la entrega de los Premios de Solidaridad de la fundación Alejandro Ángel Escobar, el 7 de septiembre.

- El profesor Renán Silva estuvo en Cartagena, participando en el Simposio Internacional “La Independencia de América latina, 1808-1812”, el 12 y 13 de septiembre.

- El profesor Carlos Humberto Ortiz del Departamento de Economía, estuvo en Bogotá invitado por LACEA al Congreso Internacional anual de la institución, del 4 al 6 de octubre.

- El profesor Fernando Urrea del Departamento de Ciencias Sociales estuvo en Bogotá invitado por el ICANH, participando en el XII Congreso Nacional de Antropología de Colombia, del 10 al 14 de octubre.

- El profesor Carlos Augusto Viáfara del Departamento de Economía estuvo en Bogotá invitado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo,

participando en el segundo seminario de capacitación para universidades para la consolidación de una Red Académica de Universidades, el 16 y 17 de octubre.

- El profesor Renán Silva del Departamento de Ciencias Sociales, estuvo en Medellín dictando el curso doctoral “Problemas contemporáneos de la historia” invitado por la Universidad Nacional de Colombia, del 22 al 25 de octubre.

- Los profesores Jorge Hernández y Álvaro Guzmán, del Departamento de Ciencias Sociales estuvieron en Bogotá participando en el Seminario-Taller sobre Fuentes para estudio y seguimiento de los movimientos sociales en Colombia, como parte de los actos conmemorativos de los “40 años de CLACSO”, del 24 al 27 de octubre.

- Los profesores Boris Salazar y María del Pilar Castillo del Departamento de Economía, estuvieron en Bogotá invitados por la Universidad Externado de Colombia presentando el premio El Espectador-ASCUN a la Cátedra UNESCO del 6 al 8 de noviembre.

- El profesor José Ignacio Uribe García del Departamento de Economía estuvo en Bogotá invitado por la Universidad Nacional presentando la ponencia “Exclusión social en el mercado laboral del Valle del Cauca”, en el Seminario Precariedad y Pobreza en el Trabajo, el 7 y 8 de noviembre.

- El profesor Hernando Orozco del Departamento de Ciencias Sociales estuvo en Bogotá, invitado por la UNESCO, presentando ponencia en las jornadas internacionales de UNESCO, del 6 al 8 de noviembre.

- El profesor Carlos Augusto Viáfara del Departamento de Economía, estuvo en Bogotá, invitado por el Departamento Nacional de Planeación, realizando la socialización del Plan Integral de Largo Plazo para la población afrocolombiana, palenquera y raizal, el 23 y 24 de noviembre.

- El profesor Carlos Humberto Ortiz del Departamento de Economía, estuvo en Medellín, invitado por la Universidad de Antioquia, para dictar curso de Microeconomía, en los meses de agosto a noviembre.

Intercambio internacional

Entre las varias formas de cooperación e intercambio con instituciones académicas extranjeras que realizan constantemente los miembros de la Facultad, se destacan las siguientes durante el segundo semestre de 2007.

- El profesor Fernando Urrea del Departamento de Ciencias Sociales, estuvo en Salvador (Bahía), como Ponente en Mesas II y III “Desafíos y perspectivas teóricas y metodología comparativas”, invitado por la Universidad Federal de Bahía, del 13 al 17 de agosto.

- Los profesores Luis Carlos Castillo del Departamento de Ciencias Sociales y María del Pilar Castillo del Departamento de Economía, estuvieron en Montreal (Canadá), como ponentes del XXVII Internacional Congress in Montreal-LASA, del 4 al 9 de septiembre.
- Los profesores Jorge Hernández y Natalia Suárez del Departamento de Ciencias Sociales, estuvieron en Quito (Ecuador), como ponentes en el Congreso Latinoamericano de Ciencias Sociales, invitados por FLACSO, del 28 octubre al 1 noviembre.
- El profesor Carlos Alberto Mejía del Departamento de Ciencias Sociales, estuvo en Buenos aires (Argentina), como ponente en la reunión filial de CLACSO “Red de estudios del Trabajo en América Latina y el Caribe”, del 31 octubre al 2 de noviembre.
- La profesora Jeanny Lucero Posso del Departamento de Ciencias Sociales, estuvo en Monterrey (México), como ponente en el Coloquio Internacional “Ciudades multiculturales de América, migraciones, relaciones interétnicas y etnicidad”, del 29 de octubre al 1 de noviembre y en Madrid-España, como conferencista en una de las sesiones del curso “Transformaciones sociales y desarrollo en América Latina, desafíos para la cooperación”, del 9 al 14 de noviembre.
- La profesora María Gertrudis Roa del Departamento de Ciencias Sociales, estuvo en Barcelona España, en la Celebración ceremonia segundo premio “Anual compartido de Tesis Doctorales para el 2007” del Consejo de Trabajo, Económico y social de Cataluña-CTSC, del 24 noviembre al 4 diciembre.

Vinculaciones y cambios en cargos académico administrativos

- En julio el profesor Fernando Urrea terminó su periodo como Coordinador de la Maestría en Sociología, fue reemplazado por el profesor Renán Silva a partir de agosto.
- A partir del 1 de agosto el profesor Pedro Quintín se encuentra en Año Sabático para la elaboración del libro “Bienes y vida familiar en Cali”.
- A partir de septiembre el profesor Juan Byron Correa fue designado para un segundo período como Coordinador de la Maestría en Economía aplicada.
- A partir de septiembre el profesor Carlos Humberto Ortiz fue designado para un segundo período como Jefe del Departamento de Economía.
- A partir de septiembre la profesora Inés María Ulloa fue designada para un segundo período como Directora del Programa Académico de Economía.

Trabajos de Grado

El último requisito que deben cumplir los estudiantes de los Programas de pregrado y postgrado en Economía o Sociología para acceder a su título es presentar un Trabajo de Grado. Publicamos a continuación la lista de los que fueron aprobados durante el segundo semestre del año 2007.

Maestría en Sociología

- URIBE CASTRO, Hernando. *Estrategias de poblamiento y propiedad de la tierra en el Jarrillón de los Ríos Cauca y Cali en la ciudad de Cali, 1980-2006*. Aprobada el 16 de Octubre de 2007.
- GOMEZ GALLEGO, John James. *La rumba: Una práctica social de liminalidad*. Aprobada el 22 de Noviembre de 2007.
- TELLO GONZÁLEZ, Ángela. *Percepciones sociales del consumo de drogas en los jóvenes: El caso de la Corporación Caminos*. Aprobada el 19 de Diciembre de 2007. Declarada MERITORIA por el jurado.

Programa de Sociología Pregrado

- SUÁREZ GONZÁLEZ, Ana Cecilia. *La inseguridad social producto de la discapacidad en un grupo de soldados y policías retirados*. Aprobado el 30 de Agosto de 2007.
- MONTOYA MORENO, María Elena. *Conformación y uso de los espacios públicos en Puerto Tejada (Cauca): El caso del Parque y la Galería*. Aprobado el 30 de Agosto de 2007.
- GÓMEZ DELGADO, Edgar Orlando. *Pobreza Urbana: Dinámicas sociodemográficas y económicas del Barrio Sardi en el Distrito de Aguablanca de Cali, hacia el año 2000*. Aprobado el 13 de Septiembre de 2007.
- MERA LUCUMÍ, Claudia Lorena. *Una aproximación evaluativa a la Justicia Restaurativa en el caso del Distrito de Aguablanca, Santiago de Cali*. Aprobado el 13 de Septiembre de 2007.
- NÚÑEZ DELGADO, Hugo Fernando. *Análisis de la Encuesta Nacional DANE-OIT sobre Trabajo infantil en Colombia. Dilemas y Paradojas de la infancia de los pobres*. Aprobado el 14 de Septiembre de 2007.
- GARCÉS MONTES, Paola Andrea. *Acciones colectivas de las mujeres en Cali, 1943-2007*. Aprobado el 22 de Octubre de 2007.
- MUÑOZ REYES, Diana Marcela. *Perfil y motivaciones de los jóvenes voluntarios de la Cruz Roja Seccional Valle del Cauca Cali*. Aprobado el 25 de Octubre de 2007.

- ESCOBAR ESCOBAR, Elizabeth. *Trabajo rural y vida social en Tenerife*. Aprobado el 22 de Noviembre de 2007.
- GUERRERO CAICEDO, Mauricio. *La sala de consulta individual de la Videoteca Central de Cali. Un caso específico de Institución de difusión cultural*. Aprobado el 22 de Noviembre de 2007.

Programa de Economía Pregrado

- DÁVALOS MEJÍA, Marla. *Determinantes de la probabilidad de estar afiliado a un Fondo de Pensiones en Colombia en el año 2005*. Aprobado el 5 de Julio de 2007.
- BURBANO TORRES, Edgar Andrés. *Análisis del mercado mundial del trigo: Un modelo de equilibrio espacial con precios endógenos*. Aprobado el 31 de Julio de 2007.
- VÉLEZ BUITRAGO, Octavio Andrés. *Una aproximación a los determinantes de a producción de salud infantil en Colombia, a partir de la Encuesta Nacional de Demografía y Salud, 2005*. Aprobado el 14 de Agosto de 2007.
- ROMERO GUERRERO, Paola Andrea. *Estimación de la disponibilidad a pagar por una mejora en el sistema de abastecimiento de agua potable en el Corregimiento de Mulaló*. Aprobado el 16 de Agosto de 2007.
- ENCISO, BADILLO Erika Raquel. *¿Por qué unos países crecen más que otros? El impacto de la diversificación productiva*. Aprobado el 22 de Agosto de 2007.
- PENAGOS QUIÑONEZ, Karen Isabella. *Una comparación metodológica de un estudio de eventos: El caso de la venta de la Empresa Bavaria en el año 2005*. Aprobado el 24 de Agosto de 2007.
- ABELLA CAMACHO, Alejandro. *Redes sociales de desplazados: Influencia sobre las decisiones acerca de los destinos de los desplazados*. Aprobado el 27 de Agosto de 2007.
- VELÁSQUEZ GIRALDO, Pilar. *Determinantes de la pobreza en el Valle del Cauca según la Encuesta de Calidad de Vida DANE, 2003*. Aprobado el 127 de Agosto de 2007.
- BASTIDAS GUZMÁN, Gina Marcela. *Acerca de las Instituciones Políticas en el crecimiento económico colombiano, 1970-2005*. Aprobado el 28 de Agosto de 2007.
- LÓPEZ BOLIVAR, Álvaro. *Impacto de la apertura económica sobre la composición de la Industria Vallecaucana*. Aprobado el 28 de Agosto de 2007.
- GARCÍA CUELLAR, Martha Lucía. *Efectos de la interacción social en los homicidios: Análisis del Homicidio Instrumental en Cali*. Aprobado el 30 de Agosto de 2007.

- GARCÍA SÁNCHEZ, Lina Isabel. *Evaluación económica de tres medidas tendientes a garantizar el Desarrollo Sostenible de la Cuenca Hidrográfica de Yumbo*. Aprobado el 3 de Septiembre de 2007.
- GÓMEZ, Diana del Pilar. *Determinantes de la migración interna a Cali, 2000-2005*. Aprobado el 4 de Septiembre de 2007.
- VASQUEZ VIVAS, Mónica Astrid. *Política Fiscal Departamental: Un análisis de los efectos partidistas y electorales en Colombia* Aprobado el 5 de Septiembre de 2007.
- CÁRDENAS ARIAS, Claudia Jimena. *Determinantes de la deserción estudiantil en los grados décimo y undécimo del Colegio Republicano de Santa Librada en el año lectivo 2005-2006*. Aprobado el 5 de Septiembre de 2007 .
- TOBAR BEDOYA, Jairo. *Determinantes de la Calidad Educativa medida por los resultados de las pruebas ICFES-2006, en el Municipio de Candelaria*. Aprobado el 7 de Septiembre de 2007 .
- BLANCO MORENO, Jorge Humberto. *Participación Comunitaria y aumento en la calidad de vida: Organización Los Bitacoes*. Aprobado el 7 de Septiembre de 2007 .
- SOTELO RÍOS, Susana. *Ciclo económico y bursátil en Colombia, 1996-2006*. Aprobado el 10 de Septiembre de 2007 .
- REVELLÓN GUERRERO, Yuri David. *Algunos determinantes del estado de salud: Análisis para el Pacífico Colombiano*. Aprobado el 10 de Septiembre de 2007 .
- CARDOZA MORENO, Paola Vanesa. *Dinámica económica y huella hídrica en la agricultura del Valle del Cauca: Análisis período 1980-2005 y perspectivas frente a la producción de etanol*. Aprobado el 10 de Septiembre de 2007 .
- BUESAQUILLO GAVIRIA, Dilfredo. *Los niveles educativos como determinantes de la probabilidad de emplearse en el Valle del Cauca, 2003*. Aprobado el 10 de Septiembre de 2007.
- ESCOBAR QUIÑÓNEZ, Edwar Enrique. *Economía Bancaria, calidad institucional y crecimiento económico: Un análisis para la Banca Comercial Colombiana, 1960-2005*.
- Aprobado el 13 de Septiembre de 2007 .
- SEGURA VALENCIA, Adriana Lucía. *Evaluación del vínculo entre el Ingenio Providencia S.A. y el Municipio de Cerrito*. Aprobado el 25 de Octubre de 2007 .
- MOSQUERA SÁNCHEZ, Juan Carlos. *Innovaciones financieras, dinero electrónico y política monetaria*. Aprobado el 6 de Noviembre de 2007.

- IBARGUEN MORENO, Margarita María. *La decisión de emplearse como trabajador informal ¿Elección dentro de afinidad de posibilidades? Análisis del caso Colombia 2000-2005*. Aprobado el 8 de Noviembre de 2007.
- MURILLO ESTRADA, Gustavo Adolfo. *Validación de la hipótesis de la eficiencia en el mercado accionario colombiano, período 2001-2007*. Aprobado el 15 de Noviembre de 2007.
- CARABALI HINESTROZA, Bladimir. *Aproximación a la vulnerabilidad social de los afrocolombianos a partir de características de los empleos en el Área Metropolitana Cali-Yumbo*. Aprobado el 15 de Noviembre de 2007.
- RODRÍGUEZ BERNAL, Daniel Alberto. *Banca Central Independiente: Nuevo arreglo institucional y algunos referentes críticos para Colombia*. Aprobado el 3 de Diciembre de 2007.

Mención Especial

El estudiante Adrián Alzate obtuvo el segundo puesto en el Premio OTTO DE GREIFF con su trabajo de Grado Laureado: *“La definición social del delincuente político en la guerra de los mil días, 1899-1902. Una mirada a partir de la vida política colombiana entre las décadas 1860-1890*.

Crterios y normas para la publicacin de artculos en la revista *Sociedad y Economa*

La revista *Sociedad y Economa* es un rgano de difusin de textos y documentos en los campos de la economa, la sociologa, y en general en el mbito de las ciencias sociales. El criterio bsico para la consideracin y posible posterior publicacin de los textos que se someten a su consideracin, es el de que ellos sean el producto de un ejercicio de investigacin original que tenga como base de apoyo una realidad emprica significativa, o se inscriban en un proceso de reflexin tefrica capaz de alumbrar vas posibles de anlisis posterior de problemas empricos de investigacin o de nuevas reflexiones terficas que animen los debates y la investigacin en ciencias sociales. *Sociedad y Economa* se interesa as mismo por textos que sean contribuciones en el campo del estado del arte de las ciencias sociales y econmicas, lo mismo que en reseas bibliogrficas, series de documentos ineditos que resulten tiles para el trabajo de investigacin, traducciones que den cuenta de producciones de ciencia o discusiones desconocidas en lengua castellana, y ensayos que, dentro de claros criterios de rigor acadmico y de pensamiento, propongan reflexiones crticas tiles para el avance de las ciencias sociales, en su doble vertiente emprica y tefrica.

Sociedad y Economa es una revista arbitrada. Todos los artculos que le son propuestos son sometidos a cuidadoso examen por parte de acadmicos especializados, sobre la base de cuyos criterios decide finalmente un Comit Editoral, cuyo director es el responsable de la comunicacin con los autores que presentan propuestas, aunque la revista no sostiene correspondencia polmica sobre las evaluaciones realizadas, con los autores que se han sometido a las reglas aqu anotadas. La publicacin de artculos propuestos a *Sociedad y Economa* y evaluados por rbitros, puede dar lugar a la proposicin de cambios y ajustes, que los autores debern incorporar en plazos precisos que seran indicados por el Comit Editoral.

De manera muy particular se recuerda a los autores que sus artculos deben ser ineditos y no deben ser puestos a consideracin simultnea de ningn otro rgano de difusin impreso o electrnico, y que su envio a la revista implica autorizacin de publicacin en la misma y en los medios electrnicos en los que sta se publique.

Los autores interesados en proponer sus contribuciones a *Sociedad y Economa* las podrn enviar al Comit Editoral a travs del correo electrnico de la Revista sye@univalle.edu.co, pero debern enviar igualmente dos copias impresas a la siguiente direccin postal: Revista *Sociedad y Economa*, Facultad de Ciencias Sociales y Econmicas. Calle 13 # 100 00. Cali, Colombia. Bajo cualquier forma en que se haga el envio, en la portada del artculo propuesto el autor debera sealar los nombres completos del autor (o autores), la pertenencia institucional (si la tiene), su mximo ttulo acadmico, el proyecto de investigacin del que su texto deriva (cuando ello es as), y un correo electrnico y direccin postal en que se pueda sin dificultad informar sobre la recepcin del texto.

Normas editoriales y bibliográficas de presentación

1. Los artículos deberán presentarse en formato Word, en letra Garamond tamaño 11, interlineado sencillo. Las gráficas, cuadros o tablas, figuras, y ecuaciones deben procesarse como *objetos*, para facilitar la diagramación de la revista, y preferiblemente en el sistema *Excel*. Se sugiere su presentación en blanco y negro o tonos grises, procurando que siga siendo idónea la función del cuadro, gráfica o ilustración en estas condiciones. La extensión del artículo no debe exceder las 20 páginas (c. 10.000 palabras).

2. El artículo debe contener un resumen en español (máximo 60 palabras), seguido de las palabras clave (máximo seis) y el respectivo resumen en inglés (abstract), acompañado de las palabras clave también traducidas al inglés.

3. Los cuadros, tablas, gráficos, deben tener un encabezamiento corto y descriptivo, deben tener numeración consecutiva, y las abreviaturas y símbolos deben estar definidos al pie de la tabla, cuadro o gráfico respectivo. En el caso del uso de ecuaciones éstas deberán tener también una numeración consecutiva.

4. Respecto de las formas de citación, las referencias deben aparecer en el texto, acudiendo al uso del sistema: paréntesis, nombre del autor o autora, año de publicación y páginas citadas. El uso de pies de página debe limitarse para notas explicativas o referenciales que exigen el comentario o la textualidad.

5. Las referencias bibliográficas completas van al final del texto todo artículo deberá estar provisto de una bibliografía que va al final del artículo-, en la que se mantendrá el uso del sistema “americano” que en el texto ordena las referencias bibliográficas. Ejemplos de formas de presentación bibliográficas son los siguientes:

Revistas: Apellido del autor, nombre, (año). “Título del artículo, nombre de la revista Ciudad, volumen y número (use abreviatura), fecha del periodo de publicación (mes, trimestre, semestre, etc.), paginación del artículo completo. Ejemplo: Costanza, Robert and Daly, Herman E. (1992). “Natural Capital and Sustainable Development.” *Conservation Biology*. Maryland, Vol. 6, No. 1, Marzo de 1992, pp. 37-46.

Libros: Apellido del autor, nombre, (año). Título del libro, ciudad de edición, editorial. Ejemplo: Taussig, F. W. (1926). *Principles of Economics*. New York, Volume II. Third edition. Macmillan, Chapter 46.

Internet: Apellido, Nombre, (año). “Título del artículo o documento”, en nombre de la institución o revista electrónica, lugar de publicación, editor, fecha de publicación, dirección electrónica donde puede ser consultada, ruta de acceso-cuando sea necesaria fecha de acceso o consulta (aparece al final entre paréntesis e el siguiente ejemplo).

Ejemplo: Clark, John Bates. (1899). *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages*, 2001. Interest and Profits. 1908 edition. New York, Macmillan. Online edition <<http://www.econlib.org/library/Clark/clkDW.html>>

Sociedad y Economía, dentro de los anteriores criterios bibliográficos, que apuntan todos a garantizar la homogeneidad de los textos presentados, considera también la posibilidad de excepciones menores, como las que se desprenden de la especificidad del trabajo de historiadores (las formas de reportar los archivos y fuentes documentales que se utilizan) y de los antropólogos y otros practicantes de las ciencias sociales (las formas por ejemplo de referenciar y citar el material de entrevistas o las transcripciones lingüísticas).

Sociedad y economía

CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN

ENVÍELO DILIGENCIADO CON LA COPIA DE SU CONSIGNACIÓN

NOMBRE _____ C.C. ó NIT. _____

DIRECCIÓN _____

TELÉFONO _____ FAX: _____ E-MAIL: _____

CIUDAD _____ PAÍS _____

TARIFA

		Colombia	Extranjero
• SUSCRIPCIÓN			
- Anual	(2 números)	\$18.000	10 US\$
- Bianaual	(4 números)	35.000	20 US\$
• COMPRA			
- Última edición		10.000	5 US\$
- Ediciones anteriores		6.000	5 US\$

• CANJE

EL PAGO LO PUEDE REALIZAR EN:

TESORERÍA UNIVERSIDAD DEL VALLE

CUENTA 44-009 C.C. 46011 CI 444001

BANCO DE BOGOTÁ

NOMBRE DE LA CUENTA: **CONSORCIO UNIVALLE-ECONOMÍA**

NÚMERO DE LA CUENTA: **UNIR N° 484-00180-1**

CORRESPONDENCIA, CANJE Y SUSCRIPCIONES:

Revista SOCIEDAD Y ECONOMÍA
Universidad del Valle
Facultad de Ciencias Sociales y Económicas. Edificio 387 - A.A. 25360
Teléfono: 3392399, 3308960, 3212347 - Fax: 3393221
CALI - COLOMBIA
E-mail: sye@univalle.edu.co
<http://socioeconomia.univalle.edu.co>



LA RED POSTAL DE COLOMBIA

w w w . 4 - 7 2 . c o m . c o

➤ Línea de Atención al Cliente Nacional 01 8000 111210 ◀

Tarifa Postal Reducida N° 2008-100
Servicios Postales Nacionales S.A - Vence: 31-Dic-2008