

ANALISIS DE LA VULNERABILIDAD Y LA ECONOMIA DEL TRABAJO EN LOS
BARRIOS VILLA ROSA DE BUCARAMANGA Y CABECERA DEL LLANO DE
PIEDRECUESTA

YUBERT ALBERTO FRANCO PORRAS
LUIS ARMANDO GELVEZ ACEVEDO

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
BUCARAMANGA

2010

ANALISIS DE LA VULNERABILIDAD Y LA ECONOMIA DEL TRABAJO EN LOS
BARRIOS VILLA ROSA DE BUCARAMANGA Y CABECERA DEL LLANO DE
PIEDECUESTA

YUBERT ALBERTO FRANCO PORRAS
LUIS ARMANDO GELVEZ ACEVEDO

Proyecto para optar por el titulo de economista

DIRECTOR
RAFAEL TÉLLEZ SÁNCHEZ.
ECONOMISTA Y MAGISTER EN PLANIFICACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL
DE SARROLLO REGIONAL

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
BUCARAMANGA

2010

DEDICATORIA

A las mujeres de mi vida, especialmente a mi madre Celmira Acevedo y a Adriana Lucia Restrepo y Susana Valdivieso, porque cada una han hecho parte de los que soy.

A mi padre Luis Humberto por su ejemplo y cuidado.

A mis Hermanos Víctor y Luz Mary por su constante presencia, amor y apoyo.

A Rosita, Yenny, Carlos y Yoan Sebastian por su apoyo e interés.

Finalmente a Juan Nicolás Luna para que en la memoria quede siempre su presencia y recuerdo.

Luis Armando Gelvez Acevedo

Porque tu misericordia es grande para conmigo, a ti, Dios, quien me ha sostenido, por su amor y su gloria, enalteceré tu nombre para siempre.

A mi madre Rebeca Porras y a mi padre Carlos Alberto Franco, quienes a pesar de su ausencia, fueron quienes me indujeron por la senda del estudio.

A todos y cada uno de los integrantes de mi familia por su comprensión y ayuda.

A la profesora Tulia Inés Zapata Vásquez por su apoyo e incondicionalidad, por sus palabras de aliento y fortaleza que siempre ha tenido para conmigo.

Yubert Alberto Franco Porras

AGRADECIMIENTOS

Fundamentalmente a nuestro director del proyecto, profesor **Rafael Téllez Sánchez**, por su confianza depositada en nosotros y la oportunidad que nos dio de aprender y de trabajar junto con él, por su sabiduría, consejos y enseñanzas para la vida.

A todos los amigos que compartieron esta etapa con nosotros y que fueron un compañero, un apoyo, un confidente, un consejero, un cómplice y por mucho quienes hicieron que este logro fuera posible.

Luis Armando Gelvez Acevedo

Yubert Alberto Franco Porras

CONTENIDO

INTRODUCCION	20
1. MARCO TEORICO	24
1.1. ENFOQUE CONCEPTUAL DE CORAGGION DESDE EL TERRITORIO Y LA ECONOMIA SOCIAL	25
1.2. SOBRE EL AVEO EL ENFOQUE VULNERABILIDAD ACTIVOS-ESTRUCTURA DE OPORTUNIDADES	32
2. CAPITULO. LOS RIESGOS, LOS RECUROS, LOS ACTIVOS Y LOS PASIVOS SOCIALES EN LOS TERRITORIOS DE VILLA ROSA DE BUCARAMANGA Y CABECERA DEL LLANO DE PIEDECUESTA.	46
2.1. EL CONTEXTO DE LOS BARRIOS VILLA ROSA DEL MUNICIPIO DE BUCARAMANGA Y CABECERA DEL LLANO DEL MUNICIPIO DE PIEDECUESTA.	49
2.2. EL ENFOQUE VULNERABILIDAD-ACTIVOS-ESTRUCTURA DE OPORTUNIDADES (AVEO) EN LA EXPLICACIÓN DE LOS FACTORES SOCIOTRRITORIALES DE LAS UD.	53
2.2.1. <i>Los activos familiares</i>	56
2.2.2. <i>Estructura de oportunidades.</i>	63
2.2.3. <i>El concepto de Vulnerabilidad Social.</i>	67
2.3. LOS ACTIVOS, RECURSOS Y PASIVOS EN LOS TERRITORIOS DE LOS BARRIOS VILLA ROSA Y CABECERA DEL LLANO	78
3. CAPITULO ESTUDIO DE LAS UNIDADES DOMESTICAS DE PRODUCCIÓN EN PEQUEÑA ESCALA EN LOS BARRIOS VILLA ROSA DE BUCARAMANGA Y CABECERA DEL LLANO DE PIEDECUESTA	107
3.1. TRANSFORMACIÓN Y AJUSTE ESTRUCTURAL EN LA ECONOMÍA	107

3.1.1. <i>La unidad doméstica de producción UD como estrategia de supervivencia</i>	111
3.1.2. <i>Racionalidad económica de UD de producción.</i>	113
3.1.3. <i>Sobre la definición de Unidades Domesticas de UD.</i>	116
3.1.4. <i>La estructura económica de la UD</i>	118
3.1.5. <i>Características principales sobre las que se desarrollan las UD</i>	120
3.2. CARACTERIZACIÓN DE LAS UDP DE CALZADO CONFECCIÓN EN EL BARRIO VILLA ROSA	122
3.2.1. <i>Principales patrones de comportamiento e impactos de los servicios financieros en las UDP.</i>	129
3.3. CARACTERIZACIÓN DE LAS UDP DE CONFECCIÓN Y CALZADO EN CABECERA DEL LLANO	140
3.3.1. <i>Principales patrones de comportamiento e impactos de los servicios financieros en las UDP.</i>	146
3.4. CONCLUSIONES DE LA LECTURA DE LAS UNIDADES DOMESTICAS DE PRODUCCION (UDP) EN LOS BARRIOS CABECERA Y VILLA ROSA	162
3.4.1. <i>¿De qué están hechas las Unidades Domesticas de Producción?</i>	162
3.4.2. <i>Circunstancias sobre las cuales se desarrollan las UDP de forma externa</i>	163
3.4.3. <i>Circunstancias sobre las cuales se desarrollan las UDP de forma interna.</i>	164
3.5. CONCLUSIONES DE LA LECTURA DE LOS ACTIVOS TERRITORIALES EN LOS BARRIOS CABECERA Y VILLA ROSA	167
3.6. LAS UDP COMO UNA ESTRATEGIA FRENTE A LA VULNERABILIDAD Y LA DEFICIENCIA DE ACTIVOS	170
3.7. EL BAJO STOCK DE CAPITAL Y LAS UDP DE CALZADO Y CONFECCIONES172
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	177
5. BIBLIOGRAFIA	182

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tipologías de los riesgos	70
Tabla 2 Mecanismos de gestión de riesgos	73
Tabla 3 Estadísticas laborales de los hogares por tipo de hogar, 1995-2006.....	109
Tabla 4 Principales razones para estar en el Cuenta propia	110
Tabla 5 Características fundamentales de las UD	118
Tabla 6 Variables que justifican la estructura de una hoja de costos.....	158

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1 Mapa del Barrio Villa Rosa en el norte de Bucaramanga.....	50
Imagen 2 Mapa del barrio Cabecera del Llano de Piedecuesta	52
Imagen 3 Representación simbólica del enfoque sobre vulnerabilidad desde la perspectiva AVEO.....	69
Imagen 4 Formato de hoja de costos de confecciones.....	157
Imagen 5 Hoja de costos de calzado	160

ÍNDICE DE GRAFICAS

Grafica 1 Personas que durante en los últimos meses han tenido algún tipo de enfermedad no permanente, en el barrio Villa Rosa.....	80
Grafica 2 Porcentaje de personas que durante los últimos meses han tenido algún tipo de enfermedad en barrio Cabecera del Llano	80
Grafica 3 Porcentaje de familias con mujeres entre 15 y 49 años que han perdido hijos en Villa Rosa	81
Grafica 4 Porcentaje de familias con mujeres entre 15 y 49 años que han perdido hijos en Cabecera del Llano	81
Grafica 5 Porcentaje de hogares con al menos un hijo hijos de 6 a 14 años que no asiste a la escuela Cabecera Llano	82
Grafica 6 Porcentaje de hogares con al menos un hijo de 6 a 14 años que no asiste a la escuela Villa Rosa	83
Grafica 7 Porcentaje de hogares con al menos un miembro de más de 19 años sin instrucción post secundaria Cabecera del Llano.....	84
Grafica 8 Porcentaje de hogares con al menos un miembro de más de 19 años sin instrucción post secundaria Villa Rosa	84
Grafica 9 Porcentaje de mujeres entre 12 y 17 años de edad que tiene un hijo villa rosa.....	85
Grafica 10 Porcentaje de mujeres entre 12 y 17 años de edad que tiene un hijo Cabecera del Llano.....	86
Grafica 11 Porcentaje de personas con algún miembro con limitaciones permanentes villa rosa.....	86
Grafica 12 Porcentaje de personas con algún miembro con limitaciones permanentes Cabecera del Llano	86
Grafica 13 Porcentaje de personas que trabajan sobre las que dependen del ingreso	87

Grafica 14 Tenencia de la vivienda Cabecera del Llano.....	90
Grafica 15 Tenencia de la vivienda en Villa Rosa.....	90
Grafica 16 Porcentaje de familias nucleares en Cabecera del Llano.....	91
Grafica 17 Porcentaje de familias nucleares Villa Rosa.....	92
Grafica 18 Porcentaje de hogares con fuentes de ingreso en el mismo sector o barrio Villa Rosa.....	93
Grafica 19 Porcentaje de hogares con fuentes de ingreso en el mismo sector o barrio Cabecera del Llano.....	93
Grafica 20 Porcentaje de ocupaciones en Cabecera del Llano	94
Grafica 21 Porcentaje de ocupaciones en Villa Rosa	95
Grafica 22 Porcentaje de hogares que realizando una actividad productiva pertenecen a alguna organización o agremiación Cabecera del Llano.....	96
Grafica 23 Porcentaje de hogares que realizando una actividad productiva pertenecen a alguna organización o agremiación Villa Rosa	96
Grafica 24 Porcentaje de hogares que realizando alguna actividad productiva tuvo acceso al crédito. Villa Rosa	97
Grafica 25 Porcentaje de hogares que realizando alguna actividad productiva tuvo acceso al crédito Cabecera del Llano.....	97
Grafica 26 Porcentaje de hogares con una permanencia mayor un año en el barrio Cabecera del Llano.....	98
Grafica 27 Porcentaje de hogares con una permanencia mayor un año en el barrio Cabecera del Llano.....	99
Grafica 28 Porcentaje de hogares con al menos un profesional, técnico o con postgrado en el hogar Villa Rosa.....	100
Grafica 29 Porcentaje de hogares con al menos un profesional, técnico o con postgrado en el hogar Cabecera del Llano	100
Grafica 30 Porcentaje de hogares con vivienda propia Cabecera del Llano.....	103
Grafica 31 Porcentaje de familias sin vivienda propia. Villa Rosa.....	103

Grafica 32 Porcentaje de viviendas en la que se realiza algún tipo de actividad productiva Villa rosa.....	103
Grafica 33 Porcentaje de viviendas en la que se realiza algún tipo de actividad productiva Cabecera del Llano	104
Grafica 34 Porcentaje de hogares con producción en el hogar Villa Rosa	105
Grafica 35 Porcentaje de hogares con producción en el hogar Cabecera del Llano	105
Grafica 36 Porcentaje de hogares con producción en el hogar Cabecera del Llano	105
Grafica 37 Hipótesis de Coraggio sobre el desarrollo de las UD	119
Grafica 38 Contesto general sobre el que operan las UD.....	121
Grafica 39 Uso de la Vivienda Villa Rosa	123
Grafica 40 . Lugar de la vivienda donde se efectúa la actividad económica Villa Rosa	124
Grafica 41 Distribución porcentual según actividad productiva Villa Rosa.....	124
Grafica 42 Distribución por género y actividad productiva Villa Rosa.....	125
Grafica 43 Tipo de unidad productiva en Villa Rosa	126
Grafica 44 Orientaciones productivas de las UDP's dedicadas a la elaboración de calzado en Villa Rosa	127
Grafica 45 Orientaciones productivas de las UDP's dedicadas a las Confecciones Villa Rosa.....	128
Grafica 46 Principal motivo por el que realiza su actividad productiva	129
Grafica 47 Ingreso promedio mensual	130
Grafica 48 Tiempo de días que trabajan en la semana	132
Grafica 49 Número de horas de trabajo en la semana.	133
Grafica 50 Tiempo desde el cual realiza la actividad productiva.....	133
Grafica 51 Principal fuente de ingresos	134
Grafica 52 Accedió al crédito para el desarrollo de la actividad productiva	136
Grafica 53 Que le impide acceder a un crédito	138
Grafica 54 Pertenece a alguna asociación del sector en el que produce	139

Grafica 55 Distribución porcentual según actividad productiva Cabecera del Llano	141
Grafica 56 Productores de confecciones por género	142
Grafica 57 Productores de calzado por género Cabecera del Llano.....	143
Grafica 58 Tipo de unidad productiva en Cabecera del Llano	144
Grafica 59 Orientaciones productivas de las UDP dedicadas a la elaboración de calzado	145
Grafica 60 Orientaciones productivas de las UDP dedicadas a las confecciones de Cabecera del Llano.....	145
Grafica 61 Responsable del sustento del hogar	147
Grafica 62 Principales motivos para optar por una actividad productiva.....	148
Grafica 63 Intervalo de tiempo en el cual ha realizado la actividad economía en el barrio.....	149
Grafica 64 Ingresos promedio mensual	149
Grafica 65 Intervalo de días en la semana que dedica a ejercer su actividad productiva	151
Grafica 66 Intervalo de horas/día en las cuales realiza la actividad productiva ...	152
Grafica 67 Tiene actualmente un crédito	153
Grafica 68 Pertenece algún tipo de asociación.....	154
Grafica 69 Que le impide acceder a un crédito	155

ÍNDICE DE FOTOGRAFÍAS

Fotografía 1 Imagen de dos UDP calzado	113
Fotografía 2 Artículos producidos en las UDP.	115
Fotografía 3 Vestido de dama corto en acetato, desarrollado por colectivo de confección del barrio Villa Rosa.....	156
Fotografía 4 Sandalia de dama elaborada por un colectivo de calzado en el barrio Villa rosa	158

RESUMEN

TITULO: ANALISIS DE LA VULNERABILIDAD Y LA ECONOMIA DEL TRABAJO EN LOS BARRIOS VILLA ROSA DE BUCARAMANGA Y CABECERA DEL LLANO DE PIEDECUESTA*

AUTORES: GELVEZ ACEVEDO, Luis Armando and FRANCO PORRAS, Yubert Alberto**

PALABRAS CLAVES: Assets vulnerability – Opportunity structures (AVEO), Domestic units (UD), Spatial segregation, Social Economics, Vulnerability.

CONTENIDO: Los niveles de vulnerabilidad a que se ven expuestos millones de personas en el mundo es cada vez más preocupante. Ello obedece principalmente a una serie de cambios macroeconómicos y estructurales, como la tercerización de la economía, la retirada del estado benefactor y los nuevos procesos de transformación organizacional de la economía y la sociedad. Sus efectos han repercutido en los sectores más pobres de las principales capitales de los países en vía de desarrollo, llevándolos a niveles descontrolados de segregación y vulnerabilidad y desventaja social.

Como medio de resistencia y ante la precariedad del mercado de trabajo, han surgido estrategias de supervivencia al interior de los hogares denominadas unidades domesticas de producción, como solución que les permite suplir las necesidades de consumo básico y gastos del hogar, produciendo a pequeña escala algún tipo de bien manufacturado o prestando algún servicio en la vivienda.

Por ello en este documento se presenta un análisis del trabajo de las unidades domesticas de calzado y confecciones en dos barrios del Área Metropolitana de Bucaramanga, Villa Rosa ubicado en el norte de Bucaramanga y Cabecera del Llano de Piedecuesta, desde el enfoque AVEO y la perspectiva de la Economía Social de Jose Luis Coraggio y Luis Razeto, en el que se analizan las estrategias familiares y sus acciones para lograr su supervivencia en condiciones de vulnerabilidad, que explicarían el surgimiento y dinámica de este tipo de producción doméstica como medio para superar la carencia de activos y recursos en el que se encuentran estos hogares.

* Proyecto de Grado

** Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración. Director Rafael Téllez Sánchez

ABSTRACT

TITLE: ANALYSIS OF THE VULNERABILITY AND WORK ECONOMY IN THE DISTRICTS OF VILLA ROSA FROM THE MUNICIPALITY OF BUCARAMANGA AND CABECERA DEL LLANO FROM THE MUNICIPALITY OF PIEDECUESTA.*

AUTHORS: GELVEZ ACEVEDO, Luis Armando and FRANCO PORRAS, Yubert Alberto**

KEY WORDS: Assets vulnerability – Opportunity structures (AVEO), Domestic units (UD), Spatial segregation, Social Economics, Vulnerability.

The vulnerability levels at which millions of people are exposed in the world is becoming more worrying day by day. This is mainly due to a series of macroeconomic and structural changes as are the tertiarization of the economy, the decline of the benefactor state and the new processes of organizational transformation in the economy and society. Their effects have hit the poorest sectors of the main capitals of the developing countries, leading them to uncontrolled levels of segregation, vulnerability and social disadvantage.

As a way to resist the unstable work market there have appeared survival strategies within the homes which are called Production Domestic Units as a solution to cover basic consumer needs and home expenses by producing at a small scale some kind of manufactured good or by providing some kind of service at home.

For this reason, we develop an analysis of the work of the shoe and clothes manufacturing domestic units in two districts of the metropolitan area from Bucaramanga: Villa Rosa, located in the North of Bucaramanga and Cabecera del Llano from Piedecuesta using the AVEO framework and the perspective of Social economy of Jose Luis Coraggio and Luis Razeto. In this analysis, the family strategies and their actions to guarantee their survival in situations of vulnerability are studied and they would explain the appearance and dynamics of this type of domestic production as a mean to overcome the scarcity of assets and resources in these homes.

* Project of grade

** Faculty of Humanities. School of Economics and Administration. Director Rafael Sánchez Téllez

INTRODUCCION

Este trabajo está centrado en el análisis de la economía a pequeña escala productora de calzado y confecciones de los barrios Villa Rosa en el norte de Bucaramanga y Cabecera del Llano en Piedecuesta. Como iniciativa surge de la experiencia realizada en el proyecto “Comunidades de desarrollo armónico” y se enmarca principalmente en el trabajo de campo realizado en ocasión de este proyecto.

La pretensión de esta disertación es proponer un enfoque conceptual de la economía a pequeña escala, utilizando la perspectiva teórica de José Luis Coraggio sobre la economía del trabajo y el enfoque AVEO sobre vulnerabilidad, para explicar la aparición y permanencia de la producción de calzado y confecciones en las viviendas de estos dos barrios corresponde en gran medida a los condicionantes macroeconómicos, pero al mismo tiempo y de igual importancia a los factores socioterritoriales y la trayectoria familiar de las propias personas que componen estas unidades domesticas de producción.

De esta manera la pregunta de investigación alrededor de la existencia de la producción a pequeña escala domestica o como será llamado en este proyecto de grado, las Unidades Domesticas de Producción expuesta por Téllez (UDP), como una variante a las Unidades Domesticas UD de Coraggio) y al mismo tiempo, la búsqueda de explicación a sus características y permanencia a pesar de no ser una oportunidad económica en sentido estricto al estilo de una unidad productiva en la medida que se sale de la racionalidad económica convencional al no perseguir como finalidad de la actividad la acumulación, ya que como se demostrara, este no es el objetivo inmediato del ejercicio productivo realizado.

Para iniciar el análisis detallado del fenómeno de la economía a pequeña escala, que respondan a la pregunta: ¿qué son? y ¿Por qué están ahí? este tipo de actividades, se busca distinguir en primer medida el proceso a partir del cual surgen este tipo de labores, catalogado en este trabajo como una estrategia de supervivencia familiar, que busca desde la perspectiva de Coraggio la reproducción ampliada de la vida y el trabajo, de forma que permita mediante este tipo de producción sortear sus situaciones difíciles produciendo para mercados de baja rentabilidad como lo hace la mayoría de las UDP de calzado, ubicándose en condiciones de pérdida contable al aparato productivo formal como sucede en numerosos casos con el modelo de producción de confecciones y calzado en estos barrios.

De manera que la intención es analizar desde una perspectiva diferente las pequeñas actividades económicas realizadas en el hogar, tratando de demostrar desde una escala menor y de mayor proximidad como las condiciones propias de cada barrio favorecen y conservan este comportamiento y actividades en una economía como la colombiana y desde un ciudad como la del Área Metropolitana de Bucaramanga.

Atendiendo a la propuesta de que no solo los factores macroeconómicos explican unívocamente el surgimiento de este tipo de actividades, se hará una análisis a partir del enfoque AVEO, que integra elementos que concilian al tiempo los factores macro y micro, haciendo especial énfasis en estos últimos factores como tema principal de esta indagación. En este sentido la afirmación concreta es que hay factores territoriales de los barrios y de las mismas trayectorias familiares que explican en gran medida la aparición de lo que Coraggio llamaría Unidades Domesticas, y su permanencia de forma continuada para los barrios de referencia.

El presente trabajo gira en torno a la explicación que se pueda dar de los factores locales y territoriales que aclaren el origen y continuidad en el tiempo de este tipo

de actividades económicas y sus características. A través de conceptos como la estructura de oportunidades, los recursos familiares, los activos sociales, los pasivos sociales, el riesgo y la vulnerabilidad, permitirá estudiar como las familias terminan apelando al principal recurso con que cuenta a su disposición, su fuerza de trabajo, y los demás recursos que tienen a la mano, produciendo en pequeñas unidades familiares como medida para enfrentar las condiciones económicas y sociales, y la adversa estructura de oportunidades que no les permite integrarse al mercado de trabajo o al sector productivo formal de la economía.

Sabiendo que el trabajo es el principal recurso con el que cuentan estas familias¹, es claro que su utilización y estrategia debe girar en torno a la manutención y utilización del mismo como medio de reproducción de la vida. Es en esta dirección que se puede vincular el enfoque de vulnerabilidad-activos-estructura de oportunidades o AVEO con la perspectiva teórica de Coraggio, ante la posibilidad de responder a la pregunta de ¿porqué están ahí este tipo de actividades? y ¿por qué se mantienen con sus propias características?, y adicionalmente ¿Quiénes son los que realizan estas actividades?

Afirmando que la baja cantidad de activos acumulados territorialmente e intergeneracionalmente, y la dificultad por acumular otros nuevos activos familiares, y el contexto en el que se mueven las propias UDP, impiden la integración y la movilidad social y económica ascendente de los mismos hogares a la sociedad y las UDP en el espectro de mercado de mayor rentabilidad.

Así pues la labor es relacionar las condiciones que dan origen a las UDP a factores territoriales y propios de las familias que impiden su movilidad ascendente o integración al mercado dadas las oportunidades a las que pueden acceder vía mercado, sociedad o estado.

¹ Familias que se pueden asimilar a las UDP, pues es finalmente estas las que realizan las actividades productivas de las familias en el hogar.

Por otra parte se busca develar como estos condicionantes se constituyen como verdaderas barreras a la salida de las familias de tal forma que mantiene y reproduce los factores de bajo bienestar e insatisfacción de necesidades de forma permanente, que se expresa también en innumerables espacios del área metropolitana y de otras ciudades del país.

Para enfrentar esta tarea el documento está estructurado en dos capítulos donde se explica en un primer momento los factores territoriales, ambientales y de la trayectoria familiar en los barrios y su relación con la acumulación de activos y pasivos sociales que constituyen impedimentos y barreras para alcanzar un mayor de movilidad social ascendente.

En un segundo capítulo está estructurada la explicación de que son las unidades domesticas de producción UDP de calzado y confecciones en los barrios Cabecera del Llano de Piedecuesta y Villa Rosa en Bucaramanga, resaltando su carácter de estrategia reproductiva de la vida y el trabajo y su bajo valor en términos de unidad productiva económica de la economía convencional.

Para finalizar en el último apartado se plantean las conclusiones que integran la explicación de las unidades productivas y sus familias con los condicionantes territoriales que configuran la explicación de los factores microterritoriales que impiden la mejora de las condiciones una vez desvirtuado que estas UDP son realmente unidades económicas que hacen parte de la economía del área metropolitana de Bucaramanga.

1. MARCO TEORICO

Antes de proceder es pertinente nuevamente clarificar otra idea en el trasfondo, y es el concepto de territorio a utilizar, básicamente el territorio se define aquí como la cota espacial que delimita una lógica concreta, para efectos de este trabajo, la cota es el límite del análisis a la existencia de pasivos y activos en una comunidad, y su presencia homogénea en un área urbana como lo son los barrios sobre los cuales se desarrolla este trabajo.

De tal forma y aunque el mismo territorio de los activos y pasivos en el norte de Bucaramanga podría extenderse a una área mayor, incluso tal vez ocupar todo lo conocido como comuna uno en Bucaramanga, y lo mismo podría decirse del sector de Piedecuesta donde se ubica Cabecera del Llano, si expresa la lógica específica de una configuración concreta y homogénea en el espacio de una cierta configuración de activos y pasivos, que terminan caracterizando una zona de la ciudad.

Para poder analizar la experiencia del trabajo de campo y respaldar la hipótesis de trabajo se ha optado por utilizar dos enfoques teóricos como marco de referencia que proporcionen coherencia a la evidencia presentada en el análisis descriptivo de las estructuras de las UD y su estructura espacial.

Por una lado se presenta el enfoque teórico de José Luis Coraggio² y la economía del trabajo, junto con el concepto de “unidades domesticas UD”, como elementos centrales de análisis y explicación a lo que el mismo Coraggio llama “un nuevo subsistema”; que hace posible establecer una interpretación de la producción a

pequeña escala de calzado y confecciones en los barrios Villa Rosa y Cabecera del Llano como estrategia familiar que asegure la reproducción ampliada de la vida y el trabajo. De manera que proporcione las categorías de análisis e interpretación de la naturaleza y dinámica de las Unidades Domesticas (UD), y su relación con la producción de calzado y confecciones.

Por otro lado el enfoque vulnerabilidad activos estructura de oportunidades (AVEO) servirá para completar el cuadro que presenta Coraggio, de manera que sea posible dar una explicación a las causas de la existencia de una estrategia de supervivencia basada en la producción domestica a pequeña escala de calzado y confecciones en los dos barrios de referencia, con base en una lectura de la vulnerabilidad social, permitiendo estimar empíricamente y de forma descriptiva las condiciones puntuales y manifestaciones socioterritoriales que involucran el surgimiento de estas Unidades Domesticas (UD)

1.1. ENFOQUE CONCEPTUAL DE CORAGGION DESDE EL TERRITORIO Y LA ECONOMIA SOCIAL

La economía social vista desde el punto de vista por José Luis Coraggio se ha venido presentando como una de las fuentes alternativas teórico-práctica que buscan contrarrestar los cambios de origen estructural que ha venido presentando un sistema global que se caracteriza por sus cambios sociales.

Al respecto Téllez afirma que durante las últimas décadas se han venido presentando profundos cambios teóricos y metodológicos de las ciencias sociales y dice que estas cambios incorporan la noción del espacio y el territorio en el análisis social, como la unidad de análisis de las transformaciones vividas del capitalismo y ámbito de las complejas determinaciones espaciales que hacen

posible revalorizar la singularidad de experiencias sociales y culturales, en lugares, territorios y espacios concretos³.

Las nuevas fases de reestructuración tecnológica, organizativa y espacial afecta a los sectores económicos, políticos y cultural; en la producción y gestión empresarial, en la naturaleza del Estado y su estructura regulatoria, así como al funcionamiento de las organizaciones.

Los cambios ha sido de tipo social, institucional y cultural así como de transformaciones en la estructura tradicional laboral empleador-empleado, dejando a su paso profundas fallas y consecuencias nefastas sobre la composición de los hogares y sus ingresos en los países más pobres del mundo. Sin duda es un proceso de profundos cambios, de modos de vida diferentes, con necesidades, medios y prácticas para sobrevivir muy distintas, es un proceso de “destrucción creadora” (Schumpeter), en diferentes niveles.

En contraste y casi que simultáneamente, el estudio del territorio ha venido ganando terreno en la actualidad en la medida que busca contrarrestar los efectos en los discursos políticos, económicos, sociales, culturales ya que se constituye como un ente programador y como el lugar de los hechos y las causas, donde residen los conflictos y las estrategias. Así el territorio debe ser entendido en medio de la complejidad y la heterogeneidad del mundo real.

Al respecto, Téllez afirma que la organización espacial se refiere a una teoría constitutiva de los procesos del desarrollo que permite mirar las dinámicas espaciales de la globalización de los procesos de acumulación. De esta manera el espacio representa una determinación constitutiva (e inseparable) de las cosas y los procesos físicos mismos⁴.

³TELLEZ, Rafael. Desarrollo social alternativo: un desafío. Bucaramanga, 2010.

⁴ Ibíd, p. 138.

Más adelante, explica como el espacio “es precedido por el carácter conflictivo de la ocupación, apropiación y organización de los territorios, espacios y lugares, donde suceden los acontecimientos del desarrollo como procesos de interacción de la naturaleza-sociedad, al tiempo que responde a intereses diversos, individuales, colectivos, simbólicos, culturales etc.⁵.

Por su parte, Milton Santos cree que el espacio geográfico es un conjunto indisociable, solidario y también contradictorio de sistemas de objetos y sistemas de acciones deduciendo que el espacio geográfico no es ni caos ni colección, pues su esencia es la interacción, la complejidad y el cambio⁶.

De esta manera el espacio se convierte en el determinante del lugar como aquel donde ocurren los hechos y se dan las cosas, donde el todo con el todo adquiere sentido y significado.

Por otra parte, Téllez menciona que mientras unos territorios, regiones y ciudades se transforman en función de la inserción internacional dinamizados por la velocidad de circulación de la información y el conocimiento, otras pierden o se rezagan. “La construcción de ventajas competitivas pasó a convertir los proyectos de ciudad, lugares para el capital y no para la gente, como el caso de Bucaramanga, antes denominada con adjetivos alusivos al hábitat.”⁷

Más que determinar el lugar donde se vive, lo importante del territorio es determinar aspectos tales como la forma como se vive, el lugar donde se trabaja,

⁵ Ibíd, p.140.

⁶ MONTAÑEZ, Gustavo., et al. Espacio y Territorios: Razón, pasión e imaginación. Bogotá. Universidad Nacional de Colombia. 2001

⁷ TELLEZ, Rafael. estudio de las dinámicas espaciales y territoriales del capital en la región metropolitana de Bucaramanga y de soto norte. Proyecto regional metropolitana. UIS, 2008.

con quien nos relacionamos, los recursos que se tienen y hasta con que poder se cuenta y la influencia que se ejerce del lugar.

Al respecto se presenta el caso de las unidades domesticas UD, expuesta por José Luis Coraggio, quien ha venido trabajando esta línea de investigación sobre la "economía social", abarcando el universo de unidades productivas "cuenta propia", que mueven la economía de muchos de los barrios pobres en aquellos países en vía de desarrollo y al igual que en Argentina, este fenómeno no es extraño en Colombia; en la región de los Santanderes y en especifico en el área metropolitana de Bucaramanga en muchos de sus barrios más pobres. Para nuestro caso el objeto de estudio son los barrios seleccionados de Villa Rosa de Bucaramanga y Cabecera del Llano de Piedecuesta.

Téllez se refiere a esta estrategia como un “ejercicio que busca representar conceptualmente las diversas lógicas y expresiones de mundo complejo de las estrategias de sobrevivencia de los excluidos. Al tiempo es una estrategia de investigación sobre las fronteras del empobrecimiento y exclusión de los millones de víctimas tanto de la indiscriminada incursión del capital, como de las políticas sociales neoliberales”.⁸

La manifestación de la economía social se expresa en todas aquellas actividades espontaneas que la comunidad realiza con sus familiares, amigos, vecinos, al igual que las acciones diferentes y colectivas organizadas entre los sectores populares.

Esta clase de economía popular se presenta como un nuevo modelo de acumulación capitalista que no está basado en el trabajo asalariado y que se presenta como un fenómeno de la proliferación de estrategias individuales y

⁸ Ibíd, .p.197.

colectivas de sobrevivencia. Pero también como un subsistema complejo en relación a:

—**un subsistema territorial de producción:** Que permite a productores, empresarios y consumidores locales el uso libre, responsable, ecológico y eficiente de los factores disponibles para construir y aprovechar el mercado local y generar excedentes exportables o intercambiables.

— **Subsistema social:** Conformado por los colectivos y organizaciones y sus relaciones de interacción cultural, económica, política y espiritual. El conjunto de organizaciones y formas de relacionamiento tanto personales como virtuales y electrónicas (redes), constituyen el tejido y paisaje del territorio y ámbito donde se producen y auto reproducen identidades y representaciones colectivas.

— **El subsistema político:** Conformado por los actores y sujetos con sus intereses y estrategias de poder, expresados en pactos de democracia efectiva participativa. El subsistema político en la forma territorial de poder para la concertación negociación con el poder central del estado.⁹

Así, el punto de partida de esta economía del trabajo (que se desarrolla en las Unidades Domésticas), nace desde la visión de “un sistema incapaz ya de reproducir las propias condiciones de su existencia, un desequilibrio extendido y de larga duración, que ha aumentado la desigualdad social, la exclusión de territorios y la fragmentación urbana. Pensar en nuevos avances de lucha democrática por un desarrollo incluyente con capacidad de actuar colectivamente de manera sostenida para transformar el mundo inmediatamente circundante (la familia, el barrio, la comunidad, el gobierno local) y, por extensión y necesidad, articularse horizontalmente para comenzar a revertir la fragmentación de la sociedad y la pérdida de soberanía del Estado nacional.”¹⁰

⁹ TELLEZ, Rafael. Óp. Cit., 184.

¹⁰ CORAGGIO, José L. Economía del Trabajo: una alternativa racional a la incertidumbre. [en línea]. Disponible en <
<http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/LaeconomadeltrabajoBH3.doc.pdf>>

Esta economía se contrapone a la racionalidad económica capitalista, en la medida que los trabajadores de la economía popular no intercambian su fuerza de trabajo por un salario y aunque se emplee, como dice Coraggio “alguna fuerza de trabajo asalariado”, el objetivo principal de estas Unidades Domesticas es buscar la “reproducción ampliada de la vida de sus miembros”, así el trabajo en esta clase de economía no se caracteriza en tanto por su inversión de capital sino por su fuerza de trabajo.

Ahora respecto a la reproducción ampliada de la vida vista de la manera como la concibe Coraggio se define como: “ampliada” significa que no hay un nivel básico dado de necesidades, que una vez alcanzado, agota el impulso de la actividad económica, sino que, para todos los efectos prácticos, hay una búsqueda de mejoría en la calidad de vida sin límites intrínsecos, en buena medida por la introyección de valores y la construcción social de necesidades impulsadas por la propaganda mercantil y los movimientos culturales de la sociedad moderna¹¹.

La esencia y origen de las Unidades Domesticas, esta en su “fondo de trabajo”¹² y dice: cualquier interrupción prolongada sobre este factor representa una “catástrofe vital” en el funcionamiento de estas Unidades Domesticas, más adelante afirma que como consecuencia de esta interrupción se incurre en la liquidación de bienes de consumo indispensables, además de los beneficios de seguridad social. Incurrir en este faltante representa degradar las condiciones de vida¹³

¹¹ CORAGGIO, José L. Economía Urbana: la perspectiva popular. 2nda edición. 1998. Ediciones Abya-Yala. Quito Ecuador. P. 73-74.

¹² El fondo de trabajo está formado por el conjunto de diversas capacidades de trabajo de los miembros de la unidad domestica: niños, jóvenes, adultos y ancianos, hombres y mujeres.

¹³ CORAGGIO, José L. Óp. Cit. p. 74

Adicional a esta existen otras condiciones como: (a) medios de producción (maquinas, instrumentos de trabajo), (b) medios de consumo durables (viviendas, artefactos del hogar), (c) ahorros monetarios. Los ahorros que puedan surgir se dan a cambio del consumo básico inmediato.

Respecto de los principios sobre los que se desarrollan estas Unidades Domesticas abra que mencionar todas aquellas actividades espontaneas que la comunidad realiza junto con sus familiares, amigos, vecinos, al igual que las acciones diferentes y colectivas organizadas entre los sectores populares que le permiten sobrevivir en medio de la pobreza y la exclusión social. Sin duda están fuertemente adaptados en un sistema de reciprocidad y solidaridad.

La economía del trabajo se basa en principios de “reciprocidad”, que buscan de una manera conjunta solventar las necesidades más sentidas que viven a diario la comunidad. En la medida que se fortalezcan estos lazos de cooperación, paralelamente se van creando mayores niveles de integridad. “La cooperación voluntaria es más fácil en una comunidad que ha heredado un rico surtido de capital social, en forma de normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico.”¹⁴

De esta manera, en adelante, al hacer referencia a la economía del trabajo, serán las Unidades Domesticas UD, quienes por medio de estas se dé una explicación a esta nueva manera de hacer economía (se explicara a profundidad en el capítulo IV), entendiendo que ante todo son una estrategia que busca darle solución a los problemas inmediatos en las necesidades básicas y a su vez es también un respuesta al problema social que busca aportar su accionar a un proceso de democratización y transformación de la sociedad.

¹⁴ PUTNAM, Robert D. Para Hacer Que La Democracia Funcione: La experiencia italiana en descentralización administrativa. Editorial Galac, Caracas Venezuela. Primera edición en castellano. 1994. p.211.

1.2. SOBRE EL AVEO EL ENFOQUE VULNERABILIDAD ACTIVOS-ESTRUCTURA DE OPORTUNIDADES

Este aparece recientemente pero su tradición tiene cerca de 15 años, la aparición de esta perspectiva surge en medio de la discusión sobre los indicadores tradicionales de pobreza y los cambios radicales en las condiciones del fenómeno y la imposibilidad de las medidas aceptadas para dar cuenta de las nuevas dinámicas, debido precisamente a una visión estática que se queda corta ante el dinamismo y la complejidad de los nuevos fenómenos sociales.

En el contexto de las reformas y el dismantelamiento del estado de bienestar y el cambio del patrón de desarrollo, que transita de un proyecto de desarrollo basado en la sustitución de importaciones por una economía abierta a la competencia internacional en los países de América Latina, que significo una reducción paulatina de los aseguramientos que sustentaban los niveles de bienestar de amplias capas de la población que se servían del estado benefactor para un mínimo en sus condiciones de vida, entre los que se cuenta la educación, la salud y la formalidad del trabajo.

Al tiempo el debilitamiento de las instituciones como la familia, la comunidad y el trabajo que sirven de base para el sostén y el mantenimiento de las condiciones de vida de los hogares, completan el cuadro de una condición permanente de inseguridad y vulnerabilidad frente a los cambios económicos y sociales.

Al respecto Laura Golovanevsky comenta que “en la actualidad, el concepto de vulnerabilidad parece ser el más apropiado para captar y comprender el impacto transformador que el nuevo patrón de desarrollo ha provocado en el plano social. En un contexto de cotidianidad, incertidumbre y riesgos, la noción de vulnerabilidad aparece como una forma pertinente de abordar teóricamente las nuevas realidades, complementando a la noción de pobreza como herramienta

analítica para la comprensión de los fenómenos sociales. Pobreza y distribución del ingreso parecen ya insuficientes para entender la indefensión y el debilitamiento de recursos y capacidades de grupos sociales.”¹⁵.

En este marco entonces el enfoque AVEO intenta explicar las causas de la vulnerabilidad desde una visión de individualismo metodológico encontrando en la pregunta por las dificultades y la manera de afrontar estas de parte de las familias, en medio de una economía globalizada y una sociedad multicultural y convulsionante que genera nuevos y cambiantes contextos socioeconómicos.

En otras vertientes de esta perspectiva devenida de las estrategias familiares para la supervivencia iniciadas durante los años ochenta, entre las que se pueden distinguir tres campos adicionales al enfoque AVEO en esta línea de trabajo. Según Arteaga Catalina; estos otros enfoques son; el enfoque de estrategias de supervivencia, enfoque de redes y el enfoque de curso de vida que conforma la familia de trabajos en la que se inscribe AVEO. En el mismo sentido Arteaga señala el enfoque AVEO es relevante en la medida en que explica de mejor forma las estrategias de las familias para mantener el nivel de bienestar o mejorar sus condiciones de vida, de manera que resulta muy útil en las recomendaciones de política pública¹⁶.

Por otro lado, la pregunta fundamental de esta perspectiva es, ¿cómo responden los hogares pobres cuando el ingreso declina, el empleo se vuelve escaso y los gastos en alimentación y servicios se incrementan?¹⁷. Pregunta originalmente atribuida a Caroline Monser, precursora de esta línea, que luego es recompuesta por Katzman y Filgueira de la siguiente forma: ¿cómo responden los hogares

¹⁵GOLOVANEVSKY, Laura. Vulnerabilidad Social: una propuesta para su Medición en Argentina. Revista de Economía y Estadística - Vol. XLV - N° 2 - (2007) .p. 55.

¹⁶ARTEAGA, Catalina. Pobreza y estrategias familiares; debates y reflexiones, Revista Mad, N° 17, Universidad de Chile, septiembre del 2007, pág. 145.

¹⁷ VERDERA V, Francisco. La pobreza en el Perú: un análisis de sus causas y de las políticas para enfrentarla. Lima: IEP, 2007. (Serie Análisis Económico, 24). p. 34.

pobres cuando el ingreso declina, el empleo se vuelve escaso y los gastos en alimentación y servicios se incrementan, en consideración con las oportunidades que ofrece el Estado, el Mercado y la sociedad en general?

Con la pretensión explícita de hacer un análisis más objetivo¹⁸, el enfoque introduce a la discusión el concepto de estructura de oportunidades como elemento definitorio de lo que constituye finalmente un activo o no para los hogares, oportunidades que median en última instancia las condiciones de pobreza y exclusión, ya que a mayor vulnerabilidad menos activos.

La innovación de Katzman y Filgueira según Francisco Verdera¹⁹, es la incorporación del concepto de estructura de oportunidades para poner de manifiesto como los activos de los hogares²⁰, trascienden de ser recursos para convertirse en activos al momento de ser movilizables y aprovechables en relación a las oportunidades o no que tengan los hogares de hacerlo dadas las condiciones o condicionantes sociales, estatales o del mercado. A la par se introduce la idea de que los hogares pobres por más pobres que sean poseen algún tipo de recurso, una idea novedosa en las consideraciones sobre la pobreza que amplía el espectro a otros niveles y campos sociales.

Ahora bien para aclarar la estructura de análisis un primer concepto relevante en la explicación es la idea de activos los cuales “están conformados por aquellos recursos (incluyendo habilidades), materiales e inmateriales, que manejan los individuos y hogares, y que pueden mobilizarse para aprovechar las estructuras de oportunidades provenientes del Estado, del mercado y de la sociedad. Dicha movilización de activos permite a los individuos y los hogares mejorar su situación

¹⁸ Pues según los autores de esta línea las explicaciones estructuralistas pecan en incorporar elementos normativos e ideológicos, por cuanto investigan a quien hay que ayudar o fijar como población objetivo de políticas públicas, de forma ad hoc y no se preocupa por los elementos que a estas familias les impide salir de su situación.

¹⁹ VERDERA V, Francisco. Óp. cit., p. 34.

²⁰ Referencia a la unidad de análisis básica del esquema de explicación de este enfoque, aun varía entre personas individualmente y hogares.

de bienestar y evitar el deterioro de sus condiciones de vida o reducir su vulnerabilidad.”²¹. Estos activos son por ejemplo, la casa, los recursos monetarios, la educación, la salud, la fuerza de trabajo de la familia, etc.

De manera que por ejemplo, la fuerza de trabajo es un activo familiar en tanto existe la posibilidad de disponer de personas o de la capacidad de movilizar personas como fuentes de ingreso al realizar actividades en el mercado de trabajo. En esta línea argumentativa Katzman define que los activos son primero que todo recurso, y luego activos cuando este recurso se pone a rentar o se hace efectivo en el contexto de la estructura de oportunidades.

De tal modo el autor plantea que “Todos los bienes que controla un hogar, tangibles o intangibles, se consideran recursos. La idea de activo (...) se refiere al subconjunto de esos recursos que componen aquellos cuya movilización permite el aprovechamiento de las estructuras de oportunidades existentes en un momento, ya sea para elevar el nivel de bienestar o para mantenerlo ante situaciones que lo amenazan”, así mismo Kaztman dice refiriéndose al concepto de activos que, “cabe plantear como una alternativa, cuyos pros y contras deberán ser examinados oportunamente, restringir el uso de la noción de activos a aquellos recursos de los hogares y de las personas que los facultan para alcanzar los niveles de bienestar propios de la sociedad moderna, y reservar otro término para los recursos cuya utilización no permite la inclusión en el mundo moderno. Además de su utilidad para la construcción de teoría, esta restricción, permitiría hacer el seguimiento de las modificaciones que ocurren en los portafolios de activos de los hogares como resultado de la dinámica de nivel macro”²².

²¹ SAGONE, Miguel Á. Óp. Cit., p. 26.

²² KAZTMAN, Rubén (coordinador). Activos y estructuras de oportunidades estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay, Capítulo 3, CEPAL en Montevideo, julio de 1999. p. 31.

Entonces aquí se apela a la idea de eficiencia en el uso de los recursos de la familia como una idea tributaria al concepto de activos. Así por ejemplo ante la necesidad de emplear el tiempo de alguna persona en el cuidado de la casa para resguardar otros recursos como la licuadora por ejemplo²³, sería más eficiente si este recurso se destina a alguna actividad que capitalice ese potencial recurso en ingresos para el hogar. Como consecuencia se supondría un uso más eficiente de la mano de obra en un empleo o una actividad remunerada que permita mayor bienestar para el núcleo familiar, representado en ingresos para la familia.

Adicionalmente el enfoque AVEO, recurre a otro concepto de capacidades para dar cuenta de los recursos que inciden indirectamente sobre el bienestar o la movilidad social. Tal sería el caso de la vivienda que permite la acumulación de capital humano, acumulando años de estudio al proporcionar un espacio para el trabajo extracurricular estudiantil.

Con ello se encuentra un escape a la amplitud de posibilidades cuando se incluye el concepto de eficiencia para decir que hay recursos que permiten a las familias ser más eficientes en el aprovechamiento de la estructura de oportunidades, esto sucede gracias a la inclusión de una nueva categoría de recursos como lo son las habilidades o capacidades²⁴.

Regresando a la explicación del concepto de activos Kartzman hace una categorización de activos de la siguiente manera:

²³ Una licuadora que al parecer no representa una proporción mayor entre los bienes susceptibles de convertirse en dinero si se llevan al mercado de segunda mano o casa de empeño, si es una un bien de suma importancia para el hogar a la larga pues la provisión de jugos que contienen vitaminas y minerales pueden afectar las trayectorias de salud de las personas que integran el hogar representando a la larga en una deficiencia nutricional y la pérdida de mano de obra si se quiere ver de esta manera.

²⁴ KARTZMAN, Rubén. Óp. cit., p. 32

“Activos integrales: el tipo ideal es la creación de puestos de trabajo de calidad. Al mismo tiempo que permite salir de la pobreza por el ingreso, fomenta la integración social. Activos a plazos: por ejemplo, la educación implica en el horizonte temporal la posibilidad de una inserción laboral de calidad, por lo cual se favorece la integración. Sin embargo, a corto plazo no significa una disminución de la pobreza en el hogar. Al contrario, en caso de alta marginalidad, puede significar un trabajador menos, lo que empeora la situación de pobreza.

Activos asistenciales: las medidas de transferencia directa, como subsidios, pueden modificar la situación de pobreza sin por ello coayudar a la mayor integración social”²⁵

De los activos y las habilidades se desprende también, en una orientación casi contable, que los activos son acumulables, desgastables y renovables. Así por ejemplo el uso de los contactos para conseguir empleo frecuentemente reduce su existencia para aquel que utiliza este activo, mientras que para quien ayuda al otro a conseguir empleo aumenta su stock de capital social.

De la misma manera en contrapartida a los activos, existen los pasivos; Sagone los define como “la presencia de barreras, materiales y no materiales, para la utilización de ciertos recursos del hogar. Esas barreras pueden ser conceptualizadas como pasivos, en la medida que su existencia impide el aprovechamiento de oportunidades o la acumulación de activos”²⁶. Haciendo un paralelo con el argot económico estos pasivos son la barrera a la salida de familias para salir de la vulnerabilidad y la pobreza.

²⁵ KAZTMAN, Rubén & otros. Vulnerabilidad activos, y exclusión social en Argentina y Uruguay, OIT, primera impresión Chile 1999. p. 20.

²⁶ SAGONE, Miguel Ángel (coordinador). Vulnerabilidad social: hacia un enfoque pro activo de la seguridad social en Guatemala, RENASES, Guatemala, p. 40

Los pasivos familiares o factores que dificultan la posibilidad de acceder a la estructura de oportunidades del mercado, el estado y la comunidad se asigna a las familias como se ha venido trabajando en este documento, y se adscriben principalmente a estas, pero también se le puede identificar en los individuos y ciertamente en las comunidades en las que se puede establecer no solo la presencia evidenciable a la par de su acumulación y reproducción.

Un pasivo pueden ser las condiciones de inseguridad del barrio que impide que todo el recurso del trabajo sea movilizable hacia el mercado laboral, debiendo destinar la familia parte de su fuerza de trabajo al cuidado del hogar. De forma ilustrativa se encuentra que la lejanía del centro de servicios de la ciudad o el lugar de trabajo, al tener que demorarse más tiempo o tener que gastar más dinero en buses, representa un pasivo pues debe destinar más recursos que bien pueden ser susceptibles de emplearse como habilidades, al permanecer más tiempo aprendiendo otro idioma o técnica que sirva para su desempeño laboral por ejemplo, o como activo al dedicar más horas de trabajo remunerables a las personas.

Además Katzman establece una tipología de pasivos donde se encuentran los “Pasivos integrales reconocidos como aquéllos que degradan tanto la integración social como los ingresos, como por ejemplo el desempleo de larga duración.

Pasivos a plazos: sin tener un efecto inmediato sobre el nivel de ingresos, puede afectar la integración social al socavar algunos de los activos del individuo. Así, la deserción escolar va minando el capital humano y la desescolarización, en el caso de los jóvenes tiene un efecto desintegrador a largo plazo, aún cuando en el corto plazo permita el mejoramiento de la situación económica por la entrada al mercado de trabajo de un nuevo perceptor.

Pasivos de empobrecimiento: producen la degradación de la situación económica sin cambio en la integración social. En nuestros países, la depreciación salarial sin pérdida del puesto de trabajo, es un claro ejemplo, sumamente extendido, en las últimas décadas (por inflación y recorte de bonificaciones históricas). También se incluyen gastos muy significativos que tienen un poder desestructurado en la familia (p.ej. enfermedad crónica sin cobertura sanitaria adecuada) sin por ello modificar la inserción social”²⁷

La estructura de oportunidades se definen como “las probabilidades de acceso a bienes, servicios o a actividades que inciden sobre el bienestar del hogar porque le facilitan el uso de recursos propios o le suministran recursos nuevos, útiles para la movilidad e integración social a través de los canales existentes”²⁸

Esta definición entraña el ambiente que en última instancia define las posibilidades que tienen los hogares para capitalizar sus recursos en pro de su bienestar e integración social. “El término "estructura de oportunidades" alude a que las rutas al bienestar están estrechamente vinculadas entre sí, de modo que el acceso a determinados bienes, servicios o actividades provee recursos que facilitan el acceso a otras oportunidades... la secuencia en el acceso a distintas oportunidades de bienestar tiende a organizarse de modo de maximizar la probabilidad de que los miembros del hogar se incorporen a actividades cuyos productos son valorados por el mercado. Para ello deben atender, principalmente, a los cambios en las calificaciones y habilidades requeridas vis a vis las transformaciones de la estructura productiva”²⁹

De tal manera la estructura de oportunidades son las condiciones que hacen útiles para el mercado principalmente, los recursos de los hogares. “El Estado, el mercado y la sociedad contribuyen, con funciones distintas e interconectadas, al

²⁷ KAZTMAN, Rubén. Óp. cit., p. 21.

²⁸ KAZTMAN, Rubén Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social, CEPAL. p. 299.

²⁹ Ibíd, p. 299.

grado de apertura y a la eficacia de los eslabonamientos de estas cadenas de oportunidades al bienestar. A manera de ilustración, estas funciones se pueden clasificar en dos grandes grupos: las que facilitan un uso más eficiente de los recursos que ya dispone el hogar y las que proveen nuevos activos o regeneran aquellos agotados³⁰

Es pues notoria la ligazón de la perspectiva micro, los recursos y la estrategia de utilización de las familias en determinadas condiciones socioeconómicas, y lo que sería las condiciones y condicionantes ambientales en los que ellos viven. En otras palabras, como el estado y la sociedad o comunidad, permiten que la fuerza de trabajo del hogar, como su principal recurso generador de ingresos, se acople a la estructura productiva de manera que sea posible acceder a un trabajo o fuente de ingresos que mejore su bienestar e incremente su movilidad social ascendente.

El Estado como institución central es importante en la medida en que su mayor impacto en la producción, distribución y uso de activos, facilitan el acceso a los canales de movilidad e integración social. Las funciones del Estado en este aspecto se pueden clasificar en dos grandes grupos: las que facilitan un uso más eficiente de los recursos que ya dispone el hogar y las que proveen nuevos activos o regeneran aquellos agotados. También el mercado tiene otras dos funciones adicionales como regulador por excelencia de las otras dos esferas -mercado y sociedad- y por su rol vinculante entre las mismas.

Con respecto del mercado Kaztman señala como este ha influenciado en el estado al igual que en la sociedad y se apropia para sí de un papel determinante en la estructura de oportunidades; "Las nuevas vías de movilidad social se concentran alrededor de las actividades "globalizadas". Los umbrales de conocimientos y habilidades requeridos para el ingreso a las ocupaciones modernas de ese sector

³⁰ KAZTMAN, Rubén. Óp. cit., p.299.

tienden a establecerse a niveles similares a los de los países desarrollados, con quienes se comparten los avances tecnológicos”³¹

Finalmente la sociedad tiene parte en la estructura de oportunidades cuando la comunidad ejerce su función de integración de las personas y los hogares a la sociedad mas aventajada, ello se relaciona con la exclusión y desigualdad de las sociedades y sus impactos sobre las familias particularmente.

Estos elementos sirven para hacer una lectura sobre las vulnerabilidades sociales, pero que en función del presente trabajo permite hacer una lectura desde los activos y pasivos sociales de la realidad de las dos comunidades donde se insertan, existen y perduran las UDP de producción de calzado y confecciones. Estas son relevantes en la medida en que el análisis de la vulnerabilidad social de los dos barrios devela en buena medida la estrategia de supervivencia en un tipo específico de producción domestica a pequeña escala. como lo son las UDP de calzado y confecciones en los barrios Cabecera del Llano de Piedecuesta y Villa Rosa en el Norte de Bucaramanga.

Las anteriores ideas sirven para llegar por fin al concepto de vulnerabilidad y su relación con la temática de este proyecto, el contexto de las actividades económicas a pequeña escala y sus propiedades internas en los barrios del Llano de Piedecuesta y Villa Rosa en el Norte de Bucaramanga.

La vulnerabilidad implica tres ideas; los riesgos, la incapacidad de respuesta y la inhabilidad para adaptarse a los cambios. Como concepto general, siendo utilizado en seguridad alimentaria, en trabajos sobre propensión a las hambrunas, en literatura sobre depresiones económicas, etc., sin embargo el concepto definido en esta perspectiva se refiere específicamente a la susceptibilidad de recibir daños por parte de personas propensas.

³¹ KAZTMAN Rubén. “Activos y estructuras de oportunidades. Óp. Cit., p.10.

De aquí se desprende que la falta de activos que considera este enfoque, su devaluación o la inhabilidad para manejarlos son los condicionantes de la vulnerabilidad de algunos sectores en caer en la pobreza o la movilidad económica descendente. Es precisamente la visión en cuanto a la vulnerabilidad y sus trayectorias las que le imprime una visión dinámica al análisis. La vulnerabilidad social como deficiencia de activos es la propuesta del presente enfoque, que cubre como ya se expuso algunas características deseadas y muy útiles, y versa sobre un objetivo normativo que apunta a la posibilidad de distanciar el destino de las personas de la dinámica misma de la economía o el mercado³².

De otro lado, la vulnerabilidad social es definida por Kztman como “la **incapacidad** de una persona o de un hogar para aprovechar las oportunidades, disponibles en distintos ámbitos socioeconómicos, para mejorar su situación de bienestar o impedir su deterioro. Como el desaprovechamiento de oportunidades implica un debilitamiento del proceso de acumulación de activos, las situaciones de vulnerabilidad suelen desencadenar sinergias negativas que tienden a un agravamiento progresivo”³³, “Como fuentes centrales de vulnerabilidad se tiene la precariedad e inestabilidad laboral vinculados al funcionamiento del mercado y con la desprotección e inseguridad ligadas al repliegue del Estado y el debilitamiento de las instituciones primordiales como familia y comunidad”³⁴.

Por otra parte Sagone habla que la vulnerabilidad “se entiende –como- el riesgo o probabilidad de que un individuo, un hogar o una comunidad pueda ser lesionada o dañada a raíz de cambios en las condiciones del contexto en que se ubica o en virtud de sus propias limitaciones. En términos cuantitativos, la vulnerabilidad es la dimensión inversa de la **capacidad** de absorción o **adaptación** que tienen las

³² CEPAL. Vulnerabilidad sociodemográfica: viejos y nuevos riesgos para comunidades, hogares y personas, Brasilia, Brasil, 6 al 10 de mayo de 2002, p. 7.

³³ KAZTMAN Rubén. Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social. Serie Documentos de Trabajo del IPES / Colección Aportes Conceptuales N°2, pág. 7.

³⁴ Ibíd, p.7.

personas, familias o comunidades ante los efectos adversos de los shocks de distinta índole posibles de ocurrir”³⁵

Así mismo Arteaga³⁶ señala algunos elementos importantes para la utilización de esta perspectiva, en cuanto a las críticas, limitaciones y vacíos. Según Arteaga la primera crítica involucra a la relación entre las estrategias y el paradigma de la elección racional. Estas implican que las familias tengan clara y consistentemente definidos sus objetivos, y el proceso de comportamiento para alcanzarlos sean guiados por su vocación individual, racional y autónoma, muy a la manera del *homo economicus*. Este parentesco provoca que las estrategias que se consideran estén más íntimamente ligadas con cuestiones económicas de lucro, ahorro, transacción o inversión, aunque no dejan de ser relevantes ideas de reciprocidad o cooperación.

Otra crítica presupone la estabilidad de las preferencias al interior de las familias, lo que reduce los móviles y la dinámica que hay detrás del comportamiento, sin mencionar que no se sabe cómo se forman esas mismas preferencias y qué relación tienen estas con cada una de las estrategias en la práctica debido al problema de la información incompleta, y en fin las dificultades tradicionales del comportamiento y estabilidad de las preferencias, en una perspectiva conjunta de agentes en la familia, hijos, padres etc.

Por otra parte, un limitante del enfoque es que se focaliza en la identificación de aquellas configuraciones de activos propensas a la movilidad descendente (vulnerables) y no en toda la gama de alternativas de movilidad.³⁷

³⁵ SAGONE Miguel Ángel (coordinador), *Vulnerabilidad social: hacia un enfoque pro activo de la seguridad social en Guatemala*, RENASES, Guatemala, p. 15.

³⁶ ARTEAGA, Catalina. *Pobreza y estrategias familiares; debates y reflexiones*, Revista Mad, N° 17, Universidad de Chile, septiembre del 2007.

³⁷ FILGUEIRA, Carlos H. *Estructura de oportunidades y vulnerabilidad social aproximaciones conceptuales recientes*, CIESU, 2001, p. 3.

Ahora bien el trabajo desde esta perspectiva implica que: “Todas estas nociones comparten la premisa que tanto el progreso teórico como la eficacia de las acciones para enfrentar la pobreza requieren abrir la "caja negra" que encierra los recursos de los hogares y las estrategias que éstos utilizan”³⁸

En esta dirección Filgueira³⁹ señala que lo interesante del nuevo enfoque se puede reunir en cuatro puntos: Primero, recupera la larga tradición intelectual de los estudios de diversas disciplinas como la sociología, la antropología o la psicología social, para aplicarlos al desarrollo de instrumentos de política sociales. Segundo, el enfoque identifica y señala diferentes tipos de activos necesarios para el desempeño de los individuos y las familias en la sociedad, con una perspectiva más amplia que el capital social, por demás que pone de manifiesto que hasta los pobres poseen algún tipo de activo por mas básico que este sea, por ejemplo la demografía o la composición familiar. Un tercer elemento tiene que ver con la ampliación de los mecanismos de acción de la política social más a allá de los aspectos monetarios, contribuyendo a la economía del estado.

En un cuarto momento, el enfoque cuenta con un interesante alcance por cuanto el estudio de la pobreza termina siendo una parte pequeña quedando en capacidad de analizar diferentes variedades y configuración de conglomerados sociales, y no solo los sectores en condiciones evidentes de pobreza. Y además de que esta perspectiva al incluir el aspecto de la estructura de oportunidades combina, “de modo dialéctico, el plano micro social (los activos y las estrategias para su movilización) con el estructural (las estructuras de oportunidades y sus transformaciones)”⁴⁰

³⁸ KAZTMAN, Rubén. Marco conceptual sobre activos, vulnerabilidad y estructura de oportunidades. CEPAL en Montevideo, Abril de 1999, p. 8.

³⁹FILGUEIRA, Carlos H. Óp. cit., p. 2.

⁴⁰ SAGONE, Miguel Á. (coordinador), Vulnerabilidad social: hacia un enfoque pro activo de la seguridad social en Guatemala. Óp. cit., p.26.

Finalmente hay que citar una anotación pertinente para el desarrollo de este proyecto “la vulnerabilidad propone identificar los riesgos presentes y los probables en el futuro, focalizándose en determinar quiénes (personas, hogares y comunidades) tienen más probabilidad de experimentarlos, y a la vez analizar cómo reaccionan o pueden reaccionar ante su materialización y qué opciones pueden o podrían desarrollar. Desde esta perspectiva la vulnerabilidad es ante todo un enfoque analítico, por lo que más que una definición o medición precisa, proporciona distinciones relevantes para el análisis y el diseño de políticas”⁴¹, y es básicamente en este sentido que el enfoque AVEO se utilizara en este trabajo.

Como tesis fundamental los autores señalan que la incapacidad de las personas, los hogares e incluso las comunidades para movilizar activos son las que explican la existencia de pobreza y la vulnerabilidad que produce la inmovilidad social. Esto se irá a aclarando en la medida que se expongan cada uno de los conceptos que utiliza este enfoque.

Con estas dos perspectivas pretendemos dar una explicación de la existencia y perdurabilidad de las UDP productoras de calzado y confecciones en los barrios Cabera del Llano de Piedecuesta y Villa Rosa en el Norte de Bucaramanga.

⁴¹ GOLOVANEVSKY, Laura. Op. Cit., p.56

2. CAPITULO. LOS RIESGOS, LOS RECUROS, LOS ACTIVOS Y LOS PASIVOS SOCIALES EN LOS TERRITORIOS DE VILLA ROSA DE BUCARAMANGA Y CABECERA DEL LLANO DE PIEDECUESTA

En primer lugar es pertinente explicar el contexto del trabajo realizado en el proyecto de extensión en los barrios mencionados en este documento. El proyecto realizado en convenio con la Universidad Industrial de Santander UIS y la Secretaría de Desarrollo de la Gobernación de Santander llamado “Comunidades de desarrollo armónico”, en su parte de trabajo con los productores buscaba capacitar y brindar asesoría en la producción de calzado y confecciones tanto en Villa Rosa ubicada en el Norte de Bucaramanga y Cabecera del Llano en el municipio de Piedecuesta.

Durante el desarrollo del trabajo de campo surgía la pregunta por la naturaleza de las unidades de producción o pequeños talleres domésticos de producción de calzado y confecciones en los barrios Villa Rosa y Cabecera del Llano, dada la diversidad de rasgos y complejidad de sus relaciones de producción, en el que se evidencia rasgos particulares como por ejemplo las consideraciones alrededor de la cuantificación de los beneficios o utilidades devenidas de la actividad productiva no eran una preocupación permanente, para los dueños que integran estas UDP, siendo en contra de lo que se esperaría que fuera la principal razón por la que se efectúa la actividad económica.

Surgió otra pregunta y es si el propósito de realizar una actividad económica como producir calzado o confecciones no terminaba efectivamente siendo un elemento de mejora del bienestar, o solo correspondía como una vía de escape para sobrellevar las condiciones difíciles. Según la información recopilada la producción de calzado y confecciones, estas actividades se habían venido

realizando por largo tiempo, en algunos casos por más de 5 años, sin que ello haya significado la mejoría de las condiciones de vida de las familias que producían calzado o confeccionaban prendas, ni el crecimiento ya sea cuantitativo o cualitativo del mismo.

En ese punto se plantea la pregunta de si lo que se realiza es la producción fabril de una manufactura y si efectivamente se podría considerar a esos pequeños talleres de producción como unidades económicas o al menos en algún sentido como empresas embrionarias de las mismas.

La conclusión a la que se llega a este punto es que no, no en el sentido de ser la unidad básica económica de producción en la que se gestiona por ejemplo la manufactura de un bien, que sigue la racionalidad de la rentabilidad, el ahorro y la inversión; con la pretensión final de valorizar el capital. Propósito que a juicio de la teoría económica da razón de que un inversionista entregue su dinero por capital y lo ponga a producir con el ánimo de incrementar su riqueza para buscar nuevas oportunidades de inversión.

Sin embargo esta lógica no parece acomodarse al fenómeno que se da en cuanto a la producción a pequeña escala en los barrios Villa Rosa y Cabecera del Llano de Piedecuesta, pues como ya se dijo ante la existencia por largo tiempo de los pequeños talleres que en ocasiones llevan más de 5 años, no dejan elementos suficientes que apunten a concluir que estas pequeñas unidades de producción ayudan a mejorar las condiciones de vida de los hogares que producen calzado y confecciones.

Así, el tránsito por estos cuestionamientos permitió que finalmente se llegara a establecer que las unidades domésticas tiene un bajo valor en cuanto a su peso como generadoras de riqueza y acumulación, debido a que estas surgen de una condición de alta vulnerabilidad y de dificultades para aprovechar las

oportunidades que las relegan a una condición de desventaja social, debiendo dedicarse a la producción casera de calzado o confecciones como la única estrategia de generación de ingresos que tienen a su disposición.

Estos rasgos refuerzan la idea al respecto que las unidades domesticas (UD) de José L. Coraggio, definidas como una estrategia de supervivencia para la reproducción ampliada de la vida y el trabajo, que muestra cómo las familias de estos barrios se han dedicado a producir calzado y confecciones para tratar de percibir ingresos recurriendo en la mayoría de los casos, a su fuerza de trabajo como principal recurso, y a sus viviendas como los factores de producción que tienen a la mano.

Así el valor del emprendimiento, la iniciativa y el mismo peso y función de gran cantidad de las UD de los dos barrios sobre la economía de la ciudad es despreciable, y que por el contrario estas iniciativas son el producto de la más básica necesidad que se ajusta a las propias limitaciones de las personas y sus familias. Estas UD nunca han significado una oportunidad viable de mejora de las condiciones sino más bien un paliativo muy precario para sobrellevar su desventaja social.

Por consiguiente la existencia y dinámicas de las UD, se analiza con el enfoque AVEO, de forma tal que la lectura de los recursos, activos, pasivos, habilidades y estructuras de oportunidades sirvan para encontrar elementos de juicio desde los que se pueda establecer no solo el contexto en el que se mueven las UD, sino también para afirmar que la baja presencia de activos territorialmente e intergeneracionalmente acumulados aumentan la vulnerabilidad e impide el aprovechamiento de oportunidades, condición que se refuerza con las características sociales y económicas de la ciudad que reducen su bienestar y la posibilidad de mejorar su posición socioeconómica.

2.1. EL CONTEXTO DE LOS BARRIOS VILLA ROSA DEL MUNICIPIO DE BUCARAMANGA Y CABECERA DEL LLANO DEL MUNICIPIO DE PIEDECUESTA.

El barrio Villa Rosa se encuentra ubicado al Norte de la ciudad de Bucaramanga al costado derecho de la carretera que conduce hacia la costa en el km 5, limitando al norte con el río Suratá, al occidente con la antigua fábrica de cementos Diamante y la vía que conduce a Rio Negro, al oriente con la urbanización Villa Helena, y finalmente al sur limita con los barrios Esperanza 1, 2 y 3, la Juventud y José María Córdoba.

Villa Rosa hace parte de la Comuna Norte junto con los barrios Colseguros Norte, Kennedy, Las Hamacas, Café Madrid, La Unión, La Playa, El Túnel, El Cable, El Rosal, Los Colorados, Las Olas, Miramar, Carlos Pizarro, Rincones de la Paz, 13 de Julio, Barrio Nuevo, Minuto de Dios, 5 de Enero, José A. Galán, María Paz, Villa María, Tejar I y II, Altos de Villa María, Altos del Progreso, Omega I y II, Altos de Kennedy y Miradores de Kennedy. Con una extensión de alrededor de 50 hectáreas de ladera y falda, con amplias zonas verdes de bosques naturales en donde fluye un ramal de la quebrada La Esperanza.

Los orígenes del barrio se remontan al año 1981 cuando el Instituto de Crédito Territorial (ICT), adquirió a título de compra los terrenos Jordán Serrano y compañía limitada donde sería ubicada y construida la urbanización Villa Rosa, que haría parte del programa de soluciones de vivienda denominado “Casas sin cuota inicial”, impulsado y liderado por el entonces presidente de la República Belisario Betancur⁴².

Termino siendo fundado en 1984, desarrollándose su construcción por etapas durante dos años comenzando en 1983. Las viviendas fueron entregadas en obra negra sin medianías con todos los servicios de alcantarillado, energía eléctrica, acueducto, vías vehiculares y peatonales⁴³. Cabe señalar que esta zonas es considerada de alto riesgo por su tendencia a los riesgos sísmicos, por ello está en proceso de reubicación de una porción grande del barrio.

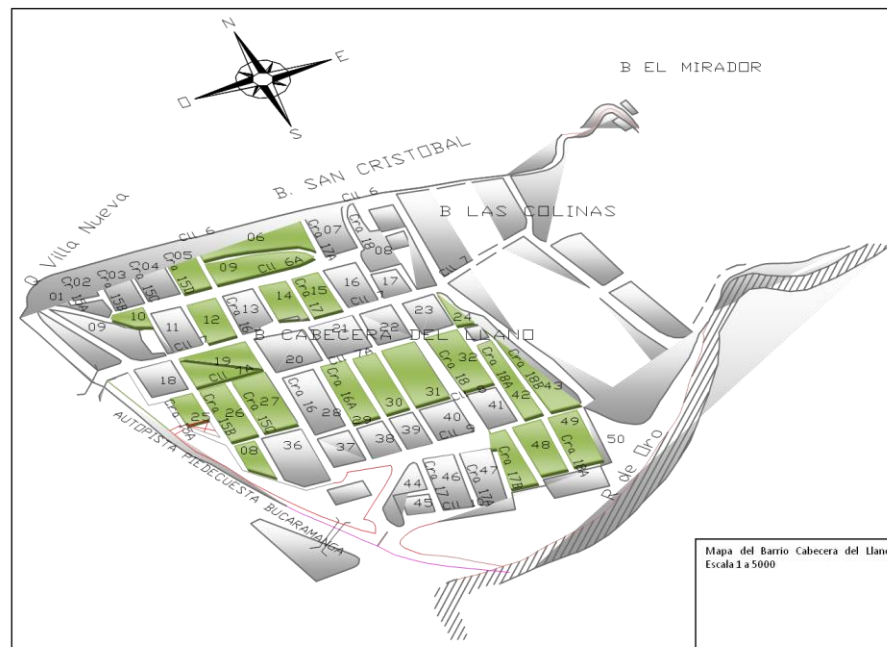
Ahora para contextualizar el barrio Cabecera del Llano del municipio de Piedecuesta es pertinente comenzar diciendo que está ubicado sobre el costado oriental de la autopista Bucaramanga-Piedecuesta, limitando hacia el occidente con el barrio San Rafael y el resto de Piedecuesta, hacia el norte colinda con el barrio San Marcos y la escuela Normal superior de Piedecuesta, hacia el sur con zona de escarpa y al oriente limita con el barrio La Colina.

Los orígenes del barrio se remontan a la hacienda sobre el cual fue fundado el barrio y que llevaba el mismo nombre por el que fue adquirida por el instituto de crédito territorial que finalmente loteo y vendió los predios configurando lo que hoy se conoce con el nombre de Cabecera del Llano.

⁴² Bajo esta misma modalidad fueron edificados los barrios Villa Helena de Bucaramanga y Cabecera del Llano de Piedecuesta.

⁴³ BARRERA C, Luz Marina y Villamizar S, Olga. Aspectos socioculturales que afectan la convivencia en viviendas tipo bifamiliar del ICT en Bucaramanga: Estudio de los asentamientos Villa Rosa y Villa Helena del ICT en Bucaramanga y Propuesta de Intervención de trabajo social. Universidad Industrial de Santander. Facultad de Ciencias Humanas y Educación. Departamento de Ciencias Sociales. 1987.

Imagen 2 Mapa del barrio Cabecera del Llano de Piedecuesta



El mapa de las unidades domesticas de produccion del barrio cabera del llano, Ubica en el barrio el lugar donde se ubican los talleres caseros o UDP con este color

Construido por Cormane Hernández L.t.d.a y Motoreste L.t.d.a en el año 1983, fue producto del programa “Casa sin cuota inicial” de Belisario Betancourt, quedando constituido por 16 manzanas y una cantidad aproximadamente de 1105 viviendas con una población flotante de alrededor de 7000 habitantes, que se reparten en 488 viviendas en la primera etapa y 617 para la segunda etapa.

Con un modelo de viviendas unifamiliares y bifamiliares, estas casas cuentan con una sala-comedor, un baño, una cocina, lavadero, patio de ropas, con un área promedio por vivienda de 43.2 metros cuadrados y 4 metros cuadrados de sardinell y un aproximado de 14 viviendas a lado y lado de las cuadras. Las viviendas son circundadas con vías peatonales fundamentalmente y algunas vías arteriales que comunican el barrio con el resto del municipio y la avenida hacia Bucaramanga.

Totalmente equipadas con servicios públicos las viviendas revisten de buenas condiciones de vida y trabajo⁴⁴

Finalmente y para las dos comunidades es posible encontrar un gran número de actividades productivas al interior de las casas, especialmente confecciones para Cabecera del Llano y calzado para Villa Rosa.

2.2. EL ENFOQUE VULNERABILIDAD-ACTIVOS-ESTRUCTURA DE OPORTUNIDADES (AVEO) EN LA EXPLICACIÓN DE LOS FACTORES SOCIOTRRITORIALES DE LAS UD.

En la búsqueda de respuestas a la pregunta del porque existen estas UDP en los barrios de estudio, se selecciono un enfoque particular de aproximación a los procesos de vulneración y exclusión de reciente desarrollo, que permiten integrar factores explicativos en una análisis más amplio de los hogares que poseen UDP.

Bajo la hipótesis que dice que las personas que realizan las actividades en las UDP son personas excluidas de las oportunidades ofrecidas por el mercado, la sociedad y muchas ocasiones el estado, el enfoque AVEO (o vulnerabilidad-activos-estructura de oportunidades) ofrece interesantes elementos de análisis que permiten determinar, como se ha afirmado, que el trabajo en las UDP es una estrategia de supervivencia frente a la vulnerabilidad de las familias que se enfrentan a cambios y oportunidades que les impide capitalizar un mayor bienestar para sí mismas y sus allegados, ya sea por medio de su labores diarias o por las unidades domesticas de producción UDP.

⁴⁴ MANOSALVA, María H. Historia de barrio Cabecera del Llano del Municipio de Piedecuesta: Tesis para optar al título de Historiadora, U. Santo tomas. Bucaramanga. 1994, p. 122.

En este camino Laura Glovanevsky afirma que “La relevancia del enfoque de vulnerabilidad social se relaciona con la posibilidad de captar la forma y las causas por las que diversos grupos sociales están sometidos a eventos y procesos que atentan contra su capacidad de subsistencia, su acceso a mayores niveles de bienestar y el ejercicio de sus derechos ciudadanos”⁴⁵ El concepto de desventaja social del enfoque AVEO permite caracterizar la desventaja social que acompaña a las UDP y la situación económica de difíciles condiciones donde aparecen.

La misma Glovanevsky complementa diciendo “Como una primera aproximación, la vulnerabilidad puede definirse como la exposición a un riesgo más la capacidad para enfrentarlo. Así, incluye aspectos tales como indefensión, inseguridad, exposición a riesgos, shock y stress debido a eventos socio-económicos traumáticos, a lo que el análisis sobre vulnerabilidad le agrega la disponibilidad de recursos y las estrategias para enfrentar estos eventos, que pueden surgir desde el interior del propio grupo o pueden deberse a un apoyo externo”⁴⁶

Finalmente “Desde esta perspectiva la vulnerabilidad es ante todo un enfoque analítico, por lo que más que una definición o medición precisa, proporciona distinciones relevantes para el análisis y el diseño de políticas. Entre otros usos, la noción de vulnerabilidad se utiliza para estudiar a los pobres y las estrategias que utilizan para sobrevivir y en algunos casos salir de la pobreza, desde el enfoque de activos y vulnerabilidad, desarrollado en el trabajo precursor de Moser (1996, 1998) y retomado en América Latina por Katzman (et al. 1999) y Filgueira (1999, 2001), entre otros.

El enfoque de Moser, que recibe el nombre de asset vulnerability framework, se destaca por reconocer que los pobres hacen frente a su situación precaria recurriendo a sus activos tangibles o intangibles (trabajo, capital humano, vivienda,

⁴⁵ GOLOVANEVSKY, Laura. Óp. Cit., p.55.

⁴⁶ GOLOVANEVSKY, Laura. *ibíd.*, p. 55.

relaciones domésticas y capital social) y por resaltar el papel de los activos de los pobres y no el de sus pasivos, sugiriendo que las políticas apropiadas para salir de la pobreza y enfrentar las crisis socioeconómicas deben promover su uso (Villa y Rodríguez Vignoli, 2002). En su trabajo empírico encuentra que los pobres son administradores de un complejo portafolio de activos, que generan a la vez obstáculos y oportunidades, y cuya administración afecta la vulnerabilidad de los hogares⁴⁷

En esta lógica se basa la inclusión del enfoque en el análisis del barrio como una primera unidad de análisis. Sin embargo la posición expuesta en este documento se orienta a decir que la baja cantidad de activos son precursores locales muy fuertes que explican gran parte de las desventajas sociales. Bajo la suposición de que el territorio implica un mecanismo de autoreforzamiento y acumulación que acota los precursores de la desventaja social, es que se conjuga una configuración de pasivos sociales y baja capacidad de diversificar y acumular activos que crean barreras a la salida que son necesarias superar si se quiere reducir la desventaja social.

Este marco sirve para formular una pregunta; ¿cuáles son las restricciones a la salida de las personas que impiden una mayor integración y movilidad social ascendente?

Lo que se intenta considerar a la luz de la evidencia es que la baja acumulación de activos corresponde en sí misma una barrera en la salida de una mayor integración económica y social de las familias en los barrios Villa Rosa y Cabecera del Llano.

Dicho de otra manera, es la baja capacidad por acumular y diversificar activos y la existencia de algunos pasivos sociales que vistos en una lógica autorreforzante,

⁴⁷ Ibid, p.56.

que significa la retroalimentación de factores sobre el territorio y a través del tiempo en las familias, que impide un mayor nivel de integración económica y movilidad social de las UDP, que se reflejan en la segregación socioespacial, y el aislamiento social que se demuestra principalmente por la exclusión del mercado debido a los efectos que tienen sobre las capacidades de los hogares y en este caso las unidades domesticas de producción⁴⁸, para entrar en una trayecto de integración y en dirección ascendente socialmente.

Para pasar a una explicación más detallada, se deja claro que la existencia de las actividades económicas de las UDP en los barrios citados se debe a los altos niveles de vulnerabilidad que devienen en exclusión, causados por la imposibilidad de los hogares en general para acumular activos que permitan acceder a sendas de mayor bienestar y movilidad social ascendente apelando a los recursos que tienen a la mano para tratar de sobrellevar su situación, encontrando finalmente en la producción domestica de calzado y confecciones una posibilidad a las condiciones locales y su trayectoria familiar, sin que esto signifique un esfuerzo de emprendimiento propiamente dicho y la superación de los condicionantes originales del problema.

2.2.1. Los activos familiares. Para iniciar el enfoque es pertinente empezar con que “los activos están conformados por aquellos recursos (incluyendo habilidades), materiales e inmateriales, que manejan los individuos y hogares, y que pueden movilizarse para aprovechar las estructuras de oportunidades provenientes del Estado, del mercado y de la sociedad. Dicha movilización de activos permite a los individuos y los hogares mejorar su situación de bienestar y evitar el deterioro de sus condiciones de vida o reducir su vulnerabilidad⁴⁹.” Estos

⁴⁸ Homologación posible debido a las UDP es una estrategia para los casos de estudio casi que estrictamente familiar ligado a la vivienda familiar que se extiende a otros núcleos familiares generalmente con laso de consanguinidad, y en menor medida con miembros de otras familias sin mayor parentesco.

⁴⁹ SAGONE, Miguel. Óp. Cit., p. 26.

activos son por ejemplo, la casa, los recursos monetarios, la educación, la salud, la fuerza de trabajo de la familia, etc.

Para mayor claridad por ejemplo, la fuerza de trabajo es un activo familiar en tanto existe la posibilidad de disponer de personas o de la capacidad de movilizar personas como fuentes de ingreso al realizar actividades en el mercado laboral. Sin embargo el potencial de trabajo es un recurso cuando es usado en actividades del hogar con la disposición de tiempo de alguno de sus miembros para cuidar la casa, para cuidar los miembros más jóvenes de la familia u otras labores necesarias para mantener o aumentar el nivel de bienestar familiar.

En este sentido se siguen los lineamientos de Katzman en cuanto a que los activos son primero que todo recurso y luego activos cuando se ponen en el contexto de la estructura de oportunidades. De tal modo dice el autor “Todos los bienes que controla un hogar, tangibles o intangibles, se consideran recursos. La idea de activo (...) se refiere al subconjunto de esos recursos que componen aquellos cuya movilización permite el aprovechamiento de las estructuras de oportunidades existentes en un momento, ya sea para elevar el nivel de bienestar o para mantenerlo ante situaciones que lo amenazan”, y más adelante agrega el autor, “cabe plantear como una alternativa, cuyos pros y contras deberán ser examinados oportunamente, la de restringir el uso de la noción de activos a aquellos recursos de los hogares y de las personas que los facultan para alcanzar los niveles de bienestar propios de la sociedad moderna, y reservar otro término para los recursos cuya utilización no permite la inclusión en el mundo moderno. Además de su utilidad para la construcción de teoría, esta restricción, permitiría hacer el seguimiento de las modificaciones que ocurren en los portafolios de activos de los hogares como resultado de la dinámica de nivel macro”⁵⁰.

⁵⁰ KAZTMAN Rubén. Óp. Cit., p. 31.

Pero finalmente los activos son los seguros contra la pobreza. Ello es así porque permiten aprovechar las oportunidades que ofrecen el mercado, el Estado o la comunidad para mejorar su bienestar o incrementar su movilidad ascendente socialmente hablando. Aunque el empleo de tiempo de alguna persona en el cuidado de la casa para resguardar otros recursos como la licuadora es la utilización de un recurso, el valor más elevado que este puede alcanzar es emplearlo en tareas que le retribuye principalmente en dinero al individuo y por consiguiente a la familias, con ello se supondría un uso más eficiente en el incremento del bienestar, y es así porque este recurso se moviliza para percibir más ingresos, con la consecución de un empleo.

La acumulación de años de educación en los miembros más jóvenes es posible gracias a la existencia de un espacio para el estudio y el aprendizaje que brinda la vivienda, y que aun a pesar de no hacer parte del conjunto de recursos en uso, que entran en contacto con la estructura de oportunidades, la vivienda es de vital importancia para la generación de activos que si lo hacen. Por demás las cualidades de este recurso incluyen también la generación de ingresos si se usa mecanismos de financiación como una hipoteca.

Frente a esto el enfoque AVEO, recurre al concepto de capacidades para dar cuenta de estos recursos que inciden indirectamente sobre el bienestar o la movilidad social. Tal sería el caso de la mencionada vivienda que permite la acumulación de capital humano, cuando en un futuro posibilita un empleo mejor remunerado, la acumulación de capital social al permitir el hospedaje a familiares o amigos, etc. Entonces, hay una salida a esta amplitud de posibilidades cuando se incluyen los conceptos de eficiencia y eficacia para decir que hay recursos que permiten ser más eficientes a las familias el aprovechamiento de la estructura de oportunidades, introduciéndose una nueva categoría de recursos como lo son las

habilidades.⁵¹ De los activos y las habilidades se desprende también en una orientación casi contable que los activos son acumulables, desgastables y renovables.

Así pues los activos pueden ser acumulados intergeneracionalmente, como el caso de los contactos familiares, que en una actividad comercial por ejemplo, surten un proceso de aprendizaje y conformación de redes de proveedores y distribuidores, o lazos de confianza que permite aprovechar los recursos de otros núcleos familiares o que otros sujetos poseen. El capital social como se le denomina a este recurso potenciado en la estructura de oportunidades, es algo particular toda vez que el uso un activo de este tipo se desgasta o consume, al tiempo que el otro sujeto involucrado lo acumula.

Ahora el mismo Kaztman hace una categorización de activos de la siguiente manera:

“Activos integrales: el tipo ideal es la creación de puestos de trabajo de calidad. Al mismo tiempo que permite salir de la pobreza por el ingreso, fomenta la integración social.

Activos a plazo: por ejemplo, la educación implica en el horizonte temporal la posibilidad de una inserción laboral de calidad, por lo cual se favorece la integración. Sin embargo, a corto plazo no significa una disminución de la pobreza en el hogar. Al contrario, en caso de alta marginalidad, puede significar un trabajador menos, lo que empeora la situación de pobreza.

Activos asistenciales: las medidas de transferencia directa, como subsidios, pueden modificar la situación de pobreza sin por ello coayudar a la mayor integración social”⁵²

⁵¹ KAZTMAN, Rubén. Óp. cit., p.32.

Hay algunas implicaciones adicionales con respecto a los activos. La relación de complementariedad entre los activos, como se ve en activos que se han denominado habilidades y los que finalmente se movilizan hacia la estructura de oportunidades. Al punto que algunos activos solo son movilizables si existe las habilidades que lo permiten. “Así, por ejemplo, para beneficiarse de las oportunidades laborales de una red social hay que poseer el capital humano que tales oportunidades requieren.”⁵³

Entonces el rol de los activos en la estrategia familiar depende de las condiciones previas de vulnerabilidad e integración social. Al punto que el capital social en sectores o familias pobres no capitaliza una mayor movilidad ascendente de estas familias o su afianzamiento, que si llegaría a darse en sectores mejor ubicados socialmente o con menor desventaja.

De cualquier modo la gama de recursos que puede tener una familia se clasifica por una parte en capacidades o activos, que se definen estos últimos en relación a la estructura de oportunidades que ofrezcan el mercado, el estado o la comunidad; y los recursos destinados para hacer más eficiente y efectivo la movilización de activos a los que se denominan capacidades o habilidades.

A la par de los activos de las familias también existen los pasivos familiares o los factores que dificultan la posibilidad de acceder a la estructura de oportunidades del mercado, el estado y la comunidad. Un pasivo se asigna a las familias como se ha venido tratando en este documento, y se adscriben principalmente a estas, pero también se lo puede identificar en los individuos y ciertamente en las comunidades en las que se puede establecer no solo la presencia evidenciable y su acumulación y reproducción.

⁵² KAZTMAN, Rubén & otros. Vulnerabilidad activos, y exclusión social en Argentina y Uruguay. Óp. Cit., p. 20.

⁵³ Ibíd, p. 21.

Como Sagone un pasivo es “Uno de los datos que frecuentemente surge a partir del conocimiento del punto de vista del actor se refiere a la presencia de barreras, materiales y no materiales, para la utilización de ciertos recursos del hogar. Esas barreras pueden ser conceptualizadas como pasivos, en la medida que su existencia impide el aprovechamiento de oportunidades o la acumulación de activos”⁵⁴

Un ejemplo de este factor es la tasa de dependencia económica, que por una parte consume recursos del hogar en lugar de propiciar la movilización de estos hacia la estructura de oportunidades, en caso de que la dependencia sea elevada. Y por el otro, en el escenario más adverso, la dependencia no tiene una mejoría a futuro si la mayoría de dependientes son personas de mayor edad, que no pudieron acceder a una pensión o renta vitalicia.

Uno más de estos casos es la concepción temprana de las mujeres jóvenes en el hogar, hecho que trae consecuencias fuertes tanto para las trayectorias de las niñas como para la familia que ahora debe destinar mayores recursos a otro miembro familiar, restando la fuerza de trabajo y limitando nuevamente la movilización del principal activo, el trabajo al menos potencial de este miembro, hacia el cuidado y manutención de la nueva prole.

Un ejemplo de otro tipo es el que se presenta cuando los hogares pierden alguno de sus miembros jóvenes en edad productiva. Esto se traduce en la pérdida de un capital acumulado durante años de educación, cuidado que reduce la capacidad de acumular mayor bienestar por su habilidad de generar ingresos. En ocasiones la única posibilidad a futuro de percibir recursos para el hogar son los miembros jóvenes. Las causas pueden relacionarse con elementos de violencia en el lugar de residencia, hechos desafortunados, etc.

⁵⁴ SAGONE, Miguel Ángel. Óp. Cit., p. 40.

De manera, que la homogeneidad socioeconómica de algunos de los barrios de personas pobres, que permanecen aislados del resto de la ciudad, refuerza su inmovilidad social, que trastoca la capacidad de acumular activos o la habilidad de potenciar los que ya tienen. Esta segregación socioespacial se puede correlacionar con altos grados de violencia, con bajos ingresos monetarios, con dificultades en el acceso a los espacios de decisión, con deficientes servicios públicos, barrios en alto riesgo de deslizamiento, erosión, etc., con personas limitadas física y mentalmente, con un gran número de embarazos tempranos de la niñas, con altos grados de drogadicción, con baja cualificación educativa, etc., en fin con una serie de barreras autorreforzantes de su condicione de desventaja socioeconómica.

Al respecto Kaztman establece una categorización de pasivos de la siguiente manera:

“Los pasivos integrales: son aquéllos que degradan tanto la integración social como los ingresos, como por ejemplo el desempleo de larga duración. Los pasivos a plazos: sin tener un efecto inmediato sobre el nivel de ingresos, puede afectar la integración social al socavar algunos de los activos del individuo. Así, la deserción sanitaria va minando el capital humano y la desescolarización en el caso de los jóvenes tiene un efecto desintegrador a largo plazo, aún cuando en el corto plazo permita el mejoramiento de la situación económica por la entrada al mercado de trabajo de un nuevo perceptor.

Y los pasivos de empobrecimiento: producen la degradación de la situación económica sin cambio en la integración social. En nuestros países, la depreciación salarial sin pérdida del puesto de trabajo, es un claro ejemplo, sumamente extendido, en las últimas décadas (por inflación y recorte de bonificaciones históricas). También se incluyen gastos muy significativos que tienen un poder

desestructurado en la familia (p.ej. enfermedad crónica sin cobertura sanitaria adecuada) sin por ello modificar la inserción social”⁵⁵

Finalmente los diferentes pasivos o activos habrá que ser examinados a nivel un tanto agregado que se hará en su respectivo acápite; por ahora se dará paso a otro elemento fundamental dentro de esta perspectiva relacionada con las estrategias y la estructura de oportunidades.

2.2.2. Estructura de oportunidades. La estructura de oportunidades “se definen como probabilidades de acceso a bienes, servicios o a actividades que inciden sobre el bienestar del hogar porque le facilitan el uso de recursos propios o le suministran recursos nuevos, útiles para la movilidad e integración social a través de los canales existentes”⁵⁶

Esta definición entraña el ambiente que en última instancia define las posibilidades que tienen los hogares para capitalizar sus recursos en pro de su bienestar e integración social. “El término "estructura de oportunidades" alude a que las rutas al bienestar están estrechamente vinculadas entre sí, de modo que el acceso a determinados bienes, servicios o actividades provee recursos que facilitan el acceso a otras oportunidades... la secuencia en el acceso a distintas oportunidades de bienestar tiende a organizarse de modo que permita maximizar la probabilidad de que los miembros del hogar se incorporen a actividades cuyos productos son valorados por el mercado. Para ello deben atender, principalmente, a los cambios en las calificaciones y habilidades requeridas vis a vis las transformaciones de la estructura productiva”⁵⁷

De tal manera que la estructura de oportunidades son las condiciones que hacen útiles para el mercado principalmente, los recursos de los hogares. “El Estado, el

⁵⁵ KAZTMAN, Rubén & otros. Óp. Cit., p. 21.

⁵⁶ KAZTMAN, Rubén Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social, CEPAL. Óp. Cit., p. 299.

⁵⁷ Ibíd, p. 299.

mercado y la sociedad contribuyen, con funciones distintas e interconectadas, al grado de apertura y a la eficacia de los eslabonamientos de estas cadenas de oportunidades al bienestar. A manera de ilustración, estas funciones se pueden clasificar en dos grandes grupos: las que facilitan un uso más eficiente de los recursos que ya dispone el hogar y las que proveen nuevos activos o regeneran aquellos agotados”⁵⁸

Es pues notoria la ligazón de la perspectiva micro, los recursos y la estrategia de utilización de las familias en determinadas condiciones socioeconómicas, y lo que sería las condiciones y condicionantes ambientales en los que ellos viven. En otras palabras, como el estado y la sociedad o comunidad, permiten que la fuerza de trabajo del hogar, como su principal recurso generador de ingresos, se acople a la estructura productiva de manera que sea posible acceder a un trabajo o fuente de ingresos que mejore su bienestar e incremente su movilidad social ascendente.

Para un conjunto de ejemplos de cada una de las instituciones se tiene:

Estado: el Estado como institución central es importante en la medida de que tiene un mayor impacto en la producción, distribución y uso de activos, lo cual facilita el acceso a los canales de movilidad e integración social.

Las funciones del Estado en este aspecto se pueden clasificar en dos grandes grupos:

- Las que facilitan un uso más eficiente de los recursos de los que ya dispone el hogar
- Las que proveen nuevos activos o regeneran aquellos agotados.

También el mercado tiene otras dos funciones adicionales como regulador por excelencia de las otras dos esferas -mercado y sociedad- y por su rol vinculante

⁵⁸ Ibíd, p. 299.

entre las mismas. Algunos ejemplos de las oportunidades ofrecidas por el mercado son:

- 1) Guarderías infantiles.
- 2) Infraestructura vial de una localidad, la infraestructura de vivienda (gas, agua potable, electricidad, teléfonos, etc.), o la red de transporte.
- 3) Confianza en el vecindario y sentimientos de seguridad con respecto a la integridad física y a la propiedad, Caís de policía cerca, la perspectiva se comunitarismo, etc.
- 4) La educación gratuita por el Estado, comedores comunitarios, puestos de salud, subsidios de transporte, cercanía de la institución educativa.
- 5) Las ONG`S
- 6) Leyes sobre seguridad social.
- 7) Empleos brindados por el estado.
- 8) Asignación de viviendas y de la educación y la salud pública.
- 9) Facilidad de acceso a activos a través de los créditos para microempresas o para vivienda.
- 10) Regulador del funcionamiento de otras fuentes de activos, como es el caso de los controles sobre el funcionamiento del mercado y de las instituciones de la sociedad civil y sobre el uso de los espacios públicos: política de regulación de tierras urbanas para la conformación del mercado de viviendas y, consecuentemente, para las estrategias de los sectores pobres sus efectos sobre la formación del salario, sobre las formas que adoptan las asociaciones de acción colectiva, sobre el diseño urbano vía las ordenanzas que controlan las posibilidades de "cerramiento" de vecindarios, y en las relaciones capital-trabajo en su sentido más amplio (normas y criterios de fijación de aportes a la seguridad social, creación de ámbitos de negociación salarial y, en general, con respecto a la definición de derechos laborales)
- 11) La actitud vinculante del estado cuando regula el subsidio al transporte colectivo otorgando este a condición de ser jubilado o estudiante, o los planes de

vivienda que se establecen para sectores definidos para tramos específicos de ingresos, o bien, por la evaluación de carencias en la satisfacción de las necesidades básicas. Son los mecanismos de discriminación o condicionantes de la participación de los servicios ofrecidos por el estado.

Mercado: Katzman señala como el mercado ha influenciado tanto el estado como la sociedad, “Las nuevas vías de movilidad social se concentran alrededor de las actividades "globalizadas". Los umbrales de conocimientos y habilidades requeridos para el ingreso a las ocupaciones modernas de ese sector tienden a establecerse a niveles similares a los de los países desarrollados, con quienes se comparten los avances tecnológicos”⁵⁹, en relación a ello se prosigue con:

- 1) Que sectores productivos ofrecen empleos.
- 2) Que tipos de empleos ofrecen.
- 3) Qué nivel de cualificación exigen.
- 4) Que estabilidad puede brindar.
- 5) La posibilidad de acceder al mercado.

Sociedad: La estructura de oportunidades de la comunidad tiene una fuerte función de integración de las personas y los hogares a la sociedad en:

- a) formas asociativas de la “sociedad civil”.
- b) Grupos étnicos o religiosos.
- c) Juntas de acción comunal.
- d) Redes familiares extendidas.

⁵⁹ KAZTMAN, Rubén (Coordinador). “Activos y estructuras de oportunidades. Óp. Cit., p.10.

El análisis de estos elementos se realizara principalmente en el siguiente capítulo, para enmarcar de forma más concreta los factores de la estructura de oportunidades con las UDP:

2.2.3. El concepto de Vulnerabilidad Social. Todas las anteriores ideas sirven para llegar por fin al concepto de vulnerabilidad y su relación con la temática de este trabajo, el contexto de las actividades económicas a pequeña escala y sus propiedades internas en los barrios Villa Rosa en el norte de Bucaramanga y Cabecera del Llano de Piedecuesta.

La vulnerabilidad implica tres ideas a su interior; los riesgos, la incapacidad de respuesta y la inhabilidad para adaptarse a los cambios. Como concepto no univoco, siendo utilizado en seguridad alimentaria, la susceptibilidad ante las hambrunas, las depresiones económicas, etc., el único asidero resulta o radica en que existen eventos potenciales que pueden dañar a los individuos afectados.

La relación de la pobreza con la vulnerabilidad por la carencia de activos como patrimonio físico, ahorros financieros, capital social y hasta algunas pautas de comportamiento, entre otros; al menos en lo relacionado en la pobreza por ingresos son causas innegables de su aparición. De aquí se desprende que la falta de activos que considera este enfoque, su devaluación o la inhabilidad para manejarlos son los condicionantes de la vulnerabilidad de algunos sectores en caer en la pobreza o la movilidad económica descendente. Es precisamente la visión en cuanto a la vulnerabilidad y sus trayectorias las que le imprime una visión dinámica al análisis. La vulnerabilidad social como deficiencia de activos es la propuesta del presente enfoque, que cubre como ya se expuso algunas características deseadas y muy útiles, y versa sobre un objetivo normativo que

apunta a la posibilidad de distanciar el destino de las personas de la dinámica misma de la economía o el mercado⁶⁰.

De otro lado, la vulnerabilidad social es definida por Kaztman como “la incapacidad de una persona o de un hogar para aprovechar las oportunidades, disponibles en distintos ámbitos socioeconómicos, para mejorar su situación de bienestar o impedir su deterioro. Como el desaprovechamiento de oportunidades implica un debilitamiento del proceso de acumulación de activos, las situaciones de vulnerabilidad suelen desencadenar sinergias negativas que tienden a un agravamiento progresivo”⁶¹

“Como fuentes centrales de vulnerabilidad se tiene la precariedad e inestabilidad laboral vinculados al funcionamiento del mercado y con la desprotección e inseguridad ligadas al repliegue del Estado y el debilitamiento de las instituciones primordiales, familia y comunidad”.⁶²

Así en la versión de Sagone la vulnerabilidad “se entiende –como- el riesgo o probabilidad de que un individuo, un hogar o una comunidad pueda ser lesionada o dañada a raíz de cambios en las condiciones del contexto en que se ubica o en virtud de sus propias limitaciones. En términos cuantitativos, la vulnerabilidad es la dimensión inversa de la **capacidad** de absorción o **adaptación** que tienen las personas, familias o comunidades ante los efectos adversos de los shocks de distinta índole posibles de ocurrir”⁶³

⁶⁰ CEPAL. Vulnerabilidad sociodemográfica. Óp. cit., p. 7.

⁶¹ KAZTMAN Rubén Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social. Serie Documentos de Trabajo del IPES / Colección Aportes Conceptuales N°2, pág. 7, las engrillas son nuestras.

⁶² Ibíd, p.7.

⁶³ SAGONE Miguel Ángel (coordinador), Vulnerabilidad social. Óp. Cit., p. 15.

Imagen 3 Representación simbólica del enfoque sobre vulnerabilidad desde la perspectiva AVEO

$$V = \frac{A(r)}{Eop(S,m,e)} = Exp.R(R) + Inc.E(R) + Inh. Ad(R)$$

- V vulnerabilidad social
- A(r) activos movilizables
- Eop estructura de oportunidades del estado, la comunidad y el mercado
- Exp.R exposición al riesgo de las familias, personas o comunidades
- Inc.E Incapacidad para enfrentar los riesgos
- Inh. Ad Inhabilidad para adaptarse a las condiciones de riesgos
- (R) estructura de riesgos existentes
- (r) recursos del hogar, la comunidad o el individuo

Adaptado de Miguel Ángel Sagone (coordinador). Vulnerabilidad social: hacia un enfoque pro activo de la seguridad social en Guatemala. Red Nacional de Seguridad Social RENASES, Guatemala, octubre 2003

Como se muestra arriba en la imagen 3, la vulnerabilidad es una relación de los recursos y la estructura de oportunidades, que determinan el grado de adecuación y aprovechamiento de la dinámica social, del mercado y el estado, (esto está ilustrado por la primera relación de la ecuación 2 mostrada en la imagen 3, que generalmente expresa Kaztman). Pero por otra parte, se asimila que la vulnerabilidad es la suma de deficiencias o inhabilidades de las personas, los hogares o las comunidades para adaptarse, apartarse o hacer frente a los riesgos, y es la que expresa Sagone, y se ilustra en la segunda parte de la ecuación.

Lo deseable para las personas, hogares o comunidades es aislarse o mantenerse en un espacio seguro de las vicisitudes del mercado, la sociedad, la naturaleza, etc., que se da por la estrategia adoptada al permitir aprovechar estratégicamente sus activos en respuesta a los shocks o los cambios.

Para hacer más claro este aspecto hay que detallar el concepto de riesgo; “El riesgo,-o- la exposición al riesgo y la vulnerabilidad están relacionados entre sí pero no son sinónimos. Riesgo es un conjunto de acontecimientos inciertos que

pueden redundar en detrimento del bienestar, como una posible enfermedad o sequía. La incertidumbre puede referirse al momento o a la magnitud del acontecimiento. Por ejemplo, la fluctuación estacional del ingreso agrícola es un hecho que se conoce de antemano, pero su gravedad no siempre se puede predecir. La exposición al riesgo mide la probabilidad de que se materialice una de esas amenazas. La vulnerabilidad mide la capacidad de resistencia ante una crisis, la probabilidad de que una crisis dé por resultado una disminución del bienestar”⁶⁴

Los riesgos pueden provenir de diferentes fuentes; naturales, de salud, sociales, económicos, políticos y ambientales, mas lo relevante es el alcance y la magnitud de estos, por ejemplo las que afecta a individuos particularmente, las que afectan a familias concretas, las que afectan a comunidades enteras y los más fuertes que afectan a departamentos, regiones o países. (Ver tabla 1)

Tabla 1 Tipologías de los riesgos

	Persona o grupo familiar	Grupos de hogares o comunidades	Regiones o naciones
Naturales		Lluvias desplazamiento de tierras o erupciones volcánicas	Terremotos Sequias Vendavales Inundaciones
Salud	Enfermedades traumatismos edades avanzadas discapacidad muerte	Epidemias	
Sociales	Delincuencia violencia domestica	Terrorismo y actividades de bandas delincuenciales	Disturbios sociales Agitación social guerra
Económicos		Desempleo, perdida de las cosechas y desplazamiento	Variaciones en los precios de los alimentos Detención del crecimiento Hiperinflación Crisis de la balanza de pagos, financiera o monetaria. Crisis tecnológica Crisis de las relaciones de intercambio Costos de transición de las reformas económicas
Políticos		Disturbios	Incumplimiento político de los programas sociales Golpe de estado
Ambientales		Contaminación deforestación desastre nuclear	

Tomado de BM, Informe 2000/2001, Lucha contra la pobreza, 2001, ediciones mundi-prensa Pág. 136.

⁶⁴ BM, Informe 2000/2001, Lucha contra la pobreza, 2001. Pág. 139.

Lo que es la estructura de oportunidades para los activos, son las crisis para los riesgos. Por estar en condiciones vulnerables el bienestar puede reducirse en la medida en que el riesgo se concreta con una crisis, que afecta a personas, comunidades, regiones o países. La magnitud de la crisis incide sobre la capacidad de adaptación o respuesta, al ser suficiente o al rebasarla, de mantener el nivel de bienestar. Entonces la habilidad de los agentes o familias para enfrentar las crisis no solo depende de los activos y su relación con la estructura de oportunidades, también dependen del tipo, magnitud e incluso frecuencia de la crisis a las que se enfrentan.

Entonces no es lo mismo enfrentar una crisis nacional, que puede afectar la posibilidad de movilizar todos sus activos; si sus contactos, ingresos, capital físico, están afectados al mismo tiempo por la hiperinflación económica. Que enfrentarse a la pérdida de trabajo de la cabeza de familia, con la posibilidad de echar mano a sus amigos para conseguir otro trabajo es notoriamente menos lesivo que una crisis macroeconómica. Además, si las crisis económicas son recurrentes la destrucción de activos, en diferentes escalas y tipos, que puede impedir la recuperación de los agentes como ha ocurrido en países latinoamericanos, es el fenómeno subsiguiente que ocurre tras estos fenómenos; la pérdida de poder adquisitivo del dinero que maguan la cuantía de los ahorros, la insuficiencia aun mayor del ingreso, etc., en caso de la hiperinflación antes citada.

Esta idea pone de manifiesto que el bienestar social depende del grado de seguridad o aseguramiento que su estrategia individual o colectiva, le permita en función de su habilidad o capacidad de adaptación a la crisis a la que se enfrenta, surtir algún tipo de contingencia. Dentro de los mecanismos de gestión del riesgo de las personas vulnerables se encuentra la diversificación y el aseguramiento como estrategias cercanas de los hogares y las familias. Principalmente la diversificación de los ingresos, que al mejor estilo de la visión empresarial los hogares comienzan a diversificar sus fuentes de ingresos.

Un hecho paradigmático al respecto son los ejecutivos corredores de bolsa tras la crisis financiera del 2008. Como lo tituló CNN, en una de sus noticias, muchos de los ejecutivos de grandes compañías estadounidenses terminaron tras la quiebra de numerosos bancos pidiendo caridad pública para alimentarse, cuando no solo estos dependían de su sueldo para pagar la hipoteca de la vivienda, también su pensión o manejo de su ahorro para la vejez estaba invertido en la compañía para la que laboraban.

En la tabla 2 se ilustran las diferentes actividades que los agentes toman frente a una crisis cualquiera que esta sea. Como se muestra en el recuadro las estrategias familiares rondan según el estado de la naturaleza; entre la prevención de las crisis (reducción y mitigación de crisis) y las medidas tendientes a enfrentar la crisis misma (o medida de supervivencia

Tabla 2 Mecanismos de gestión de riesgos

	Persona o grupo familiar		Regiones o naciones		
	INDIVIDUALES Y FAMILIARES	COLECTIVOS	BASADOS EN EL MERCADO	PUBLICOS	
REDUCCION DEL RIESGO	<ul style="list-style-type: none"> • practicas Sanitarias preventivas • migraciones • fuentes de ingresos mas seguras 	<ul style="list-style-type: none"> • acción colectiva para infraestructuras diques y terrazas • gestión de los recursos de propiedad común 		<ul style="list-style-type: none"> • política macroeconómica acertada • política ambiental • política de educación y capacitación • política de salud pública • infraestructura (diques, caminos) • políticas activas relativas al mercado de trabajo 	
MITIGACION DEL RIESGO	<ul style="list-style-type: none"> • DIVERSIFICACION • SEGURO 	<ul style="list-style-type: none"> • de cultivos y terrenos • fuentes de ingreso • inversión de capital físico y humano • matrimonio y familia ampliada • asociación • reservas de estabilización 	<ul style="list-style-type: none"> • asociaciones ocupacionales • asociaciones de ahorro y crédito rotatorio • inversión en patrimonio social (redes asociaciones, rituales, donaciones recíprocas) 	<ul style="list-style-type: none"> • cuentas de ahorro en instituciones financieras • microfinanciamiento • seguro de renta para la vejez • seguro contra accidentes discapacidades y otros riesgos 	<ul style="list-style-type: none"> • extensión agrícola • protección de los derechos de propiedad • sistemas de pensiones • seguros obligatorios contra riesgos de desempleo, enfermedad y otros
SUPERVIVENCIA TRAS LA CRISIS	<ul style="list-style-type: none"> • ventas de activos • prestamos de prestamistas • trabajo infantil • reducción del consumo de alimentos • migraciones estacionales temporales 	<ul style="list-style-type: none"> • transferencias desde redes de apoyo mutuo 	<ul style="list-style-type: none"> • ventas de activos financieros • prestamos de instituciones financieras 	<ul style="list-style-type: none"> • asistencia social • ayuda laboral • subsidio • fondos sociales • transferencias en efectivo 	

Tomado de BM, Informe 2000/2001, Lucha contra la pobreza, 2001, ediciones mundi-prensa Pág. 141.

Para enfrentar la crisis los hogares pueden de una parte con la diversificación de los ingresos, que en la perspectiva de vulnerabilidad-activos-estructura de oportunidades- serian los activos generadores de ingreso, y los seguros. Ciertamente estos últimos no hacen parte de la perspectiva o no son explícitos en la bibliografía al respecto consultada para esta indagación, sin embargo si consideramos a los seguros como una acumulación de recursos que se hacen efectivo como activos al momento de producirse la crisis perfectamente se lo

puede considerar al tiempo como un activo más del hogar, al igual que se considera la acumulación de años de estudio en un integrante del hogar.

Una forma ilustrativa de tratarlo es por ejemplo considerar como una familia urbana, como por ejemplo de Cabecera del Llano de Piedecuesta, que contando con el ingreso del padre en el hogar, realiza una venta de algún artículo u ofrece algún servicio. Lo más común son comidas rápidas o ligeras a las afueras de la vivienda, que ofrecen a los usuarios o compradores cercanos, con el ánimo de captar un ingreso mas, al tiempo que diversifica sus fuentes de ingresos. Así en caso de pérdida de empleo y el ingreso, que puede ser reducido, se perdida apalea al menos una muy pequeña parte los gastos del hogar.

Del lado de los seguros, es difícil considerar este punto como una estrategia habitual en personas de condiciones desfavorables. Ya sea que se considere la provisión de dinero para momentos difíciles, o los seguros al desempleo o demás formales, son aun más difíciles de sobrellevar por estos hogares, cuando los ingresos percibidos, un gasto en perspectiva de estas personas, representan una porción significativa de los ingresos manejados por el núcleo familiar. Aun a pesar de esto, es común encontrar aseguramientos excequiales, como una práctica extendida en múltiples estratos y sectores sociales.

Por otro lado, está el asunto de enfrentar una crisis que significa la venta de activos, el consumo de otros o la reducción de recursos. Se puede pensar el caso en que una familia tenga que vender su casa y luego tomar esta misma incluso sin abandonarla, en arriendo para poder aliviar la crisis en la que se encuentra, lo que en el largo plazo es un desmejoramiento por la misma reducción de los activos familiares o de los recursos para acumular otros activos. De parte gubernamental existen los seguros al desempleo de cajas de compensación social, sin embargo solo se puede utilizar una vez y tiene alcance limitado.

Una consideración especial son los programas gubernamentales como familias en acción o subsidios similares; al igual que los mismos proyectos que aunque no teniendo una vocación asistencialista terminan siendo una transferencia de recursos a las comunidades. En el sentido de que la focalización de los programas gubernamentales comúnmente delimitan el mismo grupo y a las mismas personas, con criterios similares en consideraciones de mediciones estáticas como la línea de pobreza o sisben, al punto que se duplican esfuerzos, que en agregado de los diferentes niveles estatales y no gubernamentales terminan sumando un monto considerable año por año que no parece redundar en cambios significativos.

Cabria decir que la situación de muchas de esa personas es crítica, al punto que no necesitan de una crisis concreta para que su calidad de vida llegue a niveles insuficientes incluso para la más básica supervivencia. Explicaciones que en la perspectiva actual de estudio se debe a la carencia de activos y recursos, necesarios para aumentar su nivel de bienestar o movilidad social, al tiempo de la existencia de pasivos que entorpecen más esta tarea, todo de lo cual se tratara de dar evidencia más adelante.

Sin embargo lo que se quiere insinuar en este documento, es que se puede dar la conducta del buscador de rentas en numerosas familias en estas condiciones, ya sea porque salir realmente de esa condición depende de la reducción de sus pasivos y el aumento de sus pasivos, tanto como el coste mismo que resulta dedicarse a una estrategia de subsistencia en determinadas condiciones de subsidiariedad estatal, al punto que resulta más beneficioso frente al costo beneficio de emprender un proyecto de superación de barreras de vulnerabilidad en estas.

En palabras más naturales, es más ganancioso para algunas familias permanecer en condiciones difíciles, porque salir de esta no implica una mejoría sustancial, y si un costo mayor para la manutención de este nuevo nivel de bienestar, que bien

puede captar en buena medida con los programas y proyectos estatales sin tener que poner recursos propios en su obtención. “Cuando sobreviene una crisis, la gente se defiende con el seguro: vende ganado u otros activos, o acude a las redes de apoyo para obtener transferencias o préstamos. Si esos mecanismos fallan o no resultan suficientes, los hogares pueden aumentar su oferta laboral trabajando más horas o haciendo participar a más miembros de la familia (mujeres o niños) o migrar hacia zonas que no estén afectadas. Si nada de eso da resultado, los hogares reducen el consumo y pasan hambre”.

Los pobres tienen menos opciones que la gente con mayores ingresos para hacer frente a una crisis debido a que poseen menos activos físicos, es más probable que aumenten la oferta de trabajo. Si la crisis es covariante y el mercado de trabajo local se ha desintegrado, la migración es la única solución. Y si los hombres de la familia migran, es posible que las mujeres y los niños tengan que cubrir el vacío que han dejado.

Para hacer frente a las crisis generalmente se necesita algo más que esas medidas económicas. Durante una crisis prolongada, es posible que se pospongan los matrimonios y la procreación, que unas familias se vayan a vivir con otras (especialmente en las zonas urbanas), y que se recurra a actividades ilegales (hurtos, atracos, prostitución). En resumidas cuentas, los mecanismos sociales cuyo objeto es ayudar a los hogares a hacer frente a las crisis pueden desintegrarse bajo las constantes presiones de una crisis prolongada”⁶⁵

Esta discusión se conecta con el último de los conceptos relevantes y es la estrategia de gestión de las vulnerabilidades. Las familias consideradas en su constitución como unidad coherente y estructuralmente jerárquica, se considera como un agente racional que tiene como fin último el aumento progresivo de su bienestar.

⁶⁵ BM, Informe 2000/2001, Lucha contra la pobreza. Óp. Cit., p. 145.

Para tales fines en el enfoque AVEO se considera a las familias como un agente racional, con expectativas dinámicas, con una dote de recursos, un ejercicio de cálculo racional, y una coherencia interna que le permite asumir una serie de actuaciones con este fin, comportando la idea de eficiencia en el uso de los activos y los recursos para un mayor bienestar familiar.

Para estos efectos Garrido Medina y Gil Calvo definen a la estrategia familiar como la “selección de cursos alternativos de acción (recursos tácticos) por su virtualidad para producir resultados futuros (objetivos estratégicos) en situaciones de incertidumbres”⁶⁶. Los autores resaltan como los elementos primordiales el margen de maniobra, que es el abanico de posibilidades de elección, por ser susceptibles de elección. Los objetivos a largo plazo, definidos con antelación. Y la incertidumbre en el entorno que involucra tanto los parámetros externos, riesgo, como los demás agentes estratégicos que interactúan con él.

Así pues los autores resumen la estrategia familiar como las “asignaciones de recursos humanos y materiales a actividades relacionadas entre sí por parentesco (consanguíneo o afín) con el objetivo de maximizar su aptitud para adaptarse a entornos materiales y sociales”⁶⁷. En la versión de los autores los recursos tácticos son las personas (número, composición y posición jerárquica) los bienes que controlan, y las actividades que pueden realizar. Los objetivos según Gil y Garrido es la búsqueda de mayor y mejor éxito en la adaptación al entorno, finalmente reinterpreta esta definición es la mayor integración al mercado que en gran medida es la aceptación social, mediante la obtención de mayores recursos. Finalmente los agentes externos son al tiempo agentes susceptibles de entablar vínculos de reciprocidad.

⁶⁶ GARRIDO M, Luis y CALVO, Gil Enrique. (EDS) Estrategias familiares, Alianza editorial, Madrid 1993, p. 14.

⁶⁷ Ibíd, p, 15.

La elección de los agentes radica en su capacidad de elección o adaptación a los medios a los que se enfrentan por más limitado que este sea dicen los autores ante cuotas se pueden dar en por lo menos como respuesta a cambios adversos: modificar el número de los miembros brindando la adopción a los sobrantes, su organización jerárquica interna traspasando autoridad a la madre en caso de migración del padre, redireccionando la ocupación de los hijos del estudio al trabajo, etc.

2.3. LOS ACTIVOS, RECURSOS Y PASIVOS EN LOS TERRITORIOS DE LOS BARRIOS VILLA ROSA Y CABECERA DEL LLANO.

Para comenzar con la presentación de la información empírica, se planteo que las variables operacionalizadas correspondan con las establecidas originalmente en el estudio pionero de Caroline Moser⁶⁸ y los trabajos de Kaztman que ya han sido citados en el cuerpo del presente trabajo, logrando establecer que los principales recursos de los que disponen las familias urbanas se resumen en cinco categorías:

- a) El trabajo, considerado como el más importante;
- b) El capital humano, entendiendo por tal el estado de salud, que determina la capacidad de trabajar, y la educación y habilidades, que determinan el retorno que pueden obtener por su trabajo;
- c) Los recursos productivos, en el caso de los hogares urbanos, principalmente la vivienda.
- d) Las relaciones en el hogar, y su incidencia en los mecanismos para incrementar ingresos y restringir consumos; y
- e) El capital social, o las redes de apoyo activas y recíprocas entre las familias y en la comunidad

⁶⁸ MOSER, Caroline. 1998. "The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies." *World Development* 26:1 (January). p.1-19.

En la sección contigua se expondrán los indicadores por categorías de análisis, que resumen los datos según las variables operacionalizadas con las que se pretende tener un acercamiento empírico al marco de referencia que sirve de base y así mismo para proporcionar evidencia que soporte la hipótesis de trabajo sobre la que versa este documento.

2.3.1. Capital humano, capital social y capital físico y financiero en los territorios de los barrios Villa Rosa y Cabecera del Llano.

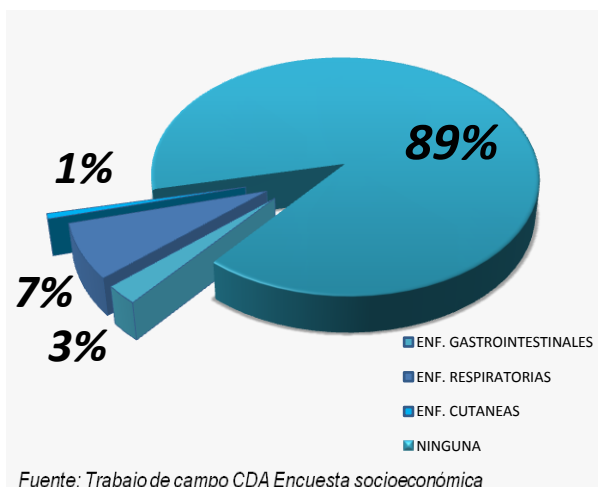
2.3.1.1. Capital humano. *Los promotores del enfoque AVEO enumera un conjunto de activos específicos de que constituyen este tipo de capital; “A nivel individual, el estado de salud, las calificaciones, destrezas y habilidades son atributos básicos de este tipo de activos, pero también lo son algunos contenidos mentales que envuelven motivaciones, creencias y actitudes”⁶⁹*

El primer activo a analizar y que se encuentra dentro del capital humano es la disponibilidad de una buena salud en la familia. La salud implica necesariamente la disposición de la fuerza de trabajo en buenas condiciones, condición que alude a un estado adecuado de las habilidades físicas y cognitivas de las personas, de manera que el recurso de mano de obra sea apto y esté en condiciones de ser utilizado⁷⁰.

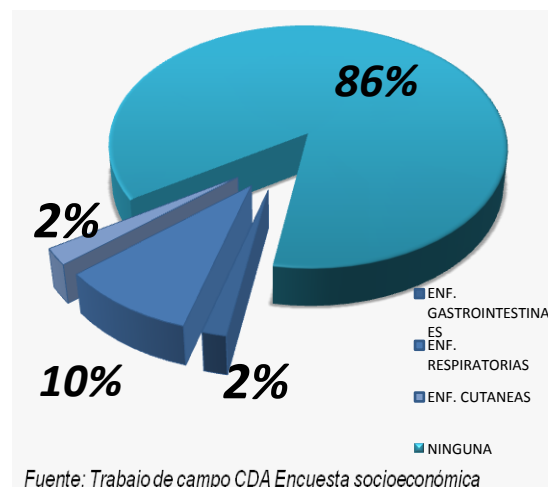
⁶⁹ KAZTMAN, Rubén. Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social. Op. cit., p.32.

⁷⁰ Enfermedades del tipo gastrointestinales, respiratorias o cutáneas

Grafica 2 Porcentaje de personas que durante los últimos meses han tenido algún tipo de enfermedad en barrio Cabecera del Llano



Grafica 1 Personas que durante en los últimos meses han tenido algún tipo de enfermedad no permanente, en el barrio Villa Rosa

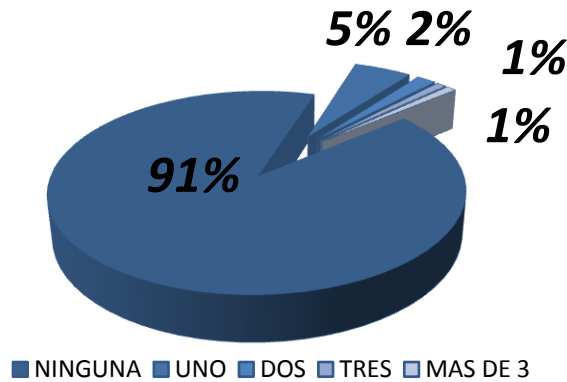


Según el trabajo de campo realizado se encuentra que las enfermedades transitorias que afectan el volumen de personas en los dos barrios de estudio, al punto que la cifra de personas enfermas rondan un 10% para Cabecera del Llano y 14% para el barrio Villa Rosa, al menos en el momento del sondeo. Esto demuestra un porcentaje significativo de capital humano que se inutiliza temporalmente, debido a una enfermedad entorpece las actividades necesarias para desempeñar una tarea o trabajo.

Además la presencia de enfermedades temporales en los hogares habitualmente representa un costo en términos de tratamiento y cuidado, ya que parte del tiempo de los miembros del hogar debe ser dispuesto a actividades diferentes a la consecución de mayores ingresos, como lo es la atención de la enfermedad de otro miembro.

Por otra parte, el porcentaje de familias con hijos fallecidos de las mujeres entre 15 y 49 años de edad, es un indicador de la salud y ambiente saludable en que viven las personas en los barrios.

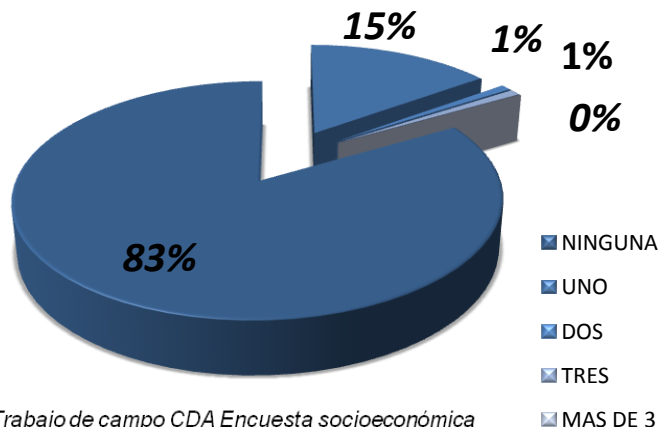
Grafica 3 Porcentaje de familias con mujeres entre 15 y 49 años que han perdido hijos en Villa Rosa



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Según las graficas 3 y 4, el barrio que mas pierde capital humano es sorprendentemente Cabecera del Llano, este último con 7% por encima del 9% que registra Villa Rosa. De esta manera se evidencia como factores territoriales están afectando la acumulación y el acervo del capital humano en relación a la perdida de miembros del hogar, ocasionando un factor significativo en la trayectoria de las familias afectadas, que bien puede traducirse en la pérdida del principal respaldo económico en la vejez de los padres.

Grafica 4 Porcentaje de familias con mujeres entre 15 y 49 años que han perdido hijos en Cabecera del Llano



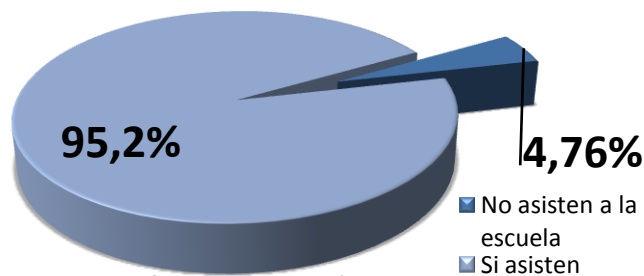
Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

También perder un hijo significa una pérdida de capital humano en el núcleo familiar por cuanto los años de dedicación, cuidado e inversión en educación y demás, se convierte en una inversión de recurso irrecuperable.

Otro indicador como el porcentaje de las familias con afiliación a un régimen de salud, aunque no implica necesariamente un activo por cuanto la inversión directamente en salud no proporciona por sí mismo ingresos, si actúa en la conservación de la fuerza de trabajo y un seguro contra eventos que puede disminuir considerablemente el capital acumulado al tener que gastar por ejemplo en un tratamiento que le significaría incluso acabar sus activos físicos como la vivienda por ejemplo.

La educación por otro lado, representa un activo fundamental de la familia en la medida que es principalmente con este mediante el cual se da el aprovechamiento de la estructura de oportunidades. Entonces es fundamental hacer una lectura con respecto a la acumulación de capital humano en los dos barrios para establecer en qué condiciones se encuentran las familias en términos de la cualificación de los miembros de la familia.

Grafica 5 Porcentaje de hogares con al menos un hijo hijos de 6 a 14 años que no asiste a la escuela Cabecera Llano



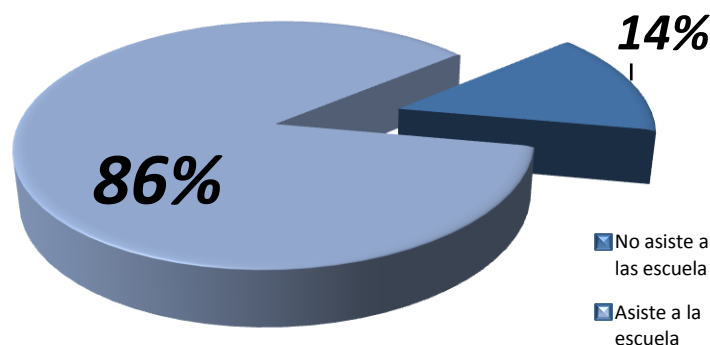
Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

En un primer momento se estudia el porcentaje de hogares con al menos un hijo hijos de 6 a 14 años que no asiste a la escuela. Según las estadísticas el

porcentaje de hogares que teniendo hijos de entre 7 y los 12 años, donde al menos uno no asiste a la escuela se acerca a 4,7% en Cabecera del Llano y 14,5% para Villa Rosa.

Con una diferencia de casi un 10% Villa Rosa muestra una debilidad significativa en las posibilidades de acumular capital humano en los miembros más jóvenes del hogar, lo que trunca al tiempo mejores oportunidades de trabajo y bienestar tanto para el niño como a la familia. Sin mencionar que lo trabajos no calificados son los de menor remuneración y en contextos como los colombianos con gran cantidad de oferentes.

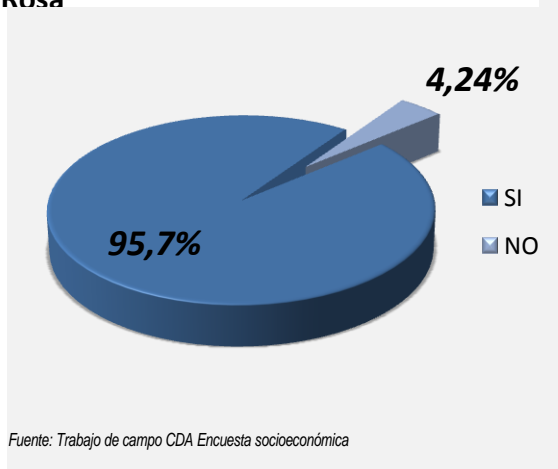
Grafica 6 Porcentaje de hogares con al menos un hijo de 6 a 14 años que no asiste a la escuela Villa Rosa



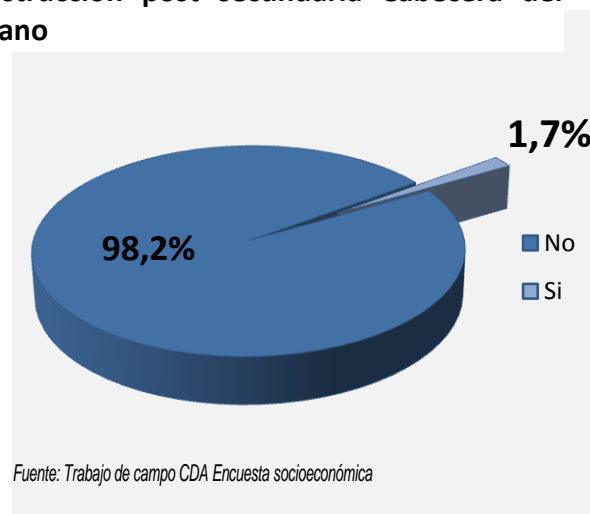
Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Por otra parte y reseñando la trayectoria familiar en la acumulación de capital humano, el acervo de años de estudios en la familia se refleja en la preparación de sus integrantes luego de superar la etapa escolar y media vocacional para hacer referencia del sistema educativo colombiano.

Grafica 7 Porcentaje de hogares con al menos un miembro de más de 19 años sin instrucción post secundaria Villa Rosa



Grafica 8 Porcentaje de hogares con al menos un miembro de más de 19 años sin instrucción post secundaria Cabecera del Llano



En el porcentaje de hogares con miembros del hogar de 19 años y más sin instrucción post secundaria, se observa que en general las familias con sus miembros mayores a 19 años que hicieron algún tipo de estudio es ínfimo, solo 4,2% para Villa Rosa y 1,7% para Cabecera del Llano.

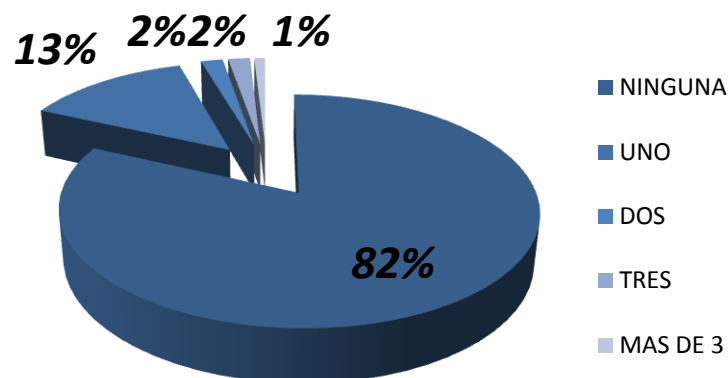
Esto podría demostrar una segmentación y una caracterización socioterritorial de las personas y los hogares en los barrios de estudio, por cuanto la acumulación de capital humano consolidado, como se llamara a las personas de las que se espera un nivel educativo mayor a la básica primaria y a la media vocacional debido a su edad, es sumamente bajo. Situación que perfila a estas comunidades con mayores niveles de desventaja social.

Por otro lado hay algunos aspectos que valen la pena examinar de cerca y por separado que afectan la acumulación de activos de las familias. Uno de ellos es el embarazo temprano de las jóvenes en los hogares, niñas entre 12 y 17 años, evento que claramente trunca el trayecto de acumulación de capital educativo y capital social por cuanto su tiempo ahora debe destinarse al cuidado del bebe.

Esto adicionalmente significa un fuerte revés económico y la disposición de activos para la familia, en la medida en que se dividen los ingresos entre un nuevo miembro, disminuyendo la cantidad de satisfactores que se pueden conseguir con el mismo stock de ingresos.

Se ve entonces que el porcentaje de hogares que tienen mujeres entre 12 y 17 años de edad con al menos un hijo suma alrededor del 18% para el barrio Villa Rosa y 17% para los hogares de Cabecera del Llano.

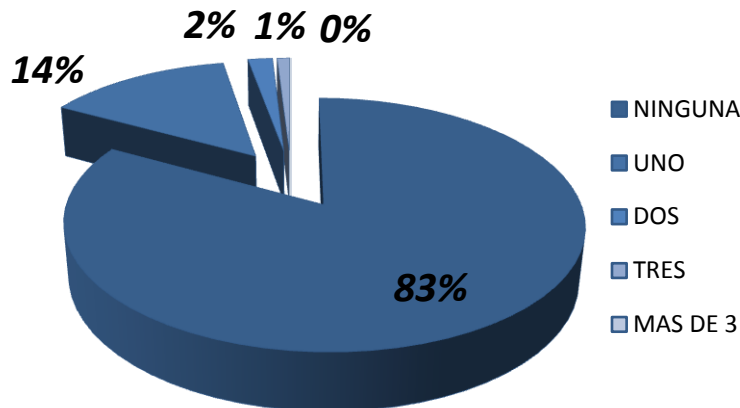
Grafica 9 Porcentaje de mujeres entre 12 y 17 años de edad que tiene un hijo villa rosa



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Esta cifra es significativa ya que cerca del 20% de los hogares se ven en la necesidad de asumir nuevas cargas desmejorando el bienestar general del hogar. Ello bien podría interpretarse como un pasivo familiar, en la medida que este nuevo miembro frena la acumulación de capital humano en la joven y reduce el bienestar de la familia.

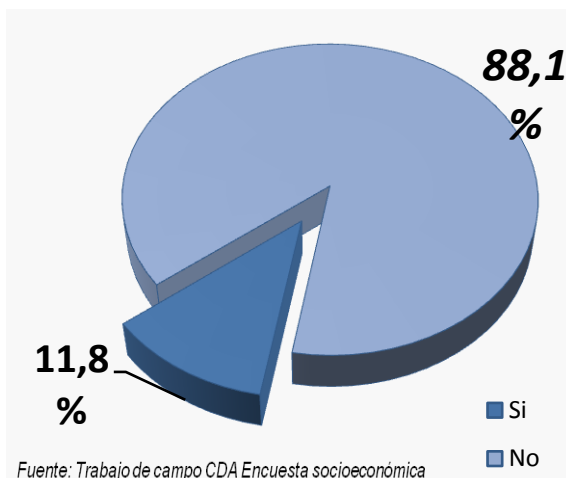
Grafica 10 Porcentaje de mujeres entre 12 y 17 años de edad que tiene un hijo cabecera



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

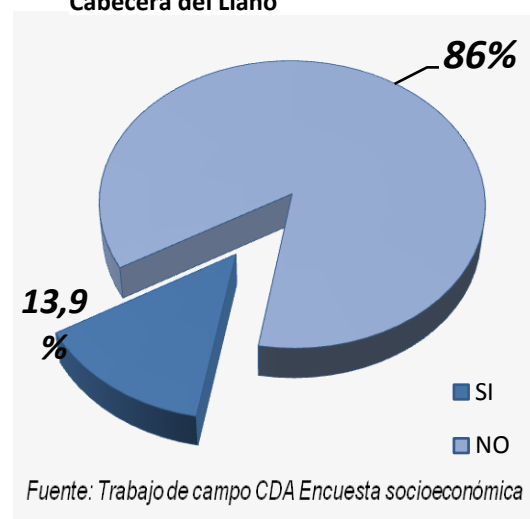
En la misma dirección, la presencia en el hogar de personas con limitaciones permanentes corresponde a un pasivo. El pasivo correspondiente a la carga directa sobre las fuentes de ingresos del hogar por miembro que no está en condiciones de retribuir más adelante el dinero invertido en su manutención. Y que además puede consumir mayor cantidad ingresos de los que consume una persona en plena capacidad de sus funciones corporales y mentales.

Grafica 11 Porcentaje de personas con algún miembro con limitaciones permanentes Villa Rosa



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

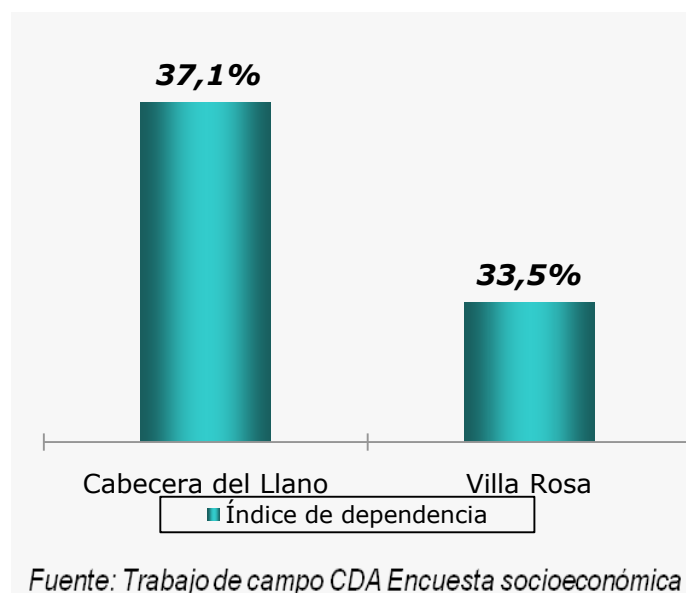
Grafica 12 Porcentaje de personas con algún miembro con limitaciones permanentes Cabecera del Llano



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Frente a esto el porcentaje de familias con un miembro con limitaciones permanentes, en Villa Rosa alcanza 11%, y Cabecera del Llano 13% según lo muestran las graficas 11 y 12. Estos significativos números son otro constitutivo de pasivos particulares de la configuración de los barrios de estudio sobre los cuales valía la pena hacer un paréntesis y un análisis particular. Y aunque no sea para efectos de tener una idea dinámica de las repercusiones de estos factores sobre el stock de capital general de las familias, si demuestran un elemento significativo para el análisis de factores familiares que entorpecen la consecución de activos y su diversificación en la trayectoria familiar.

Grafica 13 Porcentaje de personas que trabajan sobre las que dependen del ingreso



Para indagar sobre la presión que se ejerce sobre las fuentes de ingresos en los dos barrios se cambia la unidad de análisis de la familia a la de personas individualmente. Como lo expone la grafica 13, el porcentaje de personas que trabajan en el barrio sobre las que depende el sustento del resto de la población, se muestra muy baja para el barrio Cabecera del Llano al punto de alcanzar solo el 37% de la población. Al tiempo el porcentaje de personas de Villa Rosa que sostiene al total de la comunidad aún menor, de solo un 33%, esto permite estimar

la magnitud de las limitaciones en cuanto a fuentes de ingresos relacionadas con el empleo que se tiene en las dos comunidades, ciertamente muy fuertes y contrastantes a las cuales se les puede relacionar la serie de niveles bajos de activos que hasta ahora se han encontrado por igual en las dos comunidades.

En síntesis, el análisis del capital humano muestra como la presencia de personas profesionales en una proporción tan reducida en la familia de las dos comunidades contrasta en relación al porcentaje de niños que asisten a la escuela. En ello expresa que la acumulación de formación capital intelectual se frena luego de superado el colegio, situación que a la luz del índice de dependencia representa una configuración reducida de activos en cuanto a la categoría de análisis del capital humano.

Así mismo la conservación de la salud y del recurso humano disponible para su implementación y uso guarda un mejor balance, sin embargo esto no es muy alentador si se piensa que el principal atributo del capital humano se da en relación a lo que saben hacer las personas y es por esto que se tasa el precio en el mercado de trabajo, precio que en general define el nivel de bienestar al que pueden acceder las personas y con ellos las familias.

2.3.1.2. Capital social. Según Kaztman “el capital social es un tipo de activo altamente intangible que reside en los vínculos entre personas y no en las personas, a diferencia de lo que ocurre por ejemplo con el capital humano que se encuentra incorporado a los individuos, o con el capital físico que constituye un atributo individual, ambos con grados crecientes de tangibilidad”⁷¹

Así mismo agrega en otro lugar el autor que el “uso más importante – del capital social- se encuentra en el acceso al empleo o autoempleo remunerado,

⁷¹ KAZTMAN, Rubén. “Activos y Estructuras de Oportunidades: estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay”, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Oficina de Montevideo, Montevideo, Uruguay, 1999, pág. 18.

actividades que a su vez constituyen fuentes adicionales de múltiples tipos de activos”⁷².

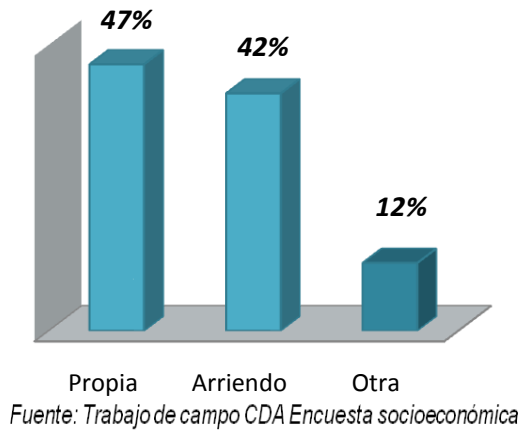
Es considerable la dificultad para medir elementos que en un primer momento son difíciles de cuantificar, su presencia es básicamente inmaterial y muchas veces simbólica, sin embargo Kaztman afirma “En la medida que el capital social se define por los recursos que se movilizan a través de relaciones interpersonales o redes sociales, y que tales recursos son independientes de las relaciones de mercado, los comportamientos referidos al empleo, vivienda, ayuda económica y co-residencia (...), suponen la presencia de algún mecanismo correspondiente a determinada forma de capital social. Naturalmente, no es posible saber inicialmente en qué medida tales relaciones se basan o combinan lazos fuertes sustentados en patrones de autoridad, eficientes obligaciones recíprocas y la vigencia de sistemas normativos y sanciones hacia el “free-rider”⁷³

Para tales efectos se tomo información de las encuesta realizadas en los barrios para tratar de consolidar información mediante variables proxy o aproximadas. La primera de ellas es la tenencia de la vivienda como indicador del capital social. Las opciones consideradas son vivienda propia, en arriendo y una última opción que es viviente de confianza que aparase en al grafica como otros, y sobre el cual se basara principalmente el análisis en este punto del capital social.

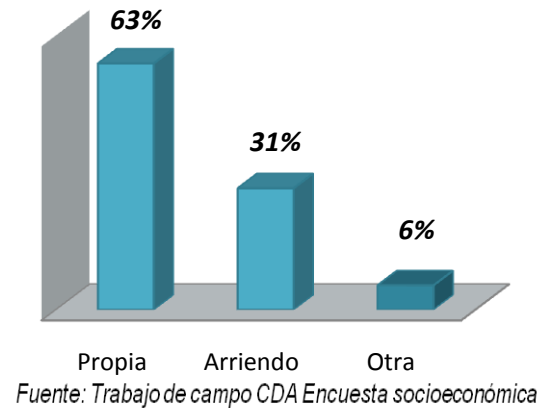
⁷² KAZTMAN, Rubén. Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social. Op cit., p.32

⁷³ KAZTMAN, Rubén. “Activos y Estructuras de Oportunidades: estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay”. Op. Cit., p.189.

Grafica 15 Tenencia de la vivienda en Villa Rosa



Grafica 14 Tenencia de la vivienda Cabecera del Llano



Según los autores de referencia para el presente trabajo los lazos fuertes o débiles que implican parte del capital social son susceptibles de ser visibilizados por medio de favores personales y uno de gran magnitud es dejar vivir a una persona diferente al núcleo directo de la familia en un activo de la significancia que tiene la vivienda.

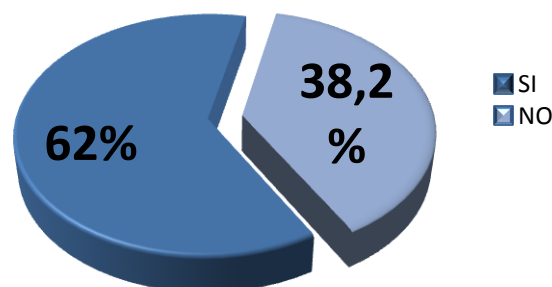
Hay un porcentaje de familias de cerca del 12% que tienen los lazos cercanos tan fuertes que permiten un favor de esta clase y les permiten vivir en viviendas de las cuales pueden tener algún tipo de usufructo, a lo que ellos mismos llama “vivientes de confianza”. Es un gran porcentaje si se piensa que las familias en estos barrios son tienen bajos ingresos y se encuentran en grado significativo de desventaja social.

Por otro lado el porcentaje de familias que gozan de esto lazos fuertes cercanos en Cabecera del Llano llegan a sumar cerca de la mitad del que registra Villa Rosa; el 6%, aun así, sigue siendo significativo la presencia de personas que permiten a sus amigos o allegados disfrutar de la vivienda sin una retribución directa.

De otro lado, otro indicio que nos puede suministrar buena información sobre el capital social en los dos barrios es el porcentaje de familias nucleares. Comúnmente el núcleo familiar está compuesto por padre, madre e hijos y esta es una familia típica nuclear. En esta configuración familiar cada uno de los padres posee algún tipo de capital acumulado tal como amigos, familiares de tercer grado de consanguinidad, compañeros de trabajo etc., que virtualmente constituyen un acervo de capital social.

En tal sentido la ausencia de uno de los padres significa la pérdida de una porción importante de contactos ya que en comparación de los demás hijos al menos de su entorno, o del mismo barrio y su círculo social, este deja de recibir el acumulado social de alguno de sus progenitores lo que significa una desventaja comparativa frente a otros de su misma clase y una mayor distancia en relación a otros en mejores condiciones sociales.

Grafica 16 Porcentaje de familias nucleares en Cabecera del Llano

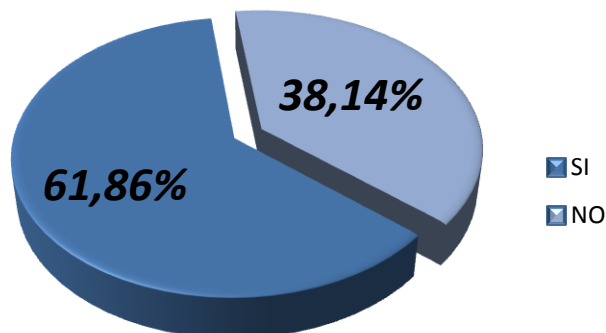


Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Según las encuestas realizadas el porcentaje de familias nucleares en los barrios llega a ser en Cabecera del Llano de cerca del 62%, un porcentaje significativo, pero bajo pues existe un 38,2% de hijos que no cuentan con acervo de capital social de alguno de sus padres, lo que en el futuro puede hacerle más difícil conseguir empleo o recibir información que marque la diferencia en las

oportunidades potencialmente aprovechables para cada uno de ellos (Ver grafica 16).

Grafica 17 Porcentaje de familias nucleares Villa Rosa



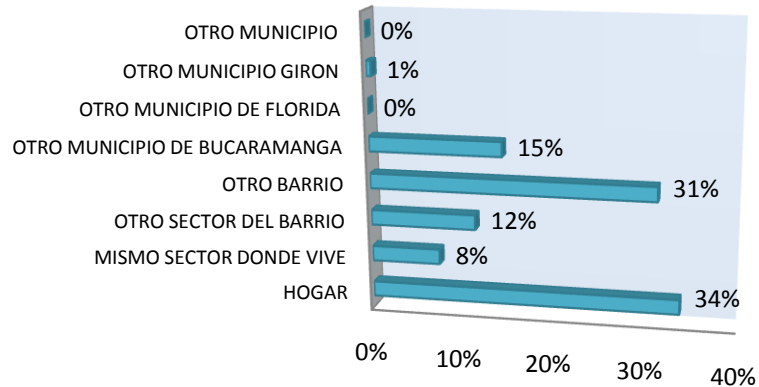
Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

De otro lado, Villa Rosa expresa un porcentaje cercano de 61% de las familias como nucleares, guardando de cerca el parecido en la estructura familiar respecto de Cabecera del Llano (ver grafica 17).

Otro elemento que puede ayudar en la lectura de los activos familiares en el barrio es el relacionado con el lugar de trabajo de las personas. Es comúnmente entendido que gran cantidad de relaciones sociales de las personas se establecen en el trabajo, y este constituye por consiguiente una fuente imprescindible de relaciones sociales y de acumulación de capital social.

Este indicador es una señal de la segregación residencial de los dos barrios pues ilustra el grado de apertura y el nivel y amplitud de los círculos sociales en los que día a día se desenvuelven.

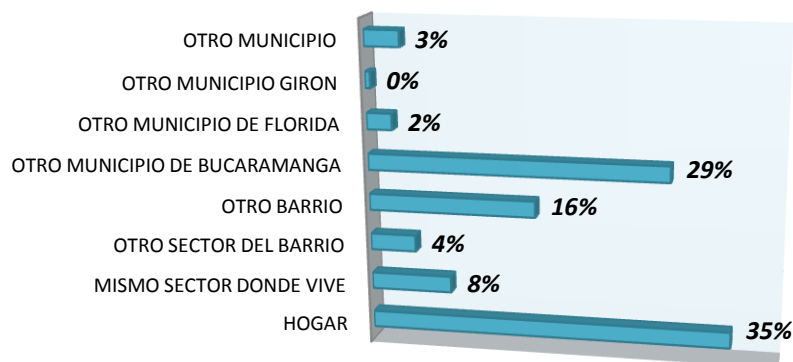
Grafica 18 Porcentaje de hogares con fuentes de ingreso en el mismo sector o barrio Villa Rosa



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Como lo muestra el grafico 18 para el caso de Villa Rosa el nivel de segregación es bastante alto; alrededor del 54% de los hogares en Villa Rosa hacen labores para subsistir en su mismo barrios y otros sectores aledaños al hogar. Esta es una cifra considerable, ya que demuestra que la densidad de capital social que podría alcanzar es comparativamente baja con respecto a otros barrios de la ciudad.

Grafica 19 Porcentaje de hogares con fuentes de ingreso en el mismo sector o barrio Cabecera del Llano



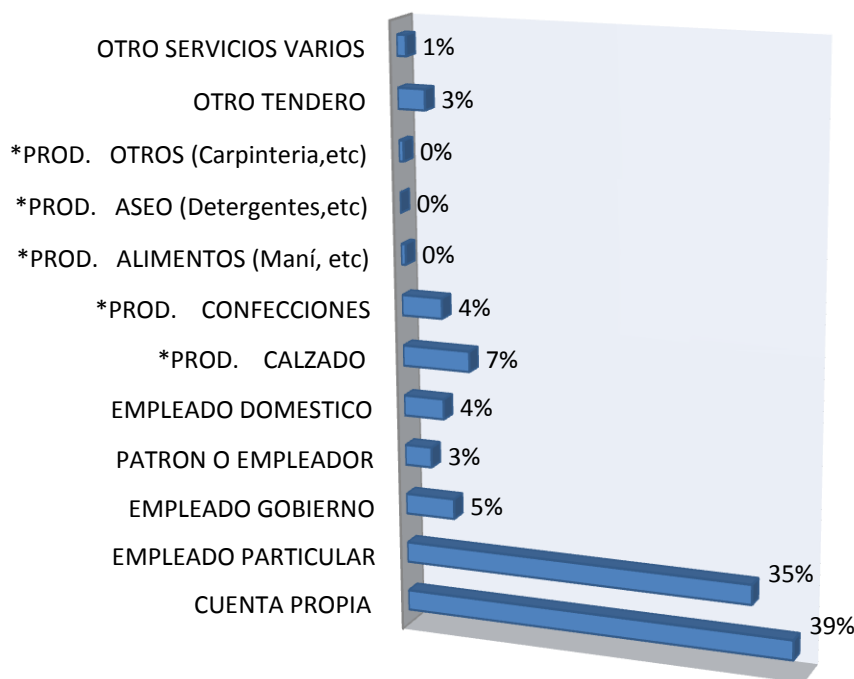
Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

A diferencia de Villa Rosa, Cabecera del Llano expresa una apertura mucho mayor a otras personas pues el porcentaje de personas que trabajan en un barrio

diferente o sector en el que viven es del 43%, casi 10 puntos porcentuales menos que Villa Rosa lo que demuestra un menor segregación espacial y mas posibilidad de acumular activos sociales.

De manera pues que este indicador es muy representativo en la acumulación de activos sociales hablando territorialmente, si se examina como un grado de segregación residencial, al punto que más de la mitad de las personas no salen del circulo social donde habitualmente viven, lo que reduce el contacto con personas de círculos sociales más aventajados.

Grafica 20 Porcentaje de ocupaciones en Cabecera del Llano

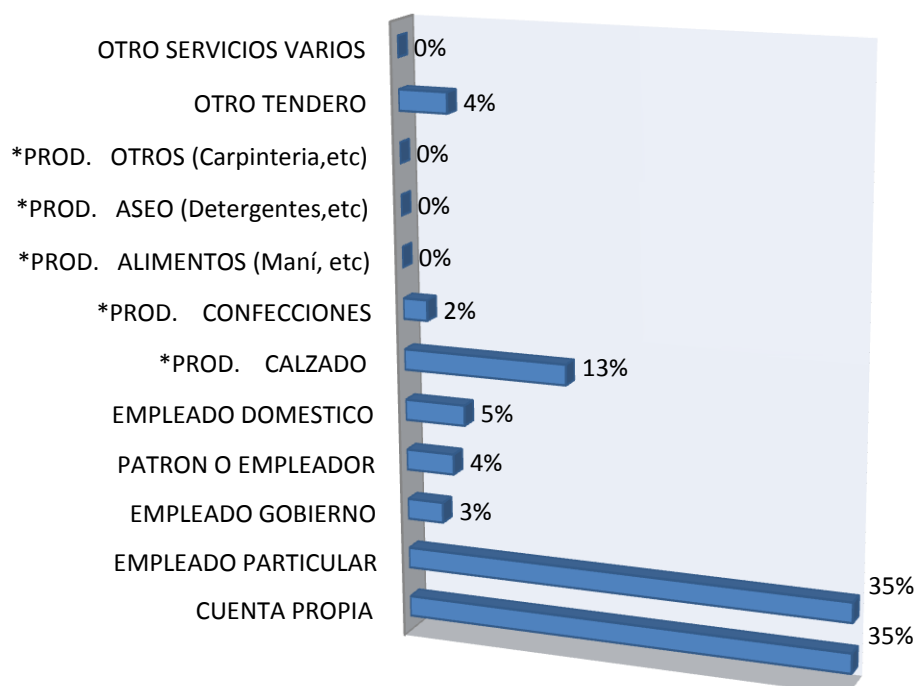


Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

En esta misma línea la presencia de un empleado que goce de las prestaciones sociales en la familia simboliza un activo fundamental para la estrategia familiar. El indicativo más adecuado es la proporción de empleos como empelados del gobierno, que según la grafica 20 para Cabecera del Llano el 5% de los

empleados hacen parte de la nomina oficial gubernamental. Por otro lado Villa Rosa solo registra el 3% de los trabajos de los cuales dependen las familias en el barrio.

Grafica 21 Porcentaje de ocupaciones en Villa Rosa



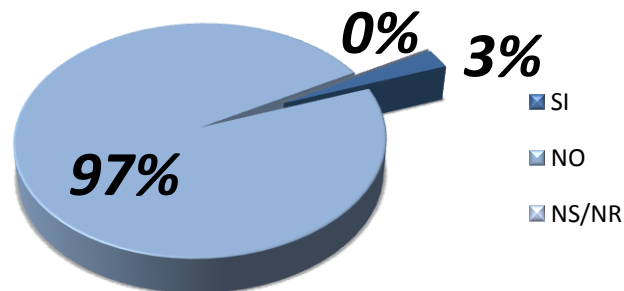
Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Ello significa que el empleo como medio para acumular capital social no existe como mecanismo habitual en las comunidades de referencia, de ello se esperaría que el posible stock de capital social acumulado y la posibilidad de ser acumulable es limitado.

Ahora en cuanto al porcentaje de personas que realizan actividades económicas en el hogar que como se observa en las graficas anteriores (18 y 19), reafirma la idea que los espacios para relacionarse con personas son limitados, y giran en torno a familias y personas en las mismas condiciones socioeconómicas.

Cambiando de indicador, el grado de asociatividad en los hogares es un factor importante en los lazos que la familia puede establecer para conseguir información o relaciones que termine capitalizando oportunidades para alguno de sus miembros.

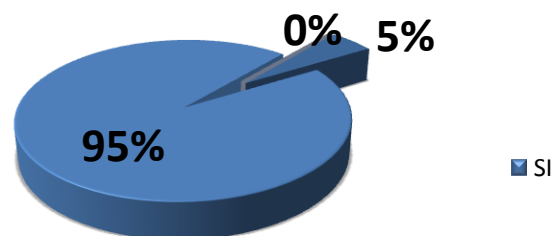
Grafica 22 Porcentaje de hogares que realizando una actividad productiva pertenecen a alguna organización o agremiación Cabecera del Llano



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Para este numeral, de las familias que manifiestas realizar algún tipo de actividad económica solo el 3% de los hogares de Cabecera del Llano afirman pertenecer a alguna clase de órgano colegiado. Mientras que en Villa Rosa tiene un porcentaje un tanto mayor 5%, pero igualmente bajo, según se muestra en la grafica 23.

Grafica 23 Porcentaje de hogares que realizando una actividad productiva pertenecen a alguna organización o agremiación Villa Rosa

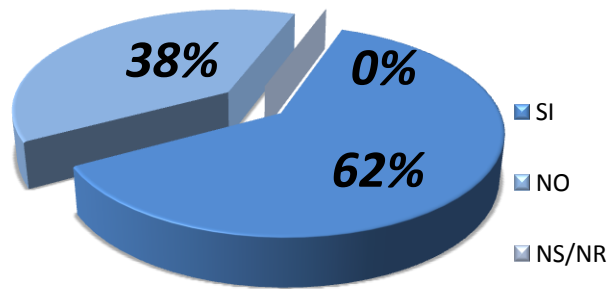


Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Por su parte y respecto al porcentaje de hogares que realizando alguna actividad productiva tuvo acceso a crédito es alto en los dos casos, Villa Rosa con cerca 62% y Cabecera del Llano con 38%. Sin embargo hay que hacer la salvedad que

al crédito no siempre se realiza con instituciones financieras, debido a la proliferación y uso de prestamistas informales.

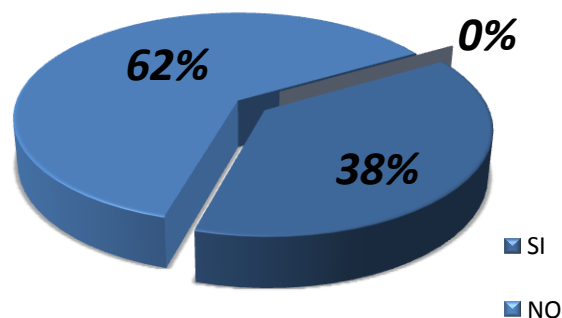
Grafica 24 Porcentaje de hogares que realizando alguna actividad productiva tuvo acceso al crédito. Villa Rosa



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Esto explicaría el asombroso porcentaje de personas a las que les es otorgado un préstamo, pues en el mismo proyecto sobre el cual se basa este trabajo, Comunidades de desarrollo armónico, se encontró la dificultad del financiamiento debido a que la mayoría de las personas estaban reportadas en centrales de riesgo, lo cual impedía el acceso al financiamiento de parte de la banca formal, y que por demás es de fácil acceso.

Grafica 25 Porcentaje de hogares que realizando alguna actividad productiva tuvo acceso al crédito Cabecera del Llano

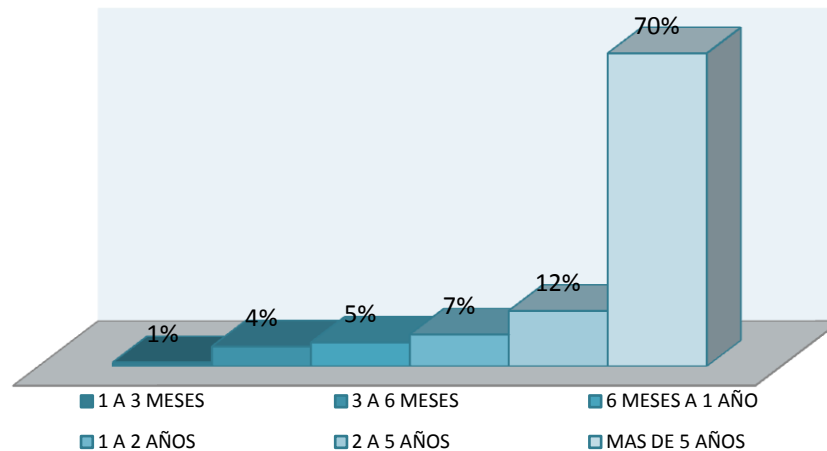


Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Otro indicador que da fe de la capacidad de las personas de valerse de las demás sin usar métodos coercitivos para obtener lo que se quiere, es la permanencia de

los hogares en el barrio que permite medir la densidad y la fortaleza de lazos que eventualmente puede establecer una familias con las demás familias de las comunidad.

Grafica 26 Porcentaje de hogares con una permanencia mayor un año en el barrio Cabecera del Llano

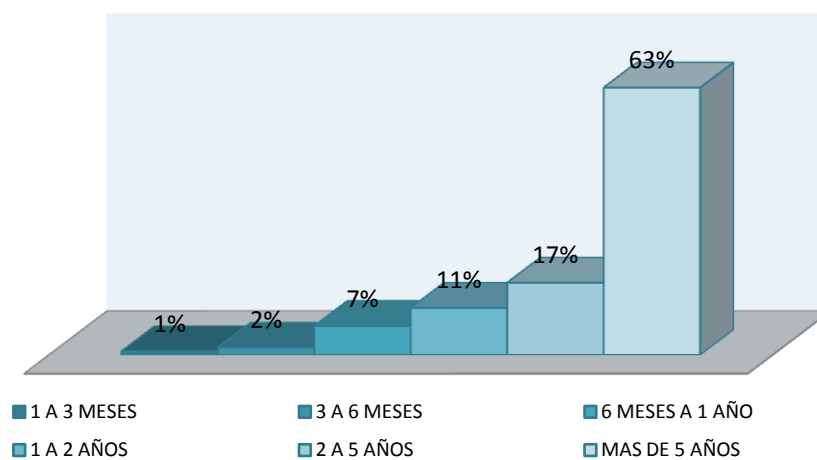


Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Este indicador encuentra relevancia por cuanto los lazos de confianza y reciprocidad que fundamentan el capital social en cuanto al tipo de capital social de lazos fuertes, se esperaría que se diese en un periodo de tiempo relativamente largo, superior a un año. Tiempo después del cual se establecerían y madurarían los lazos de relaciones fuertes que determinen la densidad del capital social de este tipo para las familias.

Al respecto el 10% de las familias en Cabecera del Llano y Villa Rosa manifiestan haber vivido menos de un año en su correspondiente comunidad. Ello vislumbra el hecho de que hay una porción importante de familias que aun no han consolidado algún tipo de relación con sus vecinos, hecho que condiciona el acervo de capital social del tipo laso fuerte.

Grafica 27 Porcentaje de hogares con una permanencia mayor un año en el barrio Cabecera del Llano

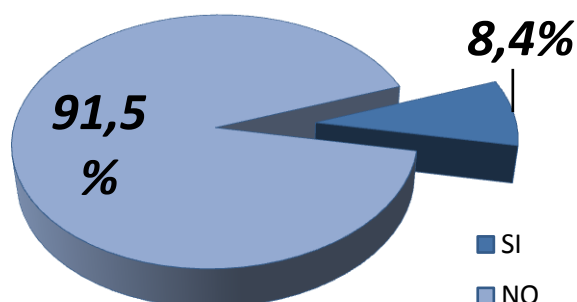


Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Esto continua insinuando que la solides de los lazos en las comunidades puede darse en un acervo significativo, pero al mismo tiempo dejar en precarias condiciones el capital social referido a contacto y relaciones fuera del mismo barrio asentando la segregación que como se veía en relación al lugar de trabajo ya se es muy significativamente limitado.

Otro indiciador de la capacidad y de cierta manera de calidad del capital social acumulado es y tiene que ver también con las personas calificadas de la familia. Se afirma con ello que las personas con más cualificación y que recibieron un título profesional tiene mayor posibilidad de conseguir más y mejores contactos por los que fluye información que potencialmente le pude ayudar a aprovechar y tener acceso a más y mejores oportunidades. Esto no solo se circunscribe como se dijo en relación a las mismas ofertas de trabajo sino también a la acumulación de otros activos.

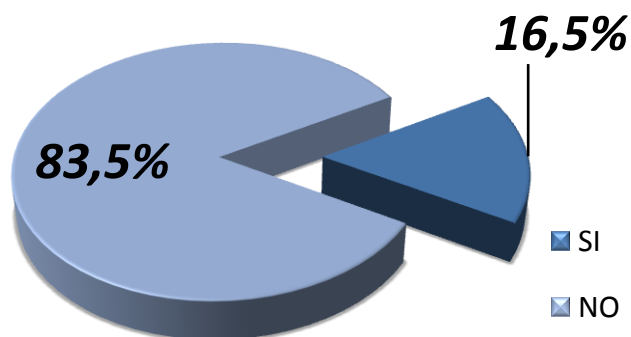
Grafica 28 Porcentaje de hogares con al menos un profesional, técnico o con postgrado en el hogar Villa Rosa



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

De este tipo de variable proxy se encontró que Villa Rosa es la que menos acumula personal cualificado que potencialmente podría tener contactos que le faciliten un empleo adecuado o con mayor remuneración.

Grafica 29 Porcentaje de hogares con al menos un profesional, técnico o con postgrado en el hogar Cabecera



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Por el contrario Cabecera del Llano, y refiriéndose a la grafica 29, muestra un mayor nivel de hogares con al menos una persona titulada en familia, cerca de un 16% de esta tienen a alguien con el potencial de haber acumulado una masa de capital humano para el hogar y para sí mismo.

Hay que resaltar lo bajo que es el indicador para Villa Rosa, esto limita grandemente no solo el desempeño y la posibilidad de aprovechar oportunidades laborales y así mejorar las condiciones de la familia, sino por el contrario la desventaja frente a otros sectores de la ciudad y del mismo quienes si gozan de este tipo de contactos.

En sin tesis el capital social demuestra que se dan los factores necesario para que exista una densidad de lazos fuertes entre familias de los barrios, sin embargo esto tiene como limitante que retroalimenta aun mas las dificultades de desventaja debido a que la densidad de lazos se establece en relación a las personas que se encuentran en casi las misma condiciones y no lasos débiles que son generalmente las que brindan mayores oportunidades y de mayor calidad.

Esto se demuestra en la prevalencia del lugar de trabajo que encuentra en el hogar y en el mismo sector donde se vive, los habituales espacios de relación social, situación que perfila un alto grado de segregación socioespacial.

2.3.1.3. Capital Físico. Dentro de este tipo de capital se pueden distinguir dos modalidades, por un lado el capital financiero y por el otro el capital físico propiamente dicho. Al respecto, Kaztman menciona que el capital financiero son los “recursos tales como los ahorros monetarios, rentas y acceso a créditos, acciones, bonos, etc. La característica fundamental de este tipo de capital es su alta liquidez y multifuncionalidad”⁷⁴

⁷⁴ KAZTMAN Rubén Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social. Óp. Cit., p.31.

Ahora para hablar del capital físico y de los ingresos se han incluido algunos indicadores que sirven como proxies al análisis del capital con que cuentan las familias de estos barrios en la generación de su bienestar.

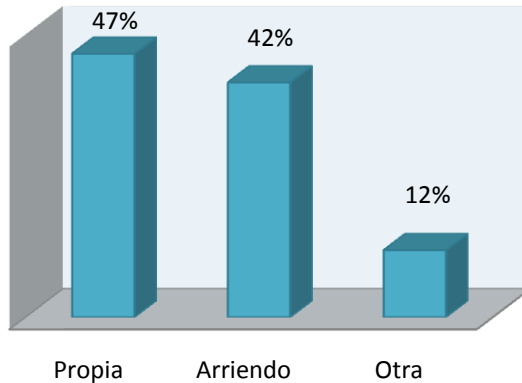
La primera de ellas es la vivienda, en la medida que es uno de los activos más importantes del hogar ya que por una parte se presta como recurso directamente y a su vez genera ingresos directamente en la mejora del bienestar colectivo de la familia.

Entre los datos que se tomaron para el análisis de la vivienda son:

- Porcentaje de familias sin vivienda propia.
- Porcentaje de familias con alguna actividad que requiere maquinaria o capital físico.

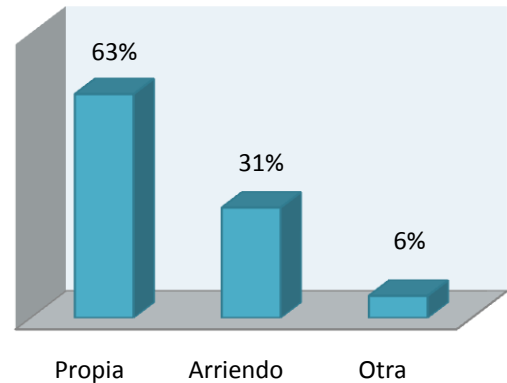
Respecto a la propiedad de vivienda de las familias, se encontró que en Villa Rosa cerca del 47%, y el 63% en Cabecera del Llano, son dueños del lugar donde viven. Si se considera que la vivienda representa un recurso y un activo fundamental en la estabilidad de cada uno de sus miembros de la familia, se observa que es un porcentaje relativamente bajos dejando a una gran parte de la población en condiciones de desventaja habitacional. Todo esto sin olvidar la gran posibilidad de tener un aval para acceder al sistema financiero como créditos hipotecarios y demás.

Grafica 31 Porcentaje de familias sin vivienda propia. Villa Rosa



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

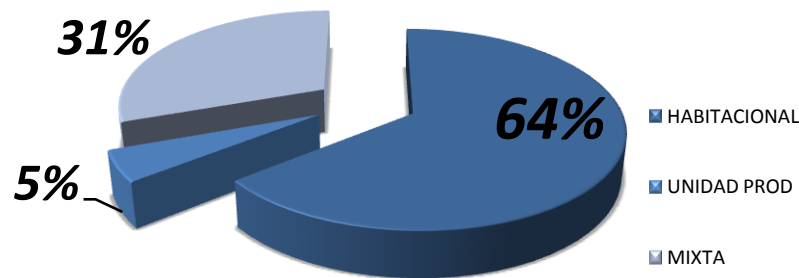
Grafica 30 Porcentaje de hogares con vivienda propia Cabecera del Llano



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Igualmente la vivienda se vuelve un recurso fundamental en ofrecer un espacio adecuado que conserva la salud y acumula capital humano en cada uno de los miembros del hogar brindando un espacio adecuado para sus estudios y desarrollo integral.

Grafica 32 Porcentaje de viviendas en la que se realiza algún tipo de actividad productiva Villa rosa

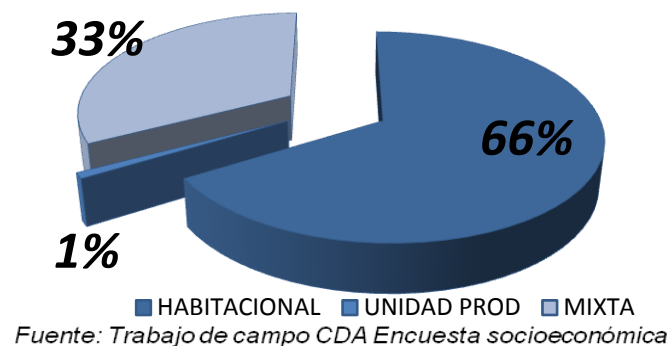


Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Finalmente otra consideración pero no menos importante, la vivienda como activo propiamente dicho es el medio en las actividades productivas a que se dedican. De esta manera se presenta entonces una consideración directa de la vivienda como parte del capital productivo, esta vez como bienes de capital, como una

característica peculiar de estos dos barrios en estudio. Esto sería lo equivalente para otros barrios como el arriendo de una habitación, ya que si se mira la encuesta también se detecta que no se ha explotado esto como fuente de ingresos en la medida en que existen solo núcleos de familiares en la vivienda, por cuanto la proporción de otros en el domicilio es muy reducida.

Grafica 33 Porcentaje de viviendas en la que se realiza algún tipo de actividad productiva Cabecera del Llano

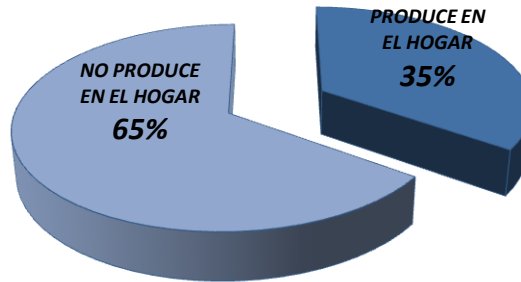


Como se ve en la graficas 32 y 33, con un 34% de las familias utilizan la vivienda como capital productivo en Cabecera del Llano, mientras que Villa Rosa utilizan la vivienda directamente como activo en el sentido definido aquí con un 36% de frecuencia.

Así pues dentro del espectro de los recursos de las personas en los barrios de referencia se encuentra la vivienda directamente como un activo de capital de producción; ya sea de calzado o confecciones.

Ahora siguiendo con otra categoría de activos, la siguiente lectura del barrio y su territorio es a través del capital humano como variable significativa en los factores de bienestar y desventaja social de los dos barrios de estudio. Del lado del capital humano los indicadores de la presencia en el barrio están: Los indicadores de salud, educación y una referencia espacial de género y limitaciones.

Grafica 34 Porcentaje de hogares con producción en el hogar Villa Rosa

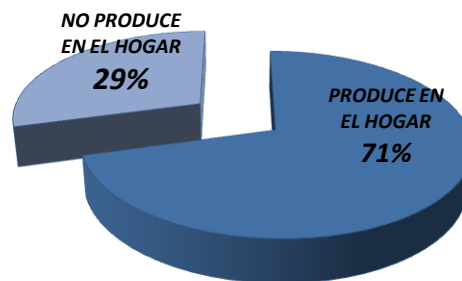


Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

De esta manera el porcentaje de familias con alguna actividad que requiere maquinaria o capital físico de laguna manera refleja un cúmulo de capital físico o financiero de los hogares. Este aspecto es relevante porque está directamente relacionado con actividades que proveen ingresos al núcleo familiar.

Este elemento de análisis permite ilustrar los niveles de capital físico en los hogares, de una forma más directa en algún tipo de producción o manufactura de los artículos.

Grafica 35 Porcentaje de hogares con producción en el hogar Cabecera del Llano



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Entre ellos básicamente se incluyen maquinas de collarín, maquinas de coser, fileteadoras, en al caso de la producción de confecciones que son un capital susceptible de convertir en dinero liquido con relativa facilidad. Así misma para el calzado están los hornos de secado, las mesas de trabajo, las molduras, y otros aunque no demuestran contar con el suficiente número de elementos necesarios.

De esta manera se concluye respecto a los recursos físicos que el balance se circunscribe más a lo relacionado con la vivienda ya que no queda en muchas dimensiones; como se verá más a fondo en el siguiente capítulo que gran parte del capital de trabajo es obsoleto y totalmente depreciado en la mayoría de los casos. Así mismo el nivel de ahorro no supera el 5% potencial, ello quiere decir que sería esto en lo que está en capacidad de destinar como ahorro para contenciones o con destinación específica.

Finalmente se puede establecer que territorialmente una lectura de cada una de las comunidades se encuentran en un alto grado de desventaja por el stock de capital y recursos con los que cuenta frente a una estructura de oportunidades que no privilegia ni la acumulación de activos potenciales, ni corresponde con los recursos con los que cuenta a la mano. Por consiguiente se ve el grado alto de vulnerabilidad ante los cambios a causa de la escasa diversificación de activos, el volumen y aun las sendas de acumulación de activos que retribuyan un mayor bienestar a estas comunidades.

3. CAPITULO ESTUDIO DE LAS UNIDADES DOMESTICAS DE PRODUCCIÓN EN PEQUEÑA ESCALA EN LOS BARRIOS VILLA ROSA DE BUCARAMANGA Y CABECERA DEL LLANO DE PIEDECUESTA.

3.1. TRANSFORMACIÓN Y AJUSTE ESTRUCTURAL EN LA ECONOMÍA.

A lo largo de las últimas tres décadas, las economías de todos los países vienen presentando una serie de cambios estructurales como producto de la internacionalización de la economía y la globalización. Sus consecuencias se han dado en diferentes escalas e intensidades, llevando la peor parte los países en vía de desarrollo.

A la par de estos cambio se ha venido creando una masa de trabajadores que se reconocen en el cuenta propismo. Esta actividad que se ha venido desarrollando durante las últimas tres décadas con mayor dinamismo. Esta forma de obtener ingresos se ha dado en medio de grandes cambios en los procesos de desindustrialización, producto de las políticas neoliberales de apertura económica. En Colombia inicio a desarrollarse fuertemente desde la década de los 90 aumentando los niveles de importación en bienes y servicios, a su vez de una reducción de las exportaciones debido principalmente a su bajo valor agregado. Por otra parte los gobiernos nacionales encuentran cada vez más difícil proteger los intereses de los pobres del mundo. “La velocidad y eficiencia de los mercados monetarios internacionales, la dominación del comercio internacional, siempre en expansión, por parte de un grupo de naciones ricas: estas y muchas otras formas de integración global han debilitado enormemente la autoridad económica del Estado-nación y su habilidad para promover el DH y proteger sus intereses”.⁷⁵

⁷⁵ CORAGGIO, José L. Economía Urbana: la perspectiva popular. 2nda ed. Quito. Abya-Yala. 1998.p.26

José Luis Coraggio, asegura que las ciudades en su afán de promover la competitividad han debido mantener los costes directos e indirectos del trabajo para evitar que los salarios suban, esto evita el surgimiento de los sistemas de seguridad social asociados al trabajo⁷⁶. De esta manera la clase trabajadora en Colombia ya está contribuyendo a promover la competitividad mundial, en la medida que reciben bajas remuneraciones por su trabajo.

En Colombia, el centro de investigación económica y social Fedesarrollo, ha venido desarrollando la medición de la movilidad laboral en Colombia por medio de las encuestas de hogares para los años 1995, 2000 y 2006 mostrando los índices de *asalariado formal*, *asalariado informal*, *cuenta propia* y *empleador*⁷⁷.

Estos resultados evidenciaron que el desempleo, la informalidad, al igual que el “cuenta propismo” han venido creciendo durante los últimos años sistemáticamente.

Los resultados muestran que mientras en 1996, el 46% de los asalariados formales de la población de extrema pobreza pasaron hacer cuenta propia, en el 2006 la transición a condición de cuenta propia fue de 72.6%. Esto demuestra que el aumento del desempleo y el despido del mismo, ha llevado a que las familias de extrema pobreza se vean obligadas a realizar actividades que les generen ingresos por cuenta propia.

En el mismo informe se dice que el hecho más preocupante es que esta actividad es la que presenta mayor inercia, en particular para los pobres extremos y que con el tiempo esta tendencia ha venido en aumento. Mientras en 1996, el 76% de los “cuenta propia” en pobreza extrema mantenían esta actividad, en 2006 esta proporción se ubico en 81,6%. (Ver tabla 3)

⁷⁶ *Ibíd.*, p.58.

⁷⁷ SANTA MARIA, Mauricio; PRADA, Carlos y MUJICA, ANA V. Oportunidades, desafíos y barreras de la movilidad laboral en Colombia: Reflexiones para la población en pobreza extrema y moderada. Julio 2010. [en línea]. Disponible en <<ftp://ftp.fedesarrollo.org.co/pub/wp/WP42.pdf>>

En síntesis, se observa que hay una alta persistencia en la informalidad⁷⁸ y en el cuenta propia; la población que mas a engrosado estas filas son los más pobres y por tanto los menos educados. En consecuencia todos estos son empleos de baja productividad.

Tabla 3 Estadísticas laborales de los hogares por tipo de hogar, 1995-2006.

	Muy pobres	Pobres
1995		
Tasa de desempleo promedio	20,80%	11,00%
Asalariados/ocupados	42,40%	58,30%
Cuenta propia/ocupados	48,80%	31,00%
2000		
Tasa de desempleo promedio	33,20%	22,40%
Asalariados/ocupados	27,80%	51,80%
Cuenta propia/ocupados	64,40%	36,30%
Informales/ocupados	81,70%	58,50%
2002		
Tasa de desempleo promedio	33,20%	19,60%
Asalariados/ocupados	26,50%	51,20%
Cuenta propia/ocupados	63,30%	35,40%
Informales/ocupados	79,60%	56,30%
2006		
Tasa de desempleo promedio	23,60%	15,00%
Asalariados/ocupados	24,30%	52,40%
Cuenta propia/ocupados	65,00%	35,70%
Informales/ocupados	80,30%	57,10%

Fuente: FEDESARROLLO. Cálculos con base en las encuestas de hogares.

⁷⁸ Definición de Informalidad: Para clasificar a los trabajadores en el sector informal en Colombia, el DANE tiene en cuenta los criterios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En ese sentido se considera que un trabajador es informal si cumple alguna de estas características:

- Empleados particulares y obreros que trabajan en establecimientos, negocios o empresas que ocupan hasta diez personas, incluyendo a sus dueños.
- Los trabajadores familiares sin remuneración.
- Los empleados domésticos.
- Los trabajadores por cuenta propia, excepto los independientes profesionales.
- Los patronos o empleadores de empresas de menos de diez trabajadores.

En esta misma línea se investigó sobre las principales causas que incidieron hacia la determinación de trabajar en el “cuenta propia”, los estudios mostraron las principales diez razones por las que decidieron hacerlo, diferenciado por quintil de ingreso.⁷⁹

Tabla 4 Principales razones para estar en el Cuenta propia

Razón o motivación	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3
Despido y no encontró otro	8,10%	8,20%	9,00%
Único trabajo conseguido	55,00%	56,30%	48,60%
Se gana más	4,10%	4,90%	8,70%
Horario flexible	7,00%	7,40%	8,00%
Edad	15,20%	11,80%	11,20%
Mejor futuro	0,50%	0,70%	1,40%
Motivación propia	2,40%	1,00%	3,20%
No quiere jefe	2,60%	3,30%	3,80%
Familia	0,40%	1,20%	1,20%
Costumbre	4,40%	4,20%	5,00%
Fuente: GIH (2006)			

La primera conclusión sobre este cuadro, es que la mayoría de los pobres extremos (quintiles 1 y 2) se ubican como cuenta propia porque no pueden ubicarse en otro tipo de ocupación. La edad es la segunda razón por las que las personas más pobres deciden enfilarse en el cuenta propismo, ya que siente el rechazo de las empresas y la sociedad a la hora de buscar un empleo. Estos resultados demuestran que la población más pobres (Quintil 1 y 2) no escogen la ocupación del cuenta propismo por voluntad si no porque son su única oportunidad que tienen ante la necesidad de generar algo de ingresos para el hogar.

Esta es una nueva realidad de cambios estructurales de tipo político, social, económico y cultural, a que se ven enfrentados los colombianos pobres. Producto de ello al interior de las comunidades más pobres y necesitadas, han surgido

⁷⁹ La información que se muestra en la tabla número dos, se realizó para las 13 principales áreas metropolitanas y para el segundo semestre de 2006 por Fedesarrollo.

estrategias de resistencia y supervivencia ante la negación a quedar en la indiferencia y ante la mirada impávida de un estado incapaz de regular y responder ante las agresiones del mercado.

Así las Unidades Domésticas⁸⁰ (UD), son una alternativa que busca hacer frente a una situación de crisis de tipo estructural. En específico en este capítulo se hace referencia a las unidades domésticas de producción de calzado y confecciones en los barrios Villa Rosa de Bucaramanga y Cabecera del Llano de Piedecuesta.

Antes de ello es importante encontrar el origen de estas UD, por tanto en esta primera parte se dará explicación a su composición, características, la manera en que operan y la manera en que responden etc. Después se entrará en detalle de dos estudios prácticos que se hicieron de los barrios mencionados.

3.1.1. La unidad doméstica de producción UD como estrategia de supervivencia. La Unidad Doméstica UD es ante todo una “estrategia de supervivencia de origen familiar”, donde su mayor capital radica en su capacidad de “fuerza de trabajo” que a su vez representa su principal medio de competición. Buscan solventar y suplir a sus necesidades inmediatas.

Su origen se debe al sostenido desempleo que han venido experimentando las economías de los países más vulnerables del continente, al igual que por los trabajadores que han sido despedidos de sus empleos y no fueron reintegrados. En una menor medida también están aquellos que desean ser independientes y no estar sometidos a horarios de trabajo, ni a una relación de tipo jerárquica.

⁸⁰ José Luis Coraggio se refiere a esta modalidad de trabajo como Unidades Domésticas UD, para hacer referencia a todas aquellas actividades propias del hogar que realizan las familias en la consecución de mejorar la reproducción ampliada de la vida. Mas sin embargo en la segunda parte de este capítulo y para fines específicos cuando haya referencia a los casos particulares de estos dos barrios el término a utilizar será el planteado por el que Rafael Téllez utilizó al referirse a ellas como Unidades Domésticas de Producción UDP haciendo referencia únicamente a las unidades de calzado y de confecciones que se dedican a producir valga su afirmación calzado y ropa.

Así quienes deciden participar bajo esta modalidad de trabajo como iniciativa independiente, tiene como principal objetivo satisfacer las necesidades inmediatas, dada las deficiencias en capital y conocimiento se restringen únicamente a actividades de supervivencia por parte de las personas que las practican.

La capacidad de trabajo representa el factor más importante de competición de estas unidades domesticas, el grado de flexibilización laboral en que se encuentran estas personas les obliga a bajar el costo de su fuerza de trabajo asalariado.

La competencia por ganar el mercado se basa fundamentalmente en la UD que este más dispuesta a reducir su fuerza de trabajo y hacer su mayor uso de ella, es por esta razón que quienes participan de esta labor son generalmente todos los integrantes del hogar

Para Coraggio J, la UD es en esencia la más clara expresión de lo que significa “la economía del trabajo”, a su vez la define como “la formación por una o más personas o grupos, ligados por relaciones de parentesco o diversos tipos de afinidad (étnica, de vecindad, ideológica, etc.)-que tiene como objetivo la reproducción ampliada de la vida de sus miembros⁸¹”.

Los medios y recursos con que se cuenta para ejercer esta actividad no son más que los que cada uno de manera individual pueda tener y poner a disposición del grupo, lo que en la mayoría de los casos se limita a sus propios recursos humanos (su fuerza de trabajo, sus capacidades limitadas de organización y de gestión, las aptitudes creativas y la imaginación para inventar alternativas), y a los bienes de que disponen (herramientas de trabajo, la propia vivienda)⁸².

⁸¹ Según Coraggio, reproducción ampliada en el sentido que no hay un nivel básico dado de necesidades, que, una vez alcanzado, agota el impulso de la actividad económica, sino que, para todos los efectos prácticos, hay una búsqueda de mejoría en la calidad de vida sin límites intrínsecos, en buenas medida por la introyección de valores y la construcción social de necesidades impulsadas por la propaganda mercantil y los movimientos culturales de la sociedad moderna

⁸² RAZETO, Luis. Seis hipótesis interpretativas del fenómeno de las nuevas o.e.p. capítulo 6. [en línea]. Disponible en < <http://www.luisrazeto.net/content/capitulo-6-tres-hipotesis-interpretativas-del-fenomeno-de-las-nuevas-oep>>

En general las condiciones en que se suelen desarrollar estas UD se dan en medio de un alto nivel pobreza, bajos niveles de ingreso, espacios de trabajo reducidos, un bajo nivel tecnológico y por ende una baja productividad, además de un precario nivel de inserción en el mercado local.

3.1.2. Racionalidad económica de UD de producción. Como ya se menciona anteriormente, la fuerza de trabajo es el recurso más abundante con el que cuentan las UD y con el que principalmente compiten. El mayor recurso que tienen son a ellos mismos (se tienen unos a otros) y del nivel de su fuerza de trabajo⁸³. Sin duda es el baluarte más importante en la composición y estructura de la UD. La alta competencia que se genera al interior de estas unidades, obedece a su alta proliferación y a la lucha por un mercado limitado, competido y de bajo valor agregado.

Fotografía 1 Imagen de dos UDP calzado



En la fotografía se puede ver como los diferentes integrantes de la familia trabajan en diferentes segmentos de su producción desde la misma residencia y en diferentes lugares de la casa.

⁸³ Su fuerza de trabajo está representada en el número de familiares que componen la UDP. Hacen parte el esposo, la esposa, los hijos, los abuelos, el primo, los hermanos, el amigo, el vecino, etc., todos aquellos que de alguna u otra manera entregan su fuerza de trabajo para beneficio del hogar y el de sus integrantes.

Este medio de subsistencia ha sido la forma por la cual, históricamente, los hombres y mujeres, que no viven de la explotación de la fuerza de trabajo ajeno, vienen intentando garantizar su permanencia en el mundo, tanto en la unidad doméstica como en el espacio más amplio que incluye al barrio, la ciudad, el país⁸⁴.

Así, un trabajador que participa bajo esta modalidad de negocio es aquel que está dispuesto “voluntariamente” a ofrecer su capacidad de trabajo a cambio de un salario, el cual es establecido estrictamente por las condiciones de mercado y su inestabilidad. Bajo esta modalidad no existe un salario fijo como tampoco un contrato, sus horarios de trabajo suelen ser extendidos e indeterminados, generalmente no están afiliados al seguro social y asumen sus propios riesgos, quienes participan en esta labor generalmente es todo el núcleo familiar aunque ello no significa que no se trabaje con mano de obra externa; vecinos, allegados o familiares de un núcleo familiar distinto al propio.

Esta es una decisión racional y voluntaria como única alternativa de trabajo, debido precisamente a las fuertes limitaciones que afectan su capacidad de ingresar al mercado de trabajo y a las características con que los mismos enfrentan los mercados para los que deciden producir.

La manera de competir de estas UD gira en torno al grado de flexibilidad laboral, de tal manera que quien aspira a ganar un segmento mayor de mercado deberá verse obligada a bajar el costo de su fuerza de trabajo asalariado y como consumidora de sus mercancías. Las UDP pueden ingresar al mercado obviando los costos fijos, la remuneración al capital, bajos ingresos y la reposición al capital principalmente.⁸⁵

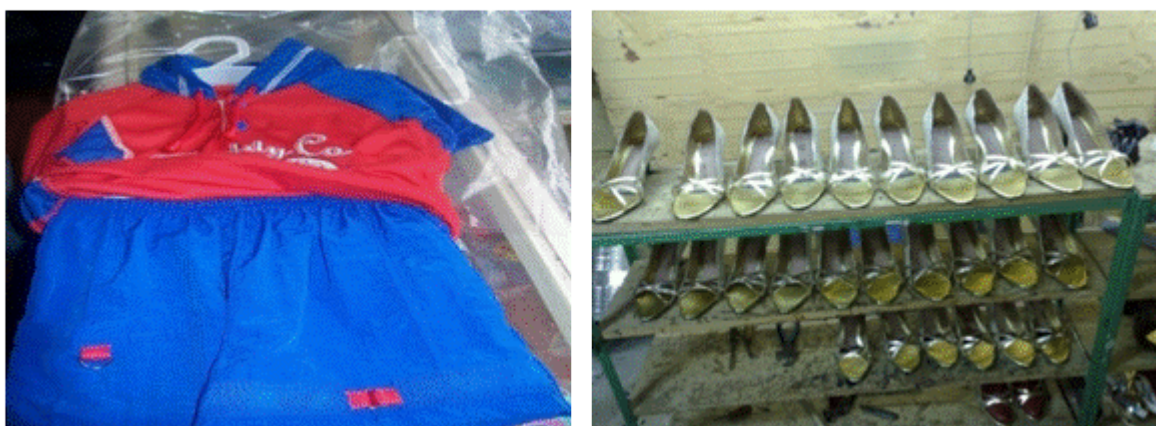
⁸⁴ CORAGGIO, José L. La Gente o el Capital: Desarrollo local y economía del trabajo. Buenos Aires. Espacio. 2004. P. 132

⁸⁵ En este sentido quien tendría mejores niveles de rentabilidad, sería aquella UDP con mayor número de integrantes aunque ello implique menores ingresos ó quien esté dispuesto a disminuir sus utilidades por una mayor participación en el mercado.

La competencia por ganar el mercado se basa fundamentalmente en la UD que este más dispuesta a reducir su fuerza de trabajo.

Una de las razones fundamentales por las que se generan estas unidades, se debe a surgen de la experiencia de sus miembros que cuentan con las destrezas y capacidades que han adquirido a lo largo de sus vidas en muy diversas áreas de trabajo⁸⁶. El conjunto de capacidades de los miembros de la unidad domestica anticipa productos que satisfacen sus necesidades y trabajan para lograrlos directamente o a través del intercambio con otros trabajos o productos. El hecho de poder producir sus propios productos y/o servicios, de poder vender y obtener ingresos por la producción de sus productos y/o servicios, al igual de vender su propio trabajo a cambio de un salario, (autoempleo) explican en parte de que están hechas, como una de sus bases fundamentales.

Fotografía 2 Artículos producidos en las UDP.



Fotografía de un producto de una UDP de confecciones de Cabecera del Llano a la izquierda, y a la derecha de una UDP de calzado a la derecha de Villa Rosa.

⁸⁶ Muchas personas que hoy ejercen esta actividad laboral aseguran que aprendieron el arte de la zapatería y la confección cuando trabajaban con empresas formales y al momento de despedidas y sin posibilidades de reintegro no tuvieron más opción que la de iniciar esta labor desde su casa en las mas exiguas condiciones de precariedad.

Por esta motivación fundamental es que esta forma de subsistencia es muy frágil, ya que se manejan en un clima de incertidumbre elevado, en donde la prestación de servicios está sujeta a cualquier tipo de oferta, ya que para el segmento de mercado no existe concretamente un canal definido y permanente de comercialización frente a lo cual los productores optan por aventurar a producir sin su respectiva planificación y sin conciencia concreta de los costes y utilidades generados por la operación. Ya que en ningún caso estudiado se registraba la contabilidad, la producción era muy cíclica y de bonanza que corresponde a los periodos escolares y decembrina principalmente, dejando el resto del año en un estado de existencia reducida, solo incluyendo a los familiares más cercanos, despidiendo trabajadores, que se ocupen de producir para mercados de bajo poder adquisitivo, vendiendo ellos mismos en plazas de mercado y poblaciones aledañas a la ciudad, o en ocasiones esporádicas a clientes que no dejan de manejar líneas económicas.

3.1.3. Sobre la definición de Unidades Domesticas de UD. Para Coraggio, la Economía del Trabajo (UD) se plantea, como un sistema alternativo, con reglas diferentes a las del mercado tradicional, con otras relaciones de poder, otros valores y otro sentido estratégico: la optimización de la “reproducción ampliada de la vida” de todos miembros de estas. Lo que supone niveles de diálogo y cooperación, de decisión colectiva, de reconocimiento de las necesidades y de diseño de estrategias para su gestión colectiva.⁸⁷

Las UD obedecen a un juego de reglas diferente respecto al mercado capitalista. Generalmente estas se debaten entre una alta competencia que se genera al interior de cada una de ellas, a su alta proliferación y la lucha por un mercado

⁸⁷ CORAGGIO, J Luis. Economía del trabajo: una alternativa racional a la incertidumbre. Centro de Desarrollo y Planificación Regional (Cedeplar), 6-7 Diciembre 2001, en Belo Horizonte, Brasil. [en línea]. Disponible en <<http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/LaeconomadeltrabajoBH3.doc.pdf>>

limitado, competitivo y de bajo valor agregado. Es por esta razón fundamentalmente que Coraggio afirma que no se debe confundir el nombre de unidades domesticas con el que tradicionalmente se les suele llamar de microempresas pues no lo son⁸⁸.

Ahora la definición de microempresa para Colombia según la ley 590 de 2000 para las MYPIMES en su artículo dos⁸⁹, se denominan microempresas aquellas que presenta criterios como: una planta personal no superior a diez trabajadores, activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes, y está claro que estas unidades domesticas no cuentan ni siquiera con esta primera fase de una relación salarial, por qué no la hay.

Al respecto menciona Razeto: “Ellos se piensan a sí mismos, en su inmensa mayoría, como trabajadores independientes, como trabajadores que poseen sus propios medios de trabajo, como artesanos; rara vez como empresarios, nunca como capitalistas.”⁹⁰ Más adelante continúa diciendo: en la "teoría de la empresa" se entiende por tal una inversión de capital que, busca maximizar la rentabilidad del capital invertido. Esta formulación del concepto de empresa les supone una determinada lógica o racionalidad económica, que es aquella propia de un tipo particular de empresas, las llamadas empresas de capital o capitalistas, que no es

⁸⁸ CORAGGIO, José L. Economía Urbana. Óp. cit.p.145.

⁸⁹Ley 590 de 2000 (julio 10) por el cual dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa. Artículo 2. Definiciones. Para todos los efectos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros: 2. Pequeña Empresa:... 3. Microempresa: a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores; b) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Parágrafo 1. Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales.

⁹⁰ RAZETO, Luis. Sobre el Futuro de los talleres de trabajo y las microempresas.1994. Santiago de Chile. [en línea]. Disponible en < <http://www.luisrazeto.net/content/sobre-el-futuro-de-los-talleres-de-trabajo-y-las-microempresas>>

la que se manifiesta en la mayor parte de los talleres o microempresas que se forman en los sectores y ambientes populares.”⁹¹

Muchas de estas unidades domesticas son tan solo el medio de emplear de manera autónoma sus propias fuerzas de trabajo y ello no implica una relación salarial mucho menos una jerarquía de empleador-empleado.

Mal podrían ser identificadas como "unidades de inversión de capital" cuando nacen con tan exigua dotación de este factor. Lo que hacen los organizadores es emplear su trabajo, y en tal sentido han de ser reconocidas como empresas de trabajo o fundadas en el trabajo, donde es éste el factor predominante y central. Ello implica una racionalidad económica y una lógica operacional muy diferente a la que se manifiesta en las empresas de capital y que ha sido erróneamente extendida por la teoría económica a las empresas en general.⁹²”

3.1.4. La estructura económica de la UD. El propósito de las UD es, proveer las bases materiales y relacionales de su reproducción (y la de cada uno de sus miembros), como es el hecho de las actividades económicas de las UDP.

Tabla 5 Características fundamentales de las UD

Como trabajo de reproducción	Como trabajo dependiente asalariado	Como trabajo de formación
Complementado con los medios de producción (tierra, herramientas, maquinarias, insumos), que les permita producir medios de autoconsumo. (producción de bienes: alimentos, vestimenta, vivienda, etc.	Las capacidades de trabajo son empleadas a empresas capitalistas, a cambio de un salario, con el que la UD compra en el mercado medios de vida para la reproducción de sus miembros, o insumos y medios de producción para realimentar las formas.	Dedicando tiempo a incrementar sus capacidades mediante el entrenamiento formal o informal.

FUENTE: Adaptada de José L Coraggio de Economía Urbana: la perspectiva popular pág. 149

⁹¹ Ibíd, p.12.

⁹² Ibíd, p.15.

Para ello y como ya se dijo, su fuerza de trabajo representa su fondo productivo más importante, dedicando gran parte de su tiempo a realizar diversas formas de tareas que se combinan entorno al medio donde se localizan.

De esta manera José L, Coraggio clasifica a la UD de varias tipos; principalmente dependiendo del de sector que desarrollan. Estas formas esencialmente son a nivel macro, que a su vez desarrolla tres hipótesis de la manera como las UD desarrollan sus formas de reproducción desde el punto de vista microsocioeconomico:

Grafica 37 Hipótesis de Coraggio sobre el desarrollo de las UD

El Empleo Por Un Salario	<ul style="list-style-type: none"> • no ha sido, no es, y cada vez será menos, la única forma de realizar las capacidades de trabajo de las UD y por esa vía acceder a las condiciones y medios de vida;
La Economía Del Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • abarca toda forma de realización de sus capacidades dirigida al objetivo de lograr la reproducción ampliada de la vida de sus miembros
Las Relaciones De Produccion, Trabajo Y Parentesco	<ul style="list-style-type: none"> • no están objetivadas y están sujetas a relaciones interpersonales de parentesco o afinidad que las codeterminan

Fuente adaptada y acondicionada de José L Coraggio de La economía Urbana: la perspectiva popular pág. 147

Esto supone una división técnica del trabajo en el interior de la unidad domestica donde las relaciones de parentesco, vecindad u otras lazos de la comunidad domestica, organizan las relaciones de producción.

Lo que hace diferente a esta clase de economía respecto de la lógica del mercado y la acumulación tradicional, es que este no obedece, ni a la ausencia de control por parte del estado, ni su productividad, ni el tipo de bienes o servicios que

produce, o su afán por la rentabilidad y el lucro, sino a la calidad de las relaciones que implican que corresponde más a un producto social que un bien de consumo, en el entendido de que su estrategia de supervivencia se comporta como producto socioeconómico en sí mismo que involucra algo más que la simple supervivencia y la obtención de ingresos.

Así visto desde esta perspectiva, el capital humano no es visto como recurso externo que se puede explotar subordinándolo a una lógica de acumulación, sino como un acervo inseparable de la persona, de la unidad doméstica y, por extensión, de la comunidad y la sociedad, cuyo desarrollo eficaz incluye inmediatamente la mejoría en la calidad de vida de sus miembros, y a la vez un constructo socioeconómico que crea formas de relaciones y pertenencias asimilables en el trasfondo a lo que sería en la perspectiva de Coraggio un proyecto local.⁹³

3.1.5. Características principales sobre las que se desarrollan las UD. El panorama en general sobre el que se desarrollan las UD están asociados a diversos criterios tales como⁹⁴:

⁹³CORAGGIO, José L. La construcción de una economía popular: vía para el desarrollo humano. Papeles del CEAAL Nro. 5, Santiago, 1993. Santiago de Chile. [en línea]. Disponible en <<http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/RAZETOART.pdf>>

⁹⁴ La estructura que se muestra en el cuadro número 2 fue modificada del libro de José Luis Coraggio. Economía Urbana: la perspectiva popular. P. 77 para fines de un mejor entendimiento.

Grafica 38 Contesto general sobre el que operan las UD



Fuente: Adaptada de José Luis Coraggio. Economía Urbana: la perspectiva popular. P. 77 para fines de un mejor entendimiento.

La Economía del Trabajo o unidad domestica, se ve como el conjunto de la economía a partir de la lógica del trabajo y su reproducción ampliada, confrontando esa hegemonía y afirmando la primacía de los intereses del conjunto de los trabajadores y de sus múltiples identidades y agrupamientos⁹⁵

Asi la unidad domestica (UD) se ha venido desarrollando como la unidad elemental de organización micro socio-económica propia del trabajo. Mientras por el contrario la empresa capitalista se organiza mediante la conformación de empresas, asociaciones, redes de hecho, mientras que las unidades domesticas lo logran mediante asociaciones, comunidades organizadas, redes formales e informales de diverso tipo, “relaciones de reciprocidad”

Aunque tanto la economía del mercado tradicional (economía capitalista), como la forma de organización en la economía del trabajo, persiguen un fin común -la de la maximización de los beneficios- reproducción ampliada de la vida- sus prácticas y

⁹⁵ CORAGGIO, José L. Economía Urbana. Óp. Cit., p. 36.

la manera de acceder a ellas son diferentes –en general con contradicciones- respecto una de la otra.

3.2. CARACTERIZACIÓN DE LAS UDP DE CALZADO CONFECCIÓN EN EL BARRIO VILLA ROSA

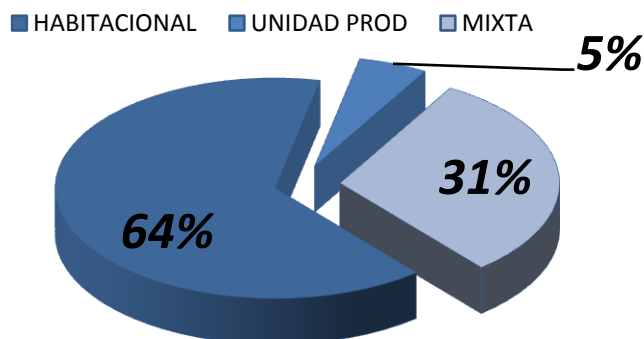
El siguiente apartado tiene como base fundamental presentar, la identificación y análisis descriptivo de las Unidades domesticas de Producción UDP del barrio Villa Rosa. Mediante la información estadística producto de las encuestas elaboradas para el proyecto de Comunidades de Desarrollo Armónico y que para fines puramente explicativos de este proyecto se hizo uso de cierta información de tal manera que respondiera a los interrogantes inicialmente planteados en este documento.

Con la aclaración hecha se pasara a mostrar los principales resultados y características que arrojó la encuesta socioeconómica realizada a las UDP, en el barrio Villa Rosa del norte de Bucaramanga.⁹⁶

La vivienda representa uno de los activos más importantes para los integrantes de las UDP, esta se ha venido convirtiendo en el lugar predilecto para el desarrollo de las actividades productivas. La vivienda han venido cumpliendo un doble propósito en el sentido que es el lugar de trabajo y de uso habitacional. Además del uso habitacional que presta, como quiera que es el hogar y donde se pasa mayor cantidad de tiempo, a su vez, se convierte en el lugar ideal de trabajo en su propósito de optimizar costos como sea que allí radica su principal fuente de capital, “su fuerza de trabajo”.

⁹⁶ Ver encuesta y su metodología en los ANEXOS.

Grafica 39 Uso de la Vivienda Villa Rosa



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

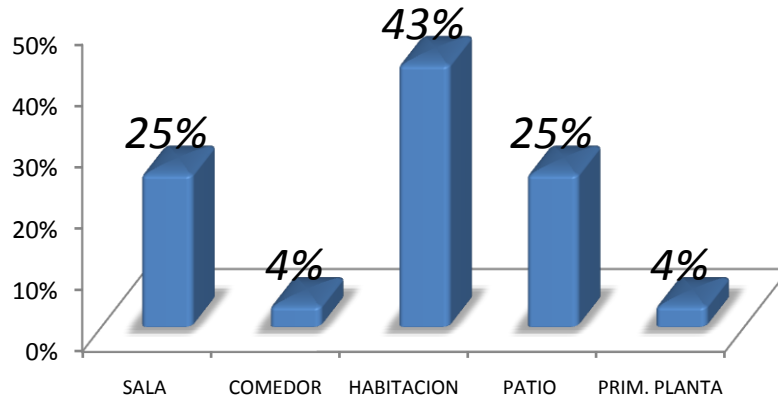
Al preguntar a la comunidad sobre el lugar donde desempeñaban su labor el 31% de los encuestados aseguro hacer uso de su vivienda con doble propósito, como el lugar de trabajo y uso habitacional. (Grafica40). El 64% dijo hacer uso de ella de tipo habitacional mientras que el 5% la tienen exclusiva para ejercer la actividad productiva.

Ahora dentro del hogar el lugar predilecto para desempeñar su actividad productiva es la habitación, así lo aseguro el 43% de los encuestados seguido del 25% que usan el patio y la sala como su lugar de trabajo. (Grafico 41)

Los problemas internos del hogar en relación al espacio que ocupan las UDP, atenta contra la integridad de lo que representa la familia, el espacio más utilizado para realizar esa actividad suelen ser la habitación seguida de la sala y el patio. Esto restringe el espacio de la casa, confina los espacios agradables y se pierde la privacidad de los integrantes del hogar. Se incurre en detrimento de las relaciones familiares y el cuidado y atención de los hijos⁹⁷.

⁹⁷ En conversaciones informales con los niños integrantes de las unidades domesticas manifestaban inconformidad con el trabajo en casa, ya que al momento de estudiar no podían concentrarse por los ruidos de las maquinas, además de que los padres no les ayudaban a estudiar por que trabajaban. Sumado a esto se generan fuertes olores tóxicos producto de pegantes, limpiadores que desmejoran el nivel salud de sus integrantes.

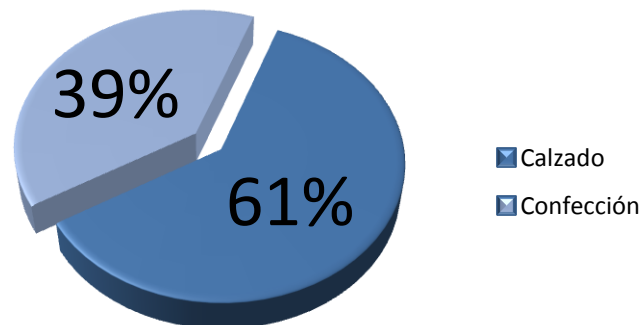
**Grafica 40 . Lugar de la vivienda donde se efectúa la actividad económica
Villa Rosa**



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Entrando en materia y previo a la obtención de la información respecto a las UDP, se hizo un recorrido general de tal manera que se pudieran identificar las actividades productivas principales que se ejercen en el barrio respecto con las relacionadas a los sectores productivos del calzado y la confección.

Grafica 41 Distribución porcentual según actividad productiva Villa Rosa



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

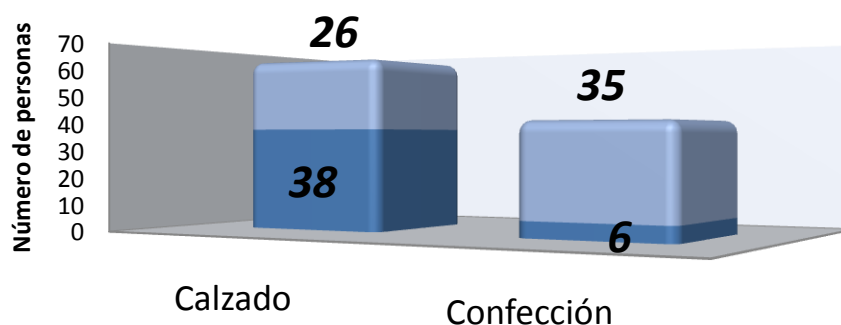
De esta manera se identificaron 105 productores, de los cuales el 61% se dedican a actividades relacionadas con el sector del calzado y el 39% se dedican a actividades relacionadas con el sector de las confecciones. En el siguiente diagrama se aprecia la distribución porcentual por actividad productiva.

Respecto a la manera como están distribuidos por género y actividad productiva, se identificó que de los 105 productores identificados, el 42% (44 personas) son hombres y el 58% (61 personas) son mujeres.

Así mismo se encontró que las mujeres se dedican mayoritariamente a las actividades relacionadas con las confecciones, en una distribución porcentual del 85%. Mientras que la distribución por género en las actividades relacionadas con la producción del calzado se encuentra más equilibrada, evidenciándose que el 59% de las personas dedicadas a esta actividad son hombres y el 41% son mujeres.

El liderazgo que ha venido tomando la mujer en el sustento del hogar se da en la medida que ante la incapacidad de provisión suficiente por el hombre es ella quien responde en el apoyo y sostenimiento del hogar. En el siguiente gráfico se muestran los resultados anteriores en número de personas.

Grafica 42 Distribución por género y actividad productiva Villa Rosa



	<i>Calzado</i>	<i>Confección</i>
Mujeres 61	26	35
Hombres 44	38	6

Fuente: Trabajo de campo CDA Vocación productiva

Por otra parte, en cuanto al lugar en donde se realizan estas actividades en el territorio, se tomaron dos conceptos para recolectar esta información. Específicamente se tomaron los conceptos de Unidad Doméstica de Producción

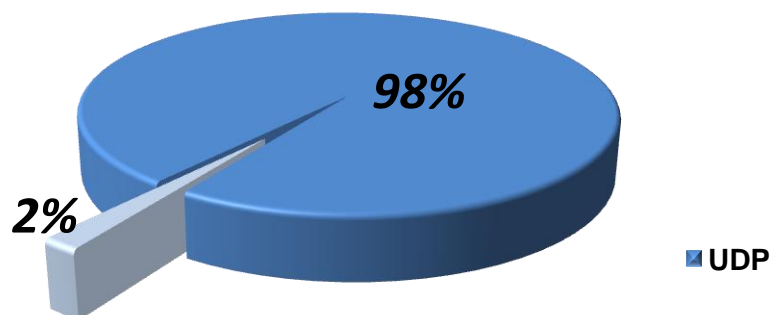
(UDP) y microempresa. Entendiendo la Unidad Doméstica de Producción como aquella unidad espacial, que no sólo es utilizada como unidad habitacional o residencial, en donde existen relaciones sociales importantes en términos familiares, sino también como unidad productiva en donde se presentan otro tipo de relaciones de carácter económico.

El concepto de microempresa se abordó como aquella unidad productiva estipulada en la ley 590 de 2000 para las MYPIMES en su artículo dos las suele llamar⁹⁸.

De esta manera se logra diferenciar las UDP en la categoría que se propone, de otras actividades relacionadas bajo ciertas características similares pero a su vez igualmente diferentes por su concepción y la manera como las perciben los productores de estas UDP, entre ellas la maquila. Ha de reconocerse que el termino de Unidades Domesticas de Producción también recibe calificativos diferentes como Empresas familiares, talleres laborales, entre otros.

En el siguiente gráfico se identifican los resultados obtenidos, con respecto al tipo de unidad productiva que se presenta en el barrio Villa Rosa

Grafica 43 Tipo de unidad productiva en Villa Rosa



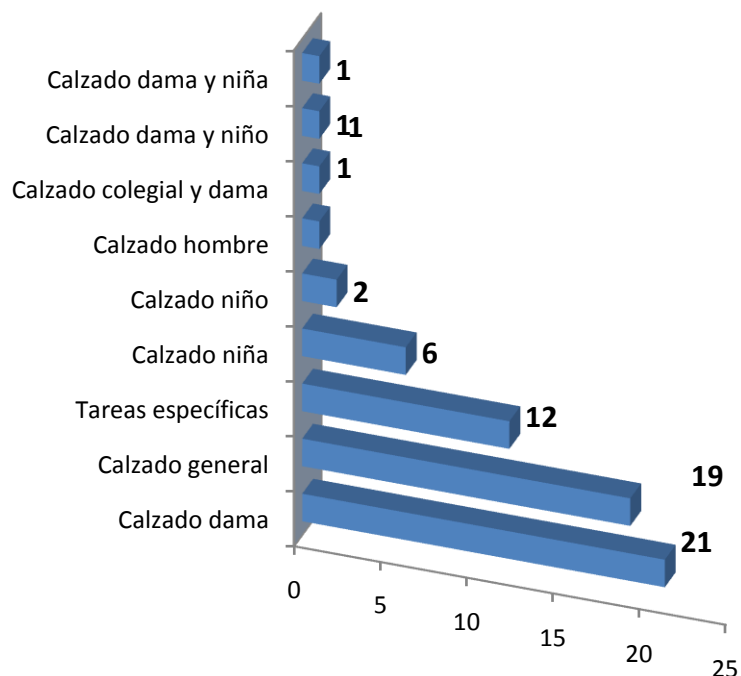
Fuente: Trabajo de campo CDA Vocación productiva

⁹⁸ Para remitirse a su definición de microempresa ver pie de página 14 en este mismo documento

Del total de encuestados el 98% cumplen las características para pertenecer dentro del grupo de las unidades domesticas de producción, mientras que tan solo el 2% se ven representados como microempresas.

Se estime que estas unidades productivas en total generan cerca de 295 empleos, en donde las unidades domésticas de producción generan en promedio cada uno alrededor de 3 puestos de trabajo en el barrio. La presencia dominante de esta forma de producción, demuestra el grado de importancia que tiene esta figura productiva para la dinámica laboral y económica del barrio y sus familias.

Grafica 44 Orientaciones productivas de las UDP's dedicadas a la elaboración de calzado en Villa Rosa

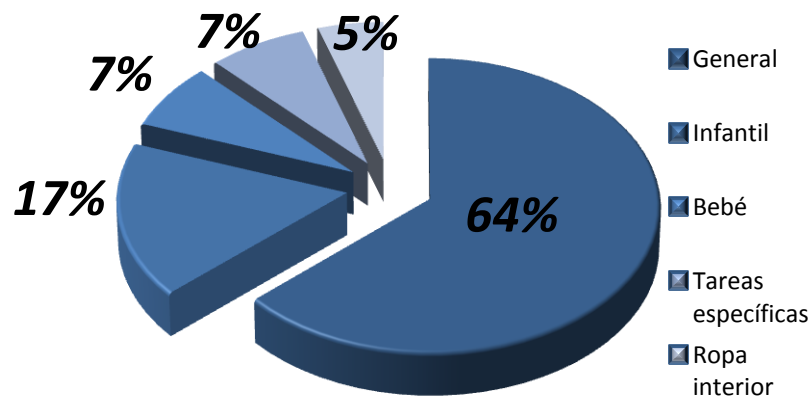


Fuente: Trabajo de campo CDA

En segundo lugar se encuentran las unidades productivas que se dedican a la elaboración del calzado en general, seguidas de la elaboración de tareas específicas y en cuarto lugar en nivel de representatividad, las que se dedican a la elaboración de calzado para niña. En cuanto a los segmentos de productos que

más se destacan en la producción de calzado para dama, son las sandalias y zapatillas.

Grafica 45 Orientaciones productivas de las UDP's dedicadas a las Confecciones Villa Rosa



Fuente: Trabajo de campo CDA Vocación productiva

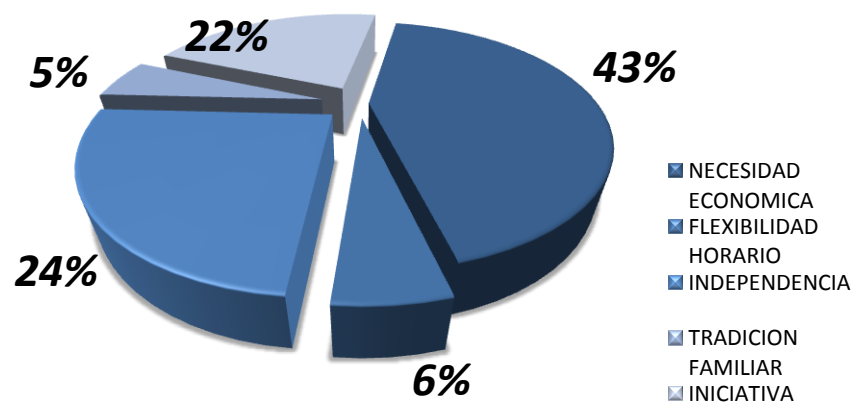
Respecto de las UDP dedicadas al sector de las confecciones, se encuentra que la mayoría se dedican a la producción en general (sobre medidas, elaboración de todo tipo de prendas, modistería), seguido de la confección de ropa infantil, la de bebé, tareas específicas y ropa interior. En la gráfica número 46 se pueden identificar las orientaciones productivas y sus porcentajes de participación. De esta manera el 64% de la población aseguro desarrollar en general diferentes actividades y segmentos del sector de las confecciones, seguido de un 17% que aseguro especializarse en la línea de ropa infantil. En una menor medida el 7% de los encuestados mencionaron pertenecer a líneas de ropa para bebe y a diferentes tareas en especifico seguido de un 5% de quienes se dedican a la elaboración de ropa interior.

Por otra parte en este mismo análisis se buscaba determinar a nivel particular e individual cual era la perspectiva y en general el nivel de acercamiento con las entidades financieras y las distintas estrategias que asumen frente a la

consecución de recursos económicos de crédito. De esta manera dentro de la encuesta socioeconómica se desarrollo un segmento de preguntas exclusivas para los representantes de estas unidades productivas.

3.2.1. Principales patrones de comportamiento e impactos de los servicios financieros en las UDP. Dentro de las preguntas a desarrollar estaban aquellas relacionadas con la motivación principal por la actividad productiva que ejerce. La principal razón que justificaba esta pregunta era que se iniciaban esencialmente por necesidad económica. (Ver Gráfica 47)

Grafica 46 Principal motivo por el que realiza su actividad productiva



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

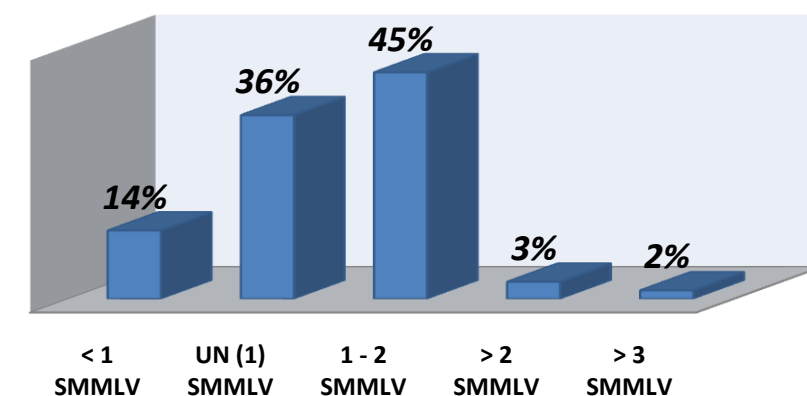
Al indagar sobre los motivos que lo llevaron a escoger esta modalidad de trabajo el 43 % de las familias productoras encuestadas afirman que la principal razón por la que se iniciaron en esta actividad económica se debió principal por la necesidad económica, en la medida que no encontraban empleo o que fueron despedidas de sus puestos de trabajo no tuvieron más opción que la de montar su propio negocio, también se valora el hecho de querer ser independientes con un 24 % ya que de esta manera les permite adquirir mayor autonomía y un mayor compromiso ya que del fruto de sus esfuerzos y dedicación esperan ver la recompensa a nivel personal y de satisfacción.

En una menor medida se encuentran respuestas como la de propia iniciativa con un 22 %, flexibilidad del horario en un 6 % y en un 5 % de tradición familiar; el deseo de ser independiente y dueño de su propio negocio obedece en gran parte a la falta de oportunidades laborales pero también al hecho de manejar su propio tiempo, ya que de esta manera les permite realizar múltiples labores respondiendo a la atención y el cuidado del hogar, los hijos, disponer de su tiempo de ocioso y de trabajo.

Respecto del nivel de ingresos en relación al capital invertido no es más que la máxima valorización del propio trabajo y del conjunto de factores propios empleados en la actividad. Su nivel de ingresos se determina en la cantidad de tiempo que estén dispuestos a invertir, ahora este depende de sus cálculos que crea conveniente para sus intereses, estando en capacidad de decidir hasta que punto de tiempo, rendimiento e ingresos está en capacidad de conseguir siempre y cuando sus beneficios sean de tipo creciente; para cuando su fuerza de trabajo empiece a decrecer en relación al cansancio y el goce de su tiempo ocioso.

El ingreso promedio de los encuestados, el 45% asegura que oscila entre uno y dos smmlv, mientras que el 36% aseguro recibir un smmlv y el 14% menciono que recibían menos que uno.

Grafica 47 Ingreso promedio mensual



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

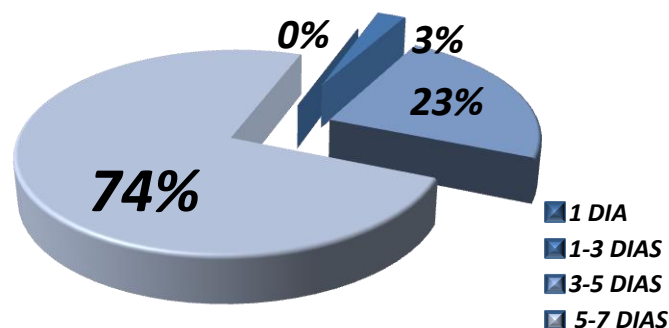
Muchas de las productores no son conscientes del nivel de rentabilidad que obtienen producto de su línea de negocio. Los ingresos mensuales no son determinados de manera clara y concisa y por el contrario se basan en argumentos de aproximaciones basadas en tanteos y suposiciones.

El hecho de no saber con claridad los ingresos obtenidos, de esa misma manera se desconocen los verdaderos costes en que se incurren en la obtención de la materia prima como unidad fundamental para la producción. La fuerza de trabajo se suele sumar de la misma manera con los beneficios de las actividades económicas.

El desconocimiento de los productores por principios básicos contables no les permite diferenciar las utilidades de sus salarios, como también no diferenciar los gastos de la Unidad productiva de los gastos general del hogar (arriendo, servicios, alimentación). No se lleva un control estricto sobre la distribución de los recursos y la manera como estos deben ser asignados.

Por otra parte al preguntar en relación al tiempo que generalmente destinan a realizar su actividad productiva, la información mostro que cerca del 74 % de la población trabaja los siete días de la semana, y el 23 % de 3 a 5 días. Grafica 49. El tiempo total dedicado a esta labor está supeditado al periodo del año, las épocas de bonanza y las tareas que pueden llegar intempestivamente. También se suele sumar el tiempo de trabajo que realizan las mujeres cabezas de familia, a la realización de los oficios, propios del hogar diariamente como lo muestra la grafica.

Grafica 48 Tiempo de días que trabajan en la semana



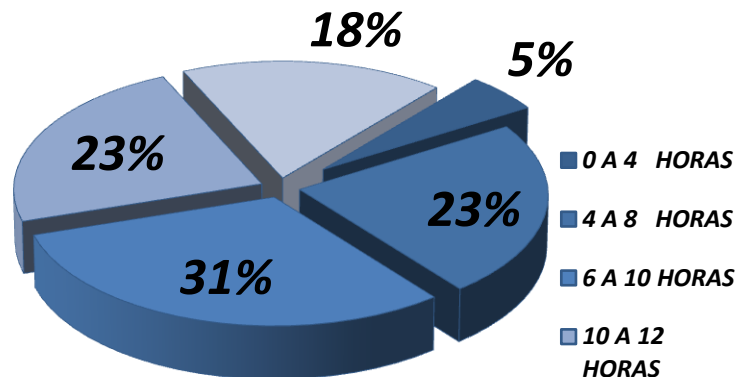
Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

La máxima satisfacción del jefe de la unidad esta la capacidad de generar ingresos económicos, los cuales les permitirá obtener un mejor consumo y con ello satisfacer sus necesidades básicas. Sin embargo como dice Luis Razeto la generación de sus ingresos queda limitada en la medida de sus capacidades y de su autonomía. “la generación de los ingresos se realiza principalmente mediante la explotación de los propios recursos humanos (del propio trabajo, que incluye esfuerzo físico, atención, creatividad, gestión, etc.), la obtención de beneficios queda limitada por las capacidades y disposición a utilizar esos recursos personales propios. En efecto, en el uso de los propios recursos humanos están involucrados sacrificios y satisfacciones.”⁹⁹

En la misma línea se quiso conocer de ellos, el tiempo que generalmente asignan a las labores diarias. Cerca del 31 % de los encuestadores productores aseguran, trabajar durante cerca de 10 horas diarias, el 23 % cerca de las 12 horas y en la misma medida cerca de 8 horas día. (Grafico 50)

⁹⁹ RAZETO, Luis. Sobre el futuro de los talleres de trabajo y las microempresas. [en línea]. Disponible en <<http://www.luisrazeto.net/content/sobre-el-futuro-de-los-talleres-de-trabajo-y-las-microempresas>>

Grafica 49 Número de horas de trabajo en la semana.

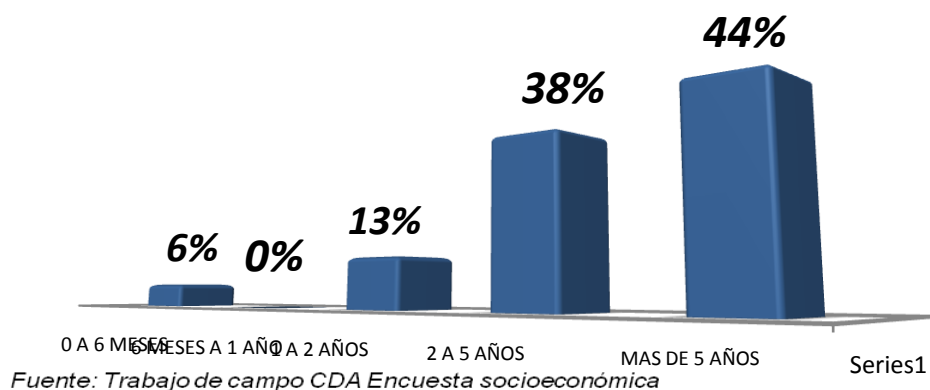


Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Ellos suelen valorar el hecho de ser independientes, de no estar sometido al control y aun horario, de disponer de su tiempo y ser su propio jefe, de adquirir mayor experiencia y agilidad, adquiriendo mayores oportunidades de negocio, de valorar su tiempo y saber que del producto de su esfuerzo este es recompensado positivamente.

Mas sin embargo ellos son consientes de lo inestable y riesgoso que puede representar estar en esta actividad, sus ingresos están en medida al nivel de comercialización de sus productos y del nivel de rapidez con que se vendan.

Grafica 50 Tiempo desde el cual realiza la actividad productiva.

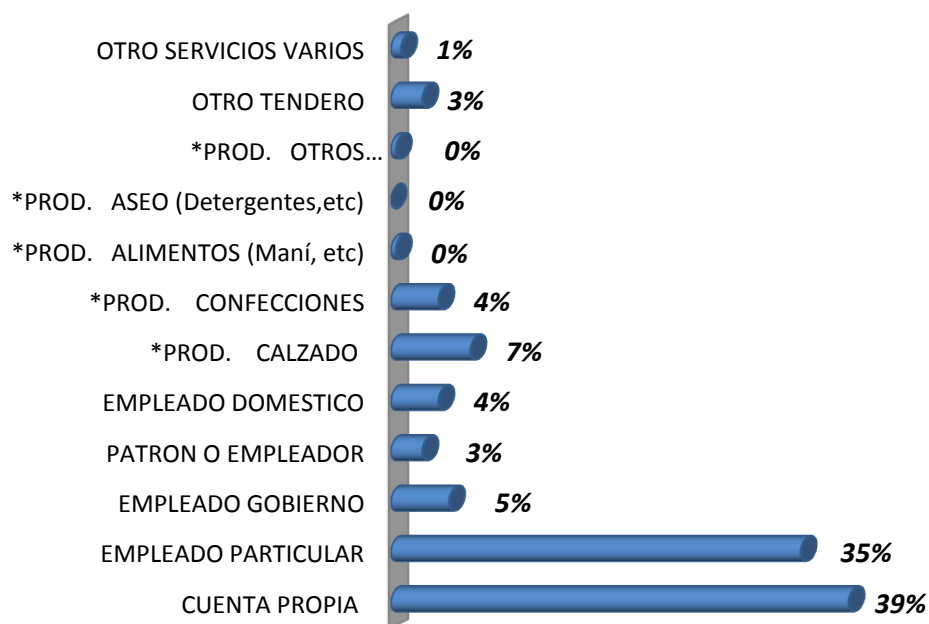


Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Respecto al tiempo que llevan realizando esta actividad y según la encuesta en el barrio Villa Rosa, el 44% de las unidades domesticas afirmaron llevar más de cinco años en funcionamiento. Esto permite suponer que estas unidades llevan funcionando probablemente más de estos referidos años. La segunda opción más referida en la encuesta es que cerca del 38% de las personas respondieron que su UDP no superaba los cinco años pero más que dos. En un tercer momento, el 13% de las UDP que respondieron a la encuesta socioeconómica afirmaron tener más de un año pero menos que dos. (Gráfica 51)

De la misma manera se pregunto a la comunidad de los dos barrios sobre el origen principal de los ingresos, a lo que respondieron principalmente que se debía a las actividades realizadas por “cuenta propia”. (Ver Grafico 52)

Gráfica 1 Principal fuente de ingresos



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Del total de encuestados, el 39% afirmo que la fuente principal de sus ingresos se debía a todas aquellas actividades realizadas en el cuenta propia, seguido del

35% en calidad de empleados y en una menor medida en la producción de calzado, confecciones.¹⁰⁰ El 5% aseguraron trabajar para el gobierno.

Lo interesante a resaltar en las dos anteriores graficas es la comparación que se pueda realizar como bien se planteo desde su inicio, cuando se advertía que el origen de muchas de estas “UDP se están creando de manera sostenida” como producto del “sostenido desempleo” que se ha venido presentando y con ello el aumento del “cuenta propismo” en general en el país¹⁰¹.

También es pertinente prestar atención al informe que se publico en el periódico vanguardia liberal el día viernes, 23 de julio de 2010 en la sección de economía, donde se muestra al departamento de Santander como el primero en tener mayor concentración de empresas familiares durante los últimos años¹⁰².

Ahora, ante la pregunta de si en el momento de realizar la entrevista contaba con un crédito, la respuesta más escuchada fue que sí. El 63 % de ellos contaban con un crédito, mientras el 38 % de ellos aseguro no contar con un crédito con alguna entidad financiera.¹⁰³

Contrario a estos resultados, la realidad de campo muestra que las condiciones de estas personas para acceder a créditos de tipo financiero son muy difíciles, no

¹⁰⁰ Muchas de las personas que aseguraron ser empleados particulares, confesaron trabajar para UDP en calzado y confección, algunos en el mismo barrio y otras en el área metropolitana.

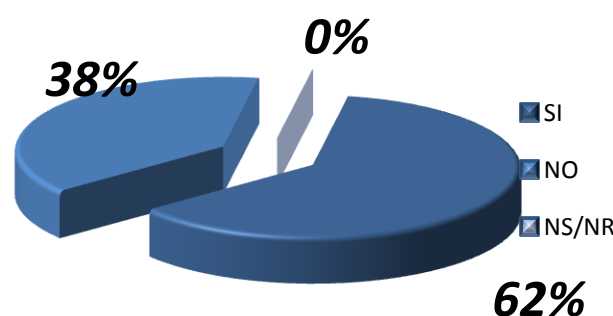
¹⁰¹ Lo que en este proyecto se denomina Unidades Domesticas de Producción UDP, para Fedesarrollo hacen parte de una de sus varias opciones de lo que denominan Cuenta Propismo. Para una mayor comprensión remitirse al pie de página número 3 en este mismo documento y comparar sus resultados.

¹⁰² BUCARAMANGA, Vanguardia liberal. por Nohora Celedón. [en línea]. Disponible en <<http://www.vanguardia.com/economia/local/69803-al-ano-en-santander-se-constituyen-6300-empresas-familiares>>

¹⁰³ El resultado de esta pregunta es en cierta medida engañosa de 63 %, teniendo en cuenta que al momento de hacer la legalización de los créditos para la conformación de los colectivos de producción, muchas de estas personas se encontraban en estado de morosidad y reportados en DATA crédito lo cual les impedían acceder a un nuevo crédito. Esto se debía principalmente a su incapacidad de pago. También muchas de estos créditos obedecían a los obtenidos por medios de amigos de manera directa con altas tasas de interés.

cuentan con la capacidad de respaldo para otorgar un crédito, pues como ya se menciono antes, la mayor cantidad de capital con que cuentan estas personas es con su fuerza y capacidad de trabajo siendo este el más importante y mayor capital.

Grafica 52 Accedió al crédito para el desarrollo de la actividad productiva



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Respecto a esta pregunta Razeto afirma: Sin embargo, el financiamiento mediante créditos del sistema bancario "normal" plantea importantes dudas y severos interrogantes. Al taller o microempresa que se financia en esta forma le sucederá que su gestión y operación estará atravesada por las exigencias propias de la rentabilización del capital externo con que opera.

Obviamente, la magnitud del cambio depende del monto y condiciones del financiamiento obtenido. Ahora el "El nivel de riesgo para quienes se inician en esta modalidad en que empieza a funcionar la microempresa así capitalizada se multiplica, al mismo tiempo que se reduce sustancialmente su flexibilidad para operar en el mercado y ajustarse a las oscilaciones e inestabilidad de la demanda que son características de la operación comercial de las microempresas."¹⁰⁴

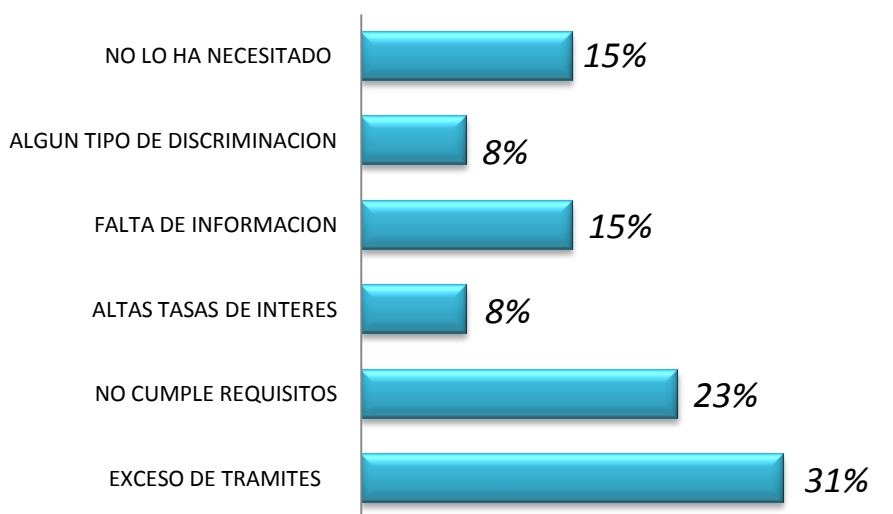
¹⁰⁴ RAZETO, Luis. SOBRE EL FUTURO DE LOS TALLERES DE TRABAJO Y LAS MICROEMPRESAS. [en línea]. Disponible en < <http://www.luisrazeto.net/content/sobre-el-futuro-de-los-talleres-de-trabajo-y-las-microempresas>>

En esta misma lógica Luis Razeto sostiene que los riesgos que representan para las UDP la oportunidad de acceder a un crédito bancario son muy altos, dice: “supongamos que la microempresa, como resultado de una primera operación exitosa, llegue a convertir el crédito bancario en su modo normal de financiamiento. En tal caso es altamente probable -dado su exiguo capital inicial- que sus pasivos se equivalgan, o casi, con sus activos, esto es, que funcione habitualmente en base al capital externo y con patrimonio nulo o casi nulo.

En la medida que sus necesidades financieras se tornen crecientes, el microempresario irá dejando de gestionarla en función de su propia satisfacción, pues estará fuertemente condicionado por la dinámica de los créditos y pagos. Desde ese momento la operación de la micro o pequeña empresa estará presidida por la necesidad de rentabilizar el capital, y su racionalidad económica predominante se habrá vuelto capitalista. Sólo que, como el capital no es propio sino externo, las principales ganancias las obtendrá el banco que la financia, para quien el microempresario continuará trabajando.”¹⁰⁵

Las pocas oportunidades que tienen las UDP de solicitar créditos con alguna institución financiera son de tipo convencional, como cualquier otra persona particular que accede al sistema financiero. El otorgamiento de créditos por parte de las instituciones financieras es muy difícil, teniendo en cuenta las bajas inversiones en capital, insuficientes para cubrir el crédito. Además estas entidades se quejan de la baja rentabilidad y lo dispendioso que resulta el otorgamiento de créditos a estas comunidades, y al alto riesgo en el que se las cataloga.

Grafica 53 Que le impide acceder a un crédito



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

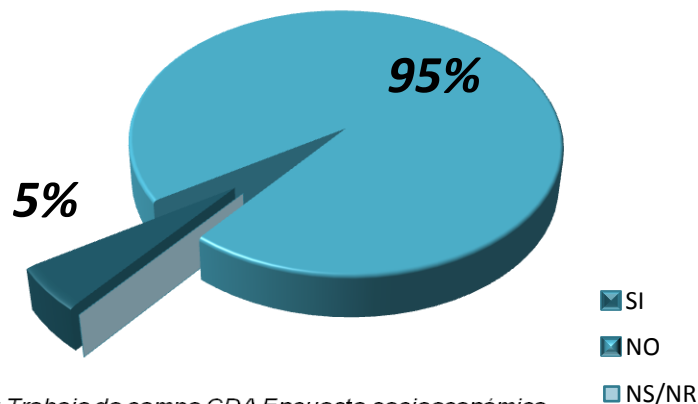
A la hora de preguntar los motivos por los cuales les impedían acceder a un crédito, la respuesta más sobresaliente que dieron los productores era que se debía principalmente al exceso de trámites que debían cumplirse 31 %, seguido de un 23 % que no cumplían con los requisitos mínimos para acceder a ellos. Por su parte el 15% de ellos aseguro no necesitarlo. Al respecto Razeto dice que en las condiciones económicas que viven estas UDP, el hecho de que las instituciones financieras les niegue el crédito, al fin y al cabo termina convirtiéndose en un gran favor ya que por sus condiciones de pobreza e incapacidad de pago si llegaran a acceder al crédito seria un más grave problema. Aún así muchas de estas familias se ven obligadas a acceder a créditos de manera informal y de manera reciproca, a quienes se acuden principalmente en busca de préstamo son a los familiares o amigos, por cantidades pequeñas, intempestivas y urgentes. Para una familia pobre asumir gastos de manera intempestivas y urgentes representa un grave problema en la medida que difícilmente pueden garantizar los pagos inmediatamente, pues ya se tienen gastos fijos establecidos (arriendo, alimentación, servicios) que difícilmente se logran responder, ahora, asumir aquellos que no estaban previstos representa un

mayor problema, es en estas situaciones cuando las familias se ven obligadas a solicitar préstamos de la manera más rápida y “sencilla” posible aunque esto implique incurrir en interés excesivamente altos.

Cuando estos gastos que se asumen de manera intempestiva y urgente exceden la capacidad de préstamo de familiares, la población de estas comunidades se ven en la obligación de solicitarlo a los prestamistas locales, que aunque siempre se quieren evitar hacer uso de ellos (por la imposición de tasas usureras de interés hasta el 15%,10%), representan la manera más rápida, para acceder a estos préstamos y dar solución de manera inmediata ante la necesidad.

Ahora respecto al nivel de asociatividad y capacidad de impacto en el mercado, la respuesta dejo ver el exiguo nivel de asociación y con ella la baja capacidad de negociación e incidencia sobre los compradores del producto, como de los proveedores de materias primas. El 95% de la población encuestada aseguro no formar parte de ningún tipo de organización ni del gobierno ni ONGs. Por su parte el 5% de ellos aseguraron pertenecer a por lo menos a un tipo de alianza que representa su línea de negocio. Esto sin duda representa una amenaza latente; muchos de los productores visitados manifestaron que esta problemática era frecuente, sobre todo en las actividades referentes a la elaboración de calzado, su comercialización es incierta y su produce no es planificada. (Ver Grafico 55)

Grafica 54 Pertenece a alguna asociación del sector en el que produce



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Razeto, sostiene que este es uno de los principales problemas que aqueja a los productores. “No se puede olvidar que uno de los problema a que se ven expuestos estas UDP (y que son determinantes en la continuidad de su organización y en el mejoramiento de la calidad de sus vidas), es la manera como se comercializa la producción.

Un doble flujo de relaciones económicas que le ponen condiciones diferentes y a menudo contradictorias, y que no ha sido posible resolver en un modo de operación coherente; nos referimos concretamente al flujo de las relaciones de establecer alianzas estratégicas de intercambio de intangibles y de mercado”¹⁰⁶

En general el bajo capital social que caracteriza a este tipo de comunidades pobres no es más que un capital social de tipo individual, que es utilizado generalmente para beneficios egoístas e individuales, (favores, préstamos, intercambio), todo en busca del bien particular del producto de necesidades inmediatas a soluciones inmediatas pero no va más allá de ser un capital incipiente y de camaradería. Por el contrario los niveles de relación de manera estratégica en la consecución y potencialización en el aumento del stock de capital social es muy irrisorio, como bien se demostró en el capítulo 3.

3.3. CARACTERIZACIÓN DE LAS UDP DE CONFECCIÓN Y CALZADO EN CABECERA DEL LLANO

En esta sección se busca hacer la caracterización del barrio Cabecera del Llano cuyo objetivo principal es, la identificación y análisis descriptivo de la vocación productiva del barrio, y las UDP existentes en el mismo.

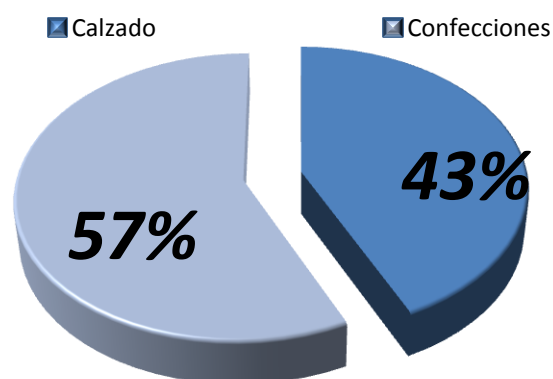
Este análisis permitirá identificar los renglones económicos de mayor importancia en el barrio, y su nivel de preponderancia como generadores de desarrollo

¹⁰⁶ RAZETO, Luis., *et al.* Las Organizaciones Económicas Populares: la experiencia de las nuevas organizaciones económicas populares en Chile. Situación y perspectivas. Academia de Humanismo Cristiano. Santiago. 1983. P.105.

económico y de empleo para las personas que viven en esta parte del Área Metropolitana.

En este barrio se identificaron alrededor de 49 productores de calzado y confecciones de los cuales se distribuyen porcentualmente de la siguiente manera: el 57% se dedican a labores en confecciones y el 43% al sector del calzado. En la siguiente gráfica se aprecia la distribución por actividad productiva.

Grafica 55 Distribución porcentual según actividad productiva Cabecera del Llano



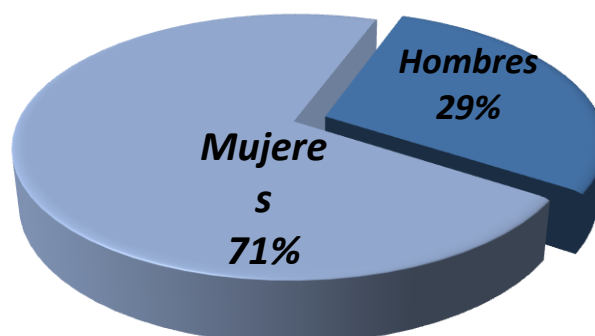
Fuente: Trabajo de campo CDA Vocación productiva

Generalmente el hombre es visto como la fuente de recursos más sólida dentro del hogar. Sin embargo su capacidad económica responde al nivel socioeconómico de él y el de heredad. Si se tiene en cuenta las condiciones de vulnerabilidad y la baja dotación de activos del que se hace referencia en el capítulo anterior, aparece que difícilmente están en capacidad de responder a los gastos del hogar. Es por esto que ante esta situación las iniciativas parten desde la mujer en su afán por ayudar en el sustento del hogar, otras la toman como su actividad principal en la medida que muchas de estas mujeres son cabezas de hogar, viéndose principalmente esto en el caso de la producción de confecciones.

Para quienes cuentan con la figura del hombre; la mujer se presta como un ente que permite multiplicar los recursos y ocasionalmente asume la responsabilidad económica del hogar en el propósito de que el esposo consiga mejores oportunidades de trabajo. Así la ayuda de la mujer está en buscar diversificar las actividades que generen ingresos en pro de mejorar las condiciones del hogar.

De las personas a cargo de las UDP, se evidencia que la mayoría son mujeres con una participación del 82%. En cuanto a la distribución por género, en ambas actividades, se evidencia que en las actividades del calzado, las mujeres tienen una participación del 84%, mientras que en las confecciones participan con 71%.

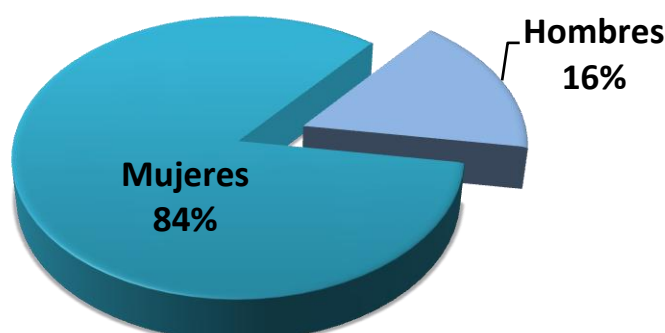
Grafica 56 Productores de confecciones por género



Fuente: Trabajo de campo CDA Vocación productiva

Estos resultados arrojan evidencia sobre la orientación a nivel de género sobre las personas que producen en sus viviendas y la relación que puedan tener con el sostenimiento de la unidad familiar. En la anterior y siguiente gráfica se puede apreciar la distribución porcentual por género en cada actividad.

Grafica 57 Productores de calzado por género Cabecera del Llano



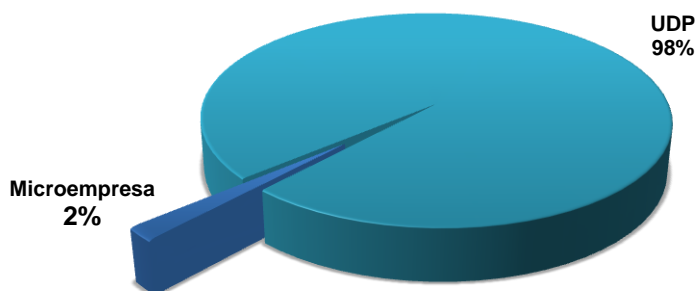
Fuente: Trabajo de campo CDA Vocación productiva

Ahora, en cuanto al lugar en donde se realizan estas actividades, se tomaron los conceptos de Unidad Doméstica de Producción (UDP) y microempresa. Entendiendo la Unidad Doméstica de Producción como aquella unidad espacial, que no sólo es utilizada como unidad habitacional o residencial, sino también como unidad productiva en donde se presentan otra tipo de relaciones de carácter económico. El concepto de microempresa se determina de acuerdo a la ley 590 de 2000.

Esta categorización permite identificar la maquila, en cuanto a alternativas de obtención de ingresos adicionales para la subsistencia que las familias del barrio han tenido que asumir para incluirse en el sistema productivo de la ciudad. La maquila generalmente es más dinámica en el género femenino, por tanto en este barrio la mujer juega un papel de liderazgo en la consecución de los recursos económicos y muchas veces es quien proporciona la mayor cantidad de recursos al sustento del hogar.

En el gráfico número 59 se identifican los resultados obtenidos, respecto al resultado de los datos que explican el tipo de unidad domestica al interior del barrio Cabecera del Llano

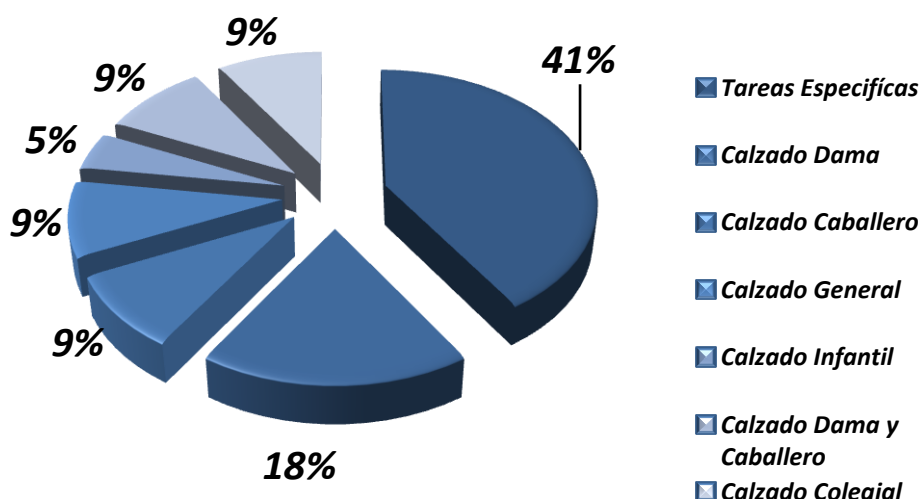
Grafica 58 Tipo de unidad productiva en Cabecera del Llano



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Con respecto a lo anterior se identificó que el 98% de las unidades productivas entraban en la categoría de Unidad Doméstica de Producción, mientras que el 2% restante ejercían su actividad productiva en un espacio diferente al hogar, lo cual demuestra el peso que tienen en la economía del barrio. Estas unidades productivas en general generan alrededor de 177 empleos, en donde las unidades domésticas de producción generan en promedio cada una alrededor de 3 puestos de trabajo en el barrio. La presencia de esta forma de producción, demuestra la importancia que tiene esta estrategia laboral y económica del barrio. Demostrando a su vez como las familias crean estrategias para insertarse en el sector formal de la economía urbana, la mayoría de las veces a través de procesos como la maquila y el trabajo a destajo.

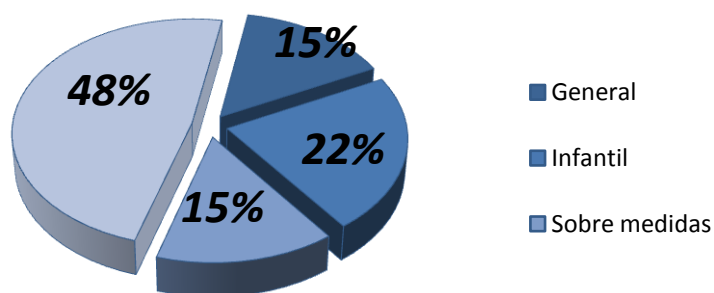
Grafica 59 Orientaciones productivas de las UDP dedicadas a la elaboración de calzado



Fuente: Trabajo de campo CDA Vocación productiva

Las encuestas evidencian que las unidades productivas dedicadas al sector del calzado se orientan mayoritariamente a la elaboración de tareas específicas; dentro de esta categoría, la actividad que más se realiza es la de ensamble, elaborándose también aquellas tareas relacionadas con guarnición y elaboración de accesorios para el calzado. Igualmente se evidencia que el calzado para dama, caballero, colegial y calzado para dama y caballero, siguen en orden de importancia.

Grafica 60 Orientaciones productivas de las UDP dedicadas a las confecciones de Cabecera del Llano



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

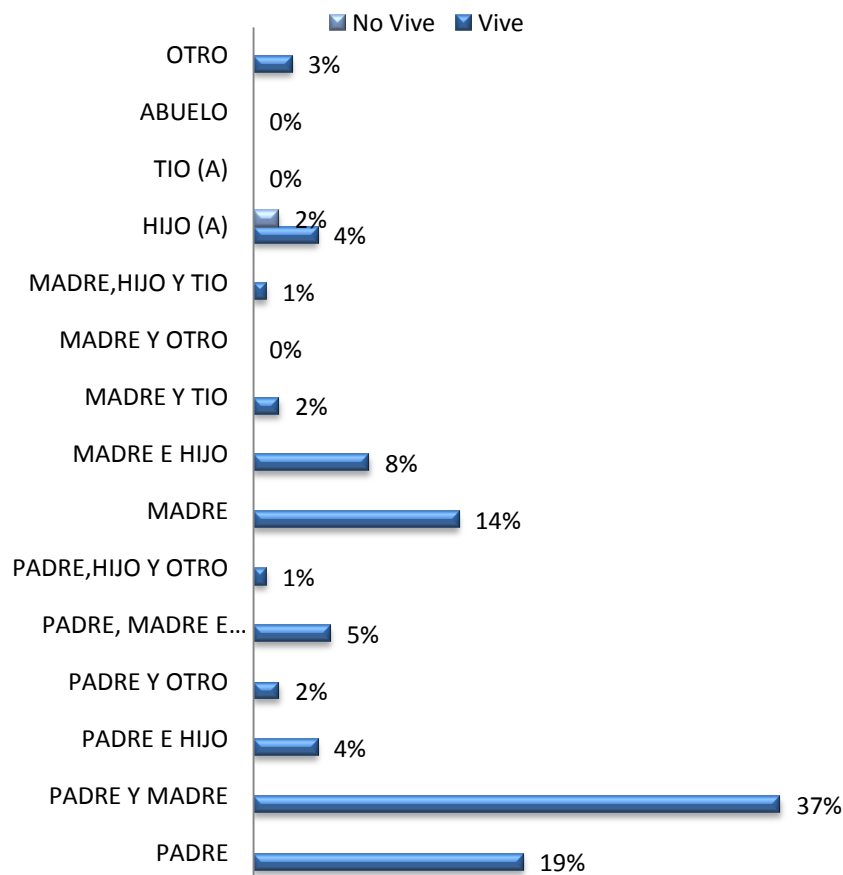
Lo que evidencia que en el barrio Cabecera del Llano las unidades productivas se dedican particularmente a la actividad de la maquila en la cual como ya se demostró la mujer juega un papel estratégico en este medio laboral.

Por su parte, las unidades productivas dedicadas al sector de las confecciones, se orientan mayoritariamente a las tareas específicas, con una representación del 49%. Particularmente se dedican al ensamble, pero se destaca el ensamble de ropa infantil. Seguida de esta categoría se encuentran en orden de importancia la categoría de confección de ropa infantil, general y sobre medidas. Lo que evidencia que las unidades productivas dedicadas al sector de las confecciones, poseen una orientación ya definida, ya que la mayoría se dedica a la confección de ropa infantil, tanto en tareas como en la producción de la prenda en su totalidad.

3.3.1. Principales patrones de comportamiento e impactos de los servicios financieros en las UDP. Es interesante entender la dinámica por géneros que existe al interior de estas unidades de producción, en donde como ya se mencionó el papel de la mujer como un sujeto productivo importante y un actor dinámico de esta economía. Es por lo anterior, que en los datos recolectados en la visita de campo se pudieron observar las siguientes características.

Respecto a la pregunta sobre el responsable en los ingresos del hogar, el 37% aseguraron ser el padre y la madre como los principales generadores de recursos para el sostenimiento del hogar (Gráfico 62). Seguidamente el 14% mencionó ser responsable la mujer (algunas veces por discapacidad permanente del esposo otras por qué él no encuentra trabajo, otras por qué abandona el hogar, o simplemente porque los ingresos que aporta a la casa no son suficientes).

Grafica 61 Responsable del sustento del hogar

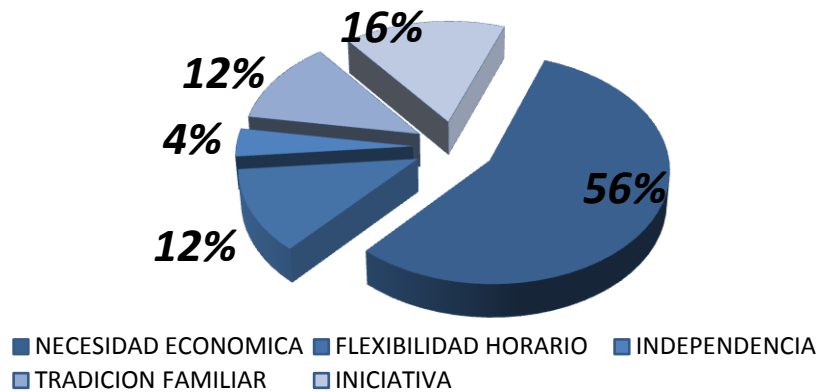


Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

De acuerdo al diagnóstico socioeconómico¹⁰⁷ realizado en el barrio Cabecera del Llano y a una muestra significativa de la totalidad de los productores pertenecientes al mismo, es decir de las personas que realizan actividades económicas en el hogar, se encontró que el motivo principal para optar por producir en el espacio habitacional se debe principalmente a la búsqueda de ingresos para suplir sus necesidades dados sus condicionantes del mercado de trabajo en la ciudad.

¹⁰⁷ UNIVERSIDA INDUSTRIAL DE SANTANDER. Diagnostico socioeconómico del barrio Cabecera del Llano, Escuela de economía, Proyecto “implementación construcción de comunidades de desarrollo armónico en el área metropolitana”. Escuela de Economía. P. 24.

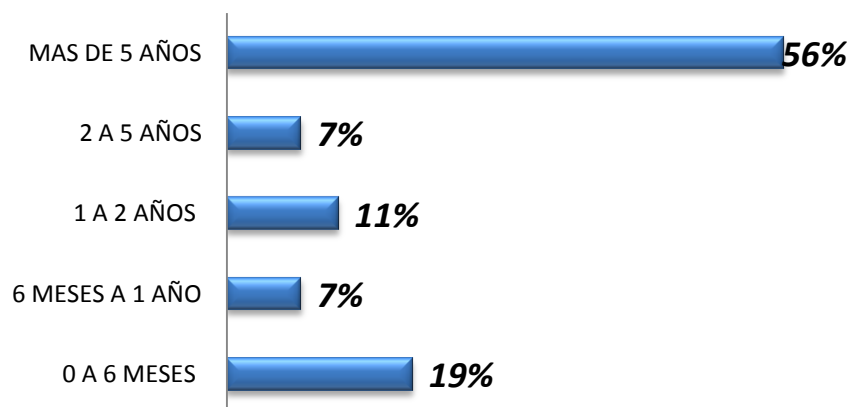
Grafica 62 Principales motivos para optar por una actividad productiva



Fuente: Trabajo de campo CDA Vocación productiva

Ahora respecto a los motivos principales por las que se han venido desarrollando estas UDP obedecen a la iniciativa de acción que buscan responder a situaciones de escasos y carencia de recursos, producto de un alto índice de desempleo en el barrio Cabecera del Llano y en general en el área metropolitana de Bucaramanga. Al preguntar a las familias sobre el tiempo que llevan ejerciendo esta actividad la respuesta más escuchada fue que el 56% de ellas llevan más de 5 años en este trabajo como su principal fuente de ingresos. Seguido de un 19% que aseguro llevar 6 meses en su nuevo trabajo, así como el 11% que dijo tener de 1 a dos años.

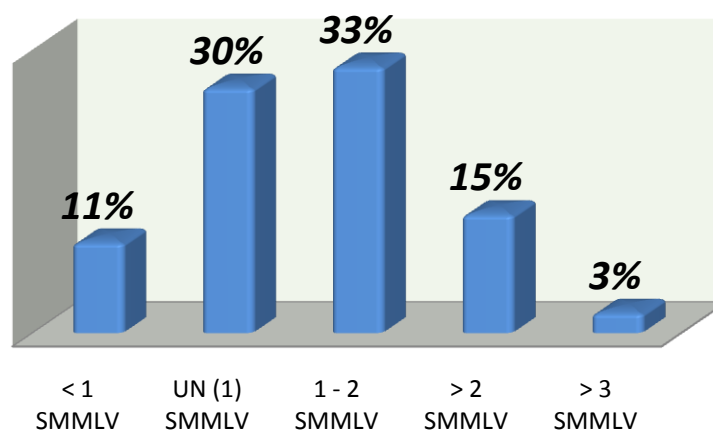
Grafica 63 Intervalo de tiempo en el cual ha realizado la actividad economía en el barrio



Fuente: Trabajo de campo CDA Vocación productiva

Respecto del nivel de salarios que reciben estas UDP producto de esta actividad, la respuesta no es clara, como ya se ha mencionado en las características generales sobre las que se desarrollan estas generalmente no tienen un mercado asegurado en la medida que no cuentan con un nivel especializado de sus productos y por el contrario a diario se ven en medio de un mercado limitado y competitivo que generalmente se mide en la optimización de precios.

Grafica 64 Ingresos promedio mensual



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

En este sentido se quiso preguntar a los productores sobre el nivel promedio de ingresos producto de esta actividad. El 33% de los entrevistados dicen recibir unos ingresos promedios que oscilan entre uno y dos smmlv, seguido del 30% que afirmo ganar tan solo un smmlv y el 11% menos de un salario mínimo. Por el contrario el 15% de los entrevistados aseguro obtener más de dos smmlv pero menos que tres y un 3% más de 3 smmlv.

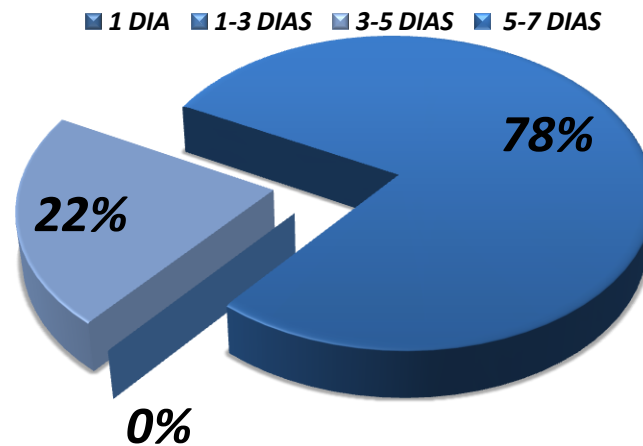
Como se menciona anteriormente el barrio Cabecera del Llano se especializa más en la línea de confección, y como se sabe este sector de la ropa y las confecciones se prestan en el funcionamiento de hacer maquila.

La maquila ejerce un especial interés por hacer uso en especial de la fuerza de trabajo femenina, la cual consiste fundamentalmente en el ensamble de insumos, un bajo nivel tecnológico y su mano de obra suele ser barata, además que no existen ninguna responsabilidad contractual más que el cumplimiento de la tarea. Aun así el nivel de ingresos (que se mide por la cantidad de tarea que asuma) suele ser relativamente mejor en comparación en aquellas que no practican esta modalidad. En este sentido es que se puede ver un relativo mejoramiento de ingresos en comparación con las UDP de villa rosa, aunque ello implica una mayor de carga laboral.

Como quiera que sea a mayor uso del recurso del trabajo junto con un manejo de las oportunidades laborales ajustadas, permite que este sacrificio se transformen en parte de los ingresos, y así permita salir de la pobreza de estas familias.

Esto exige sacrificios de tiempo, donde generalmente los hijos pierden los espacios de acompañamiento y dialogo deteriorando cada vez más los lazos familiares. El lema general de la familia en su afán por los recursos económicos pareciera ser el “de todo vale”.

Grafica 65 Intervalo de días en la semana que dedica a ejercer su actividad productiva



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

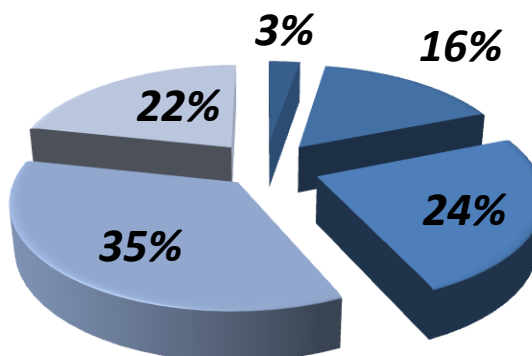
Al preguntar sobre la cantidad de tiempo que generalmente trabajan durante la semana la respuesta que más se escucho fue con un 78% donde decían que trabajaban de 5 a 7 días de la semana, seguido de un 22% que aseguro trabajar de 3 a 5 días.

A esta misma pregunta donde se preguntaba si trabajaban de uno a tres días de la semana, nadie menciono esta opción lo cual demuestra que las familias que se desarrollan en las UDP el tiempo con el que cuentan de ocio es súper limitado.

Cuando no se está ocupado con los trabajos relacionados a la producción y su comercialización el resto de tiempo se dedica a las labores propias del hogar y en su conjunto.

Grafica 66 Intervalo de horas/día en las cuales realiza la actividad productiva

■ 0 A 4 HORAS ■ 4 A 8 HORAS ■ 6 A 10 HORAS
■ 10 A 12 HORAS ■ MAS DE 12 HORAS



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Respecto al número de horas que trabajaban en el día, el 35% aseguro hacerlo entre 10 y 12 horas diarias seguido del 24% y 22% que dijeron trabajar entre 6 y 10, y más de 12 horas diarias respectivamente.

En cuanto al nivel de créditos financieros generalmente existen tres motivos principales de gastos por las que los productores de UDP ven la necesidad de contar un crédito, estos son:

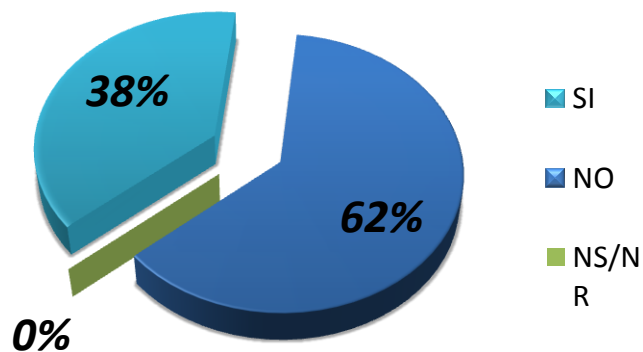
- **Aquellos asociados con los sucesos de sus vidas** como pueden ser: construcción de vivienda, educación de los hijos, el nacimiento de un hijo, etc.
- **Aquellos asociados a las urgencias:** los cuales son los más diversos como por ejemplo un accidente de alguno de sus miembros, pérdida de empleo, solicitar un crédito sobre otro crédito. Son todos aquellos gastos que aparecen de manera intempestiva y que no estaban planeados ni dentro del presupuesto de sus organizadores.
- **Aquellos con oportunidades de inversión:** estos están asociados generalmente con la compra de insumos, tierra, remodelación en infraestructura del hogar, compra de maquinaria más especializada y aquellos bienes de

consumo deseados por los miembros del hogar como, la compra de un automóvil, un computador familiar, una motocicleta, entre otros.

Esta modalidad de préstamos es sobre la que menos se tiene alternativa en la medida que las condiciones en que viven estas familias impiden acceder a créditos de esta índole.

Por el contrario los gastos asociados a las urgencias suelen ser los más usados que no siempre terminan con la solicitud de créditos a entidades financieras pues por sus propósitos representan un grande riesgo para estas entidades. Es en estos casos cuando se recurre a los préstamos entre iguales, al familiar con mejores condiciones, a los amigos, los vecinos y en últimas a los prestamistas del barrio que suelen tener tasas de interés usureras pero que ante la extrema urgencia representa la solución inmediata.

Grafica 67 Tiene actualmente un crédito



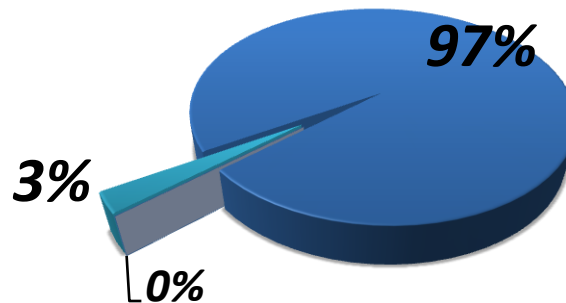
Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Hacer uso de cualquier de estas modalidades de gastos se puede incurrir en procesos de mejoramiento o empeoramiento de sus condiciones de bienestar

Al preguntar a la comunidad sobre si tenían en la actualidad algún crédito, el 38% de ellos aseguraron tener uno, mientras que el 62% dijo no tener acceso a

créditos. Sin duda el otorgamiento de créditos está íntimamente ligado a la capacidad de sus activos efectivos en respaldar sus préstamos y del modo y propósito para que se haga este crédito, como ya se menciona en las tres clases de gastos en los que incurren generalmente estas familias.

Grafica 68 Pertenece algún tipo de asociación



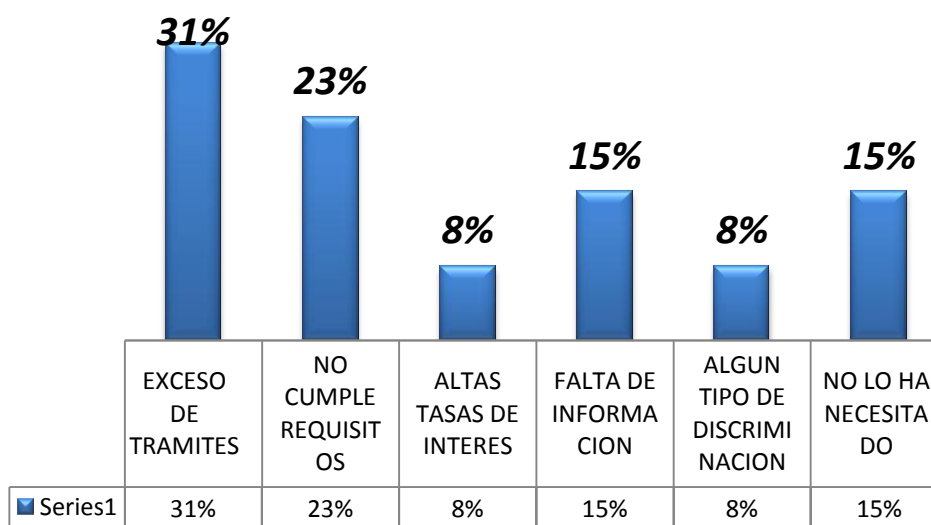
Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Sobre el motivo de por qué no tienen acceso a un crédito la comunidad asegura con un 31% de los encuestados que uno de los principales motivos es por el exceso de trámites de parte de las distintas entidades financieras. Grafico 70 Esto es lógico bajo el propósito mismo y en esencia de estas entidades que buscan maximizar su rentabilidad y minimizar los riesgos. Estas entidades aseguran sus recursos exigiendo respaldos tangibles y efectivos que ante las condiciones generales de estas familias resulta a veces imposible acceder a uno de ellos.

Por su parte el 23% menciona no contar con los requisitos necesarios para hacerse merecedor de ellos. El 8% asegura no acceder a ellos porque creen que sus tasas de interés son altas y desmedidas y por aquellos que en algún momento de solicitar un crédito sintieron un trato discriminatorio.

Contrario sucedió con el 15% de los encuestados que aseguraron no haber necesitado un crédito.

Grafica 69 Que le impide acceder a un crédito



Fuente: Trabajo de campo CDA Encuesta socioeconómica

Las estrategias financieras de estas UDP son generalmente de uso continuo, algunos de manera formal y otros de tipo informal basadas principalmente en sus capacidades de pago. Sin embargo la modalidad de mas uso es a cubrir los gastos de urgencias, que por sus mismas condiciones requieren sean solucionados de manera imperiosa sin importar si eso representa pagar mayores tasas de interés de tipo informal.

Se concluye así que ante las condiciones generales de estas comunidades y sus limitadas oportunidades de desarrollo, el recurso más poderoso con el que cuentan es con su fuerza de trabajo y sus estrategias que realizan por medio de ella para diversificar las actividades que generen ingresos con el único propósito de cubrir los gastos. Muy pocas UDP que se trabajaron en el proyecto de Comunidades de Desarrollo Armónico, tienen la oportunidad de ahorrar parte de los ingresos obtenidos como producto de sus actividades, se destinan a inversión y compra de mejor maquinaria que optimice su rendimiento y productividad, pero

como se dijo son muy escasas. En general el panorama es des- estimulador por algunos, supervivencia y estancamiento por otros y algunos con espera a que pueda ocurrir algo inverosímil.

Fotografía 3 Vestido de dama corto en acetato, desarrollado por colectivo de confección del barrio Villa Rosa



Por último se van a presentar dos esquemas de estructura de costos (uno de calzado y otro de confección¹⁰⁸), los cuales hicieron parte de los planes a desarrollar en el proceso de capacitación y acompañamiento de parte de los asesores adscritos al proyecto Comunidades de Desarrollo armónico y que a su vez permitirá evidenciar como estos productores desconocen principios básicos de administración, costos de materias primas, tiempos de ensambles preestablecidos entre otros.

¹⁰⁸ Estos procesos de estructura de costos fueron elaborados con dos colectivos de los 24 que fueron conformados por el proyecto comunidades de desarrollo armónico, proyecto que fue ejecutado por la escuela de economía a cargo de la directora de escuela doctora Claudia Cote P y dirigida por el profesor Rafael Téllez Sánchez. Este proyecto fue encomendado y financiado por la secretaría de desarrollo de la gobernación de Santander durante el periodo 2008-2011.

Tabla 6 Variables que justifican la estructura de una hoja de costos

ANÁLISIS Y CONCERTACIÓN DE LA INFORMACIÓN. INFORMACION EN CALCULO DE PRECIO DE VENTA
PRECIO: cantidad de dinero que se cobra por los productos manufacturados.
<input type="checkbox"/> COSTO TOTAL DE LA PRENDA: es la suma de los costos fijos y los costos variables en el corto plazo.
<input type="checkbox"/> UTILIDAD: es el excedente del precio de venta sobre el costo de la transformación de los recursos productivos; mano de obra y materiales.
<input type="checkbox"/> COMISION VENDEDOR SOBRE LAS VENTAS: cantidad que se cobra por realizar una transacción comercial que corresponde a un porcentaje sobre el precio.
<input type="checkbox"/> DESCUENTOS COMERCIALES: para incentivar a miembros del canal de distribución mayoristas y/o minoristas, como a consumidores finales o de puntos de venta, a que hagan algo que no harían comúnmente como realizar compras mayores de lo normal, pagar su cuenta mucho antes de la fecha de vencimiento, comprar fuera de temporada, las empresas tienen la opción de ofrecer descuentos sobre el precio pactado en el momento de la venta.

Fuente: Proyecto CDA

hora se presenta la segunda hoja de costos con uno de los colectivos del barrio Villa rosa en la línea de calzado para dama. Igualmente se representa los gastos directos e indirectos en que se incurren en la elaboración de la línea de confección de calzado. La descripción del producto es la elaboración de calzado de dama.

Fotografía 4 Sandalia de dama elaborada por un colectivo de calzado en el barrio Villa rosa



En el acompañamiento y asesoría (por parte del grupo asesor), respecto de la elaboración de hoja costos se evidenciaron una serie de falencias administrativas básicas respecto de las UDP, en la medida que no aplican ningún método contable que les permita diferenciar los gastos de producción (insumos, transporte, precio por unidad, gastos de consumo, mano de obra) de los gastos generales del hogar (alimentación, salud, educación, servicios,).

Al no haber planeación como tampoco distribución de ingresos y gastos tanto de la unidad productiva como de los gastos del hogar al final de mes los recursos no son suficientes ante las necesidades, en general para ninguno de las dos áreas.

Imagen 5 Hoja de costos de calzado

HOJA DE COSTOS

LÍNEA: CALZADO DAMA

REF: A-03

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO: Sandalia estilo 3 puntadas hecha en cuero dorado calibre 12, plantillas en neolite pintado en ceruta natural y suela en

COSTO POR MATERIA PRIMA E INSUMOS					
ITEM	PROVEEDOR	UNIDAD DE MEDIDA	CONSUMO X UNID	COSTO UNITARIO	TOTAL
Cuero Calibre 12 dorado	Almacen Luis Hernandez	dm2	9	400	3.600
Forro Sintético	Almacen Albarez	m2	0,15	6.500	975
Pegante Urano Platino	Peletería Roque	cm3	62,5	16	1.000
Neolite 2 1/2	Peletería Rincon	Lamina 90*90 cm	0,1	24.000	2.400
Hilo Flamenco No. 69	Almacen Luis Hernandez	Cono pequeño	0,07	3.600	252
Tinta Cerúfa Natural	Almacen Albarez	cm2	0,05	5.500	275
Tapas en Crepe No. 2 1/2	Peletería Roque	Lamina 80*90	0,02	35.000	700
Caja	Peletería Roque	Unidad	1	300	300
Punteras de Carton	Peletería Roque	Unidad	2	50	100
					-
					-
					-
COSTO TOTAL POR MATERIA PRIMA E INSUMOS					9.602

OPERACIÓN	TIEMPO DE ENSAMBLE (min)	VALOR MINUTO EMPRESA	VALOR MINUTO TALLER	TOTAL
GUARNICION	32	188		6.021
CORTADO	8	188		1.505
SOLADURA	20,0	188		3.763
COSTO POR MANO DE OBRA	60	188		11.290
COSTO TOTAL DE LA PRENDA				20.892

PRECIO DE VENTA	COSTO TOTAL	UTILIDAD	DESCUENTO	TALLA	PRECIO PUBLICO	D1	D2	D3
	22.452	20%	11%	36	31.534	29.957	28.381	26.804

SACRIFICIO UT 5%
 SACRIFICIO MAX UT 10%

COMISION POR VENTA	6%
DESCUENTOS COMERCIALES	5%
CUENTAS MALAS	0%
TOTAL	11%

COSTOS EN % DISCRIMINADO	Costo MP e I	30%	32%
	Costo MO	36%	38%
	Utilidad	34%	30%

Por otra parte, producto del desconocimiento de herramientas básicas contables y administrativas, estas UDP no acostumbran a manejar un margen de utilidad sobre el proceso de transformación de las materias primas. Así al no aplicar este nivel de utilidad sobre el producto finalizado, cuando este llega a su comercialización por su ley de oferta y demanda generalmente el producto

termina negociándose sobre el precio de costo del producto. Como consecuencia de esta medida, generalmente terminan poniéndose en riesgo los próximos niveles de inversión para una nueva producción lo que se traduce en una iliquidez.

Otro de los factores determinantes en el bajo nivel de rentabilidad se debe en general al bajo nivel agregado de sus productos que generalmente se comercializan en un mercado limitado y competitivo lo cual restringe su poder de negociación al nivel de su costo de trabajo.

Todo esto sin olvidar la deficiente calidad de capital humano que se da en estas UDP, acompañado del bajo nivel tecnológico y un uso de herramientas deficientes en su rendimiento. El hecho no contar con los recursos en la adquisición de un computador limita las oportunidades encaminadas a mejorar la optimización de su producto.

3.4. CONCLUSIONES DE LA LECTURA DE LAS UNIDADES DOMESTICAS DE PRODUCCION (UDP) EN LOS BARRIOS CABECERA Y VILLA ROSA.

3.4.1. ¿De qué están hechas las Unidades Domesticas de Producción?. Las conclusiones a que se llegan acá responden únicamente y exclusivamente a las condiciones propias del territorio y objeto de estudio de este proyecto como son los barrios Villa Rosa de Bucaramanga y Cabecera del Llano de Piedecuesta.

Por otra parte se reconocen una serie de circunstancias y problemáticas de tipo social y económico que afectan el funcionamiento sobre las que habitualmente se desarrollan estas unidades domesticas de producción. Al respecto se han seleccionado dos niveles de análisis, una a nivel externo, representadas por todas aquellas circunstancias a nivel general y su relación con el mercado, con la ciudad y con las políticas públicas y otras, a nivel interno, propiamente del funcionamiento y de capacidades de los representantes de las UDP.

3.4.2. Circunstancias sobre las cuales se desarrollan las UDP de forma externa. Las unidades domesticas de producción en el barrio villa rosa se dedican principalmente a la producción a destajo y a la producción de modelos de diseños propios que luego son vendidos algunas veces a un intermediario (comercializador) y otras veces son ellos directamente quienes deben comercializarlo en pueblos cercanos en sus días de plaza de mercado. Como consecuencia de esta medida, la unidad productiva en general baja su rendimiento productivo causando un malestar de inconformismo en la medida que tanto los ingresos como el fondo de inversión en la próxima producción es incierto. Se da una pérdida de eficiencia tanto en el sector productivo como en la comercialización de los productos ya que difícilmente se puede ser competente en ambas áreas de trabajo.

El empleo de estas UDP suele ser de tipo precario impidiéndoles acceder a créditos financieros, de esta manera y teniendo en cuenta las condiciones de pobreza y deficiencia de sus viviendas y sumado de un deterioro y obsoleto equipo de herramientas da baja calidad los condiciona cada vez más a un mayor grado de precariedad.

La vivienda representa el activo más importante y estratégico en la creación de estas unidades domesticas de producción, en la medida en que se consolida como el segundo factor más importante, después de la fuerza de trabajo, es el recurso más valioso y determinista para consolidar una iniciativa productiva. En contraste, la familia incurre en un coste bastante alto, en la medida que se pierden espacios familiares muy importantes, de privacidad, acompañamiento, dedicación; en general se incurre en una amenaza de integridad familiar.

Los ingresos suelen ser limitados y sujetos a fluctuaciones propias del mercado, comprometiendo las inversiones futuras y la inmovilidad de todo el aparato

productivo y su efectividad además de generar un deterioro del nivel de vida de todos los miembros.

Las barreras de entrada al mercado de créditos financieros (por su condición de informalidad y ausencia de activos), impiden las posibilidades de desarrollo y crecimiento de las Unidades productivas, a su paso crean una pérdida de confianza en estas organizaciones, así el panorama suele ser desalentador al ver como progresivamente se disminuyen sus recursos; en ocasiones suelen presentarse complicaciones de tipo familiar ocasionando la pérdida de relaciones humanas.¹⁰⁹

Una cualidad muy importante de las unidades domésticas de producción respecto de la lógica del mercado y la acumulación tradicional, es que este no obedece, ni a la ausencia de control por parte del estado, ni su productividad, ni el tipo de bienes o servicios que produce, sino la calidad de sus relaciones personales, el tejido social que se crea alrededor de esto y el sentido de sus productos lo que caracteriza a estas Unidades productivas. Es por esto que cuando estas relaciones fallan representan un ultimátum para su clausura.

Así los problemas que se puedan generar al interior de la familia de estas unidades domésticas de producción representan un obstáculo y una amenaza trascendental en la continuidad de estas actividades, sabiendo que es su fuerza de trabajo el factor más importante y avaluado de competencia y cuando este falla todo se derrumba.

3.4.3. Circunstancias sobre las cuales se desarrollan las UDP de forma interna. El capital humano es visto como un acervo inseparable de la persona y de la unidad doméstica cuyo desarrollo solidario incluye la mejoría en la calidad

¹⁰⁹ Al respecto mírese el más reciente informe de vanguardia liberal, pie de página número 4. Sobre el número de empresas familiares que fracasan en su intento en el departamento de Santander.

de su organización, contrario a las microempresas donde generalmente los obreros se muestran como un recurso externo que se puede explotar subordinándolo a una lógica de acumulación.

La reciprocidad hace parte de los valores estructurales de estas unidades domesticas de producción, al actuar como unidad elemental en la calidad de sus relaciones y organización se diferencia de cualquier tipo de emprendimiento o de empresa capitalista la cual se organiza mediante principios de acumulación.

La responsabilidad que le incluye tanto al estado como a las instituciones está en la incapacidad que muchas de estas han tomado frente a la interpretación y análisis de los problemas así como las decisiones que se han tomado... y el carácter meramente técnico de los grupos de investigación y asesoramiento. Las secuelas que quedan al interior de la comunidad son profundas frustraciones, decepción, resentimiento y la pérdida de credibilidad y confianza en las instituciones condenándolos cada vez más a la indiferencia y el abandono del estado.

Ahora respecto del nivel operativo existen una serie de circunstancias y limitaciones que afectan a nivel interno el funcionamiento de estas UDP imposibilitándoles responder a mejores condiciones económicas. Estas son:

Se evidencia un profundo bajo capital humano: desconocen herramientas básicas de contabilidad, administración, gerencia. No logran diferenciar el entorno de la Unidad Productiva de las relaciones familiares al igual que los gastos. De esta manera los ingresos no son determinados de manera clara y sus cálculos terminan en aproximaciones basadas en tanteos. Esto sin duda compromete las inversiones futuras y lo que ello implica.

Producto de la no distribución de las áreas tanto productiva como del hogar, se suelen subestimar la existencia de costos como por ejemplo pago de arriendo, servicios generales, continuo reparo de maquinaria degradada, entre otros; todo ello son elementos determinantes en la rentabilidad y continuidad de estas UDP. El desconocimiento por el manejo simple de herramientas contables como por ejemplo de una hoja de estructura de costos les condiciona al hecho de no saber realmente los costos en que se incurren en la elaboración por unidad de su respectivo producto y con ello su nivel de ganancia. La fuerza de trabajo se suele sumar de la misma manera con los beneficios de las actividades económicas. En general no se es consciente de la importancia de un direccionamiento estratégico y operacional y son incapaces de asumir su rol de “microempresas”

Bajo nivel de tecnología: la maquinaria que generalmente se da en las UDP es una maquina deficiente, que ya ha sido depreciada por sus años de uso y su rendimiento no es el óptimo, esto aumenta los costes de producción y disminuye su productividad. Además que este nivel de herramienta no es de tipo industrial y sin mayores procesos tecnológicos que permitan aumentar la productividad de la UDP.

La imposibilidad de acceder a créditos para compra de maquinaria nueva está basada en la ausencia de activos que respalden el crédito.

Los costos familiares: los problemas internos del hogar en relación al espacio que ocupan las UDP, atenta contra la integridad de lo que representa la familia. El espacio más utilizado para realizar esa actividad suelen ser la habitación seguida de la sala y el patio. Esto restringe el espacio de la casa, confina los espacios agradables y se pierde la privacidad de los integrantes del hogar. El hecho de realizar el trabajo de la producción dentro del hogar, atenta contra la integridad

general del hogar. Se incurre en detrimento de las relaciones familiares y el descuido y atención de los hijos¹¹⁰.

3.5. CONCLUSIONES DE LA LECTURA DE LOS ACTIVOS TERRITORIALES EN LOS BARRIOS CABECERA DEL LLANO Y VILLA ROSA.

Como se corroboró en la información empírica expuesta hasta ahora es claro que la existencia y el stock de activos de capital social, humano y recursos físicos se demuestra a un nivel reducido en relación a los barrios de estudio, lo que configura una posición de desventaja frente a otros grupos sociales.

El capital social demuestra los factores necesarios para que exista un densidad de lazos fuertes entre los habitantes de barrios, sin embargo esto tiene como limitante que retroalimenta aun mas las dificultades de desventaja debido a que la densidad de lazos se establece en relación a las personas que se encuentran en casi las mismas condiciones y no las débiles que son generalmente las que brindan mayores oportunidades y de mayor calidad, debido a que se entabla con personas de otros círculos sociales.

Esto se demuestra en la prevalencia del lugar de trabajo, donde la vivienda y el sector donde se vive, son los espacios donde más se manifestó localizar el lugar de trabajo. De la misma forma y corroborando la existencia del capital social de lazos fuertes, se tiene que existe la suficiente confianza y cercanía de la relación entre las personas del barrio para registrar los niveles de aceptación en el usufructo de la vivienda en modalidad de viviente de confianza, a la tasa que lo muestran los datos.

¹¹⁰ En conversaciones informales con los niños integrantes de las unidades domesticas manifestaban inconformidad con el trabajo en casa, ya que el momento de estudiar no podían concentrarse por los ruidos de las maquinas, además de que los padres no les ayudaban a estudiar por que trabajaban. Sumado a esto se generan fuertes olores tóxicos producto de pegantes, limpiadores que desmejoran el nivel salud de sus integrantes.

La permanencia de las personas en los dos barrios que generalmente supera un año, da evidencia que existe la suficiente oportunidad para entablar la relaciones de cercanía que construyen este tipo de capital.

Lo anterior de cierta manera expresa un grado de segregación y marginación de las personas por cuanto sus oportunidades se reducen a las aprovechables en el vecindario cercano principalmente, reduciendo la posibilidad de acumular activo como los de capital social de lazos débiles, en la mayoría de las familias del barrio.

Así mismo de los empleos de los que dependen en el barrio se evidencia que la posibilidad acceder a un empleo que mejore su nivel de vida y le brinde el acceso otros círculos sociales como ser empleado del gobierno es muy reducida.

De igual manera la relación de la tenencia de vivienda es muy cerca entre arriendo y propiedad directa, lo que demuestra un número significativo de hogares que no tienen un activo básico fundamental y que su nivel de riesgo es mucho mayor.

Aunado a lo anterior se marca que existe una gran porcentaje de familias con la mitad del stock de capital social cualquiera que fuese la clase, debido a un porcentaje significativo de familias que carecen de uno de los conyugues.

Del apartado que señala el capital humano, en el se ve el grado significativamente bajo de cualificación y de cierta forma la limitada capacidad para hacerlo debido a que es un proceso progresivo. La presencia de personas profesionales tan reducida en la familia contrasta en relación al porcentaje de niños que asisten a la escuela. Ello se ve que la acumulación de formación intelectual se frena luego de superado el colegio. De la conservación de la salud y del recurso humano disponible a su implementación y uso si se guarda un mejor balance sin embargo esto no es muy alentador si se piensa que el principal atributo del capital humano

se da en relación a lo que sabe hacer y es por esto que se tasa el precio en el mercado de trabajo.

En cuanto al capital de recursos físicos el balance se circunscribe más a lo relacionado con la vivienda ya que no queda en muchas dimensiones como se verá más a fondo en el siguiente capítulo que gran parte del capital de trabajo es obsoleto y totalmente depreciado en la mayoría de los casos. Así mismo el nivel de ahorro no supera el 5% potencial, ello quiere decir que sería esto en lo que está en capacidad de destinar como ahorro para contenciones o con destinación específica.

Finalmente y haciendo alusión a algunas barreras específicas como pasivos sociales relevantes para una medida concreta, se determina que las limitaciones permanentes y los embarazos tempranos poseen un nivel alto en los barrios hecho que limita fuertemente la acumulación y fragmenta en mayor medida los ingresos producto del uso del capital que posee cada familia afectada.

Así pues para concluir se puede establecer que territorialmente una lectura de cada una de las comunidades se encuentran en un alto grado de desventaja por el stock de capital y recursos con los que cuenta frente a una estructura de oportunidades que no privilegia ni la acumulación de activos potenciales, ni corresponde con los recursos con los que cuenta a la mano. Por consiguiente se ve el grado alto de vulnerabilidad ante los cambios a causa de la escasa diversificación de activos, el volumen y aun las cederías de acumulación de activos que retribuyan un mayor bienestar a estas comunidades.

A paso seguido se explicará como de los recursos con los que cuentan los hogares de Villa Rosa y Cabecera de Llano, configuran una estrategia con los recursos con los que cuenta de manera que entre la desventaja y la carencia de

posibilidades le permita sobrevivir, privilegiándose en esta estrategia el trabajo y el lugar de vivienda como recursos fundamentales al respecto.

3.6. LAS UDP COMO UNA ESTRATEGIA FRENTE A LA VULNERABILIDAD Y LA DEFICIENCIA DE ACTIVOS

En los dos anteriores capítulos se utilizó el enfoque AVEO y las propuestas teóricas de Razeto y Coraggio para hacer un análisis empírico de las condiciones locales y territoriales en las que aparecen las UDP, al tiempo que se estableció una hipótesis al rededor de la naturaleza que esconden estas pequeñas actividades productivas domésticas en dos barrios como casos de estudio producto del trabajo de campo en un proyecto de extensión universitario. Estos elementos fijan en primer media la lectura de los barrios Cabacera del Llano y Villa Rosa a través del acervo de activos de diferentes clases, fijando con ello una imagen de la diversidad y cantidad de activos de las que disponen los hogares en general de ambos barrios.

Esto permitió dar una idea del estado de vulnerabilidad en el que viven estas personas que se balancean entre un sobreviviente estado deficitario de bienestar y la pobreza crónica. Como conclusión del primer capítulo se llegó a determinar que la diversidad y stock de activos ya sea en capital social, humano o de recursos físicos y financieros son limitados y poco diversificados lo que le imprime un alto grado de vulnerabilidad a las comunidades y entre ellas a las familias a su interior.

A partir de allí se estableció que las UDP son la respuesta a condiciones territorializadas de vulnerabilidad, ya sea por la segregación y retroalimentación de un bajo nivel de capital de los hogares, como de la misma trayectoria de las familias, que reducen de la lista de recursos de las familias la categoría de activos a muchos de los bienes, contactos, conocimiento la etiqueta de factores

generadores de ingreso primordialmente. Con ello se afirma que ante la dificultad de utilizar su limitada cantidad de recursos en el mercado para generara ingresos, las familias deciden como medida de supervivencia desarrollar iniciativas estratégicas como son las UDP ya sea de calzado o de confecciones para proporcionarse el sustento de su núcleo familiar allegados que participan de la producción.

Esta realidad para los dos barrios es interpretada desde el punto de vista de Coraggio y Razeto como una estrategia de supervivencia con el fin de mantener la reproducción ampliada de la vida y el trabajo. Ello se comprueba en la lógica, estructura y funcionamiento de las UDP que no reflejan los ideales del emprendimiento y el empresarismo, sino una medida desesperada por percibir ingresos de alguna clase para familias enteras. De tal manera que las características de vulnerabilidad de los dos barrios no le deja otra opción a los hogares más que utilizar los recursos que tienen a la mano para sobrevivir, como lo es su fuerza de trabajo, recurso más importante, y su vivienda como el segundo activo en importancia, relegando al capital físicos, financiero, humano y social a un segundo plano debido a su incipiente contribución a las labres de las UDP.

Lo anterior conduce a sostener la afirmación que las UDP son una estrategia de supervivencia de algunas familias, desarrollando actividades productivas en sus hogares, que se relacionan fuertemente en su dinámica con las condiciones de vulnerabilidad y deficiencia de activos de los dos barrios, motivo por el cual estas UDP son el reflejo de una posición de desventaja social y falta de oportunidades a pesar de contar con recursos valiosos en su poder, con bajo poder adquisitivo en el mercado.

3.7. EL BAJO STOCK DE CAPITAL Y LAS UDP DE CALZADO Y CONFECCIONES

En el primer capítulo se definió lo que eran los activos, como recursos que cuentan la familias para obtener ingresos y ascender socialmente. Desde diferentes categorías de activos; Capital Social, Humano y físico y financiero, los activos configuran un portafolio de inversiones en los cuales las familias invierten dinero y tiempo para acumular más activos que propendan por mayor nivel de ingresos y por ende mayor bienestar.

Por consiguiente el estudio de los activos es al tiempo el estudio de herramientas que tienen estas dos comunidades para aprovechar las oportunidades que mejoren sus desventaja social y su bienestar, capitalizando un mayor nivel de ingreso y la posibilidad de acceder círculos sociales en mejores condiciones.

El capital implica utilizar alguna herramienta, habilidad o cosa para acceder a oportunidades de negocio, empleo o beneficios que comúnmente no se tenían. Sin embargo, los recursos y el portafolio con el que cuentan la familias en los barrio es muy limitado en relaciona la amplitud y diversidad de activos. Si se hace un examen de la información empírica presentada en el capítulo se nota que la acumulación de capital es muy reducida, en relación por ejemplo al capital humano y social de las personas en estas comunidades.

Por demás ello trae como consecuencia que las familias no pueden acceder a oportunidades de empleo o en el mejor de los casos acceder pero remunerados de manera muy precaria que no modifica sustancialmente las condiciones iniciales de desventaja social. Este hecho se puede deber a que el nivel de calificación que tiene la mayor parte del núcleo familiar no supera el nivel de estudio de básica vocacional, al tiempo que el mercado demanda cuando menos para un gran

número de casos la formación universitaria o una carrera tecnología. Al tiempo la limitante de la edad restringe los trabajos a los que las personas pueden acceder.

Ahora si se examina el lugar donde trabajan las personas y a que se dedican se encuentran rápidamente que la mayor parte de las personas trabajan por cuenta propia y en sectores cercano a la vivienda o en la misma vivienda que habitan. El caso de las UDP es más que ilustrativo, donde personas con edades y habilidades que no encuentran un precio aceptable o no tiene mercado en la demanda de trabajo, se dedican a producir artículos para cubrir los que serian el no mercado, o mercados que no son rentables para empresas formales, en el caso del calzado plazas y pueblos cercanos al área metropolitana de Bucaramanga

De la misma manera, si se cuenta con un pequeño capital inicial y algo de habilidad o la persona que permitan hacer contacto con la red de empresas que utilizan pequeños ensambladores de ropa para llevar a cabo su producción, es posible que UDP terminen produciendo o ensamblando conjuntos de ropa a destajo. En este punto se reflejan diferentes estrategias a diferentes necesidades, en tanto la producción de calzado involucra un tipo y la producción de confecciones configura otro.

Al tiempo y si se efectúa una comparación entre lo que es un empleado particular y una empresa propiamente dicha como dos extremos a los cuales puede tender los integrantes de las UDP, en cuanto a la modalidad de obtención de ingresos. Se diría que las UDP de confecciones esta más cercana a ser un empleado de una fabrica y las UDP a la de una empresa por cuanto relaciona todas las labores necesarias para lograr productos terminados, a diferencia del ensamble a destajo que realiza la maquila de confecciones.

Ello permite desvirtuar la afirmación de que estas actividades productivas son una empresa o es un esfuerzo consiente por crear una empresa y desarrollarla. Como

se vio en todos los casos de las UDP, el tiempo que se lleva produciendo en este tipo de gestión de la producción, lógica y características generalmente supera los 5 años. Ello lleva a preguntarse del porque no han posibilitado a las personas que conforman la producción a pequeña escala un mejor estadio de bienestar y satisfacción.

La respuesta es que las UDP son la contingencia a los hechos, y su dinámica y crecimiento está siempre circunscrito a los procesos de la desventaja social causada por la deficiencia de activos, que sume a la comunidad en precarias condiciones de vulnerabilidad social. Por consiguiente las UDP es el uso de los recursos que se tienen a la mano, para tratar de aprovechar alguna oportunidad en el mercado, que no cuenta con los activos necesarios para el desarrollo de una emprendimiento convencional, al no contar no con el capital humano, sabiendo de contabilidad, economía, algo de leyes y demás; capital social, por cuanto no están conectados con la red de distribuidores y compradores más adecuados; El capital físico y financiero, al producir en el hogar en un pequeño espacio, con escasa, depreciada o nula maquinaria, sin tecnología y en pocos volúmenes.

En este punto de la explicación surge la idea que desvirtúa que este tipo de actividades se la pueden catalogar como emprendimiento o como empresarismo, y esto es comprensible en la cuando se contextualiza la lógica, las características y el funcionamiento de las unidades productivas a la dinámica de las vulnerabilidades y el escaso capital con que cuentas estas familias en los barrios de estudio.

Como se vio en el primer capítulo los hogares de estas zonas se caracterizan por tener un bajo capital social, principalmente concentrado en relaciones sociales del ámbito cercano, eso quiere decir que la principal fuente del capital humano corresponde a personas del vecindario o sobre el mismo estrato social. Bajo nivel de capital humano debido a que de las personas que han tenido algún tipo de

cualificación profesional es en proporción un número reducido frente a los que no, hablando de los integrantes de la misma familia. Así mismo el porcentaje de personas que tienen que sostener el total de las personas es de solo un 30 a 40%, ello significa que cada persona que trabaja debe mantener a la vez a dos personas más.

Junto con ello, el acervo de capital físico muestra que el porcentaje de personas que tiene casa, no es un gran número ya que una proporción significativa de personas viven en arriendo, y los que poseen maquinas estas estan completamente despreciadas y la capacidad de ahorro no supera el 5% de los ingresos no superiores a dos salarios mínimos.

Frente a esto, las personas en los dos barrios recurren a lo que tiene a mano y es su fuerza de trabajo, conocimiento en un campo específico de producción (calzado y confecciones), y al activo de relevancia estratégica para la mayoría de estrategias posibles de formular, su casa. Así la producción a pequeña escala, con escaso capital, con muy poco nivel tecnológico, de bajo poder de negociación, con imposibilidad de diferenciar su producto terminan apelando a la manufactura de artículos de calzados o de confeccionar prendas como la manera de aprovechar el conocimiento, un escaso capital de trabajo y su vivienda como únicos recursos a la mano con los cuales trabajar.

Por consiguiente las posibilidades de crecimiento y desarrollo de estas UPD hacia una empresa propiamente dicha esta mediada por la condiciones económicas y acumulación de activos de las familias que realizan la producción en las UDP. Ya que las posibilidades de crecimiento y formalización dependen del conocimiento sobre labores empresariales, los contactos de proveedores y compradores que no se tiene, de capital financiero que es muy limitado, de la inversión en tecnología y curva de aprendizaje sobre la producción que toma tiempo y dinero obtener, y finalmente de la capacidad y la intensidad de los dueños de las UDP para

conformar y llevar a cabo una actividad productiva en el sentido de una empresa convencional de la economía

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Antes de entrar en materia se ratifica como se menciono desde su inicio que las condiciones sobre las que se desarrollan estas UDP no son de tipo totalizadas en el espacio, en la medida que no existen lugares idénticos y que por el contrario se desarrollan en medio de la alta complejidad propio de cada territorio y de cada sociedad donde esencialmente se responde a un orden preestablecido e histórico, a una cultura y unos patrones de comportamiento de tipo socioeconómico e institucional; propio de cada territorio.

En el estudio que se realizo con la población de los barrios Villa rosa de Bucaramanga y de Cabecera del Llano se evidencio una característica en general que sin duda las aqueja. Y es que, si ser incluido significa tener un empleo legalmente reconocido ó pertenecer dentro de la formalidad, entonces con vehemencia se afirma que la clase trabajadora de estos dos barrios han sido excluidas respecto del mercado laboral y de sus relaciones estables y formales en el área metropolitana de Bucaramanga.

Como reacción de la anterior afirmación; se han venido desarrollando diversas actividades asi como estrategias “cuenta propismo”, que les permita hacer frente a una constante lucha de supervivencia. Las unidades domesticas de producción UDP se han convertido en una estrategia de supervivencia en la medida que les ha permitido potencializar al máximo sus escasos activos (fuerza de trabajo, vivienda, gastos de desplazamiento), en su afán de evitar empeorar la situación económica de cada una de las familias participantes de estas unidades productivas.

Ahora, desde el momento en que surgen estas Unidades Domesticas de Producción UDP, se desarrollan en medio de unas condiciones discriminadoras e implícitas ya que parten de la no posesión de un fondo de riqueza, de tal manera que les permita la reproducción por un periodo significativo sin una correspondiente degradación de las condiciones de vida. Así bajo estas circunstancias de limitaciones, precariedades y sin posibilidades de acumulación comienzan a competir en desventaja frente al mercado, desvirtuando tajantemente cualquier comparación que se les quiera hacer con el nombre de microempresas o emprendimiento por que no lo son.

Se puede establecer entonces que las UDP no son una opción económica rentable para las familias en Cabecera del Llano de Piedecuesta y Villa Rosa en el norte de Bucaramanga, por cuanto estas son una estrategia contingente a las dificultades por acumular y diversificar activos que le permitan a provechar la estructura de oportunidades del mercado y el estado.

En general las condiciones económicas analizadas en estos dos barrios se caracterizan por un profundo déficit de activos (maquinaria y equipo de bajo rendimiento), lo cual limita el rendimiento de la producción siguiente. Esto generalmente se da de manera monótona y repetitiva impidiéndoles alcanzar mejores niveles de productividad, terminando en si en un círculo vicioso del cual pareciera nunca podrán salir.

Con ello el surgimiento y características de las UDP están íntimamente ligados a las condiciones de desventaja social que se pudo establecer territorialmente en cada uno de los barrios, así como a sus propias trayectorias familiares. Lo que desvirtúa la noción relacionada con que estas son una modalidad de emprendimiento y empresarismo.

En estos términos, la producción en las UDP es una estrategia de supervivencia con el propósito de mantener la reproducción ampliada de la vida y el trabajo, que se basa en el portafolio de recursos y las necesidades que cada familia tiene, recurriendo principalmente a su recurso más abundante e importante, el trabajo, y al físico de mayor relevancia su lugar de habitación.

Con estos elementos se puede sostener el porqué de la perdurabilidad de actividades productivas en las mismas condiciones e iguales características, y del porque del insistente mantenimiento de las UDP, aun a pesar de no representar una forma efectiva de mejorar las condiciones de desventaja y vulnerabilidad social en las que se encuentran las familias que crean estas pequeñas unidades.

En el campo de las recomendaciones se puede decir que no existe una política pública dirigida hacia estas Unidades Domesticas de Producción. El abandono del estado y desinterés de las instituciones, ONGs, el gobierno por prestarles apoyo mediante, asistencia técnica y acompañamiento así como la incapacidad de generarles espacios de apertura de mercados, suelen ser el sentir general de los organizadores de esas unidades. Las oportunidades en múltiples dimensiones pueden llegar a resultar relativamente fácil (capacitación integral, fortalecimiento de capital social comunitario, apoyo institucional, cadenas de negocio, acompañamiento e inventario permanente, integración e invitación a redes comerciales, ferias del calzado), cuando se tiene el interés y el apoyo de los diferentes organismos y entidades del gobierno. El dialogo y las promesa se da solo en momentos de fervor electoral, pasado esto todo sigue igual.

Los bajos niveles de capital social comunitario en estos barrios les impiden alcanzar metas compartidas y acuerdos políticos estratégicos en pro del desarrollo en conjunto del barrio y de cada uno. La disyuntiva siempre gira entre lo particular y lo comunitario. Si se tiene en cuenta las condiciones de pobreza y necesidades que deben resolverse a diario en las familias de estos barrios, para muchos de

ellos no justifican la disposición a trabajar en conjunto más cuando el incierto beneficio no se da en el corto plazo, sumado a ello lo desgastante que representa llegar a un acuerdo colectivo y los problemas que se puedan generar producto de los desacuerdos. Ahora los pocos que deciden tomar partida colectiva siempre no dejan por pretender un beneficio particular que en cierta medida es entendible en las condiciones de pobreza que se viven a diario. Como asegura Robert Putman el capital social que caracteriza a este tipo de comunidades pobres no es más que un capital social de tipo individual, que es utilizado generalmente para beneficios egoístas e individuales, (favores, préstamos, intercambio), todo en busca del bien particular del producto de necesidades inmediatas a soluciones inmediatas. El argot popular pareciera ser de “salvase quien pueda”.

Por otra parte las recomendaciones giran en torno a la propuesta por el mismo enfoque AVEO, que es propender por aumentar el stock y diversidad de activos familiares, de manera que las personas en la comunidad sean capaces de aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado, el estado o la sociedad.

Seria por ejemplo aumentar el capital social acercando esas comunidades a otros círculos sociales, de forma que propicie la acumulación de capital social de las débiles, mediante por ejemplo infraestructura de servicios en estos barrios de forma que rompa las condiciones de segregación y guetificación que se marca en las comunidades, con construcciones icónicas que brinden servicios de masivo uso para la ciudad. Una megabiblioteca con recuperación de espacio y seguridad por ejemplo.

Los bajos niveles de educación asociados a la pobreza resulta una de las condenas dificultades más difíciles a superar por la población de estos barrios, sin duda la falta de mejores oportunidades laborales están directamente relacionadas con los niveles de educación. Producto de ello, una pobreza generalizada los excluye de mejores oportunidades laborales. Es por esto que posibilitar

educación de calidad y gran escala, atacando al tiempo a los factores que minan la acumulación incremental y continuada de capital humano de esas comunidades; entre ellas la necesidad económica, la baja calidad educativa de los niveles más tempranos de formación, como la escuela y el colegio son entre las medidas más fuertes y de mayor impacto a emplear en estos barrios.

Y en general una estrategia que potencie los recursos que tienen, permitiendo que las familias y las personas puedan llevar sus recursos al mercado y pueda por ello aprovechar sus oportunidades, ya que si la estrategia no ronda en este sentido perdurara el asistencialismo infructuoso que no permitirá a la larga remediar el problema, e incluso lo puede agravar.

5. BIBLIOGRAFIA

ALBURQUERQUE, Francisco: *Cambio Tecnológico, Globalización y Desarrollo Económico Local*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Instituto de Economía y Geografía, Madrid, 1998.

ARTEAGA, Catalina. Pobreza y estrategias familiares; debates y reflexiones, Revista Mad. Nº 17, Universidad de Chile, septiembre del 2007.

ASCHER, François. Los Nuevos Principios del Urbanismo: el fin de las ciudades no está a la orden del día. 2nda ed. Madrid. Alianza Editorial.2004.

BARRERA, Luz Marina y VILLAMIZAR, Olga. Aspectos socioculturales que afectan la convivencia en viviendas tipo bifamiliar del ICT en Bucaramanga. Estudio de los asentamientos Villa Rosa y Villa Helena del ICT en Bucaramanga y Propuesta de Intervención de trabajo social. Universidad Industrial de Santander. Facultad de Ciencias Humanas y Educación. Departamento de Ciencias Sociales. 1987.

BM, Informe 2000/2001, Lucha contra la pobreza, 2001, ediciones mundi-prensa

BOISIER, Sergio. Desarrollo territorial y descentralización. El desarrollo en el lugar y en las manos de la gente. Eure, Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago 2004.

BOZZANO, Horacio. Territorios reales, territorios pensados, territorios posibles: aportes para una teoría territorial del ambiente. Espacio. Argentina. 2000.

CASAS, José M. Inferencia Estadística para Administración y Economía. Centro de Estudios Ramón Areces.

CEPAL., Vulnerabilidad sociodemográfica: viejos y nuevos riesgos para comunidades, hogares y personas, Brasilia, Brasil, 6 al 10 de mayo de 2002, pág.

CEPAL., Vulnerabilidad sociodemográfica: viejos y nuevos riesgos para comunidades, hogares y personas, Brasilia, Brasil, 6 al 10 de mayo de 2002, pág.

CEPAL.Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Oficina de Montevideo, Montevideo, Uruguay, 1999.

CEPAL. Naciones Unidas Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe – Cuadernos de la Cepal. La Ciudad Inclusiva. <http://www.eclac.org/>

CORAGGIO, José L. Economía Urbana: la perspectiva popular. 2nda ed. Quito. Abya-Yala. 1998.

CORAGGIO, José L. La gente o el capital: Desarrollo local y economía del trabajo. Buenos Aires. Espacio, 2000.

CORAGGIO, José L. De la emergencia a la estrategia: Mas allá del “alivio de la pobreza” Bueno Aires: Espacio, 2004

CORAGGIO, José L. Unidades Domesticas. [En línea]. Disponible en <http://www.riless.org/conceptos.shtml?AA_SL_Session=e8a7b3b0e8a1886dc5db680adc77068a&x=25832>

CORAGGIO, José L. Que significa parar de la economía popular a la economía del trabajo. Cambridge University Press. New York. [En línea]. Disponible

<<http://www.fase.org.br/projetos/vitrine/admin/Upload/1/File/Proposta98/coraggio98.pdf> en

CORAGGIO, J Luis. Economía del trabajo: una alternativa racional a la incertidumbre. Centro de Desarrollo y Planificación Regional (Cedeplar), 6-7 Diciembre 2001, en Belo Horizonte, Brasil. [En línea]. Disponible en <<http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/Laeconomad eltrabajoBH3.doc.pdf>>

CORAGGIO, José L. La construcción de una economía popular: vía para el desarrollo humano. Papeles del CEAAL Nro. 5, Santiago, 1993. Santiago de Chile. [En línea]. Disponible en <<http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/RAZETOAR T.pdf>>

DANE, CONCEPTOS UTILIZADOS POR LA ENCUESTA NACIONAL DE HOGARES, FEBRERO 20 DEL 2009. Disponible en: <http://suamox03.dane.gov.co:7778/imgcurso/mettran/documento4.html>

DANE. Manual del Encuestador. Etapa de Estructura 2008. Encuesta de Micro-establecimientos. Dirección de Metodología y Producción Estadística. DIMPE. Febrero de 2009. Disponible en: www.dane.gov.co

DANE. Metodología de la Encuesta Nacional de Hogares (ENH). Conceptos utilizados por la ENH. Disponible en: <http://suamox03.dane.gov.co:7778/imgcurso/mettran/documento5.html>

DE Mattos, Carlos. Transformaciones de las ciudades latinoamericanas: ¿Impactos de la globalización? en *EURE* (Santiago de Chile) Vol. XXVIII, N° 85. 1998.

ESTADOS UNIDOS. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, BID. Informe 2008, ¿Los de Afuera? , Patrones cambiantes de exclusión en América latina y el Caribe

ESPAÑA. UNIVERSIDAD DE VIGO, Departamento de Economía Aplicada. Documento de Trabajo 0406 Ciudades y globalización en la Nueva Geografía Económica

FIGUEROA, Adolfo. La Sociedad Sigma: una teoría del desarrollo económico. Lima. Fondo de Cultura Económica del Perú. 2003.

FILGUEIRA, Carlos H. Estructura de oportunidades y vulnerabilidad social aproximaciones conceptuales recientes, CIESU, 2001.

GARAY Luis y RODRIGUEZ Adriana. Exclusión e inequidad. Vías para un cambio constructivo. Theologica Xaveriana. Bogotá, 2007.

GARRIDO, Luis Y GIL Enrique (EDS). Estrategias familiares, Alianza editorial, Madrid 1993.

GARRIDO, Luis Y GIL Enrique (EDS). Estrategias familiares, Alianza editorial, Madrid 1993..

GOLOVANEVSKY, Laura. Vulnerabilidad Social: una Propuesta para su Medición en Argentina. Revista de Economía y Estadística - Vol. XLV - N° 2 - (2007).

KAZTMAN Rubén (coordinador). Activos y estructuras de oportunidades estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay, Capítulo 3, CEPAL en Montevideo, 1a. edición, julio de 1999.

GUERRERO, Amado y FUENTES, Anyella Compiladores. Desarrollo Regional, Globalización y Competitividad: Cátedra Low Maus. marzo 2008, división de publicaciones UIS, Bucaramanga.

HARVEY, David. El Derecho a la Ciudad. [en línea]. Disponible en <
<http://blog.levante-emv.com/angostohojaslibres/category/exclusion/>>

KAZTMAN, Rubén. “Activos y Estructuras de Oportunidades: estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay”, KAZTMAN, Rubén. “Activos y Estructuras de Oportunidades: estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay”, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Oficina de Montevideo, Montevideo, Uruguay, 1999.

KAZTMAN, Rubén., *et al.* Vulnerabilidad activos, y exclusión social en Argentina y Uruguay, OIT, primera impresión Chile 1999.

KAZTMAN, Rubén. Marco conceptual sobre activos, vulnerabilidad y estructura de oportunidades. CEPAL en Montevideo, Abril de 1999.

KAZTMAN, Rubén Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social, CEPAL.

KAZTMAN, Rubén. Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social, Serie Documentos de Trabajo del IPES / Colección Aportes Conceptuales N°2, Universidad Católica del Uruguay, 2000.

MADOERY, Oscar. Otro desarrollo: el cambio desde las ciudades y las regiones. Buenos Aires: UNSAM EDITA, 2008

MADOERY, Oscar y VAZQUEZ Barquero, Antonio (eds.), Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local. Editorial Homo Sapiens, Rosario, 2001.

MANOSALVA, Hilda. Historia del barrio Cabecera del Llano de Piedecuesta. Centro de Enseñanza Desescolarizada. Universidad Santo Tomás. 1994.

MANOSALVA, María H. Historia de barrio Cabecera del Llano del Municipio de Piedecuesta, Tesis para optar al título de Historiadora, U. Santo tomas. Bucaramanga. 1994..

MOSER, Caroline. "The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies."World Development 26:1 (January), p.1-19.

MENDICOA, Gloria y VENERANDA, Luciana. Exclusión y Marginación Social: nuevas perspectivas para su estudio. Buenos Aires. Espacio. 1999.

MONTAÑEZ, Gustavo., et al. Espacio y Territorios: Razón, pasión e imaginación. Bogotá. Universidad Nacional de Colombia. 2001.

PNUD. Informe sobre Desarrollo Humano 2006. Publicado para el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Más allá de la escasez: Poder, pobreza y la crisis mundial del agua.

PUTNAM, Robert D. Para Hacer Que La Democracia Funcione: La experiencia italiana en descentralización administrativa. Editorial Galac, Caracas Venezuela. Primera edición en castellano. 1994.

RAZETO, Luis., *et al.* Las Organizaciones Económicas Populares: la experiencia de las nuevas organizaciones económicas populares en Chile. Situación y perspectivas. Academia de Humanismo Cristiano. Santiago. 1983.

RAZETO, Luis. Sobre el Futuro de los talleres de trabajo y las microempresas.1994. Santiago de Chile. [en línea]. Disponible en <<http://www.luisrazeto.net/content/sobre-el-futuro-de-los-talleres-de-trabajo-y-las-microempresas>>

RAZETO, Luis. <<http://www.luisrazeto.net/content/sobre-el-futuro-de-los-talleres-de-trabajo-y-las-microempresas>>

SAGONE, Miguel Ángel (coordinador). Vulnerabilidad social: hacia un enfoque pro activo de la seguridad social en Guatemala, RENASES, Guatemala, pág. 15

TELLEZ, Rafael. Desarrollo Regional: Territorios, espacios y lugares. Universidad Industrial de Santander. Bucaramanga.2006

TELLEZ, Rafael. Desarrollo social alternativo: Un desafío. Universidad Industrial de Santander. Bucaramanga.

UE. Unión Europea. Metodologías de Evaluación. Encuestas de cuestionarios. Disponible en:
http://ec.europa.eu/europeaid/evaluation/methodology/tools/too_qst_how_qst_es.htm

VERDERA, Francisco. La pobreza en el Perú: un análisis de sus causas y de las políticas para enfrentarla. Lima: IEP, 2007. (Serie Análisis Económico, 24). P. 34.

VILLAR, Olga. Ciudades y globalización en la nueva geografía económica. Universidad de Vigo. España 2004

ANEXOS

GENERALIDADES DE LA ENCUESTA DE CARACTERIZACION TECNICO-PRODUCTIVA DE LAS UNIDADES DOMESTICAS DE PRODUCCION DE LAS COMUNIDADES DE VILLA ROSA Y CABECERA DEL LLANO

La muestra se encontró basándose en la homogeneidad de la población a encuestar. Según la información de los barrios las familias que viven al interior de los barrios guardan una cierta similitud, dado que no son visibles grandes diferencias sociales, culturales o económicas al interior de los barrios. El estrato socioeconómico es el mismo en todo el barrio, guardan un origen similar, los ingresos según indagaciones previas parecen corresponder a un mismo nivel económico, los servicios públicos son pagados a los mismos precios y las viviendas bifamiliares o unifamiliares y su estado guardan una estrecha paridad debido a que todas son construidas para la misma época, con los mismos materiales y eran ofrecidas a personas que cumplieran ciertas características y requisitos básicos¹¹¹.

Así pues, el muestreo a realizar en los dos barrios cada uno con características homogéneas a su interior, y no muy disimiles entre sí, será estimado por medio del método de muestreo aleatorio simple. Por consiguiente para estimar la muestra se tomó la fórmula de población finita con N conocida, que es la siguiente:

¹¹¹ Según el DANE la similitud se determina así: Estado de la construcción; B) tipo de construcción; c) forma de urbanización; d) conexión con servicios públicos; e) ubicación de las viviendas; f) disponibilidad de vías; g) uso compartido de los servicios públicos y h) número de hogares por vivienda.

$$n = Z_{\alpha}^2 \frac{N \cdot p \cdot q}{i^2(N-1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

n: tamaño de la muestra

N: tamaño de la población (Villa Rosa: 1776; Cabecera del Llano: 1105).

Z: valor correspondiente a la distribución de Gauss. 1.75 para ambos casos.

p: prevalencia esperada del parámetro a evaluar. Se toma 0.5 pues el parámetro es desconocido.

q: 1-p. Para ambos casos 0.5.

i: error que prevé cometer. Para ambos casos el error permitido es de 0.08.

Realizando los cálculos se obtiene que para Villa Rosa la muestra arroja un total de 112 viviendas a encuestar. Y para Cabecera del Llano arroja un total de 108 viviendas a encuestar.

CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA POBLACIÓN DE LOS BARRIOS CABECERA DEL LLANO DE PIEDECUESTA Y VILLA ROSA DE BUCARAMANGA.																													
			Encuesta No. _____																										
A. INFORMACIÓN GENERAL / LOCALIZACIÓN (Basica)																													
1. Nombre: _____	2. Sexo	<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; text-align: center;">Femenino</td> <td style="width: 20px; text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Masculino</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Femenino	<input type="checkbox"/>	Masculino	<input type="checkbox"/>	3. Sector: _____																						
Femenino	<input type="checkbox"/>																												
Masculino	<input type="checkbox"/>																												
4. Direccion: _____			5. Manzana: _____																										
			6. Telefono _____																										
Nota: todas la preguntas se marcan con una X.																													
B. INFORMACIÓN DE VIVIENDA (Basica)																													
7. La vivienda que ocupa actualmente el hogar es:		8. ¿Hace cuanto tiempo habita la vivienda?																											
<table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"><input type="checkbox"/></td><td>Propia</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Arriendo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Otro</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>¿Cuál? _____</td></tr> </table>		<input type="checkbox"/>	Propia	<input type="checkbox"/>	Arriendo	<input type="checkbox"/>	Otro	<input type="checkbox"/>	¿Cuál? _____	<table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"><input type="checkbox"/></td><td>1 a 3 meses</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>3 a 6 meses</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>6 meses a 1 año</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>1 a 2 años</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>2 a 5 años</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>mas de 5 años</td></tr> </table>		<input type="checkbox"/>	1 a 3 meses	<input type="checkbox"/>	3 a 6 meses	<input type="checkbox"/>	6 meses a 1 año	<input type="checkbox"/>	1 a 2 años	<input type="checkbox"/>	2 a 5 años	<input type="checkbox"/>	mas de 5 años						
<input type="checkbox"/>	Propia																												
<input type="checkbox"/>	Arriendo																												
<input type="checkbox"/>	Otro																												
<input type="checkbox"/>	¿Cuál? _____																												
<input type="checkbox"/>	1 a 3 meses																												
<input type="checkbox"/>	3 a 6 meses																												
<input type="checkbox"/>	6 meses a 1 año																												
<input type="checkbox"/>	1 a 2 años																												
<input type="checkbox"/>	2 a 5 años																												
<input type="checkbox"/>	mas de 5 años																												
9. ¿Con cuáles de los siguientes servicios públicos o privados, cuenta la vivienda?		10. ¿Promedio de personas por habitación?																											
<table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"><input type="checkbox"/></td><td>Gas Natural</td><td style="width: 20px;"><input type="checkbox"/></td><td>Teléfono Fijo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Energía eléctrica</td><td><input type="checkbox"/></td><td>Teléfono Celular</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Acueducto</td><td><input type="checkbox"/></td><td>Internet</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Alcantarillado</td><td><input type="checkbox"/></td><td>TV por suscripción</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Recolección de Basuras</td><td><input type="checkbox"/></td><td>Otra _____</td></tr> </table>		<input type="checkbox"/>	Gas Natural	<input type="checkbox"/>	Teléfono Fijo	<input type="checkbox"/>	Energía eléctrica	<input type="checkbox"/>	Teléfono Celular	<input type="checkbox"/>	Acueducto	<input type="checkbox"/>	Internet	<input type="checkbox"/>	Alcantarillado	<input type="checkbox"/>	TV por suscripción	<input type="checkbox"/>	Recolección de Basuras	<input type="checkbox"/>	Otra _____	<table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"><input type="checkbox"/></td><td>1 a 2 personas</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>3 a 4 personas</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>más de 4 personas</td></tr> </table>		<input type="checkbox"/>	1 a 2 personas	<input type="checkbox"/>	3 a 4 personas	<input type="checkbox"/>	más de 4 personas
<input type="checkbox"/>	Gas Natural	<input type="checkbox"/>	Teléfono Fijo																										
<input type="checkbox"/>	Energía eléctrica	<input type="checkbox"/>	Teléfono Celular																										
<input type="checkbox"/>	Acueducto	<input type="checkbox"/>	Internet																										
<input type="checkbox"/>	Alcantarillado	<input type="checkbox"/>	TV por suscripción																										
<input type="checkbox"/>	Recolección de Basuras	<input type="checkbox"/>	Otra _____																										
<input type="checkbox"/>	1 a 2 personas																												
<input type="checkbox"/>	3 a 4 personas																												
<input type="checkbox"/>	más de 4 personas																												
11. ¿Cuál es el uso de la vivienda?		12. Si produce en el hogar: ¿Qué espacios de la vivienda utiliza para la producción?																											
<table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"><input type="checkbox"/></td><td>Habitacional</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Unidad productiva</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Mixta: Unidad domestica de producción</td></tr> </table>		<input type="checkbox"/>	Habitacional	<input type="checkbox"/>	Unidad productiva	<input type="checkbox"/>	Mixta: Unidad domestica de producción	<table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"><input type="checkbox"/></td><td>Sala</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Comedor</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>habitacion (es)</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Patio</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Primera planta</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>No aplica</td></tr> </table>		<input type="checkbox"/>	Sala	<input type="checkbox"/>	Comedor	<input type="checkbox"/>	habitacion (es)	<input type="checkbox"/>	Patio	<input type="checkbox"/>	Primera planta	<input type="checkbox"/>	No aplica								
<input type="checkbox"/>	Habitacional																												
<input type="checkbox"/>	Unidad productiva																												
<input type="checkbox"/>	Mixta: Unidad domestica de producción																												
<input type="checkbox"/>	Sala																												
<input type="checkbox"/>	Comedor																												
<input type="checkbox"/>	habitacion (es)																												
<input type="checkbox"/>	Patio																												
<input type="checkbox"/>	Primera planta																												
<input type="checkbox"/>	No aplica																												
13. Su vivienda presenta grietas (G), fracturas (F), humedades (H) en:																													
<table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 20px;"></th> <th style="width: 20px;">G</th> <th style="width: 20px;">F</th> <th style="width: 20px;">H</th> </tr> <tr><td>Paredes</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Techo</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Pisos</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Ninguno</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> </table>			G	F	H	Paredes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Techo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Pisos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ninguno	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<div style="border: 1px solid black; min-height: 40px;">Observaciones generales:</div>							
	G	F	H																										
Paredes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																										
Techo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																										
Pisos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																										
Ninguno	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																										
14. ¿Los materiales de la Vivienda son?																													
Los pisos	Paredes	Techo																											
<table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"><input type="checkbox"/></td><td>Tierra</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Cemento</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Baldosa</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Ceramica</td></tr> </table>	<input type="checkbox"/>	Tierra	<input type="checkbox"/>	Cemento	<input type="checkbox"/>	Baldosa	<input type="checkbox"/>	Ceramica	<table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"><input type="checkbox"/></td><td>Tapia pizada</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Ladrillo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Prefabricada</td></tr> </table>	<input type="checkbox"/>	Tapia pizada	<input type="checkbox"/>	Ladrillo	<input type="checkbox"/>	Prefabricada	<table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"><input type="checkbox"/></td><td>Teja de eternit</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Lamina de zinc</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Placa</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Prefabricada</td></tr> </table>		<input type="checkbox"/>	Teja de eternit	<input type="checkbox"/>	Lamina de zinc	<input type="checkbox"/>	Placa	<input type="checkbox"/>	Prefabricada				
<input type="checkbox"/>	Tierra																												
<input type="checkbox"/>	Cemento																												
<input type="checkbox"/>	Baldosa																												
<input type="checkbox"/>	Ceramica																												
<input type="checkbox"/>	Tapia pizada																												
<input type="checkbox"/>	Ladrillo																												
<input type="checkbox"/>	Prefabricada																												
<input type="checkbox"/>	Teja de eternit																												
<input type="checkbox"/>	Lamina de zinc																												
<input type="checkbox"/>	Placa																												
<input type="checkbox"/>	Prefabricada																												

C. INFORMACIÓN SOCIO-ECONÓMICA (Basica)					
15. Responsable(s) del Sustento del Hogar: (vive en el hogar V, no vive en el hogar NV)			16. ¿Los ingresos que recibe el hogar son fijos?		
	V	NV		V	NV
Padre			Tio(a)		
Madre			Abuelo(a)		
Hijo(a)			Otros: _____		

	Si
	No
	NS/NR

C. INFORMACIÓN SOCIO-ECONÓMICA (Basica)	
17. ¿Si sus ingresos no son fijos de que depende su cuantia?	18. ¿Cuál es el ingreso promedio mensual del Hogar?

	Menos de un salario Mensual Minimo Legal Vigente
	Un Salario Minimo Legal Vigente
	De Uno a Dos Salarios Minimicos Legales Vigentes
	Mas de dos Salarios Minimicos Legales Vigentes
	Mas de tres Salarios Minimicos Legales Vigentes

19. En porcentaje los ingresos son destinados para:

	Alimentación	Gastos del hogar	Vestido y calzado	Educación	Salud	Recreación	Ahorro
0%-5%							
5,1%-10%							
10,1%-15%							
15,1%-20%							
20,1%-25%							
25,1%-30%							
30,1%-35%							
35,1%-40%							
40,1%-45%							
45,1%-50%							
50,1%-55%							
55,1%-60%							
60,1%-65%							
65,1%-70%							

<p>20. ¿Quiénes conforman el Hogar? *</p> <p>Miembro: 1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> <p>4. _____</p> <p>5. _____</p> <p>6. _____</p> <p>7. _____</p> <p>8. _____</p>	<p>*(los miembros de la familia se establecen en relacion a quien da el sustento del hogar, ejm si es el padre; esposa, hija 1, hija 2 {ordenadas de mayor a menor tanto los hijos, hijas, nietos, hermanos o sobrinos}, luego los nietos, padre(s), hermanos, sobrinos y por ultimo cuñados, nueras y demás pertenecientes al hogar. Si quien da el sustento no vive en el hogar tomar al padre, luego la madre o hermano-pariente mayor que está a cargo)</p>
--	---

21. Edad:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0 a 6 años										
7 a 12 años										
13 a 18 años										
19 a 24 años										
25 a 30 años										
31 a 36 años										
37 a 42 años										
43 a 48 años										
49 a 54 años										
55 a 60 años										
61 a 66 años										
Mayor a 66 años										
C. INFORMACIÓN SOCIO-ECONÓMICA (Básica)										
22. ¿Sabe Leer y Escribir?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Si										
No										
Con Dificultad										
23. Grado de Educación:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Primaria incompleta										
Primaria completa										
Secundaria incompleta										
Secundaria completa										
Tecnológica incompleta										
Tecnológica completa										
Profesional incompleta										
Profesional completa										
Postgrados										
Ninguno										
Otros										
24. ¿Estudia Actualmente en un Establecimiento Educativo?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Si										
No										
NS/NR										
25. ¿ Se encuentra Trabajando Actualmente?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Si										
No										
NS/NR										
26. ¿Cuál es su principal fuente de ingresos?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cuenta propia (actividades informales)										
Empleado particular (empleado con relacion laboral)										
Empleado del gobierno										
Patrón o empleador										
Empleado doméstico										
*Es productor de _____										
Otro _____										

*Si es afirmativo o también responder la sección solo para productores

26. ¿Cuál es su principal fuente de ingresos?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	*Si es afirmativo también responder la sección solo para productores	
Cuenta propia (actividades informales)												
Empleado particular (empleado con relacion laboral)												
Empleado del gobierno												
Patrón o empleador												
Empleado doméstico												
*Es productor de _____												
Otro _____												
27. Lugar donde se localiza su principal fuente de ingresos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Hogar												
En el mismo sector donde vive												
Otro sector del barrio												
En otro barrio _____												
Otro municipio _____												
28. Sufre de algun tipo de discapacidad pemanente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Moverse o caminar												
Usar sus brazos o manos												
Ver, a pesar de usar lentes o gafas												
Oír, aún con aparatos especiales												
Hablar												
Entender o aprender												
Relacionarse con los demás por problemas mentales o emocionales												
Bañarse, vestirse, alimentarse por si mismo												
29. Ha estado enfermo en el ultimo mes de:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Enfermedades gastrointestinales												
Respiratorias												
Cutaneas												
Ninguna												
30. ¿Que tipo de Afiliación a Seguridad Social en Salud tiene?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
E. P. S												
SISBEN												
Régimen Especial (policia, fuerzas militares, ecopetrol o magisterio)												
Ninguna												

31. De las mujeres entre 12 y 17 años		32. De las mujeres entre 15 y 49 años	
¿Cuántas tuvieron hijos nacidos vivos en el hogar?		¿Cuál es el número de hijos fallecidos?	
<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	1
<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	2
<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	3
<input type="checkbox"/>	mas de 3	<input type="checkbox"/>	mas de 3
<input type="checkbox"/>	ninguna	<input type="checkbox"/>	ninguna

D. SOLO PARA PRODUCTORES

33. ¿Cuál es el principal motivo para optar por una actividad productiva?

<input type="checkbox"/>	Necesidad económica
<input type="checkbox"/>	Flexibilidad del horario
<input type="checkbox"/>	Independencia
<input type="checkbox"/>	Por tradicion familiar
<input type="checkbox"/>	Iniciativa empresarial

34. ¿Cuál es la fecha desde la cual realiza la actividad productiva en el hogar?

<input type="checkbox"/>	0 a 6 meses
<input type="checkbox"/>	6 meses a 1 año
<input type="checkbox"/>	1 año a 2 años
<input type="checkbox"/>	2 años a 5 años
<input type="checkbox"/>	mas 5 años

35. ¿Regularmente cuántos días a la semana trabaja?

<input type="checkbox"/>	1 día a la semana
<input type="checkbox"/>	1 a 3 días a la semana
<input type="checkbox"/>	3 a 5 días a la semana
<input type="checkbox"/>	5 a 7 días a la semana

36. ¿Horas de trabajo diario?

<input type="checkbox"/>	0 a 4 horas diarias
<input type="checkbox"/>	4 a 8 horas
<input type="checkbox"/>	6 a 10 horas
<input type="checkbox"/>	10 a 12 horas
<input type="checkbox"/>	mas de 12 horas

37. ¿Existe alguna vinculacion formal o contractual al interior de su unidad domestica productiva?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>
NS/NR	<input type="checkbox"/>

38. ¿Hace parte de algun tipo de asociación relacionado con su actividad productiva?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>
NS/NR	<input type="checkbox"/>

39. ¿Ha tenido la posibilidad de acceder a creditos para el finaciamineto de su actividad?

NS/NR	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>
No*	<input type="checkbox"/>

*(de ser esta su respuesta responda la pregunta 40) |

40. ¿Por qué?

<input type="checkbox"/>	Exceso de tramites
<input type="checkbox"/>	No cumple con los requisitos
<input type="checkbox"/>	Altas tasas de interes
<input type="checkbox"/>	Falta de informacion
<input type="checkbox"/>	Algun tipo de discriminacion
<input type="checkbox"/>	¿Cual? _____
<input type="checkbox"/>	No lo ha necesitado

E. PRINCIPALES PROBLEMAS AMBIENTALES

41. ¿Su sector, manzana o casa esta afectada por algun problema ambiental?

<input type="checkbox"/>	Deslizamientos
<input type="checkbox"/>	Erosion
<input type="checkbox"/>	Inundaciones
<input type="checkbox"/>	Otro _____
<input type="checkbox"/>	Ninguna

42. ¿Su sector, manzana o casa esta afectada por algun tipo de contaminacion?

<input type="checkbox"/>	Basuras
<input type="checkbox"/>	Olores
<input type="checkbox"/>	Humo
<input type="checkbox"/>	Ruido
<input type="checkbox"/>	Otro _____
<input type="checkbox"/>	Ninguna

E. PRINCIPALES PROBLEMAS AMBIENTALES

43. De las condiciones de vulnerabilidad ¿Cuál tiene cerca?

<input type="checkbox"/>	Vias en mal estado o bloqueadas
<input type="checkbox"/>	Conexiones en mal estado (electricas, alcantarillado gas)
<input type="checkbox"/>	Interrupciones o racionamientos de los servicios

44. ¿En su hogar se realiza algún tipo de tratamiento a los residuos sólidos?

<input type="checkbox"/>	Recicla
<input type="checkbox"/>	Procesa
<input type="checkbox"/>	Reutiliza
<input type="checkbox"/>	Ningun tipo de tratamiento

Firma del encuestador _____

c.c. _____