

Revista GESTIÓN Y REGIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

<http://biblioteca.ucp.edu.co/OJS/index.php/gestionyregion>

CONSEJO SUPERIOR

Monseñor Rigoberto Corredor Bermúdez
Pbro. Álvaro Eduardo Betancur Jiménez
Pbro. Behitman Alberto Céspedes de los Ríos
Pbro. Rubén Darío Jaramillo Montoya
Pbro. Jhon Fredy Franco Delgado
Javier Morales López
Bernardo Gil Jaramillo
Juan Carlos Muñoz Montaño
José Fredy Aristizábal

RECTOR

Pbro. Álvaro Eduardo Betancur Jiménez

DIRECTOR REVISTA

Nelson Londoño Pineda

COMITÉ EDITORIAL

Mg. Samuel López Castaño
Mg. Jaime Montoya Ferrer
Mg. Mario Alberto Gaviria Ríos
Mg. Armando Antonio Gil Ospina
Mg. Juan Pablo Saldarriaga Muñoz
Mg. Lucía Ruiz Granada

COMITÉ CIENTÍFICO

Bs. Remberto Rhenals Monterrosa
Universidad de Antioquia
Dr. Sergio Javier Jasso Villazul
Universidad Nacional Autónoma de México
Mg. Juan Carlos López Díez
Universidad Eafit
Mg. Alberto Mayor Mora
Universidad Nacional- Bogotá
Dra. Cecilia Maya Ochoa
Universidad Eafit
Mg. Enrique Millán Mejía
Asociación Nacional de empresarios de Colombia
ANDI Seccional Risaralda - Quindío
Dr. William Ariel Sarache Castro
Universidad Nacional seccional Manizales.
Dr. Francisco López Gallego
Universidad EAFIT

ASESOR EDITORIAL

Judith Gómez Gómez

COORDINACIÓN EDITORIAL

Mg. Jaime Montoya Ferrer

LECTOR DE ESTILO

Lic. Johanny Olave Arias

REVISIÓN DE TEXTOS EN INGLÉS

Juan Alejandro Vásquez

FOTOGRAFÍA

Jaime Montoya Ferrer
Judith Gómez Gómez

DISEÑO DE LA PORTADA

D.G. Gabriel Flórez Ríos

DISEÑO E IMPRESIÓN

Graficas Buda S.A.S.
Calle 15 N° 6-23 PBX: 3357235 - Pereira

ÁRBITROS DEL PRESENTE NÚMERO

Marco Antonio Aguilera Prado
Andrés Arias Pineda
Sandra Vélez Granada
Mario Alberto Gaviria Ríos
Juan Carlos López Díez
Álvaro Eduardo Salazar González
Lucía Ruiz Granada
Fredy Becerra Rodríguez

freaa
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

13

ENERO-JUNIO 2012

ISSN 1900-9771

ISSN 2216-1139 (electrónica)



Universidad
CATÓLICA
de Pereira

<http://www.ucp.edu.co>
A.A. 2435

GESTIÓN Y REGIÓN No. 13

Una publicación de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Católica de Pereira.

Revista indexada, incorporada en el Sistema Nacional de Indexación de Publicaciones Científicas y Tecnológicas Colombianas. Índice Bibliográfico Nacional Publindex de Colciencias, clasificada en categoría C (actualización octubre 2010).

La Revista Gestión y Región está admitida en:
Índice de Publicaciones Seriadas Científicas y Tecnológicas (PUBLINDEX Categoría C)

ISSN 1900-9771
ISSN 2216-1139 (electrónica)

Impreso en Colombia - Printed in Colombia

GRÁFICAS BUDA S.A.S.
Calle 15 No. 6-23 Tel: 335 7235
Pereira - Colombia

© Reservados todos los derechos de autor.

Pereira, Colombia

Contenido

C

EDITORIAL	5
DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE EFICIENCIA TÉCNICA DE LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE ENERGÍA ELÉCTRICA EN COLOMBIA (2004-2010) <i>Leidy Johana Calvo Ocampo</i> <i>Juan Pablo Saldarriaga Muñoz</i>	7
MERCADO LABORAL RURAL: REFLEXIONES DESDE LA ECONOMÍA CAFETERA <i>Oscar Arango Gaviria</i>	29
PAPEL DE LOS DIRIGENTES EMPRESARIALES EN LA CREACIÓN DE RISARALDA <i>Jaime Montoya Ferrer</i>	51
DETERMINANTES DE LA ELECCIÓN TURÍSTICA: UN ESTUDIO DE CASO PARA RISARALDA <i>Adriana Romero Villanueva</i> <i>Yohana Salazar Gutiérrez</i> <i>Margalida Murillo Lozano</i>	71
RESPONSABILIDAD SOCIAL DE CADENAS DE SUMINISTRO <i>Eduardo Arturo Cruz Trejos</i> <i>Alexander Alberto Correa Espinal</i> <i>Juan Miguel Cogollo Flórez</i>	89
DECISIONES FINANCIERAS Y OFERTA DEL BANCO SANTANDER COLOMBIA S.A. <i>Gloria Stella Salazar Yepes</i> <i>Jenny Patricia Franco González</i>	107
LA CULTURA MATERIAL CAFETERA <i>Yaffa Nahir I. Gómez Barrer</i>	129
NUESTROS REPOSITARIOS INSTITUCIONALES	146
POLÍTICAS DE LA REVISTA	147

Editorial

La revista *gestión y región* se complace de entregar esta nueva edición, que contiene siete artículos en diferentes campos del conocimiento entrelazados por el eje central y el objetivo de comprender y aportar insumos para la reflexión sobre el tema regional y local.

Se inicia con el estudio sobre la determinación del nivel de eficiencia técnica en las empresas distribuidoras de energía en Colombia. Por medio de estimaciones de funciones de distancia estocástica, se permiten calcular los niveles de eficiencia. Se reconoce que los factores de deficiencia son de carácter técnico y se manifiestan en el desempeño en la producción, esta condición de ineficiencia se traduce en incrementos de las tarifas para el consumidor y en las limitaciones para la calidad en la prestación de servicios.

El segundo artículo sobre el mercado laboral rural, en el contexto de la economía cafetera, aporta elementos pertinentes para comprender las diferencias entre el empleo urbano y rural, muy especialmente el empleo asociado a la economía cafetera, en el cual advierte el autor un horizonte complejo y de dificultades que exigen cambios importantes en el comportamiento del mercado mundial. El café colombiano puede participar de manera positiva y creciente en este mercado, recuperando hectáreas que antes estuvieron sembradas con este cultivo; renovando cafetales; mejorando los procesos de fertilización y desplegando nuevas estrategias para la misma. Las perspectivas negativas también ponen de presente que este mercado cafetero ha estado sometido a condiciones de especulación de los precios, los impactos de tipo ambiental y los problemas asociados con el control fitosanitario del cultivo, que disminuye el crecimiento y eleva los costos de producción. El mercado laboral cafetero ha sido un factor importante para el desarrollo y bienestar de las comunidades rurales. En este artículo, el autor plantea algunas recomendaciones esenciales para mantener dicho aporte, e incluso mejorar las condiciones de desarrollo humano de los trabajadores.

Con el propósito de comprender y estudiar la región, se presenta un artículo sobre el tema de la separación del departamento de Caldas. En el artículo se trata de comprender las razones históricas que motivan y estimulan el proceso de separación y desmembración de Caldas para la conformación de tres entidades territoriales. El artículo se centra en el análisis del papel que juegan los sectores empresariales y político en el proceso de la separación. Se concluye que las motivaciones de los dirigentes económicos y empresariales que promovieron y alimentaron la gesta de separación se sustentaron, no tanto en las observaciones frente al centralismo sino a la posibilidad de construir y de consolidar un proyecto económico y empresarial para la región, ideal que se verá limitado por la agitada participación de los actores políticos.

Un tema de gran importancia para la región es el de turismo que hace ha incluido en todos los planes de desarrollo como un sector vital y de enorme potencial para el desarrollo regional. Este artículo: *Determinantes de la elección turística: un estudio*

de caso para Risaralda, es un aporte esencial para comprender la naturaleza de la elección de los destinos turísticos en el departamento. A su vez el estudio permitió densificar el perfil del turista que viaja por el departamento, la forma como el turista organiza su viaje, las preferencias en sus destinos y las modalidades de acompañamiento en la elección del destino. Este estudio aporta elementos para un sector que ha construido sus posibilidades competitivas desde una visión intuitiva.

El artículo que sigue en el orden de nuestra edición, se refiere al tema de responsabilidad social en las cadenas de suministro, que inicia con una revisión crítica del concepto. El autor aborda el concepto y su relación con las cadenas de suministro en el que se reconoce que el tema ha sido aplicado en general a las grandes empresas, a los mecanismos usados por ellas para exigirles la adopción de prácticas de responsabilidad social a sus proveedores. Los estudios sobre RSCS en cadenas de suministro de pequeñas y medianas empresas son escasos y recientes. El autor considera esta carencia como una oportunidad para adelantar estudio es en este campo de la responsabilidad social en cadenas de suministro de pequeña escala.

El tema financiero se hace presente con el artículo sobre decisiones financieras y oferta del Banco Santander, que pretende establecer la relación entre las ofertas financieras de las entidades y las demandas o necesidades de financiación que demandan las empresas. Se estudia el conjunto de ofertas de financiación y los portafolios de servicios financieros que le permiten a sus clientes una variedad importante de modalidades y tasas de interés. La oferta de estos servicios se constituye en variables claves para elevar la capacidad competitiva de las empresas locales.

Cerramos nuestra edición con un aporte muy interesante sobre la cultura material cafetera, este artículo es un resultado de investigación que permite identificar y analizar los objetos y las prácticas culturales que le asignan el significado, valoración y representación que tiene el objeto al interior de la vida cotidiana, en el contexto social y geográfico que se ha denominado como paisaje cultural cafetero. Con una orientación etnográfica que permite comprender las valoraciones humanas sobre los objetos se pudo establecer las profundas dinámicas que permite incorporar objetos nuevos que conviven y se fundan con las prácticas tradicionales ampliando la riqueza de la cultura y del paisaje cultural.

La recursividad y la habilidad manual contribuyen a la elaboración de objetos que obedecen a creencias y tradiciones (cruz de mayo), a responder a necesidades propias de su entorno o como elementos ornamentales y utilitarios para su hogar, es necesario ampliar los procesos de capacitación para que los jóvenes de estas comunidades conserven sus tradiciones y habilidades y las mejoren logrando una mayor capacidad comercial y competitiva.

Esta variedad de temas sobre la región le permiten a la Facultad de Ciencias Económicas y administrativas y a la Universidad Católica de Pereira, cumplir el objetivo central de ampliar el conocimiento sobre la región, sus dinámicas de desarrollo y sus perspectivas. Esta labor es imposible realizarla sin el apoyo de los autores y de los evaluadores que en forma diligente han permitido esta nueva edición. Expresamos nuestro agradecimiento para todos los colaboradores y los lectores de la Revista Gestión y Región.



Altar Día de los Muertos - Ciudad de México

*Determinación del nivel de eficiencia
técnica de las empresas distribuidoras
de energía eléctrica en Colombia
(2004-2010)*

SÍNTESIS

El objetivo del presente trabajo es determinar la eficiencia técnica de las empresas distribuidoras de energía en Colombia, en el periodo 2004-2010, por medio de la estimación de funciones de distancia estocástica orientadas a los productos. Los resultados muestran que el promedio de eficiencia de estas empresas es de 73%; sin embargo, se presentan ineficiencias de carácter técnico, evidenciadas por las diferencias del desempeño de las empresas con respecto a la frontera ideal de producción; también se encontró que las variables ambientales influyen en el desempeño de las empresas.

DESCRIPTORES: Eficiencia, Distribución de energía, Funciones de distancia.

Clasificación JEL: C13, C23, D24, L33, L94, R15

ABSTRACT

The aim of this paper is to determine the technical efficiency of energy distribution companies in Colombia in the period 2004-2010, through estimating stochastic distance functions that are product oriented. The results show that the average efficiency of these companies is of 73%; however, there are technical inefficiencies, highlighted by the performance differences of the companies regarding the ideal production frontier. It was also found that the environmental variables have influence in the performance of company.

DESCRIPTORS: Efficiency, Power Distribution, Distance functions.

JEL Classification: C13, C23, D24, L33, L94, R15

*Determinación del nivel de eficiencia técnica de las empresas distribuidoras de energía eléctrica en Colombia (2004-2010)*¹



Leidy Johana Calvo Ocampo²
Juan Pablo Saldarriaga Muñoz³

Technical efficiency level determination of energy distributors in Colombia (2004-2010)

Primera versión recibida: 17 de enero de 2012. Versión final aprobada el 19 de abril de 2012

Para citar este artículo: Calvo Ocampo, Leidy J., Saldarriaga Muñoz, Juan P. (2012). "Determinación del nivel de eficiencia técnica de las empresas distribuidoras de energía eléctrica en Colombia (2004-2010)". En: Gestión y Región N.º. 13 (Enero-Junio, 2012); pp. 7-28.

1. INTRODUCCIÓN

El sector de servicios públicos en Colombia sufrió cambios estructurales a partir de 1990, debido a las reformas en materia de privatización que comenzaron a manifestarse. Antes de estas reformas, predominaban las empresas estatales e inversiones de carácter público, una total participación del estado y en ocasiones no había neutralidad en decisiones sobre la fijación de tarifas y cobertura. A pesar de estos cambios y debido a las características de monopolio natural que presentan las empresas de distribución de energía eléctrica a nivel local, persisten problemas de ineficiencia, asociados con costos fiscales y sociales, que impactan directamente al consumidor por incrementos en tarifas, deficiencia en cobertura y calidad del servicio, y la imposibilidad de tener otras opciones de elección, los cuales conllevan al deterioro del bienestar social.

Según Carrington, Coelli y Groom (2002, p.192) las empresas que suministran este servicio pueden explotar dicho poder monopolístico y fijar precios por encima de los costos mínimos; para contrarrestar la explotación de este poder, se hace necesaria la regulación por parte del estado para establecer incentivos a favor del mejoramiento de la eficiencia y la determinación de los precios. En este sentido, se crea en Colombia la Comisión de Regulación de Energía y Gas (CREG) mediante la Ley 143 de 1994, la cual permite mayores niveles de inversión nacional y extranjera; asimismo, busca incentivar la competencia y la desintegración vertical de las diferentes actividades del sector.

1 *Este trabajo es resultado del proyecto de investigación de Leidy Johana Calvo Ocampo, para optar al título de Economista de la Universidad Católica de Pereira. Una primera versión de la revisión de literatura y marco teórico fue publicado en la revista Graftas disciplinares Núm. 19, bajo el título "Eficiencia de las empresas distribuidoras de energía eléctrica en Colombia: 2000-2010".*

2 *Economista de la Universidad Católica de Pereira. e-mail: johana.calvo@gmail.com*

3 *Economista, Magíster en Economía de la Universidad de Antioquia. Docente de tiempo completo de la Universidad del Tolima. e-mail:jpsaldarriagam@ut.edu.co,jpsaldarriaga@gmail.com*

Además, dicha ley establece que las empresas no podrán tener más del 25% de la capacidad instalada efectiva de generación, comercialización o distribución. Las empresas constituidas con anterioridad a esta ley, pueden continuar desempeñando estas actividades simultáneamente, pero con contabilidades independientes y deben desempeñarse solo en actividades complementarias: distribución, comercialización y generación-comercialización. Sin embargo, por la naturaleza de estas actividades, en los procesos de transmisión y distribución, se siguen presentando monopolios locales, y por tanto, ineficiencias que involucran pérdidas significativas de recursos y falta de efectividad en las medidas de regulación.

Con base en lo anterior, este texto buscará responder a la pregunta: ¿Cuál fue el nivel de eficiencia técnica de las empresas de energía en Colombia en el período comprendido entre los años 2004 y 2010? La pertinencia de la pregunta radica en que la ineficiencia en el sector de energía impacta significativamente en la economía nacional en cuanto a precio y calidad, y como lo afirman Patiño, Gómez y Osorio (2010, p.67), “Medir la eficiencia es importante para que el regulador genere incentivos que estimulen la eficiencia técnica; además, la eficiencia de las empresas que distribuyen energía tiene un impacto social que se traduce en mayor cobertura y menores tarifas”.

Este documento ofrece una revisión de literatura nacional e internacional, y su principal aporte empírico radica en una actualización de la estimación de niveles de eficiencia, hasta el año 2010, dado que el último trabajo, Patiño *et al* (2010), presenta resultados hasta el 2007; este estudio, en cambio, abarca un periodo de tiempo mayor y guarda coherencia con el trabajo de Melo y Espinosa (2005), para los años 1998-2003. De manera adicional, se realiza un ejercicio de ranking de las empresas (ausente en los otros dos trabajos), que permite establecer las posiciones de los mejores y peores desempeños.

Para determinar el nivel de eficiencia técnica de estas empresas, se emplea como método las funciones de distancia estocástica y se estiman tres modelos, siguiendo a Battese y Coelli (1992) y Melo y Espinosa (2005). Como resultado, es destacable que se presentan ineficiencias significativas de carácter técnico; además, se logra determinar que las variables ambientales tienen una gran influencia en el desempeño de las empresas.

El texto consta de tres partes: la primera es un breve marco contextual en el que se realiza una revisión de la literatura; la segunda, presenta la fundamentación teórica y metodológica; y finalmente, se muestran las estimaciones, los resultados y el análisis de los mismos.

El sector eléctrico en Colombia

Según el Sistema Único de Información (SUI), en el año 2010 operaban 33 empresas de distribución de energía eléctrica con servicios de comercialización; además, cuatro de estas empresas prestaban todos los servicios: generación, transmisión, distribución y comercialización. Las empresas de distribución de energía están autorizadas por las resoluciones CREG 058 de 2008 y 189 de 2009 para distribuir electricidad a los usuarios en un sector específico. Teniendo en cuenta que existe monopolio natural por Áreas de Distribución de Energía (ADD), con el ánimo de asegurar una tarifa más cercana a la obtenida en un entorno de competencia perfecta, la CREG establece la siguiente fórmula tarifaria con una vigencia de cinco años⁴ (Resolución CREG 119 de 2007):

$$\text{Costo de Energía} = (G + T + D + PR + R + Cv) * C + Cf$$

Donde G es el Costo de producción; T es el Costo de transporte de transmisión, STN; D es el Costo de distribución, STR y SDL; PR son las Pérdidas reconocidas; Cv son los Costos variables (comercialización); C es el Consumo; y Cf son los Costos fijos (comercialización).

En el estudio sectorial de la SSPD del año 2010, se muestra que el costo de la compra de energía en el mercado mayorista representó el 39,18%; el costo por el uso del Sistema de Transmisión Nacional fue de 5,96%; el costo por uso del Sistema de Distribución, de 38,71%; el costo de comercialización, de 6,24%; las restricciones y servicios asociados a la generación representaron el 2,52%; y el costo de las pérdidas acumuladas y el plan de reducción de pérdidas no técnicas por cada operador de red, se ubicó en un 7,39%. En este sentido, la remuneración a la distribución de energía representa un valor significativo a la hora de determinar el costo de la energía, lo cual se ve reflejado en la factura.

Antecedentes internacionales y nacionales⁵

Existen diversos trabajos a nivel internacional que han abordado el tema con diferentes aproximaciones teóricas y empíricas, como tecnología de producción, función de costos o ingresos, donde se estiman los tipos de eficiencia (eficiencia técnica, asignativa y de costos)⁶. En cuanto a los métodos más usuales para estimar la frontera de producción son los paramétricos, como Frontera Estocástica (SFA) y no paramétricos, como Análisis Envolvente de Datos (DEA, por sus siglas en inglés), los cuales, como se mostrara posteriormente, tienen ventajas y desventajas, pero en términos generales, los resultados obtenidos por ambos métodos suelen ser consistentes, y muestran un orden similar de los rankings de las empresas.

⁴ Artículo 126, Ley 142 de 1994.

⁵ Una revisión más amplia de antecedentes se encuentra en Calvo (2012).

⁶ Véase la sección 4 para una definición de estos tipos de eficiencia.

Bosch, Navarro y Giovagnoli (1999) buscan determinar el grado de eficiencia técnica y asignativa del proceso de distribución de energía eléctrica de la Empresa Provincial de Energía de Santa Fe (EPESF) de Argentina, durante los años 1995-1997, para lo cual utilizan el modelo de DEA. En los resultados identifican que la ineficiencia existente es de carácter asignativa, asociada a los altos costos de los recursos empleados, particularmente trabajo, y en consecuencia, hay una carga financiera que deben soportar los consumidores asociada a esta ineficiencia, que se refleja en mayores tarifas.

Hattori (2002) y Estache, Rossi y Ruzzier (2004), estiman el nivel de eficiencia técnica en la distribución de energía eléctrica, a partir de SFA. El primero analiza empresas de Japón y Estados Unidos, para comparar qué empresas de cada país tuvieron un mayor acercamiento a la eficiencia en el periodo de 1982 a 1997; y a partir de una función de distancia orientada a los insumos, encuentra que las empresas japonesas tienen un mayor acercamiento a la eficiencia que las estadounidenses, y que las posibles ineficiencias han aumentado en el tiempo, lo que sugiere la necesidad de una mejor regulación en estos sectores; también observan durante este periodo una leve variación en la tasa anual de cambio tecnológico, lo que evidencia progreso tecnológico. El segundo estudio mide la eficiencia para 39 compañías de distribución de energía en Suramérica (23 privadas y 16 públicas), para el periodo de 1994 al 2000, y se concluye que la competencia es un criterio importante para lograr la eficiencia técnica y mejora la calidad. Por otra parte, las empresas se apropian en mayor medida de los excedentes generados por las mejoras en eficiencia, de tal manera que las ganancias logradas a través de la competencia no se trasladan al consumidor final.

Existen algunos estudios en los cuales se utilizan ambos métodos, SFA y DEA, para contrastar la consistencia⁷ de los rankings; entre estos estudios está el de Loza, Margaretic y, Romero (2003) los cuales miden la eficiencia técnica de 25 empresas de distribución de energía eléctrica en Argentina, para el periodo 1994–2001. Los autores contrastan los resultados de ambos métodos mediante un análisis de consistencia, los resultados obtenidos son satisfactorios y consistentes en el *ranking* de las mejores y peores empresas. También se halló que las medidas de eficiencia son estables en el tiempo, lo cual sugiere que no hay variación significativa de un año a otro.

Para Colombia, Melo y Espinosa (2005) y Patiño et al. (2010), miden la eficiencia técnica en el sector de distribución de energía eléctrica a partir de funciones de distancia orientadas a los productos y a los insumos, respectivamente; ambos utilizando SFA y asumiendo diferentes distribuciones para el término de error compuesto. El primer estudio incluye 20 empresas de distribución para el

7 Con respecto a la primera condición del análisis de consistencia, se deben tener medias y desviaciones estándar similares, segunda condición, que se asocia con los rankings de las empresas, se encuentra que estos son similares y finalmente, el grado de determinación de las mejores y peores empresas

periodo 1999-2003 y el segundo estudia el desempeño de 24 compañías en el periodo 2004-2007. Ambos logran identificar diferencias significativas en el desempeño de las empresas en relación con la producción óptima, evidenciando la existencia de ineficiencias y señalando, entre otras cosas, que si las empresas obtuvieran niveles de operación más eficientes, podrían mejorar sus ganancias. Además, los dos trabajos anteriormente mencionados muestran que factores exógenos, como condiciones geográficas, número de usuarios atendidos y la densidad poblacional, afectan la producción, por lo que hay empresas que se benefician de manera diferente, debido a ubicaciones privilegiadas con mejores entornos de densidad poblacional y mayores consumos. No obstante, las empresas que distan de estas condiciones muestran un mayor desgaste de insumos, lo que finalmente se manifiesta en altos niveles de ineficiencia y desutilidades.

Adicionalmente, Patiño *et al.* (2010) encuentran que no se generó cambio tecnológico en el periodo 2004-2007 y que las variables ambientales determinan la tecnología de producción; por lo tanto, el entorno tiene influencia en el desempeño administrativo de estas empresas.

Medidas de eficiencia

En la década de 1950 se propuso un concepto de eficiencia con el propósito de avanzar en el planteamiento de una definición medible de productividad, que permitiera comparar el desempeño de las empresas y mensurar las productividades de las mismas. Aunque Debreu (1951) da un concepto de eficiencia⁸, es Farrell (1957) quien propone una forma de medir la productividad a través de índices de eficiencia, empleando una aproximación empírica en el sector de la agricultura para ilustrar la relación entre insumos y productos de las empresas.

Farrell reconoce dos formas de abordar la eficiencia: la primera, contempla una relación técnica entre insumos y productos, que consiste en la obtención de la máxima producción para un nivel de insumo dado; sin embargo, aquí no se tienen en cuenta los precios de los factores. Este concepto de eficiencia técnica posteriormente toma dos orientaciones: hacia los insumos o los productos. La eficiencia técnica orientada hacia el producto, indica la máxima expansión de la curva de posibilidades de producción a partir de unos insumos fijos, y en esta se pregunta cuánto puede una empresa aumentar la producción dados unos insumos. Por su parte, la eficiencia técnica orientada a los insumos indica la minimización de éstos manteniendo un producto fijo y se pregunta cuánto puede una empresa disminuir sus insumos para un determinado producto⁹.

⁸ Debreu proporcionó una definición de eficiencia como el coeficiente de utilización de recursos (Farrell 1957, p. 254).

⁹ El producto se mide en cantidades, dado que si se habla de precios de estas cantidades, se haría alusión a una asignación orientada a insumos.

La eficiencia técnica orientada a los insumos se puede visualizar en la figura 1, en donde la isocuanta indica todas las combinaciones posibles de los insumos para una misma cantidad de producción. El punto **R**, que está por encima de la isocuanta, muestra la eficiencia técnica, mientras que el punto **Q** es ineficiente ya que requiere mayor cantidad de insumos para obtener la misma producción del punto **R**.

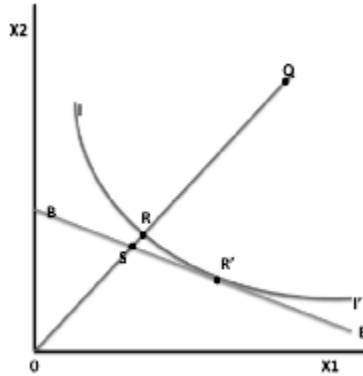


Figura 1. Eficiencia técnica y eficiencia asignativa (Farrell, 1957, p.254)

Para medir la eficiencia técnica del punto **Q** es necesario hallar el cociente entre la distancia del punto **R**, sobre la distancia del punto **0** al punto **Q**.

Farrell (1957, p.254) menciona también que cuando se tienen en cuenta los precios de los factores para una asignación óptima, surge el concepto de eficiencia de precios o asignativa. Para la representación de esta eficiencia, se introduce la recta **BB** en cuya pendiente se refleja la relación de los precios de los insumos; al tener en cuenta esta nueva recta hay un punto **R'** que es eficiente técnica y asignativamente. Es por esto que no puede existir eficiencia asignativa sin que haya una óptima producción; por consiguiente, para que una empresa sea eficiente asignativamente, primero debe ser eficiente técnicamente. El producto de la eficiencia técnica y la eficiencia asignativa conforma la eficiencia global o total. Farrell (1957, p. 255) la define como $(OR/OQ) \times (OS/OR)$. A partir de este primer concepto de la forma de medir eficiencia, surgen otros conceptos tales como eficiencia a escala y eficiencia **X**.

Función de producción

La función de producción muestra los niveles de producto que se pueden obtener mediante la combinación de unos insumos; por lo tanto, se encuentra en función de los diferentes insumos requeridos para la producción. La microeconomía enseña que una firma usa **N** insumos para la fabricación de un producto, como puede ser la maquinaria, trabajo, mano de obra, etc., como se muestra en la función (1.1):

$$q = f(X) = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \tag{1.1}$$

Donde la producción (q) está en función de los diferentes insumos. Además, sea $S = (X, q): x$ puede producir q

Las propiedades que debe cumplir la función de producción son¹⁰: q es una función de valor real, no negativa y finita es decir, que la producción es conocida y, como mínimo, es cero; si no hay insumos, no hay producción. La función debe ser creciente en cada uno de sus insumos, es decir, si hay un incremento en uno de los insumos la producción también aumentará. q es cóncava; por lo tanto, cualquier combinación de dos insumos va a generar una producción que no es menor que la producción que se obtendría al combinar, linealmente, las dos producciones iniciales.

Si se cumplen las primeras cuatro propiedades, las isocuantas no se interceptan, las funciones son convexas al origen y la tasa marginal de sustitución técnica muestra la tasa por la cual puede sustituirse x_1 por x_2 para mantener la misma producción y es representada por la pendiente de la isocuanta. Para un tratamiento más amplio, véase Coelli et al. (2005).

Funciones de distancia orientadas los Productos

Las funciones de distancia son usadas para describir la tecnología de producción de manera que sea posible medir la eficiencia y la productividad. Como mencionan Coelli et al. (2005), la definición de funciones de distancia fue introducida de forma independiente por Malmquist (1953) y Shephard (1953) y está relacionada con las fronteras de producción. Estas funciones permiten una descripción para una tecnología de producción multi-producto y multi-insumo, sin necesidad de especificar si los productores están minimizando costos o maximizando beneficios.

La función de distancia orientada al producto es definida sobre el conjunto de productos, $P(x)$, como:

$$d_o(x, q) = \min\{\delta: (q/\delta) \in P(x)\}$$

Las propiedades de la función de distancia orientada a los productos son: $d_o(x, q)$ es no-negativa en x ; es no-decreciente en q y no-creciente en x . Es linealmente homogénea en q ; es convexa en q y cuasiconvexa en x . Si q pertenece al conjunto de posibilidades de producción de x , por lo tanto si $q \in P(x)$, entonces $d_o(x, q) \leq 1$. La distancia es igual a la unidad, $d_o(x, q) = 1$, si q pertenece a la frontera del conjunto de posibilidades de producción (PPC).

10 Una extensión de esto se puede encontrar en Coelli, Prasada, O'Donnell y Battese (2005) y Kumbhakar & Lovell (2000).

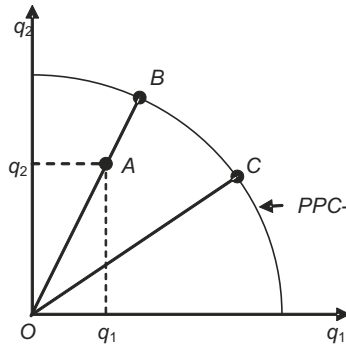


Figura 3. Función de distancia orientada a productos y conjunto de posibilidades de producción (Coelli et al., 2005, p. 48)

La figura 3 ilustra la curva de posibilidades de producción PPC-P(x), la cual relaciona una función de distancia orientada a los productos q_1 y q_2 ; por lo tanto, toda el área que se encuentra entre la frontera de posibilidades de producción (PCC-P(x)), y los ejes q_1 y q_2 corresponde al conjunto de posibilidades de producción. Así, entre más cercano esté el punto A del punto B más eficiente será la firma. Matemáticamente, esta relación se puede expresar como $\delta = \frac{OA}{OB}$. El valor de la función de distancia oscila entre 0 y 1, entre más cercano esté a uno, se encontrará más cerca del producto definido por la frontera de posibilidades de producción, de modo que si $\delta = 1$, el producto está definido sobre la curva de posibilidades de producción.

Además, si la tecnología exhibe retornos constantes a escala, la función de distancia orientada al producto es el recíproco de la función de distancia orientada a insumos (véase Coelli, et al, 2005). Dada esta última propiedad, y como lo mencionan Melo y Espinosa (2005), los resultados de eficiencia técnica orientada a insumos o a productos suelen ser similares; así entonces, las estimaciones de las funciones de distancia se realizarán orientadas a productos. A continuación se realizará una breve descripción de las fronteras estocásticas y la forma empírica de estimar las funciones de distancia.

Aproximación metodológica

Autores como Aigner y Chu (1968), Coelli *et al* (2005), Burns & Weyman (1996), Hattori (2002), Estache, Rossi y Ruzzier (2004), Filippini, Wild & Kuenzle (2001), Melo y Espinosa (2005), Patiño, Gómez, y Osorio (2010), han utilizado el método de frontera estocástica SFA, ya que se ha mostrado que este tiene ventajas respecto a otros como el Análisis Envolvente de Datos. Entre otras cosas, estos enfoques difieren en la presencia o no de un error aleatorio y en la determinación de una forma funcional.

El problema con las fronteras no paramétricas, como el caso de DEA¹¹, es que no tienen en cuenta la medida del error y otras fuentes del ruido estadístico, por lo cual los resultados pueden ir influenciados por estas perturbaciones. Otra desventaja del método DEA es que requiere de muestras grandes y datos muy completos, de modo que las muestras pequeñas son sensibles a la inclusión o exclusión de variables, más aún, por ser un método no paramétrico la aplicación de los test de hipótesis son poco factibles.

Por el contrario, SF Así incorpora el ruido estadístico y lo separa de la ineficiencia. Así mismo, las variables ambientales son más fáciles de tratar y permiten conducir pruebas de hipótesis (Coelli, Estache, Perelman y Trujillo, 2003). De manera que dadas las ventajas de la SFA, frente al DEA, el presente trabajo hallará los niveles de eficiencia a través de SFA, y este enfoque se describirá brevemente en la siguiente subsección.

Análisis de Frontera Estocástica (SFA)

Aigner, Lovell y Schmidt (1977) y Meeusen y Van den Broeck (1977), simultáneamente introducen el modelo de SFA, que parte de un modelo de frontera paramétrica determinística, impone una hipótesis de carácter distribucional a la desviación entre la frontera y la observación de la empresa, que posteriormente es estimada a través de métodos econométricos (Rodríguez, 2004). Este método permite hallar la eficiencia técnica, reconoce factores fuera de control de producción (como por ejemplo, condiciones climáticas adversas, etc.).

Aigner y Chu usan programación lineal; Afriat (1972) usa el método de máxima verosimilitud; y Richmond (1974) utiliza la técnica de mínimos cuadrados ordinarios corregidos (MOLS) (Coelli et al., 2005, p.254).

Matemáticamente, una frontera estocástica para un producto en función de n insumos, \mathbf{x} , se puede escribir como en la ecuación (2.1), en donde $f(\mathbf{x}_{1i}, \mathbf{x}_{2i}, \dots, \mathbf{x}_{ni}; \beta)$ representa la parte determinística de la frontera; \mathbf{b} es un vector de parámetros a ser estimados, \mathbf{v} es una perturbación estocástica que captura los efectos de *shocks* aleatorios propios a cada productor y u es un término de error aleatorio que representa la ineficiencia técnica¹²:

$$q_i = f(\mathbf{x}_{1i}, \mathbf{x}_{2i}, \dots, \mathbf{x}_{ni}; \beta) \exp^{v_i - u_i} \quad (2.1)$$

11 Como mencionan Rodríguez, Rossi y Ruzzier (2006), el método DEA es no estadístico y utiliza técnicas de programación lineal, no impone ninguna forma funcional, estima la frontera eficiente sin hacer ningún supuesto acerca de la forma de la distribución del término de error, las estimaciones; por lo tanto, no poseen propiedades estadísticas y la prueba de las hipótesis resulta imposible, a diferencia de los modelos paramétricos que, en general, sí lo permiten.

12 Para un tratamiento más extenso de lo expuesto en la presente sección véanse Kumbhakar & Lovell, (2000); Fried, Lovell & Schmidt (1993) y Coelli, Rao, O'donnell & Batesse (2005).

Así, la (in)eficiencia técnica orientada a productos de Farrell, TE, se puede expresar como:

$$TE_i = \frac{q_i}{f(x_{1i}, x_{2i}, \dots, x_{ni}) \exp^{v_i}} = \exp^{-u_i} \tag{2.2}$$

Específicamente, si las empresas operan con una tecnología tipo Cobb-Douglas, la frontera de producción estocástica se puede escribir como:

$$\ln q_i = \beta_0 + \sum_k \beta_k \ln x_{ki} + v_i - u_i \tag{2.3}$$

De la ecuación (2.3) se desprende que:

$$q_i = \exp(\beta_0 + \sum_k \beta_k \ln x_i) \times \exp(v_i) \times \exp(-u_i) \tag{2.4}$$

El primer componente de la ecuación (2.4) indica la parte determinística, en la cual se relacionan los insumos; la segunda parte, muestra el componente de error y el último componente está asociado con el término de ineficiencia, el cual está presidido por el signo, que indica que la ineficiencia afecta negativamente a la función.

A modo de ejemplo

En el ejemplo ilustrado en la figura 4 y extraído de Coelli et al (2005), se gráfica la relación insumo-producto de dos firmas, **A** y **B**, donde el componente determinístico muestra la existencia de disminución de rendimientos a escala. Los valores de producción están medidos en el eje vertical y los insumos en el eje horizontal; por lo tanto, x_A indica el nivel de insumos que usa la firma **A**, para producir q_A , y x_B muestra el nivel de insumos que usa la firma **B**, para producir q_B . En caso de que no existan efectos de ineficiencia, entonces u_A y u_B son cero:

$$q^*_{A} = \exp(\beta_0 + \beta_1 \ln x_A + v_A) \quad \text{y} \quad q^*_{B} = \exp(\beta_0 + \beta_1 \ln x_B + v_B) \tag{2.5}$$

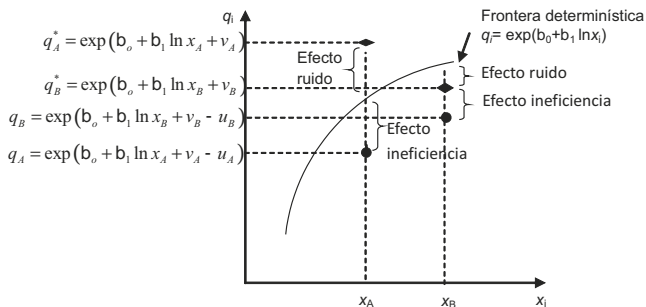


Figura 4. Producción Frontera Estocástica (Coelliet al., 2005, p.244)

La figura 4 ilustra que la producción de la firma A está por encima de la parte determinística de la frontera de producción, porque el efecto del ruido es positivo ($V_A > 0$). Así mismo, se señala que la producción de la empresa A está por debajo de la parte determinística de la frontera, debido a que la suma del ruido estocástico y la ineficiencia tienen efectos negativos ($V_A - U_A < 0$).

Específicamente, la frontera de producción tiende a ser distribuida sobre y por debajo de la parte determinística de la frontera. En efecto, solo puede estar por encima de la parte determinística de la frontera cuando el efecto del ruido es positivo y más grande que el efecto de ineficiencia ($q_i > \exp(x_i'\beta)$, si $\epsilon_i \equiv v_i - u_i > 0$)

$$ET_i = \frac{q_i}{\exp(x_i'\beta + v_i)} = \frac{\exp(x_i'\beta + v_i - u_i)}{\exp(x_i'\beta + v_i)} = \exp(-u_i). \quad (2.6)$$

La ecuación 2,6 corresponde al cociente de eficiencia técnica orientada al producto; estas medidas toman valores entre cero y uno, en donde una firma i es más eficiente en la medida que ET sea igual a uno, es decir $q_i = \exp(x_i'\beta + v_i)$

Funciones de Distancia

Siguiendo a Coelli y Perelman (2000), Melo y Espinosa (2005) y Patiño, Gómez y Osorio (2010) y Greene (1993), en la función de distancia se puede utilizar una forma translog dado que es flexible y permite imposición de homogeneidad (Coelli y Perelman, 2000, en Melo y Espinosa, 2005, p 26), la cual puede escribirse así:

$$\ln D_{it} = a_0 + \sum_{m=1}^M \hat{a}_m \ln q_{mit} + \frac{1}{2} \sum_{m=1}^M \sum_{n=1}^M \hat{a}_{mn} \ln q_{mit} \ln q_{nit} + \sum_{k=1}^K \hat{a}_k b_k \ln x_{kit} + \frac{1}{2} \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^K \hat{a}_{kj} b_{kj} \ln x_{kit} \ln x_{jit} + \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^M \hat{a}_{km} d_{km} \ln x_{kit} \ln q_{mit} + v_{it} \quad (2.7)$$

Donde, $i = 1, 2, \dots, N$, es el número de empresas; $t = 1, 2, \dots, T$, el número de períodos; $m = 1, 2, \dots, M$, representa los M productos de la empresa; y $k = 1, 2, \dots, K$, los K insumos.

Con el objetivo de garantizar las condiciones de homogeneidad y simetría, se requiere imponer las siguientes restricciones:

$$\sum_{k=1}^K \hat{a}_k b_k = 1 \quad ; \quad \sum_{j=1}^K \hat{a}_{kj} b_{kj} = 0 \quad \sum_{m=1}^M \hat{a}_{km} d_{km} = 0 \quad (2.8)$$

Si se cumple la primer condición en (2.8) y todos β_{ki} y δ_{km} son iguales a cero, la función de producción *translog* se transforma en una *Cobb Douglas* con rendimientos constantes a escala. Para la Simetría, se debe cumplir que:

$$\alpha_{mn} = \alpha_{nm} \beta_{kj} = \beta_{jk}$$

Según Lovellet al. (1994, en Patiño, et al., 2010) las restricciones de homogeneidad implican:

$$D(x, \lambda q) = \lambda D(x, q)$$

Por lo tanto, podemos escribir la función *translog* (ecuación 2.7), con $\lambda = \frac{1}{qM}$, así:

$$\ln \frac{\partial D_{it}}{\partial q_{Mit}} = a_0 + \sum_{m=1}^{M-1} a_m \ln \frac{\partial q_{mit}}{\partial q_{Mit}} + \frac{1}{2} \sum_{m=1}^{M-1} \sum_{n=1}^{M-1} a_{mn} \ln \frac{\partial q_{mit}}{\partial q_{Mit}} \ln \frac{\partial q_{nit}}{\partial q_{Mit}} + \sum_{k=1}^K b_k \ln x_{kit} + \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^K b_{kj} \ln x_{kit} \ln x_{jit} + \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^{M-1} d_{km} \ln x_{kit} \ln \frac{\partial q_{mit}}{\partial q_{Mit}} + v_{it} \tag{2.9}$$

A fin de hacer la anterior ecuación estimable, la podemos reescribir así:

$$-\ln q_{Mit} = a_0 + \sum_{m=1}^{M-1} a_m \ln \frac{\partial q_{mit}}{\partial q_{Mit}} + \frac{1}{2} \sum_{m=1}^{M-1} \sum_{n=1}^{M-1} a_{mn} \ln \frac{\partial q_{mit}}{\partial q_{Mit}} \ln \frac{\partial q_{nit}}{\partial q_{Mit}} + \sum_{k=1}^K b_k \ln x_{kit} + \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^K b_{kj} \ln x_{kit} \ln x_{jit} + \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^{M-1} d_{km} \ln x_{kit} \ln \frac{\partial q_{mit}}{\partial q_{Mit}} + v_{it} - u_{it} \tag{2.10}$$

En donde U_{it} es el $\ln(D_i)$ y puede ser interpretado como el término de error que representa la ineficiencia, el cual -entre otras cosas- refleja la diferencia entre el dato observado y los puntos predichos de la función estimada. A modo de ejemplo, podemos escribir la función *translog* para dos insumos y dos productos, que servirá de base para las estimaciones posteriores:

$$-\ln q_{2it} = a_0 + a_1 \ln \frac{\partial q_{1it}}{\partial q_{2it}} + a_{11} \frac{1}{2} \ln \frac{\partial q_{1it}}{\partial q_{2it}} \ln \frac{\partial q_{1it}}{\partial q_{2it}} + b_1 \ln x_{1it} + b_2 \ln x_{2it} + b_{11} \frac{1}{2} [\ln x_{1it}]^2 + b_{12} \ln x_{1it} \ln x_{2it} + b_{22} \frac{1}{2} [\ln x_{2it}]^2 + d_{11} \ln x_{1it} \ln \frac{\partial q_{1it}}{\partial q_{2it}} + d_{21} \ln x_{2it} \ln \frac{\partial q_{1it}}{\partial q_{2it}} + v_{it} - u_{it} \tag{2.11}$$

Adicionándole las variables ambientales, queda ¹³:

$$-\ln q_{2it} = a_0 + a_1 \ln \frac{\partial q_{1it}}{\partial q_{2it}} + a_{11} \frac{1}{2} \ln \frac{\partial q_{1it}}{\partial q_{2it}} \ln \frac{\partial q_{1it}}{\partial q_{2it}} + b_1 \ln x_{1it} + b_2 \ln x_{2it} + b_{11} \frac{1}{2} [\ln x_{1it}]^2 + b_{12} \ln x_{1it} \ln x_{2it} + b_{22} \frac{1}{2} [\ln x_{2it}]^2 + d_{11} \ln x_{1it} \ln \frac{\partial q_{1it}}{\partial q_{2it}} + d_{21} \ln x_{2it} \ln \frac{\partial q_{1it}}{\partial q_{2it}} + q_1 \ln z_{1it} + q_2 \ln z_{2it} + u_{it} - u_{it} \tag{2.12}$$

¹³ Véase Kumbhakary Lovell (2000) para el tratamiento de las variables ambientales.

Datos y estimaciones

De acuerdo con la literatura estudiada previamente, se puede resaltar que las variables más utilizadas como proxy de los productos, a fin de explicar la eficiencia técnica de las empresas distribuidoras de energía, son las ventas en Mwh ó GWh en sectores residenciales y no residenciales; y como variables explicativas: Capacidad de transformación, longitud de red y número de empleados (Insumos). Estos trabajos en su mayoría adicionan variables ambientales: densidad de consumo, densidad de clientes y estructura de mercado.

Para lo concerniente a este trabajo, la ecuación a estimar es la (2.12) y en donde q_2 son las ventas al sector residencial; q_1 son las ventas al sector no residencial; x_1 es el número de empleados; x_2 es la longitud de red; z_1 es la densidad de consumidores residenciales y z_2 es la densidad de consumidores no residenciales. La función de distancia es estimada a partir de un panel de 23 empresas de distribución de energía eléctrica, durante el periodo 2004 a 2010. Gran parte de la información se recolectó del Sistema Único de Información (SUI) de la SSPD, y de datos publicados por Ministerio de Minas y Energía (MME). Con respecto a la variable ambiental, esta es calculada a partir de las ventas totales en relación con el número de usuarios.

La tabla 1 muestra que la mayor parte del consumo es residencial, al igual que el número de suscriptores, el promedio de empleados de las empresas distribuidoras de energía corresponde a 558, y el promedio del costo salarial durante el periodo estudiado es de 19.527'966.170; la desviación estándar es muy alta con respecto a la media; esto puede ser explicado por el tamaño de las empresas, dado que existen unas muy pequeñas, con cantidades de insumos mínimos y empresas grandes con mayores cantidades de insumos.

Variables	Observaciones	Media	Desviación estándar
Consumo Residencial (KWH)	149	675529620	1044939376
Consumo No Residencial (KWH)	141	569350540	958605325,9
Suscriptores Residenciales	149	420430	580802,0
Suscriptores No Residenciales	141	37935	57995,9
Empleados	125	558	565,5720256
Salarios + Prestaciones	125	19527966170	24041637326
km de red _n1	102	10344	10851,9
km de red _n2	101	8367	7327,0
km de red _n3	102	765	644,8
km de red _n4	102	469	502,6
Densidad del Consumo Residencial	149	1605,5	883,1
Densidad del Consumo No Residencial	141	16963,3	20669,6
Número de periodos (años)	8		
Número de empresas	23		

Tabla 1. Estadísticas descriptivas des sector (Cálculos propios, basados en SUI).

Resultados de las estimaciones

Para la estimación de los niveles de eficiencia se pueden aplicar diferentes modelos; según Melo y Espinosa (2005), pueden variar por:

- a. Las diferentes distribuciones del término de ineficiencia u_i y error v_i : (véase Coelli 2005, 252 y Greene, 2007)
- b. Los supuestos de la dinámica de la eficiencia: variante o invariante en el tiempo.
- c. El tratamiento de variables ambientales: si afectan o no la tecnología de producción.
- d. En este trabajo se asumirá una distribución *Half-Normal* para el término de error aditivo ($v_{it} - u_{it}$), en la medida en que los resultados de las estimaciones no respaldan asumir una distribución normal truncada¹⁴.

- Half-Normal $v_i \sim N[0, \sigma_v^2] \quad u_i \sim N^+ [0, \sigma_u^2]$
- Normal Truncada $v_i \sim N[0, \sigma_v^2] \quad u_i \sim N^+ [\mu, \sigma_u^2]$

Supuestos¹⁵

Modelo 1	Tecnología de producción es constante en el tiempo y no se incluyen variable ambientales (ecuación 2.11)
Modelo 2	Tecnología de producción es constante en el tiempo y las variables ambientales afectan directamente la tecnología de producción (ecuación 2.12)
Modelo 3	Supone que los niveles de eficiencia pueden variar a través del tiempo y las variables ambientales afectan directamente la tecnología de producción. (Parametrización Battese y Coelli (1992))

Tabla 2: Modelos a estimar. Fuente: elaboración propia.

Las estimaciones de los modelos en la tabla 2 se realizaron utilizando los *softwares* FRONTIER 4.1, R y Stata 12. Los resultados obtenidos se presentan en la tabla 4. Los signos de los coeficientes de insumos muestran una relación negativa entre los insumos utilizados y las ventas de energía, en donde las elasticidades parciales promedio evidencian la presencia de rendimientos decrecientes a escala¹⁶; además, los coeficientes de los términos cuadráticos respecto a los insumos también son negativos (aunque, en general, no son significativos), lo cual es coherente con los resultados arrojados por el estudio de Melo y Espinosa (2005).

¹⁴ Todas las estimaciones de los modelos estimados bajo la normal-truncada arrojan un parámetro estimado de negativo y no significativo.

¹⁵ Los modelos estimados corresponden al 1, 3 y 4 de Melo y Espinosa (2005).

¹⁶ Todas las variables en la estimación fueron normalizadas respecto a su media.

El hecho de que se evidencien rendimientos decrecientes a escala, implica que ante un incremento en la misma proporción en el número de trabajadores y en la longitud de red, la producción de energía se incrementará en una proporción menor que lo hacen los insumos, ya sea por “perdidas de energía”, ineficiencia en la utilización de los insumos o aumentos en la productividad.

Lo anterior puede indicar que un aumento de los insumos no siempre sugiere un aumento de los niveles de distribución de energía, o bien, que una mayor distribución de energía puede estar acompañada de una disminución de la cantidad de insumos utilizados, lo que mostraría incrementos en la productividad.

En cuanto a los coeficientes estimados de las variables ambientales de los modelos 2 y 3, ambos tienen signos negativos (-0.38723, -0.69904); por lo tanto, las variables ambientales influyen en el desempeño de las empresas en relación con su tecnología de producción. Como consecuencia de lo anterior y en concordancia con otras investigaciones nacionales, Melo y Espinosa (2005) y Patiño, Gómez y Osorio (2010), las empresas de distribución que cuentan con entornos más favorables, en relación con la densidad poblacional en su área de mercado y niveles de consumos más altos, pueden tener un mejor desempeño si las variables ambientales se incluyen, afectando directamente a la tecnología de producción.

Para finalizar, hay que tener en cuenta la relación, la cual en los tres casos es positiva, mostrando que un alto porcentaje en el término de error, puede ser generado por factores fuera de control de las firmas, similar a lo encontrado por Melo y Espinosa (2005).

En la tabla 3 se calculan los niveles de eficiencia técnica promedio para las diferentes empresas de distribución de energía eléctrica y se determina que estos niveles varían de acuerdo con el modelo. En este sentido, los promedios de eficiencia técnica de las empresas de distribución, obtenidos a través de los diferentes modelos, corresponden a: 53% (modelo 1), 73% (modelo 2) y 65% (modelo 3), de modo que el modelo 2 representa el mayor grado de eficiencia.

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Promedio	0.5396	0.7380	0.6587
Desviación estándar	0.2297	0.2668	0.2589
Máximo	0.9162	0.9996	0.9501
Mínimo	0.1004	0.1116	0.0958

Tabla 3: Eficiencia media. Fuente: Cálculos propios

Tomando los tres modelos, en relación con los niveles de eficiencia, la tabla 4 señala que estos niveles están entre un mínimo de 9,5% y un máximo de 99%, lo que sugiere que se pueden presentar ganancias extraordinarias, en términos de

eficiencia. En cuanto a las desviaciones estándar, se encuentra que estas oscilan entre 23% (modelo 1) y 26% (modelo 3), que en términos generales indica que hay una alta dispersión.

Por lo que se refiere al ranking de las empresas, considerando sus niveles de eficiencia, la tabla 6 muestra la posición que le corresponde a cada firma, teniendo en cuenta los tres modelos estimados¹⁷. Es importante mencionar que debido a la limitación en materia de información, para efectos del presente análisis, se excluyen a seis empresas que no cuentan con la totalidad de datos requeridos, como EPM y EDEQ., y por consiguiente esta tabla contiene información de 17 empresas.

A grandes rasgos, se logra identificar que la empresa de energía de Boyacá S.A. E.S.P. presenta el mayor índice de eficiencia, en dos modelos, seguida por la Central Eléctrica del Cauca S.A. E.S.P., cuyos promedios de eficiencia corresponden a un 85%. Por otro lado, las firmas distribuidoras que muestran los peores desempeños en el sector son la Empresa Municipal de Cali y Codensa S.A., con promedios de eficiencia de 18%.

Las tres empresas ubicadas en la parte inferior de la tabla tienen pocos datos, razón por la cual no se incluyen en el *ranking* inicial; sin embargo, se nota que la Central Eléctrica del Norte de Santander presenta un alto nivel de eficiencia (88%); por lo tanto, si fuese tenida en cuenta, representaría la empresa distribuidora de energía más eficiente.

Variable	Modelo 1			Modelo 2		Modelo 3			
	Parámetro estimado	Desviación estándar		Parámetro estimado	Desviación estándar	Parámetro estimado	Desviación estándar		
Intercepto	0.7297	0.1879	***	0.26125	0.01197	***	0.31764	0.12987	**
$\log(q_1/q_2)$	1.0742	0.2434	***	0.31281	0.17983	*	1.10174	0.15557	***
$0.5 \cdot (\log(q_1/q_2))^2$	0.0165	0.5649		0.39849	0.46997		0.38233	0.41883	
$\log(x_1)$	-0.4304	0.2182	**	-0.20111	0.02789	***	-0.26656	0.15031	*
$\log(x_2)$	-0.2688	0.1629	*	-0.49504	0.00679	***	-0.32751	0.11118	***
$0.5 \cdot (\log(x_1))^2$	-0.0662	0.2962		-0.09977	0.07688		-0.08980	0.21093	
$\log(x_1) \cdot \log(x_2)$	-0.0571	0.2664		0.02073	0.08219		0.01542	0.19321	
$0.5 \cdot (\log(x_2))^2$	-0.1033	0.2661		-0.10242	0.06128	*	-0.06002	0.18808	
$\log(x_1) \cdot \log(q_1/q_2)$	0.0657	0.3718		0.09383	0.10445		-0.10542	0.24544	
$\log(x_2) \cdot \log(q_1/q_2)$	-0.1895	0.2503		-0.08483	0.10279		0.25185	0.18235	
$\log(z_1)$				-0.38723	0.17126	**			
$\log(z_2)$				-0.69904	0.11738	***			
Intercepto							-2.24194	2.04852	
$\log(z_1)$							5.69919	2.95317	*
$\log(z_2)$							0.44907	0.87428	
s^2	1.0897	0.2162	***	0.42820	0.05401	***	1.34940	0.84402	
S_u^{22}/S_v	0.9476	0.0349	***	1.00000	0.00000	***	0.95031	0.03913	***
Log-Verosimilitud	-68.94973			-25.87364			-50.2539		

Tabla 4.: Resultados de las estimaciones. Fuente: Cálculos propios

Nota: *** significancia al 1%, ** significativa al 5% y * significativa al 10%.

17 Los resultados de los rankings no son concluyentes, dado que falta información relevante y además se omitieron empresas importantes del país, razón por la cual estos resultados requieren ser leídos con cautela.

Empresa	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	Eficiencia promedio	Coefficiente de variación	Eficiencia promedio	Coefficiente de variación	Eficiencia promedio	Coefficiente de variación
Centrales Eléctricas del Cauca S.A. E.S.P.	0.827	0.002	0.872	0.198	0.860	0.017
Empresa de Energía de Boyacá S.A. E.S.P.	0.762	0.097	0.931	0.097	0.866	0.049
Central Hidroeléctrica de Caldas S.A. E.S.P.	0.749	0.058	0.931	0.114	0.812	0.047
Compañía de Electricidad de Tuluá S.A. E.S.P.	0.714	0.087	0.888	0.132	0.782	0.079
Electrificadora del Huila S.A. E.S.P.	0.664	0.261	0.722	0.066	0.822	0.107
Centrales Eléctricas de Nariño S.A. E.S.P.	0.652	0.065	0.899	0.108	0.813	0.036
Empresa Distribuidora del Pacífico S.A. E.S.P.	0.632	0.157	0.730	0.295	0.746	0.052
Empresa de Energía de Cundinamarca S.A. E.S.P.	0.629	0.152	0.885	0.124	0.843	0.039
Electrificadora del Meta S.A. E.S.P.	0.464	0.110	0.706	0.190	0.696	0.070
Empresa de Energía del Pacífico S.A. E.S.P.	0.420	0.037	0.904	0.162	0.594	0.075
Empresa de Energía de Pereira S.A. E.S.P.	0.409	0.101	0.592	0.157	0.619	0.068
Electrificadora del Caribe S.A. E.S.P.	0.204	0.372	0.610	0.513	0.135	0.391
Codensa S.A. E.S.P.	0.150	0.685	0.173	0.179	0.229	1.232
Empresas Municipales de Cali E.I.C.E.E.S.P	0.145	0.052	0.220	0.325	0.191	0.228
Centrales Eléctricas del Norte de Santander S.A. E.S.P.	0.910		0.800		0.950	
Electrificadora de Santander S.A. E.S.P.	0.631		0.999		0.772	
Compañía Energética del Tolima S.A.E.S.P	0.270		0.612		0.513	
Total general		0.540 0.426		0.738 0.362		0.659 0.393

Tabla 5: Ranking de empresas distribuidora de energía. Fuente: Cálculos propios

Conclusiones

De la revisión de la literatura nacional e internacional se concluye que la aproximación teórica más utilizada para explicar la eficiencia en la actividad de distribución de energía eléctrica corresponde a la eficiencia técnica orientada a insumos y productos. También se encontró que los métodos más utilizados al momento de determinar la eficiencia son: fronteras determinísticas, funciones de distancia estocástica y análisis envolvente de datos. Los resultados arrojados por estos métodos suelen ser consistentes, es decir, el orden de ranking de las empresas es similar a partir de cualquiera de los métodos.

Para evaluar el desempeño de las empresas distribuidoras de energía en Colombia, durante el periodo de 2004 al 2010, se utiliza como técnica funciones de distancia estocástica, y se estiman tres modelos, los cuales difieren en la inclusión de variables ambientales y en la variación con respecto al tiempo. El primer modelo supone que la tecnología de producción es constante en el tiempo y no se incluyen variables ambientales; el segundo, supone que la tecnología de producción es constante en el tiempo y ella es afectada por las variables ambientales; y el tercero, supone que los niveles de eficiencia pueden variar a través del tiempo y las variables ambientales afectan directamente la tecnología de producción.

A partir de los resultados obtenidos, se pone en evidencia la existencia de ineficiencias técnicas, lo cual reafirma los resultados obtenidos por otros estudios realizados en el país. El modelo que representa mayor promedio en la medición de eficiencia es el segundo, con un promedio de 73%, seguido del tercero con 65% y del primero con el 53%. Adicionalmente, estos resultados muestran una relación negativa entre los insumos utilizados y las ventas de energía; además,

resulta importante mencionar que los coeficientes de los términos cuadráticos respecto a los insumos también son negativos, que como se indicó, implicaría que un aumento de los insumos no siempre sugiere un aumento de los niveles de distribución de energía.

Con respecto al uso de variables ambientales, se encontró que estas en el desempeño de las empresas en relación con su tecnología de producción; por lo tanto, las empresas que poseen mayor densidad poblacional en su área de mercado o tienen niveles de consumos más altos, pueden alcanzar mayores utilidades y mejores desempeños, si las variables ambientales se incluyen afectando directamente a la tecnología de producción.

Por otra parte, al analizar el orden de las empresas distribuidoras, teniendo en cuenta 17 de ellas, la firma que presenta un mejor promedio de eficiencia es la empresa de energía de Boyacá S.A. E.S.P. Por el contrario, las empresas que presentan menores niveles de eficiencia son La Empresa Municipal de Cali y Codensa S.A., con promedios muy bajos.

En términos generales, se concluye que el sector de distribución de energía eléctrica presenta ineficiencias de carácter técnico, lo cual se evidencia en las diferencias del desempeño de las empresas con respecto a la frontera de producción ideal.

Referencias

- Aigner, D. & Chu, S. (1968). On estimating the industry production function. *American Economic Review*, 58, 826-839.
- Aigner, D., Lovell, C & Schmidt, P. (1977). Formulation and estimation of stochastic frontier production function models. *Journal of econometrics*, 6, 21-37.
- Afriat, S. (1972). Efficiency Estimation of Production Function. *American economic review*, 13, 568-839.
- Battese, G. & Coelli, T. (1992, junio). Frontier Production Functions, Technical Efficiency and Panel Data: Whit Application to Paddy Farmers in India. *Journal of Productivity Analysis*, 38, 153-169.
- Bosch, E.; Navarro, A. y Giovagnoli P. (1999). *Eficiencia Técnica y Asignativa en la Distribución de Energía Eléctrica: El Caso de EPE SF*. Asociación Argentina de Economía Política. Disponible en: http://www.aaep.org.ar/anales/works/works1999/bosch_gimbatti_giovagnoli.pdf
- Calvo, L. (2012). Eficiencia de las empresas distribuidoras de energía eléctrica en Colombia: 2000-2010. *Grafas disciplinares*, 19, 61-70.

- Carrington, R., Coelli, T., & Groom, E. (2002). International Benchmarking for monopoly price regulation: the case of Australian Gas distribution. *Journal of Regulatory Economics*, 21, 191-216.
- Coelli, T., Estache, A., Perelman, S. & Trujillo, L. (2003). *A primer on efficiency measurement for utilities and transport regulators*. World Bank Institute Development Studies. Washington: World Bank.
- Coelli, T., & Perelman, S. (2000). Technical Efficiency of European Railways: A Distance Function Approach. *Applied Economics*, 32(15), 1967-1976..
- Coelli, T., Rao, P., O'donnell, C. & Battese, G. (2005). *An introduction to efficiency and productivity analysis* (2a Ed). New York: Springer.
- Comisión de Regulación de Energía y Gas (CREG). diferentes Resoluciones. Disponible en <http://www.creg.gov.co>
- Debreu, G. (1951). The Coefficient of Resource Utilization. *Econometrika*, 19, 273-292.
- Estache, A., Rossi, M. & Ruzzier, C.A. (2004). The Case for International Coordination of Electricity Regulation: Evidence from the Measurement of Efficiency in South America. *Journal of Regulatory Economics*, 25(3), 271-295.
- Farrell, M. (1957). The measurement of productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society, Series A*, 120, 253-289.
- Fried, H., Lovell, K. & Schmidt, S. (1993). *The Measurement of productive Efficiency Techniques and applications*. New York: Oxford University Press.
- Greene, W. (1993). The Econometric Approach to Efficiency Analysis. En: H. Fried, K. Lovell & S. Schmidt, *The Measurement of productive Efficiency Techniques and applications* (Pp. 68 - 119). New York: Oxford University Press.
- Greene, W. (2007). Fixed and Random Effects Models for Count Data. *Working Papers 07-15*, (Pp.96-236). New York: New York University, Leonard N. Stern School of Business, Department of Economics.
- Hattori, T. (2002). Relative Performance of U.S. and Japanese Electricity Distribution: An Application of Stochastic Frontier Analysis. *Journal of Productivity Analysis*, 18, 269-282.
- Kumbhakar, S. (1990). Production Frontier, Panel Data and Time-Varying Technical Inefficiency. *Journal of Econometrics*, 46(1), 201-211.
- Kumbhakar, S. & Lovell, K. (2000). *Stochastic Frontier Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ley 142 de 1994. [En línea]. Disponible en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/1994/ley_0142_1994.html
- Ley 143 de 1994. [En línea]. Disponible en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/1994/ley_0143_1994.html

- Loza A., Margaretic, P. y Romero, C. (2003). Consistencia de medidas de eficiencia basadas en funciones de distancia paramétricas y no paramétricas. Una aplicación de empresas distribuidoras de energía eléctrica en la Argentina. Instituto de Economía y Centro de Estudios Económicos de la Regulación, UADE. Disponible en: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/15269/2/Loza-Margaretic-Romero-Fronteras_electricidad-MPRA.pdf
- Lovell, K. (1993). Production Frontiers and Productive Efficiency. En: H. Fried, K. Lovell & S. Schmidt (Eds.), *The Measurement of Productive Efficiency: Techniques and Applications* (Pp.3-67). New York: Oxford University Press.
- Lovell, C., Walters, L. & Wood, L. (1994). Stratified models of education production using modified DEA and regression analysis. En: A. Charnes, W. Cooper, A. Lewin & L. Seiford (Eds.), *Data Envelopment Analysis: theory, methodology and applications* (Pp. 329-351). Boston: Kluwer.
- Malmquist, S. (1953). Index Numbers and Indifference Surfaces. *Trabajos de Estadística y de Investigación Operativa*, 4(2), 209-242.
- Melo L. y Espinosa, N. (2005). Ineficiencia en la distribución de energía eléctrica: Una aplicación de las funciones de distancia estocástica. *Ensayos Sobre Política Económica –ESPE–*, 49, 88-132.
- Meeusen, W. & van den Broeck, J. (1977). Efficiency estimation from Cobb-Douglas production functions with composed error. *International Economic Review*, 18 435-444.
- Ministerio de minas y energías de Colombia, MME. [En línea]. Disponible en: <http://www.minminas.gov.co/minminas/>
- Patiño, Y., Gómez, G. y Osorio, E. (2010). Evaluación del desempeño del sector de distribución de electricidad en Colombia: Una aplicación del Análisis de Frontera Estocástica. *Ensayos Sobre Política Económica*, 28(62), 70-123.
- Richmond J. (1974, junio). Estimating the Efficiency of Production. *International Economic Review*, 15,515-521.
- Rodríguez, A. (2004). *Evaluación de la actividad de distribución eléctrica en España mediante fronteras de eficiencia*. Máster en gestión Técnica y Económica en el Sector Eléctrico, Universidad Pontificia Comillas ICAI, España. Disponible en: <http://www.iit.upcomillas.es/docs/TM-04-005.pdf>
- Rodríguez, M., Rossi, M. y Ruzzier, C. (2006). *Fronteras de eficiencia en el sector de distribución de energía eléctrica: la experiencia sudamericana*. Centro de Estudios Económicos de Regulación UADE, Argentina. Disponible en: http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/aaep/98/rodriguez-pardina_rossi_ruzzier.pdf
- Shephard, R. (1953). *Cost and Production Functions*. Princeton University Press.
- Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios, SSPD. [En línea]. Disponible en: <http://www.superservicios.gov.co>



Guadual pereirano

*Mercado laboral rural:
reflexiones desde la
economía cafetera*

SÍNTESIS

Este artículo proporciona algunas reflexiones conceptuales y metodológicas centradas en el mercado laboral rural, con énfasis en la economía cafetera. El texto se ocupa de ciertas características del empleo rural en Colombia y de sus diferencias con el empleo urbano; también comenta la situación de los trabajadores urbanos dedicados a ocupaciones rurales y viceversa, destacando las particularidades y la importancia del empleo cafetero. Luego, se presenta una síntesis de la coyuntura económica de la agroindustria cafetera y sus relaciones con el mercado laboral. Finalmente, se enuncian algunas recomendaciones y lineamientos de política.

DESCRIPTORES: Café, empleo rural, mercado laboral, Risaralda, economía cafetera.

Clasificación JEL: C13, J43, J31, R13, R23

ABSTRACT

This article presents some conceptual and methodological reflections centered on the rural labor market with a coffee economic emphasis. The text analyses some characteristics of Colombian rural employment and its differences with urban employment; it also states the situation of urban employees dedicated to rural duties and vice versa, highlighting the importance of coffee employment. Afterwards, an economic synthesis of the coffee agroindustry is presented and its labor market relations. Finally it provides some recommendations and policy guidelines.

DESCRIPTORS: Coffee, rural employment, labor market, Risaralda, coffee economy.

JEL Classification: C13, J43, J31, R13, R23

Mercado laboral rural: reflexiones desde la economía cafetera



Oscar Arango Gaviria

Rural labor market: coffee economy reflections

Primera versión recibida: 25 noviembre de 2011. Versión final aprobada el 19 abril de 2012

Arango Gaviria, Oscar (2012). "Mercado laboral rural: reflexiones desde la economía cafetera". En: Gestión y Región N.º 13 (Enero-Junio, 2012); pp. 29-50.

En 2009, el DANE contabilizaba 3,2 millones de personas ocupadas en actividades agropecuarias, de las cuales 2,1 millones estaban en el sector agrícola; un millón en el sector pecuario y acuícola, y el resto, unas 60 mil personas en el sector forestal. En el país, el 39% del empleo rural se genera en actividades no agrícolas: 37% trabaja en el sector servicios; 33% se ocupa en el comercio; 17% se dedica a la industria y 6% a la construcción.

Una vez más, como en los años 1995, 1999, 2001 o 2008, la crisis cafetera ocupa el centro de atención pública y coloca como eje de las preocupaciones los temas relacionados con el precio interno del grano (su monto y sus reglas de fijación); la progresiva revaluación y sus negativos impactos sobre los ingresos cafeteros; el costo de los insumos y de la mano de obra; los graves impactos del cambio climático (exceso de lluvias y sequías); el rebrote de enfermedades como la roya o la broca; la precariedad de la infraestructura vial y los equipamientos rurales en zona cafetera, o el endeudamiento que deja en entredicho la sostenibilidad de un amplio grupo de productores.

Estos y otros temas, que reproducen la inconformidad de miles de productores, no han dejado mucho espacio para el examen de la dinámica laboral alrededor de la economía cafetera. Este es, precisamente, el objeto del presente artículo.

CONCEPTUALIZACIÓN SOBRE EMPLEO RURAL

El análisis del mercado laboral en la producción agropecuaria en general, y de la producción cafetera en particular, debe trascender los marcos conceptuales tradicionales para entender las particularidades de las relaciones sociales que le son inherentes y que las diferencian de las que soportan las economías urbanas.

Los estimativos del DANE (2013)¹ en materia de empleo rural, deben ser considerados como un primer acercamiento a las efectivas condiciones de utilización de fuerza trabajo, las cuales son afectadas por diversos factores: tipo de cultivo, clima, pendientes, densidad, estacionalidades de la producción, entre otras.

Las relaciones sociales en las que se sustenta la producción agropecuaria no solo cubren la dinámica obrero-patronal determinada por el salario, sino también aquellas que involucran la unidad productiva, donde el trabajo familiar no remunerado juega un rol protagónico.

La intensidad del trabajo, tanto como la productividad del mismo en la vida rural hacen que, por ejemplo, en el caso de la pequeña explotación -predominante en la producción cafetera, el tema del subempleo no se refleje adecuadamente en la conceptualización del DANE al respecto.

Los procesos productivos agropecuarios (discontinuos y con diferentes grados de intensidad de uso de trabajo en sus distintas fases), permiten establecer la presencia de un subempleo estacional dentro de las explotaciones agropecuarias de carácter familiar que, en cultivos como el café, tienen una gran presencia.

Esta realidad se vincula con la participación simultánea de las formas modernas del sector agropecuario, aportando periódica oferta de trabajo y generando condiciones para satisfacer la necesidad de mayores niveles de ingreso. De hecho, el subempleo rural se asocia mayoritariamente a los bajos ingresos obtenidos en las pequeñas y medianas explotaciones.

Quizás estos procesos ayuden a comprender el significado de las considerables distancias que median entre el desempleo urbano y el rural. Este último siempre está por debajo de aquel, dada la activa incidencia del subempleo, dentro de una dinámica determinada, en buena medida, por los desarrollos del subsector moderno y sus demandas laborales. Hasta la década de los años 70, con respaldo de la ley, los salarios rurales eran menores que los urbanos.

De otra parte, los ciclos del empleo rural se asocian estrechamente con los ciclos del producto cafetero. Sin embargo, no solo el producto es determinante de las demandas de empleo. La introducción de nuevas variedades (café tecnificado) o

1 En Colombia no se ha realizado un censo agropecuario desde 1970. La conceptualización y la información del Dane sobre el mercado laboral puede consultarse en http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=61&Itemid=67

2 Ver La República. Agronegocios. Informe especial. Café. Segunda quincena, octubre, 2012

diferentes innovaciones han significado otras demandas de empleo e inversión².

En la economía cafetera, la utilización de fuerza de trabajo familiar es predominante en las pequeñas fincas, mientras que en las de mayor tamaño, la utilización de trabajo asalariado alcanza una proporción significativa, especialmente en épocas de cosecha.

Otra característica sobresaliente del mercado laboral cafetero se deriva de la estacionalidad del cultivo que concentra las actividades de recolección en el cuarto trimestre, lo cual genera explicables necesidades de mano de obra dispuesta a ocuparse temporalmente. Generalmente, y dadas las densidades de población por municipio, la oferta de trabajo permanente no es suficiente para satisfacer las demandas de estas épocas, induciéndose así flujos temporales de mano de obra hacia estas zonas. En algunos casos, estas demandas se satisfacen con trabajadores del mismo municipio, pero la norma es la presencia de cosecheros llegados de otros municipios. Esto trae consecuencias directas sobre los principales indicadores laborales y la seguridad social.

Las demandas de empleo en la fase de cosecha también se ven afectadas por el comportamiento de la curva de productividad del café. Un incremento de la productividad tiende a generar simultáneas reducciones de mano de obra.

El empleo de la agricultura se encuentra estrechamente asociado al nivel de actividad del sector, advirtiéndose una correlación entre el comportamiento del Producto Interno Bruto Agropecuario (PIBA) y el del empleo. Sin embargo, la elasticidad del empleo frente al PIBA refleja la influencia de un cambio tecnológico sesgado hacia el ahorro de mano de obra. Empero, esta elasticidad muestra también los cambios en la composición del producto agrícola. En efecto, una expansión más acelerada de aquellos cultivos más intensivos en mano de obra se traduce en una mayor elasticidad, mientras que sucede lo contrario cuando la expansión del producto agrícola se sustenta en cultivos mecanizados y con bajos requerimientos de mano de obra.

La actividad cafetera es generadora del 37% del empleo rural en país. Las aproximaciones a los requerimientos laborales en la actividad cafetera deben atender las distintas fases del cultivo -tradicional o tecnificado, de acuerdo con ciertos coeficientes³- para ser aplicados según la fase de que se trate. También deben sumarse los empleos generados en otros eslabones de la cadena (trilla, tosti6n, industrializaci6n, comercializaci6n, servicios).

3 Según la C.V.C. en su *Manual de costos agrícolas*, el coeficiente empleado para la fase de sostenimiento en café tradicional es de 60 jornales/hectárea y 80 para tecnificado. Adicionalmente, para la inversión se tiene un coeficiente igual a 148.2 jornales/Ha. Estos estimativos no incluyen el empleo de beneficio, transporte y control de enfermedades.

A escala departamental, según los cálculos de Rincón (2011, p. 2),

la caficultura en Risaralda genera 0,9 empleos para, por lo menos 6 o 7 años en cada una de sus 52.000 ha cultivadas, es decir, 44.000 empleos directos. Estos empleos se caracterizan porque son muy estables en el tiempo. Por cada 3 has se genera un empleo permanente y casi 2 empleos transitorios en recolección (0.3 y 0.6 empleos en otras labores y recolección respectivamente)”.

Tabla 1. Risaralda. Empleo generado, según cultivo (Rincón, 2011)

CULTIVO	Recolección (Empleos/ha)	Otras labores (Empleos/ha)	Empleo Total (Empleos/ha)	Area Total (has)	Empleos Total (No.)	Recolección (Empleos totales)	Otras labores (Empleos totales)	Proporción (%)	Permanencia del empleo (años)
Café	0,56	0,29	0,85	52.000	43.958	28.929	12.705	82,33%	20,0
Plátano	0,35	0,20	0,55	22.000	11.997	7.683	2.352	15,24%	5,0
Mora	0,20	0,35	0,45	630	284	124	99	0,64%	5,0
Lulo	0,29	0,17	0,45	88	40	25	7	0,04%	2,0
Maíz	0,19	0,25	0,45	1.200	539	234	138	0,89%	0,5
Aguacate	0,10	0,28	0,39	1.200	464	124	131	0,85%	18,0
Total				77.118	57.282	37.118	15.432	100,00%	

Si bien es cierto que la demanda laboral para la producción cafetera se concentra en el cuarto y primer trimestre, las cosechas no se presentan simultáneamente en todos los municipios, lo cual permite que una misma oferta de trabajo disponible satisfaga las demandas de recolección de varias localidades, desplazándose a lo largo de ellas.

Diferentes indicios también advierten sobre un proceso de especialización de la oferta de trabajo en el cultivo de café. Quizás por ello, a pesar de la estacionalidad del empleo de recolección, la fuerza de trabajo en zonas cafeteras tiene menores tasas de desempleo que en otras regiones del país. Incluso, por efectos de la estacionalidad de las demandas de empleo del cultivo del café, en ciertas épocas la tasa de ocupación puede ser superior a uno. Es decir, la fuerza de trabajo disponible en los municipios cafeteros resulta insuficiente ante las demandas de empleo⁴.

Oferta de trabajo cafetero

En los municipios cafeteros colombianos operan de manera predominante pequeñas explotaciones familiares cuya fuerza de trabajo satisface en gran medida las demandas de empleo asalariado; se presentan diversos arreglos laborales temporales a través del intercambio de fuerza de trabajo sin mediación del salario monetario.

La dinámica demográfica en la población rural y el incremento de la fuerza de trabajo, pueden ser explicados por los cambios poblacionales generados por las caídas en la tasa de fecundidad y que significan una reducción en el tamaño de los

⁴ En los momentos de la cosecha, especialmente de la principal, están ampliamente documentadas las dificultades para conseguir suficientes recolectores.

hogares⁵, y simultáneamente, por una caída en proporción de la población independiente y un incremento en las tasas de participación.

Como otras investigaciones lo habían evidenciado (Leivovich y Botello, 2009), esta composición de la oferta de trabajo en favor del trabajo asalariado, es otro resultado de los cambios tecnológicos introducidos en la caficultura a partir de los años 70.

Atendiendo a las observaciones de Corchuelo (2012), el empleo cafetero, aun con sus dificultades, sigue siendo una alternativa real de empleo. Los estimativos apoyan la idea de una oferta de trabajo especializada en el cultivo del café, localizada en los centros poblados y en las zonas dispersas. Son trabajadores que se desplazan por lugares no muy distantes, logrando así un trabajo permanente dentro de condiciones de temporalidad de las ocupaciones.

Sin considerar las diferencias que provienen de la inclusión por parte de la información DANE de ocupaciones no agropecuarias en el empleo rural, se revela la presencia de un excedente de fuerza de trabajo en términos de días-año que no se expresa en un desempleo abierto sino en una subutilización del tiempo de trabajo disponible.

Parece claro, además, que la categoría de desempleo abierto no cabe tanto en relación con los trabajadores de las explotaciones tradicionales familiares, sino con aquellos que nutren la dinámica de los cultivos que operan bajo la relación capital-trabajo asalariado. En este caso, resulta necesario incluir en el análisis la estacionalidad de los cultivos y la consecuente movilidad de la mano de obra asalariada.

De lo anterior no puede concluirse, en todo caso, la existencia de un divorcio entre los sectores moderno y tradicional en el campo. Hace ya varios años Corchuelo (1989, p. 5) encontró, por ejemplo, que

el empleo estimado para el subsector tradicional a partir de los excedentes resulta sobreestimado en la medida que incluye el desempleo estacional de la fuerza de trabajo asalariada. Esta situación se complica aún más cuando se sabe que parte de las demandas de empleo son satisfechas por una oferta de trabajo urbana.

El empleo se encuentra influido directamente por las decisiones de inversión de los productores cafeteros. Ellas están determinadas por las expectativas de los productores respecto al comportamiento de los precios internos reales del café,

5 Según información del DANE, en la zona rural de Risaralda se pasó de 5,7 personas por hogar en 1993 a 4,1 personas por hogar en 2005.

precios que, a su vez, están influenciados –entre otros factores–, por los precios internacionales y por el tipo de cambio.

A lo dicho debe agregarse la necesidad de incorporar el análisis de la presencia de la mujer, de los jóvenes y los niños en las diferentes ocupaciones rurales. Para empezar, el concepto de “ama de casa” en las explotaciones familiares rurales tiene poco que ver con la noción oficial. En estas unidades productivas, la mujer se torna activa en términos económicos, bien participando directamente de la atención y cuidado de los cultivos (principales o complementarios), bien ocupándose de los animales, o bien preparando la alimentación que no solo servirá a la familia, sino que luego se venderá a los jornaleros (Bonilla, 1987; Botello, 2011).

Una apreciación similar puede hacerse en relación con la categoría de “trabajo familiar sin remuneración”, en donde el tema del trabajo infantil rural se expresa de variadas formas y con diversos impactos sobre la economía doméstica.

También debe considerarse el impacto que sobre estos planteamientos tiene el desigual y muy diverso desarrollo regional e intrarregional del país. Mientras en algunos casos hay regiones que pueden contar con un subsector tradicional de gran magnitud, donde las oportunidades de empleo del subsector moderno son mínimas; en otras regiones se manifiesta una situación que podría traducirse en escasez relativa de mano de obra.

No existe, en consecuencia, un formato único para explicar la presencia de las categorías a partir de las cuales se intenta comprender la realidad laboral rural. La movilidad ocupacional entre actividades y regiones ha tenido en el país un ingrediente adicional que se expresa a través del desplazamiento forzado, en un proceso que deja abiertas más preguntas que respuestas para analizar las relaciones oferta-demanda laboral y ajustarlas a las definiciones tradicionales.

Lo dicho adquiere particular importancia al recordar que entre los impactos esperados de la Ley de restitución de tierras y reparación de víctimas (Ley 1448 de 2011), figura el retorno de miles de familias desplazadas y la subsecuente reconfiguración laboral en las zonas donde se tuvo una mayor presencia del desplazamiento.

Una observación particular hace al respecto el PNUD (2012, p. 51), al indicar que según la Gran Encuesta Integrada de Hogares –GEIH, las encargadas de los oficios del hogar crecieron en 420 mil personas entre 2002 y 2008, surgiendo de nuevo la pregunta por el desplazamiento, ya que se registran cerca del 70% como cabeza de familia sobre un estimado de 760 mil hogares en situación de desplazamiento.

Adicionalmente, la adecuada caracterización del campo colombiano obliga a una revisión de las recientes dinámicas de la minería, pues “la información DANE sobre las posiciones ocupacionales y ramas de actividad no permite explicar el auge de la minería y el perfil de viejos y nuevos inversionistas, ya no del agro sino de los recursos presentes en los territorios rurales” (PNUD, 2012, p. 53).

En fin, la dinámica del salario rural está íntimamente vinculada a las realidades de disponibilidad de mano de obra, pero también a la presencia de pequeñas explotaciones; sin duda, una de las características de la producción cafetera. El propietario-salariado es una figura con amplia participación en el mercado laboral del café.

Limitaciones de información

Llegar a una clara determinación de las condiciones de la fuerza de trabajo rural, presenta dificultades derivadas de la calidad y cantidad de información disponible porque ella, además de limitar el análisis de las reales condiciones de ocupación de la fuerza de trabajo rural, no permite construir series de largo plazo sobre el comportamiento de las ofertas y demandas de trabajo. A cambio, los investigadores han tenido que recurrir a estimativos sobre el volumen y composición del mercado laboral rural.

El PNUD (2012) ha llamado la atención sobre las limitaciones que proceden del censo de 2005, instrumento en el cual el concepto de población campesina debe asimilarse a los trabajadores por cuenta propia en el sector agropecuario. En dicho censo, el 48% de los trabajadores rurales (1,8 millones de personas) tenía esa condición. Asumiendo cuatro miembros por hogar, se concluye que existían 7,1 millones de campesinos, cifra que representó el 65% del total de la población identificada como “resto” o no urbana.

Al desagregar las categorías ocupacionales en el sector rural, se encuentra que el 48% eran trabajadores por cuenta propia; el 17%, jornaleros; el 15%, empleados particulares; el 10%, empleados familiares sin remuneración; el 4%, empleadores o patronos; el 3%, empleados domésticos y el 3% restante eran empleados del gobierno (PNUD, 2012, p. 50).

No obstante, este procedimiento impide diferenciar los distintos componentes de población económicamente activa (PEA), según la naturaleza de la ocupación que desempeña, su carácter temporal o permanente y el tipo de economía a que está asignada.

Otras limitaciones se relacionan con los estimativos de empleo basados en coeficientes tecnológicos de los distintos cultivos. No siempre se alcanza a diferenciar entre las distintas fases de los procesos productivos; los datos que se

reportan son, por tanto, demandas promedio con un período de referencia de un año y que suponen un cierto grado de utilización de la fuerza de trabajo durante dicho periodo. En materia de producción cafetera, por ejemplo, la equivalencia del número de jornales por empleo es un tema de discusión abierta. La aproximación que parece generar mayor acuerdo es la de un empleo agrícola cafetero igual a 286 jornales/año.

Téngase en cuenta, además, que por fuera de los períodos de recolección de las cosechas, las dinámicas laborales rurales adquieren expresiones que no siempre son registradas por las estadísticas oficiales.

El proceso de envejecimiento progresivo es otra característica de la población rural. En Risaralda “en 2010 los productores de café tenían 54 años en promedio. Es muy reducido el número de personas pensionadas (menos de mil sobre un total de 67 mil trabajando), lo cual es, de por sí, un claro indicio de informalidad” (Red ORMET, 2012, p. 42).

La última Encuesta Nacional Cafetera fue realizada en 1997, año desde el cual se han producido todo tipo de transformaciones que probablemente no son tomadas en cuenta con rigor al momento de diseñar las políticas diferenciadas por regiones. No deben olvidarse, por ejemplo, los impactos que sobre el mercado laboral cafetero ha tenido el desplazamiento geográfico, que ahora posiciona a los departamentos del sur del país como los de mayor volumen de producción.

En todo caso, es de esperar que la efectiva realización del Censo Nacional Agropecuario, en 2013, y la actualización censal cafetera permitan corregir estos y otros vacíos de información y arrojar luces sobre la real configuración del mercado laboral rural.

OTRAS OBSERVACIONES SOBRE EL EMPLEO RURAL EN COLOMBIA

El comportamiento del empleo agrícola está asociado a los ciclos del producto agropecuario que en los años recientes tuvo un precario desempeño. Muy seguramente, si se excluyera el café, las cifras terminarían con mayores signos negativos (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2011).

En la última década se ha contado con factores que interfieren los procesos de la producción agropecuario y afectan las demandas de empleo. Este es el caso de los impactos del cambio climático. Están por medirse los efectos que sobre el mercado laboral rural tuvieron, por ejemplo, las olas invernales de 2010 y 2011.

La limitada generación de empleo rural también se explica, entre otros factores, por el tipo de actividades que se han priorizado en los últimos años desde la política gubernamental y que no privilegiaron la generación de empleo. Es el caso de la minería, la palma africana o la ganadería extensiva.

De acuerdo con la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), en 2010 la fuerza de trabajo rural en condiciones de subempleo, representó el 17% del total de ocupados. La mayor porción de este subempleo, alrededor del 45%, fue por ingresos insuficientes. Sin embargo, puede suceder que aquellos que declaran un subempleo de ingresos tengan simultáneamente un subempleo de tiempo.

Adicionalmente, todo indica que la mayor parte del subempleo de ingresos corresponde a los trabajadores por cuenta propia. Es bien probable que un alto porcentaje de estos trabajadores esté ocupado durante todo el año realizando alguna labor en su unidad productiva y, por lo tanto, se puede inferir que esta fuerza de trabajo, por factores de orden cultural, quizás no perciba la subutilización del tiempo.

Diferencias del trabajo urbano frente al rural

En la tabla 2 se identifican algunas de las desigualdades que separan el trabajo urbano del rural. Para empezar, el promedio de ingreso laboral es de dos a uno a favor del trabajo urbano. Mientras en las áreas urbanas la composición por sexo de la PEA ocupada es de 56 a 44, a favor de los hombres, en el sector rural la relación es de 76 a 24. Sin duda, esta última referencia tiene mucho que ver con las consideraciones en virtud de las cuales las mujeres rurales se registran en las estadísticas como población atendiendo los oficios del hogar.

Las diferencias en materia de niveles de educación alcanzados traen algunas sorpresas. Por ejemplo, en el nivel de la primaria completa, ya las distancias tienen a desaparecer, no así en la secundaria y mucho menos en la educación superior, donde las cifras son de 27% y 3%, respectivamente.

Tabla 2. Colombia. Trabajo urbano-rural por ingresos, sexo y educación. 2006-2009 (basado en GEIH, DANE, 2013)

Indicadores	2006		2009	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural
Promedio del ingreso laboral (\$ corrientes)	686.562	282.859	770.461	375.982
Sexo				
Hombre	56	75	56	76
Mujer	44	25	44	24
Educación				
Primaria incompleta o menos	13	46	13	47
Secundaria completa	29	12	28	12
Terciaria completa o incompleta	23	3	27	3

De otra parte, en la tabla 3 se muestra que en la zona rural los asalariados disminuyeron de 44% a 39% entre 2006 y 2009, mientras que los trabajadores independientes, a la inversa, ganaron cuatro puntos (de 49% a 53%); las posiciones de patrón o empleador y empleado doméstico no sufrieron mayores modificaciones.

Tabla 3. Colombia. Indicadores laborales según sector económico, ocupación y posición ocupacional. 2006-2009 (%) (basado en GEIH, DANE, 2013)

Indicadores	2006		2009	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural
Posición Ocupacional				
Asalariado	52	44	49	39
Independiente	38	49	42	53
Patrón o empleador	4	5	5	6
Trabajador doméstico	6	3	4	2
Ocupación				
Gerentes, directores, profesionales y ocupaciones relacionadas	14	3	14	2
Personal administrativo	10	1	11	2
Comerciantes y vendedores	18	7	19	7
Servicios	23	12	21	11
Trabajadores agrícolas y mineros	20	70	20	72
Manufactura	15	7	14	6
Tiempo de trabajo a la semana				
Menos de 40 horas	21	27	19	23
40 o más horas	79	73	81	77

Las jornadas laborales son un poco mayores, en promedio, en las zonas urbanas que en las rurales, donde la luz solar es un condicionante.

Los procesos relacionados con el relevo generacional se han señalado insistentemente como uno de los factores de mayor preocupación para la sostenibilidad de las economías agropecuarias. En particular y teniendo como objeto de análisis el relevo generacional cafetero, un estudio (Burgos y otros, 2011) sostiene que una de las dificultades del relevo generacional se relaciona con una percepción negativa, por parte de los jóvenes, frente al logro de un proyecto de vida en las áreas rurales. Aunque existe una alta valoración de la vida en el campo, los jóvenes perciben que sus expectativas de realización personal tienen una mejor oportunidad de desarrollo en las zonas urbanas. En el estudio citado, la mayoría de las familias encuestadas coincidieron en que sus hijos se encontraban o deseaban estar realizando actividades diferentes a la caficultura. No obstante, también confirmaron el deseo de los padres porque sus hijos continuaran con la producción cafetera, ya fuera de manera permanente o complementaria a su actividad principal.

Actividades no agrícolas en la zona rural

Es frecuente que una parte de la PEA rural se dedique a actividades no agrícolas. Entre las más importantes, se pueden mencionar el comercio, las artesanías y los servicios. Pero también figuran tareas relacionadas con la educación, la salud, el transporte, el alojamiento y los restaurantes. Por ejemplo, en el departamento de Risaralda, el censo de 2005 reportó al menos 30 mil personas ocupadas en diversas tareas relacionadas con mantenimiento y reparación de máquinas; la compra y venta de productos no fabricados; oferta de servicios de alojamiento; transporte; salud y educación, entre otros.

Además, debe notarse la importancia de ocupaciones en los sectores independientes a la actividad agropecuaria. Detrás de este hecho está la configuración de los centros poblados, cada vez más dinámicos y con capacidad de cumplir una mayor cantidad de funciones, antes reservadas a las cabeceras urbanas propiamente dichas. Los residentes en estos centros, sumados a los pobladores urbanos que trabajan en zonas rurales, representan un creciente porcentaje del trabajo rural general. La fuerza de trabajo residente en las áreas rurales dispersas es la encargada de aportar, al menos, tres cuartas partes de las demandas de empleo en el sector agropecuario.

Es de esperar que en adelante, con la ejecución de los proyectos del Plan de Manejo del Paisaje Cultural Cafetero (PCC), crezca el número de personas dedicadas al turismo rural⁶.

Empleo rural de habitantes urbanos

A la inversa, la información de la GEIH (2010) confirma que también se cuenta con la dinámica laboral propia de miles de habitantes urbanos que cotidianamente desempeñan diferentes labores en la rama de actividad agropecuaria⁷.

En cuanto a las posiciones ocupacionales, una desagregación de este grupo muestra que se cuenta con patronos o empleadores; jornaleros; empleados particulares y otras posiciones. El 71% de los jornaleros recibe menos de un salario mínimo. A las mujeres que trabajan como jornaleras les pagan un salario mínimo. Del total de desempleados cesantes, un grupo amplio había tenido como última ocupación actividades en el sector agropecuario.

6 Información detallada al respecto se puede consultar en <http://www.redalmamater.edu.co/sitio/contenido-paisaje-cultural-cafetero-59.html>

7 La información sobre el caso de Risaralda puede consultarse en Red ORMET (2012, pp. 42-43)

LA ECONOMIA CAFETERA EN LA COYUNTURA

Sobre 1.123 municipios, Colombia cuenta con 605 municipios cafeteros con alrededor de 4 millones de personas (12% del total nacional). En 2011 se reportaron un poco más de 900 mil ha sembradas en café, con un tamaño promedio de tres ha por cafetal.

El empleo en las labores agrícolas cafeteras suma no menos de 800 mil personas (37% del empleo agrícola nacional) y el empleo total se aproxima al millón de personas, que equivalen al 8% del empleo nacional.

Las cuentas oficiales indican que un poco más del 50% de los ingresos de los hogares cafeteros provienen directamente del negocio cafetero y que en los municipios con predominio del café, el cultivo aporta cerca del 80% de los ingresos locales (Red ORMET, 2012, p. 43).

Hasta el momento de la crisis ocasionada por el rompimiento del pacto internacional del café (1989), este cultivo tuvo significativos efectos multiplicadores en la economía nacional: consolidó un número importante de pequeños productores que dio poder de compra a amplios segmentos de la población; la demanda agregada que generó fue esencial para apoyar el crecimiento de los bancos, los ferrocarriles y muchas empresas del sector industrial; pero además, los excedentes generados por la actividad comercial fueron empleados para impulsar no solo otras actividades económicas, sino que además, en muchas regiones cafeteras, se convirtieron en el motor del desarrollo regional (Sena, 2004; Samper y Topik, 2012).

La producción del grano, que llegó a superar los 16 millones de sacos de 60 kg de café pergamino seco (CPS) en la pasada década, bajó a menos de 8 millones de sacos en 2011, lo cual encendió todas las alarmas. Sin duda, esta circunstancia subraya la importancia de atender, una vez más, un balance de las amenazas y las fortalezas, de las debilidades y las potencialidades de los caficultores y su organización gremial.

En Risaralda, en 2009 se tenían 43 mil ha renovadas. Según el Comité de Cafeteros, en 2011 se renovaron 7.123 ha con lo cual se progresa en dirección al propósito de disponer de una caficultura joven, tecnificada y rentable. La producción pasó de 60.112 a 72.091 toneladas entre 2008 y 2010.

Mientras que entre 2005 y 2007 el PIB cafetero consiguió siempre tasas positivas de crecimiento, entre 2008 y 2010 la tendencia se revirtió y las tasas fueron siempre negativas; el año de peor desempeño fue el 2009, pues descendió 23% frente a 2008. Debe advertirse que estas cifras departamentales hacen parte de un

contexto nacional de disminución de la producción cafetera. Durante todo el período, la participación del PIB cafetero departamental en el nacional estuvo cerca del 7%.

Tabla 4. Colombia y Risaralda. Variación anual del PIB cafetero y de otros cultivos 2006-2010 (Banco de la República, 2006-2010)

Año	Café		Otros cultivos	
	Colombia	Risaralda	Colombia	Risaralda
2006	6	4.6	-0.3	43.7
2007	5.4	12.7	3.9	11.3
2008	10.9	-4.3	-1.4	23.6
2009	-23.7	-25.1	3.9	-1.2
2010	8.7	-2.4	-3.4	-11.7

Una lectura desde las cuentas departamentales agropecuarias indica que entre 2005 y 2010 el PIB cafetero y de otros cultivos tuvo un comportamiento desigual y se conforma un cuadro de visibles cifras negativas sobre la eventual demanda de empleos agrícolas.

Las exportaciones cafeteras del país también sufrieron un fuerte descenso y pasaron de un poco más de 11 millones de sacos de 60 kg. CPS, en 2008, a solo 7,9 millones en 2009.

Desde el punto de vista empresarial, el informe de las Cuentas Económicas para 2010 indica que las empresas agropecuarias formalmente constituidas y de las cuales se lleva registro en las Cámaras de Comercio de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa, únicamente representan el 2,5% del total departamental.

Economía y empleo en otros eslabones de la agroindustria cafetera

Según el censo de 2005, una buena parte (192) de las industrias asociadas directamente a la transformación del café (447), están ubicadas en la zona rural.

Las empresas registradas en las Cámaras de Comercio de Risaralda con actividades especializadas en producción de café, solo incorporan la contratación de 97 trabajadores en 37 empresas con activos cercanos a los \$8 mil millones. Existen municipios cafeteros que no reportan ninguna empresa de este tipo (Balboa y Dosquebradas), pero también se incluyen municipios que solo cuentan con empresas unipersonales (Marsella, Santuario y Quinchía). En Pereira, se tiene información de 14 empresas que contratan 56 trabajadores y disponen de activos por \$7 mil millones.

Las actividades de industrialización (trilla, tostión, molienda y derivados del café), comercio (de café pergamino y trillado) y servicios al beneficio del café generaron en este departamento menos de 700 empleos, en 160 empresas que reportaron en 2010 unos \$124 mil millones en activos. Estas cifras sugieren un gran componente de informalidad.

Tipos de contratación y seguridad social

Dependiendo del tipo de empresa del que se trate, en las fincas cafeteras aparecen, entre otras, las funciones propias de administradores, mayordomos, vigilantes, jornaleros, recolectores y oficios domésticos. Los arreglos para la remuneración pueden incluir pago a destajo, salario con y sin alimentación. Excepcionalmente se puede encontrar el pago de salario integral, auxilio de transporte, reconocimiento de dominicales, días festivos y horas extras.

Por ejemplo, en el caso de los administradores de fincas cafeteras, el auxilio de transporte no se paga, ya que las circunstancias no demandan gastos de movilización, por residir en el mismo sitio de trabajo. En el caso de los trabajadores temporales como recolectores, se les paga lo correspondiente al día o proporcional al tiempo de trabajo.

Aparecen así diferentes opciones de contratación. Un caso se refiere al contrato de dirección, manejo y/o confianza con los Mayordomos. Otro caso es el relacionado con el eventual contrato de trabajo a término indefinido para celadores y vigilantes en las fincas. Un tercer tipo es el contrato por obra o labor contratada (del cual se podrían beneficiar los recolectores, guadañadores, fumigadores, zoqueadores y sembradores). También está abierta la opción de contratos para prestadores de servicios independientes, relacionados, entre otras actividades, con asistencia técnica (fumigaciones, siembras, plomería).

En las relaciones laborales propias de la agroindustria del café se reconoce una gran fragilidad en la seguridad social de los trabajadores. Estas observaciones son mucho más críticas tratándose de las relaciones laborales al momento de la recolección.

En el sector cafetero, los programas de salud ocupacional son incipientes y aún no integran la medicina preventiva. La higiene y seguridad industrial para evaluar los agentes y factores de riesgo que afecten la salud de los trabajadores, son procesos con limitada cobertura, no obstante que la ley ordena la afiliación a una Administradora de Riesgos Profesionales (ARP).

8 Esta sección se apoya en González y Gutiérrez (2010).

En el Acuerdo 244 de 2003, el Consejo Nacional de Seguridad Social en Salud define la forma y las condiciones de operación del régimen subsidiado (Sistema General de Seguridad Social en Salud) para el trabajador de temporada y señala como instrumento para identificarlo a los gremios agrícolas (para el caso que aquí se estudia, la FNCC). En la actualidad, a pesar de existir esta opción, los cupos disponibles no son utilizados ya que la población trashumante, si se afilia, por lo general no paga el porcentaje que le corresponde por concepto de cuota de afiliación, perdiendo la oportunidad de los servicios.

Los programas de salud ocupacional son necesarios para los procesos de certificación, como el otorgado por la *UTZ Certified*, donde se exige a los productores la capacitación a los trabajadores en temas de salud, seguridad laboral, y el uso correcto de pesticidas⁹.

Son conocidas además las tensiones entre la formalización de los contratos de trabajo y el derecho a mantener una afiliación al Sisben y a otras modalidades de subsidio estatal para la población más vulnerable. En la zona rural cafetera no son pocos los trabajadores (con sus núcleos familiares) que se encuentran afiliados al Sisben y no firman contrato de trabajo por temor a perder el subsidio.

Por último, es claro que el pleno cumplimiento de los derechos de los trabajadores, por parte de sus empleadores, hace parte integrante del texto firmado por el gobierno colombiano para poner en marcha el Tratado de Libre Comercio con los EEUU. En este tratado también quedó expresamente prohibido el trabajo infantil.

RECOMENDACIONES Y LINEAMIENTOS DE POLÍTICA

Los mercados de trabajo del sector rural colombiano son, en gran parte, un reflejo de lo que acontece en el mercado de trabajo de la actividad cafetera. El cultivo de café es la actividad agropecuaria que más contribuye a la generación de empleo en los sectores rurales.

La economía cafetera advierte un horizonte complejo. Por una parte, prevé un comportamiento del mercado mundial en donde el café colombiano puede participar de manera positiva y creciente, justificando así sus estrategias de ampliación de la producción, recuperando hectáreas que antes estuvieron sembradas con este cultivo; renovando cafetales; mejorando los procesos de fertilización y desplegando nuevas estrategias para la misma. Pero, de otra parte, también se padecen las dificultades que hacen incierto el escenario futuro. Sobresalen aquí factores negativos tales como la revaluación, los movimientos especulativos en la bolsa, los impactos del cambio climático (olas invernales,

9 Ver <http://consumer.utzcertified.org/index.php?pageID=218>)

sequías) o la presencia de enfermedades fitosanitarias. Es de esperar que en la balanza terminen imponiéndose los factores positivos y se consiga establecer la senda de una producción cafetera capaz de fortalecer su institucionalidad gremial; enfrentar los desafíos del cambio climático y ofrecer mayores y mejores empleos.

Resembrar café y diversificar

Quizás la primera recomendación sea la de resembrar café en las áreas que cumplen condiciones adecuadas y que se han abandonado o se han transformado en potreros. Es importante plantear metas municipales específicas, ofreciendo a los productores un subsidio básico para la fertilización. Simultáneamente, es recomendable extender los programas de diversificación de la producción cafetera, con el doble propósito de ampliar la oferta alimentaria y generar una mayor demanda de empleo durante todo el año.

Se requiere fortalecer iniciativas dirigidas al mejoramiento de la productividad y del ingreso de los pequeños productores de café, a través de la implementación de alternativas que incluyan la renovación con un apalancamiento financiero ajustado a los requerimientos y necesidades de mano de obra e insumos.

Además, es imprescindible fortalecer el mercado financiero en la economía cafetera (nuevos créditos. seguro de cosecha. fortalecimiento de los incentivos a la producción. precio de sustentación. dólar diferencial).

Articulación territorial con la planeación nacional del desarrollo rural

En 2010, el Gobierno Nacional definió el sector agropecuario como uno de los cinco sectores con alto potencial de crecimiento, al reconocer su contribución al PIB y a la generación de empleo y de divisas por vía de exportaciones.

Para atender las demandas laborales de la juventud rural, cada gobierno territorial debería promover una política activa para el acceso al primer empleo rural, en el marco de la Ley de formalización y primer empleo. Se deben desarrollar mecanismos de protección al cesante y diseñar e implementar el Sistema Departamental de Intermediación Laboral, con el acompañamiento del Sena.

Es indispensable acordar, desde las particularidades de cada municipio, los mecanismos a través de los cuales participen activamente de los programas adoptados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR).

Algunos de estos programas son: Desarrollo rural con equidad, dirigido a pequeños y medianos productores¹⁰; Microcrédito rural; Oportunidades rurales o Alianzas productivas.

También convendría que las alcaldías contribuyan a hacer amplio uso del Incentivo a la Capitalización Rural y adelantaran gestiones para participar de los programas de asistencia técnica liderados por Bancoldex. Para el apalancamiento financiero de la actividad específicamente cafetera, el portafolio incluye opciones de créditos de sostenimiento con Banco Agrario-Fogacafé y Cooperativa de Caficultores; crédito Finagro para pequeños agricultores, e Incentivo a la Renovación de la Caficultura.

El MADR y la FNCC desarrollan un programa denominado Plan País-Maíz. Arreglos de producción como la combinación café-plátano, café-frijol y otros similares también deberían figurar en las agendas de planificación territorial, con metas específicas en cada municipio.

De manera complementaria, conviene que los actores locales realicen gestiones para acceder a programas tales como el de Incentivos a la capacitación para el empleo; Mujeres ahorradoras en acción y Empleo de emergencia y Trabajemos unidos¹¹, programas que asumen como interlocutores a las organizaciones comunitarias y población en condiciones de extrema pobreza.

La vinculación progresiva de los jóvenes al programa institucional de la FNCC para el relevo generacional, mediante el acceso a la tierra y el subsidio para el levante del cultivo, es una estrategia que reclama mayores recursos para la ampliación de su cobertura.

Siguiendo el estudio sobre relevo generacional (Burgos y otros, 2011), además del intercambio horizontal de experiencias entre caficultores exitosos, resulta necesario fortalecer la caficultura con valor agregado como un negocio próspero y como una oportunidad de inversión entre los habitantes urbanos. Se debe promover la imagen de la economía cafetera como una actividad empresarial, que combina tanto aspectos físicos como intelectuales.

En general y de cara a la vigencia de los Tratados de Libre Comercio (Garay y otros, 2010) y del Plan de Manejo del Paisaje Cultural Cafetero (Arango, 2012), es imprescindible la aplicación de la legislación laboral y la seguridad social en las relaciones entre los asalariados y sus respectivos empleadores, en los diferentes eslabones de la cadena agroindustrial del café.

¹⁰ Se consideran Pequeños productores quienes tienen activos hasta por 145 salarios mínimos. En 2011, equivalentes a \$77.6 millones. Son Medianos productores quienes tienen activos hasta por 5 mil salarios mínimos, una cifra cercana a los \$2.700 millones.

¹¹ Ver www.dps.gov.co

Aunque la Seguridad social debe cubrir a todos los que se ocupan de la agroindustria cafetera, en particular son indispensables programas para el caficultor menor de 5 ha.

Tal como se recomienda desde el programa Código Común para la Comunidad Cafetera, encontrar alternativas para la eliminación progresiva del trabajo infantil en las explotaciones agropecuarias debe ser parte de los compromisos de la política laboral rural en el país¹². Es necesario, así mismo, avanzar en la ampliación de la cobertura de la contratación bajo marco legal y el pago de salario mínimo y prestaciones. Se recomienda vigilar la aplicación del Acuerdo 244 de 2003 del Consejo Nacional de Seguridad Social en Salud, que definió la forma y las condiciones de operación del régimen para el trabajador de temporada.

Educación e investigación

Debe fortalecerse la estrategia educativa dirigida a atender los desafíos de una caficultura con múltiples valores agregados. Es indispensable garantizar no solo la ampliación de la cobertura de la educación rural en los niveles de básica y media, sino también avanzar en diferentes ofertas educativas que se ocupen de las demandas ocupacionales de los diversos perfiles laborales de la economía cafetera, de tal manera que cada día se puedan incorporar efectivos desarrollos científicos y tecnológicos (en particular, los de la biotecnología), y se utilicen las tecnologías de la información y la comunicación.

La información disponible no permite establecer con precisión la contribución que hacen los salarios generados en la caficultura al ingreso de la fuerza de trabajo rural. Una indagación particular sobre el tema tendría gran utilidad para la comprensión global del mercado laboral cafetero. También es pertinente realizar nuevos trabajos para identificar las diferenciales de salario a nivel municipal y los ingresos reales de las economías tradicionales desde las cuales se produce una porción importante del café colombiano. Otros estudios, como la necesaria investigación sobre los efectos macroeconómicos de los salarios y el empleo cafetero, prestarían un buen servicio al diseño de políticas sobre la materia.

A un nivel más general, se requiere avanzar en investigaciones que permitan contestar los interrogantes formulados por el PNUD (2012, p. 51): ¿cómo se ha recompuesto el campo? ¿Qué fenómeno se está dando en el campo colombiano que admite en forma simultánea el desplazamiento, el aumento de la población ocupada 'cuenta propia', en la rama agropecuaria, y todas las posiciones inactivas?

¹² Este Código es "una iniciativa basada en el mercado y abierta para promover y fomentar la sostenibilidad en la cadena verde del café" y hace parte de las estrategias acordadas para la sostenibilidad del Paisaje Cultural Cafetero.

Se recomienda realizar un amplio proceso pedagógico para el éxito del Censo Nacional Agropecuario que el DANE realizará en 2013. Los resultados de este Censo serán insumo básico para el diseño y aplicación de políticas y planes de desarrollo agropecuario. Con seguridad, esta información también contribuirá a fortalecer el trabajo de los observatorios departamentales de empleo; por ello, es indispensable que las preguntas que se formulen en el módulo de empleo trasciendan las indagaciones que esta institución ha realizado hasta el momento. Dichos observatorios deben generar insumos para producir alertas tempranas y lineamientos generales en bien de los productores, los trabajadores cafeteros y sus familias.

Proyectos del PCC y Contrato Plan

Finalmente, se espera que el Contrato Plan, que se gestiona desde el Eje Cafetero, mantenga como un referente central la oferta de más empleos decentes en la economía rural, en general, y cafetera, en particular.

Conviene gestionar la cofinanciación de proyectos del Paisaje Cultural Cafetero, dirigidos a la economía y la producción cafetera (4C), a la ruta turística, a la conectividad (vías terciarias), a la vivienda rural, al relevo generacional o a la sostenibilidad ambiental, entre otros.

Referencias

- Banco de la República (2006-2010). ICER. Informe de coyuntura económica regional. Bogotá
- Banco de la República. (2006-2011). Publicaciones sobre Economía Regional. *B o l e t í n E c o n ó m i c o R e g i o n a l*. En http://www.banrep.gov.co/publicaciones/pub_ec_reg7.htm#ec
- Bonilla, E. (1987). *Mujer y trabajo en el sector rural colombiano*. Bogotá: CEDE.
- Burgos, Katherine (2011). *Factores que inciden en el relevo generacional entre los caficultores del Paisaje Cultural Cafetero. Un estudio de caso en Belalcázar, Filandia, Quinchía y Ulloa*. Pereira: Red Alma Mater.
- Botello, S. (2011). *Jornales cafeteros e integración del mercado laboral cafetero: 1940-2005*. En Comité de Cafeteros de Risaralda (2006-2010). *Informes de gestión*. En http://www.federaciondecafeteros.org/particulares/es/quienes_somos/publicaciones/
- Contraloría General de la República (2009, octubre-noviembre). Dossier Empleo: el gran desafío. *Revista Economía Colombiana*, 328 (12-63).
- Corchuelo, A. (1998). *Los procesos de ajuste en los mercados rurales de trabajo*. En http://www.dotec-colombia.org/index.php?option=com_content&task=view&id=3985&I

temid=15

- DANE (2013). *Mercado laboral (Censo 2005, ICER 2006-2010 y GEIH 2006-2011)*. Disponible en http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=61&Itemid=67
- DNP (2004) *Cadena productiva del café y té. Estructura, comercio internacional y protección*. Bogotá:
- DNP (2011). *Plan nacional de desarrollo 2011-2014*. Bogotá:
- Federación Nacional de Cafeteros (2010). *Prosperidad cafetera. Informe de Comités Departamentales*. LXXXV Congreso Nacional de Cafeteros. Bogotá
- Gobernación de Risaralda (2011b) . *Estadísticas del sector agropecuario*. Pereira: Secretaría de Desarrollo Agropecuario.
- González, S .y Gutiérrez, N.(2010). *Fundamentos teóricos en legislación laboral aplicados al sector cafetero*. Pereira: UCP.
- Leivobich, J. y Botello, S.(2009). *Análisis de los cambios demográficos en los municipios cafeteros y su relación con los cambios en la caficultura colombiana (1993-2005)*. Manizales: CRECE.
- Ley 1429/2011 (Primer empleo)
- PNUD (2012). *El campesinado. Reconocimiento para construir país*. Bogotá: Autor.
- Red ORMET (2012). *Estudio de mercado laboral en Risaralda con énfasis en café y confecciones*. Bogotá: Autor.
- Revista Foro. (2012, abril). Dossier: *Reformas en marcha: ¿hacia un nuevo país?.*, No. 76 (5-73,
- Rincón, F.(2011). *El negocio del café: la mejor alternativa de generación de empleo para la región risaraldense*. Comité de Cafeteros de Risaralda. Pereira:
- Samper, M. y Topik, S. (Eds.) (2012). *Crisis y transformaciones del mundo del café. Dinámicas locales y estrategias nacionales en un período de adversidad e incertidumbre*. Bogotá: Universidad Javeriana.
- SENA. Mesa sectorial (2004). *Estudio de caracterización ocupacional del sector cafetero*. Manizales: Autor.



Río de la Región Cafetera

Papel de los dirigentes empresariales en la creación de Risaralda

SÍNTESIS

En el artículo se trata de comprender las razones históricas que motivan y estimulan el proceso de separación del departamento de Caldas y la conformación de tres entidades territoriales que, a pesar de contar con la caficultura como factor común, no logra conformarse como un territorio con identidad y sentido de pertenencia. Se propone estudiar el papel que juegan los sectores empresariales y políticos en este proceso de separación y comprender las barreras y diferencias, que impiden que el ideal de desarrollo propuesto por los empresarios se consolide como proyecto unificador en la nueva entidad territorial del departamento de Risaralda.

DESCRIPTORES: Entidades territoriales, departamento de Caldas (Risaralda), Frente Nacional, identidad.

Clasificación JEL: R11, R38, R58, H73

ABSTRACT

The article seeks to understand the historical reasons that motivate and stimulate the process of the separation of the Caldas department and the formation of three territorial entities that, despite having coffee as a common factor, does not settle as a territory with identity and sense of belonging. It is proposed to be studied the role of business and political sectors in this process of separation and understand the differences and barriers, that prevent the development ideal proposed by entrepreneurs is consolidated as a unifying project in the new territorial entity of Risaralda.

DESCRIPTORS: Territorial entities, Department of Caldas, National Front. identity

JEL Classification: R11, R38, R58, H73

Papel de los dirigentes empresariales en la creación de Risaralda



Jaime Montoya Ferrer

Role of business leaders in the creation of Risaralda

Primera versión recibida: 23 marzo de 2012 de 2011. Versión final aprobada el 29 mayo de 2012.

*Para citar este artículo: Montoya Ferrer, Jaime (2012). "Papel de los dirigentes empresariales en la creación de Risaralda". En: *Gestión y Región* N°. 13 (Enero-Junio, 2012); pp. 51-70.*

Cerca de medio siglo después de ocurrida la disolución y separación del Gran Caldas y la conformación de las nuevas entidades territoriales de Risaralda y Quindío, el escenario actual, al contrario, se orienta a la construcción de propuestas, visiones y alternativas de desarrollo enmarcadas en la necesidad de integración o de construcción de espacios de planificación territorial, tales como el proyecto de Ecorregión eje cafetero, la propuesta de paisaje cultural cafetero, las agendas de competitividad y las visiones del desarrollo 2019 y 2032. En todas ellas se insiste en la necesidad de estructurar sistemas conjuntos de planificación del territorio y se defiende la integración como la forma más adecuada para elevar las condiciones de competitividad y asegurar el bienestar social de la población.

Esta diferencia en la perspectiva histórica de la organización y planificación económica y política del territorio, estimula la formulación de preguntas sobre el papel de los sectores empresariales en la separación, análisis que deben servir de complemento a los estudios realizados desde una perspectiva política y sociológica. En este trabajo se propone hacer una descripción e interpretación de las dinámicas históricas en la conformación del territorio, el papel de los sectores empresariales y la dirigencia económica, y sus motivaciones para promover la separación. Este artículo es más una apertura al tema, que no cierra la necesidad de nuevas investigaciones sobre la relación entre los agentes económicos y los líderes políticos por el control de los nuevos territorios y los determinantes en la estructuración de un plan de desarrollo local.

Antecedente nacional

Es importante tener en cuenta que la desmembración de los departamentos no es un hecho exclusivo de Caldas. En los años que comprende el periodo del Frente

¹ Entre 1951 y 1981, se crearon ocho departamentos; fueron ellos: Córdoba (1951), Meta (1959), Guajira (1964), Quindío, Sucre y Risaralda (1966), Cesar (1967) y Caquetá (1981), como lo recuerda Aguilera Peña (2002: 1).

Nacional, los procesos de separación y creación de departamentos estaban al orden del día. Los argumentos esgrimidos para justificar su creación contienen particularidades propias asociadas a la conformación histórica y cultural de los territorios; pero también de aspectos comunes, como fueron claramente señalados por Tirado Mejía (1983), quien sostiene que el Frente Nacional propicia condiciones favorables para la creación de nuevos departamentos y municipios, por razones de la representación política de los partidos.

Las rivalidades locales son la manifestación de disputas económicas y administrativas para el control del territorio, por parte de los grupos o las élites económicas y políticas que encuentran en el Frente Nacional el complemento necesario para promover acciones encaminadas a la creación de los nuevos departamentos.

Estas rivalidades locales, a su vez, no fueron el resultado de acontecimientos o diferencias recientes; muchas de ellas se remontan en el tiempo y muy especialmente a las formas asumidas en la creación original de los departamentos, entre 1905 y 1910. La forma como se realiza la división y creación de los entes territoriales y en particular los departamentos, produce diferencias y desajustes entre los procesos administrativos y las decisiones políticas, al no tener en cuenta los determinantes históricos, sociológicos y culturales que predominan en los territorios y en las regiones. Durante el siglo XX ocurren diferentes intentos y acciones orientadas a reacomodar los territorios, pero muchas veces no obtuvieron los resultados esperados.

El concepto de departamento como entidad territorial, se inició en Colombia en 1886 con el retorno a la constitución centralista que transforma los Estados soberanos en departamentos, los cuales serán multiplicados con la reformas de Reyes, en 1905. En la creación de las nuevas divisiones territoriales, las condiciones culturales e históricas no fueron el criterio predominante. Se realizó la distribución de acuerdo con intereses políticos y partidistas, conllevando una débil cohesión social y cultural. Con el tiempo, muchas de estas entidades territoriales fueron construyendo sus condiciones de identidad, crearon los símbolos y erigieron sus propios mitos fundacionales. Tal como ocurre con la nación, se construyó el sentido de identidad para otorgar a sus habitantes, y en particular a los oriundos del territorio, en el sentido de pertenencia, de vecindad; lo cual significa compromiso para cumplir con las normas, derechos y obligaciones que permitirían respeto, amor y paternidad. Un aspecto interesante para una investigación más profunda sobre los determinantes de la conformación de regiones en Colombia son los lazos de unidad, para establecer como lo plantea Andersen (1993), la constitución de una comunidad imaginada.

Departamento de Caldas

En el departamento de Caldas, las manifestaciones separatistas surgen desde el momento de su creación, en 1905, debido a la naturaleza misma de las fundaciones originarias de los pueblos y su relación con los centros de influencia.

Al crearse Caldas, con la ley 17 del 11 de abril de 1905, en un ambiente orientado a la distribución del territorio, como lo señala Ricardo de los Ríos (2005:290), consideraba el Gobierno que la paz sólo se garantizaría con mejor distribución del territorio, que eran menos costosos los Departamentos más chicos y que la multiplicación de divisiones departamentales fortalecía los municipios.

En este orden de ideas, De los Ríos sostiene además que la intención para la creación de Caldas era establecer una zona de distensión entre Cauca, Antioquia y Tolima, protagonistas de múltiples conflictos y enfrentamientos en la segunda mitad del siglo XIX.

En 1905 el departamento lo integran tres provincias: la caucana de Robledo, con Pereira como capital; la también caucana de Marmato, cuya capital era Riosucio; y la antioqueña del Sur, con capital Manizales (De los Ríos, 2005:291).

Al ordenamiento inicial se le anexaron, en 1907, la provincia de Manzanares, integrada por territorios de Antioquia y Tolima; en 1908 se anexan Armenia, Calarcá, Filandia y Circasia, y en 1912 el municipio de Pueblo Rico del Chocó. (Valencia, 2005). Lo anterior se puede observar en el mapa aportado por De los Ríos (2005: 295) (Figura 1):



Figura 1 - Conformación de Caldas (De los Ríos, 2005)

Caldas es un agregado territorial de zonas culturales y políticas diferentes; a pesar de estar penetradas, en buena medida, en el ambiente de la colonización antioqueña, sería un error considerar que esta condición lo constituyó en una zona homogénea desde la perspectiva de la construcción de su identidad histórica y cultural.

En el caso de Pereira y Armenia se le ha dado una enorme importancia y prevalencia a la colonización antioqueña como fundamento de la identidad de sus habitantes, fenómeno social que se asume como homogéneo y equivalente en la conformación de todos los municipios. Sin embargo, no se puede desconocer que la influencia caucana es determinante para comprender tanto el desarrollo de su economía y su estructura político-administrativa, como la confrontación y rivalidades locales que van propiciando la idea de la separación.

La relación con las áreas de influencia antioqueña o caucana no son irrelevantes: se trata de una zona de frontera, susceptible a las diferencias culturales y políticas, tanto desde una perspectiva partidista que vincula a unas localidades con el liberalismo y otras o con el conservatismo, como en las prácticas y vínculos comerciales, derivadas del acercamiento diferente a las reformas liberales. Manizales está claramente influenciada por los empresarios o las casas comerciales antioqueñas, en tanto que Pereira está en la órbita de las casas caucanas y luego vallunas. En la década de 1880, el viajero Alemán Alfredo Hettner señala que el comercio en Manizales estuvo exclusivamente en manos de antioqueños, y además este comerciante, “promotor del intercambio, por más complaciente que sea su actitud para con el productor caucano, no se aviene a trasladar su negocio hacia el otro lado de la frontera” (1976:12). Si bien es cierto que las casas comerciales de Manizales ejercen un control de territorio e incluso van logrando cierta independencia, lo hacen exclusivamente desde esta población.

El departamento de Caldas no logró la integración de todas las municipalidades que lo conforman; su mayor debilidad consistió en la precaria unidad de sentido de identidad en la construcción de valores, tradiciones, símbolos o proyectos de vida, que convoca e impulsa a su población a la conquista de metas comunes.

Lo paradójico es que desde la estructura de producción del departamento existían las condiciones ideales de aglutinación: la economía cafetera, su estructura de mercado interno, la capacidad exportadora y la existencia de una población campesina independiente y de una clase obrera en formación, factores que aun siendo comunes no lograron constituirse en ingredientes para la unidad, y al contrario, serán el motivo real de la confrontación.

La intención de los habitantes por establecer sus propias organizaciones y entidad territorial, se inicia incluso antes de la creación del departamento, en ese largo

periodo comprendido entre la disolución de los Estados soberanos, entre 1886 y la creación de los departamentos, en 1905. En agosto de 1896, tal como lo documenta ampliamente Ángel (2003:151), el general Rafael Uribe Uribe, por insistencia de los habitantes de la región y con el apoyo del representante Cipriano Duarte, presenta un proyecto para la creación de una provincia denominada Pereira, “compuesta por los municipios de Pereira que será su capital, y las poblaciones de Santa Rosa de Cabal, María, San Francisco, Segovia, Palestina, la Paz y Gutiérrez, que pertenecen al departamento de Cauca”.

En diferentes ocasiones se insiste en la creación de la provincia de Robledo, con capital Pariera, el territorio que la conforma, pertenece al disuelto Estado soberano de Cauca, a pesar de que un porcentaje considerable de sus habitantes proviene de la emigración antioqueña.

En Armenia se registran antecedentes desde 1920, derivados de la disputa por la comercialización de tabaco y por el ferrocarril. En 1926, con tan solo veinte años de creado el departamento de Caldas, se celebran reuniones importantes entre dirigentes de Armenia, Pereira y Calarcá, con el fin de promover la creación del departamento de Quindío, con capital en Pereira (Ángel Ramírez, 1995:183). No se logran los acuerdos debido a que Armenia también aspiraba a ser la capital de esta nueva entidad territorial (Vallejo, 1992).

Desde su creación, los habitantes sienten que están adheridos a una división político administrativa con la cual no se identifican, no sólo por el origen caucano del territorio, sino además por las razones de control económico que se empiezan a manifestar y agudizar, en particular con los cambios producidos por la economía cafetera.

Uno de los factores que más influye en la separación es la incapacidad de Caldas y de la dirigencia de Manizales, para crear o consolidar un sentido de identidad, un lazo que una y aglutine a las provincias y se constituya en el alma de las comunidades y en la formación de sus imaginarios. Faltaron los elementos simbólicos, los valores, o los proyectos comunes que les permitiera a todos los habitantes sentirse caldenses.

La dirigencia de Caldas no logra superar la debilidad de la integración departamental y en vez de zanjar las diferencias existentes con los ciudadanos de Pereira y Armenia, las propició mediante prácticas excluyentes y dilatorias. Tanto en las juntas de la Federación Nacional de Cafeteros como en los partidos políticos, y en los diferentes órganos públicos, es excluida la representación de estas comarcas.

Son múltiples y contundentes los motivos que fueron acumulando los dirigentes y la élite económica y política de Pereira para justificar la necesidad de su

separación. Diferencias permanentes para la ejecución de proyectos de infraestructura para facilitar el transporte y mejorar las condiciones de vida de los habitantes, demoras en las aprobaciones ante las cuales, como lo señala Gonzalo Vallejo (1992:16), los pereiranos utilizaban estrategias o “trucos”, con el fin de evitar que les negaran la aprobación de los proyectos; por ejemplo, presentarlos con otros nombres, como el trazado del ferrocarril, al cual no lo llaman Pereira-Armenia sino Nacederos-Armenia.

En sus orígenes, las aspiraciones pereiranas de conformar la provincia de Quindío o de Robledo tenían un componente político y partidista derivado de la histórica confrontación entre caucanos y antioqueños, razones que en el nuevo escenario tienen un fuerte componente gremial y económico. Los empresarios, tanto en el sector comercial, de servicios como manufactureros, son los que lideran el movimiento de separación. La ANDI (Asociación Nacional de Empresarios de Colombia), en Pereira, cumplió un destacado papel como centro de congregación y reunión de la junta promotora, fue precisamente el destacado empresario regional, Alfonso Valencia, quien redactó el documento que se presentó para solicitar al Congreso la creación del nuevo departamento.

Los empresarios y las élites económicas promotoras de la separación obtienen el apoyo de dirigentes políticos, como los senadores Camilo Mejía de Pereira y Ancizar López de Armenia, quienes aseguraban su elección por los votos que ambos obtenían en sus propios territorios sin necesidad de un aporte de otras regiones del departamento (Arango, Giraldo, Rendón y Rodríguez, 1988:165). Esto significa que no existían tampoco las condiciones políticas de representación global del departamento, se constituyeron fragmentos y líderes parroquiales y de comarca, en sintonía con los grupos empresariales urbanos que aspiraban a obtener la autonomía para ejercer un control económico de toda la zona del sur occidente de Caldas.

La separación se fue constituyendo en un hecho inevitable, estimulada además por la tendencia y la facilidad institucional y jurídica para la creación de nuevos departamentos.² Para ello es conveniente mirar con mayor detenimiento las causas que se fueron acumulando y los argumentos que sustentan los dirigentes del movimiento que promueve la separación.

2 En la constitución vigente para 1966, se podrán crear nuevos departamentos siempre y cuando se cumpla con los siguientes requisitos:

- Que sea aprobado por las tres cuartas partes de los concejales de los municipios que han de hacer parte del departamento
- Que el nuevo departamento tenga más de 250.000 habitantes y \$500.000= de renta anual
- Que el departamento del que fue segregado pueda cumplir también con las dos condiciones anteriores

Argumentos acumulados

Es importante iniciar con la exposición de motivos expuestos por los dirigentes locales en Pereira, para justificar e impulsar la separación. Gonzalo Vallejo explica que esta era un viejo propósito en el que se llevaba más de 35 años, “que no se insistió en él porque se le consideró todavía prematuro, y sobre todo se creyó necesario conservar la unidad de Caldas mientras se obtenía de la nación la planeación y ejecución de algunas obras nacionales de vital importancia para el Departamento, tales como la carretera al río Magdalena, la trocal de occidente, etc.” (1992: 66).

El proceso definitivo se desata para Risaralda cuando los habitantes del sur presentan el proyecto de ley para crear el nuevo departamento de Quindío, con capital Armenia. La creación inicial de Quindío cancela la barrera geográfica que impedía crear primero a Risaralda, dado que este se constituye en un territorio que estaría en medio del departamento de Caldas.

Se evidencia la débil condición de unidad e identidad que existía en el departamento de Caldas, considerada como un mito por los líderes y la junta establecida para promover la creación del departamento.

Las razones expuestas por Vallejo, para justificar la creación del nuevo departamento, se pueden sintetizar en los siguientes puntos:

1. La descentralización tiene en lo administrativo la finalidad de facilitar la acción de los gobernantes, que entre más alejados de los pueblos menos conocen sus anhelos, sus necesidades, sus grandes y pequeños problemas (Vallejo, 1992: 67).
2. Los pueblos, desean estar enterados de la destinación que se le da a las rentas que recaudan.
3. Se considera que las tres regiones que conformarían los departamentos, tienen muy pocos vínculos entre sí. Vale la pena presentar el argumento completo: (Vallejo, 1992: 68).

Las comarcas del Risaralda y Quindío, por ejemplo, no tienen ningún vínculo comercial ni relaciones de intercambio con las comarcas del norte y el oriente de Caldas. Y es que el caso de Caldas es especial en Colombia. Son muy pocas las gentes del Risaralda o del Quindío que conocen el norte y el oriente del departamento; y a la inversa, las gentes de estas dos últimas comarcas saben del Risaralda y del Quindío sólo lo que les han referido. Hay que convenir en que la tan cacareada unidad de Caldas es un mito, y que las comarcas de Risaralda y del Quindío conviven con las del resto de Caldas dentro de un mismo

departamento, por fuerza de la ley pero contra la expresa voluntad de las dos primeras, como lo demuestra muy claramente el deseo que ambas tienen de obtener su autonomía administrativa (Vallejo, 1992:68).

4. Se considera como un argumento central el hecho de que las personas de estas comarcas ya quieren gozar de su autonomía administrativa. En un discurso pronunciado por Guillermo Ángel Ramírez, destacado dirigente pereirano y uno de los líderes del proyecto, ante la comisión del; congreso de la república, alude al concepto de “mayoría de edad”:

Con el correr del tiempo se hicieron fuertes y la comarca llegó a su mayoría de edad (...) La subdivisión de Caldas debe mirarse como un fenómeno sociológico necesario, así como en los procesos biológicos la semilla germina y del tronco surgen las ramas, sin violentar la naturaleza ni provocar retrocesos (Ramírez, 1995: 204)

Existen otros argumentos, que más bien son retaliaciones que se fueron acumulando con el tiempo y que cumplen un papel fundamental para promover entre la población el ideal de la separación, y de esta forma, validarla como una lucha social.

Algunos de ellos son: la queja por la creación de una lotería, por parte de Manizales, para su propio beneficio, sin tener en cuenta las necesidades de beneficencia de los demás municipios; que Manizales se presenta siempre con un criterio de autoridad y de superioridad que no le permite atender y escuchar las suplicas de los pueblos; las decisiones de retirar de Pereira todas las casas comerciales de mayoristas que eran controladas por los empresarios manizalitas; o el retiro de la maquinaria para el desarrollo de obras de infraestructura.

Todas estas manifestaciones de rivalidad evidencian la ausencia de un proyecto común de desarrollo del departamento y de planeación conjunta de la capacidad productiva. En las tres ciudades importantes, se construyeron capacidades empresariales independientes que edificaron sus fortalezas sin necesidad de cooperación entre ellas; es por esta razón que tampoco existió una posibilidad de integración entre los dirigentes de Pereira y Armenia. Cada una se constituyó como un centro o un polo de desarrollo con la convicción de un progreso con mayor seguridad garantizado por el trabajo independiente. Esta promesa de ordenamiento que los dirigentes del movimiento de separación llaman con frecuencia “las comarcas”, será la expresión política que permita convocar a la población para fortalecer la acción civil frente a la desmembración, acción que será muy eficaz en crear la noción de progreso como el símbolo o el imaginario de identidad de la comunidad, es decir, es el argumento central para constituir una comunidad con su propia identidad.

En Pereira, el respaldo popular a la idea de superación fue muy fuerte; para la población era evidente que el progreso de la ciudad había sido construido por los mismos pereiranos. En su mentalidad y memoria social estaban presentes las jornadas históricas para la construcción de sus más importantes y emblemáticas obras civiles: la Catedral, carreteras Santa Rosa y Baquíá (Salento), obras de acueducto realizadas por medio del sistema de trabajo persona subsidiario a fines del siglo XIX o comienzos del XX. López Pacheco aporta un interesante listado de las obras realizadas mediante el sistema de convites. El progreso está en sus manos y no se le reconoce a la capital más que indiferencia y oposición (Tabla 1).

Obra	Año
Planta hidroeléctrica de Libaré	1933
Planta hidroeléctrica de Belmonte	1934
Colector de Egoyá	1942
Estadio Mora Mora	1942
Colegio Deogracias Cardona	1944
Hospital San Jorge	1946
Nueva Cárcel de varones	1947
Palacio municipal	1952
Galería Central	1955
Aeropuerto Matecaña	1956
Zoológico	1961
Universidad Tecnológica	1963

Tabla 1 - Obras construidas mediante el sistema de convites (López Pacheco, 2010:140)

Desde otra perspectiva, el grupo empresarial que se crea alrededor de la sociedad de mejoras públicas, en los años veinte, promovió la creación de importantes empresas productivas, comerciales, de servicios públicos o de función social, creadas mediante el sistema de agrupación empresarial en sociedades anónimas (Jaramillo, 1963; Ángel, 2003; Montoya, 2005, 2008). Estos esfuerzos son los verdaderos valores de identidad y de construcción de comunidad, que son vistos como los referentes de la idea de progreso, bienestar e integración, que le dan el sentido de pertenencia a los habitantes. La población no reconoce progreso o bienestar derivado de acciones que promueva la muy lejana capital del departamento. Lo que ven es su propia obra o los esfuerzos de los empresarios locales que incluso han tenido que luchar en forma decidida contra la indiferencia o la negligencia de los dirigentes políticos del departamento.

En todo momento, la junta central del movimiento defendió la idea que justifica la separación como una condición necesaria para lograr el progreso y la prosperidad de los habitantes del territorio, quienes no han encontrado en la unidad las condiciones para lograrlo. Desde esta perspectiva, la separación es un

derecho que tienen las personas y los pueblos de organizarse de la forma que consideren más conveniente.

Los argumentos principales expresados por los dirigentes de la junta central se refieren a la necesidad de una cercanía del gobierno con los gobernados, su derecho a controlar el destino de sus tributos, la falta de vínculos sociales y comerciales entre las comarcas, y el derecho ganado a la autonomía y el reconocimiento de la mayoría de edad. Son demandas que, en otras condiciones sociales de identidad cultural e histórica, se atenderían con gran facilidad, sin necesidad de disolver el sistema administrativo del territorio. Pero que en realidad reflejan con mayor claridad la naturaleza y la razón de ser de la separación; tal como lo expresa enfáticamente Gonzalo Vallejo, la inexistencia de la unidad de Caldas y de factores de identidad, les impide trabajar en forma comunitaria.

En otras explicaciones (Arango et al., 1988), se concluye que el proceso autonomista, en el fondo refleja las contradicciones de los sectores dominantes de la región, expresadas en una aguda lucha de intereses que buscan un mayor control de los aparatos del Estado y de la representación de los partidos políticos, los gremios y las actividades productivas. En este trabajo también se señala, aunque con observaciones debido a que no se aporta ninguna prueba sobre la afirmación, que son los dirigentes de la federación de cafeteros de Antioquia y Valle los verdaderos promotores de la separación, dado que de esta forma se rompe el poder hegemónico de Caldas, al debilitar el porcentaje de su representación.

Desde otra perspectiva, López Pacheco (2010:112), en su artículo sobre la fragmentación histórica del poder regional en el viejo Caldas, considera que la desmembración es un intento de los dirigentes, y en particular de los representantes de la actividad industrial, por frenar un conflicto desequilibrante y neutralizar las amenazas y los actos de violencia que se viven por esta época en Caldas. Considera que se trata del rompimiento histórico entre las élites dominantes tradicional de la economía cafetera con sectores emergentes que lideran procesos de modernización. La separación está en la lógica del Frente Nacional, de los repartos burocráticos y partidistas para lograr imponer el discurso del desarrollo y el progreso económico, en un modelo económico y político de corte proteccionista.

Debe ser matizado el punto de vista que señala la separación como la manifestación de la contradicción de los representantes de sectores económicos dominantes, ya que no se observa el conflicto como la rivalidad entre sectores económicos diferentes que procuran o propenden por fortalecer en cada región unos sectores en particular; el conflicto no se deriva del enfrentamiento entre empresarios de diferentes sectores y líderes políticos por el control de recursos o

actividades económicas específicas, tampoco por la rivalidad suscitada por la diferencias en torno a un modelo de crecimiento o de progreso económico. El conflicto es la manifestación de la lucha por el control territorial, ejercida por los mismos sectores de las élites empresariales y políticas. El discurso de los dirigentes y representantes se refiere al centralismo y la ausencia de políticas equitativas para el desarrollo, por parte de la administración del departamento. La participación de actores empresariales de la industria -el comercio en la junta-, no es por la representación gremial o sectorial específica, sino por la defensa general de la actividad empresarial en el escenario local. En ninguno de los discursos o proclamas de los dirigentes se propone un cambio radical en la estructura económica y social para fortalecer una propuesta de crecimiento que signifique el predominio de los intereses de ciertos sectores económicos y empresariales. La discusión está inmersa en la lógica de la ventaja comparativa, en la cual la geografía y los atributos del territorio se constituyen en sí mismos en el factor esencial para la producción y el progreso. El control del territorio y sus recursos son la variable fundamental y la base primaria del progreso, no tanto sus capacidades o su trayectoria competitiva o tecnológica, que serían los criterios determinantes en la actualidad.

En todo el planteamiento y la exposición de motivos sobresalen los argumentos de carácter político, reclamando la autonomía en la administración del territorio y la posibilidad de los dirigentes de adelantar una política de diversificación más amplia, que permita a la región superar su alta dependencia de la economía cafetera, que viene presentando desde 1960 una aguda crisis.

En carta dirigida por la junta pro departamento de Risaralda al concejo municipal de Santa Rosa da Cabal, en julio de 1966, para exhortar a la separación y a su vez defender la unidad entre los dos municipios, se aportan los siguientes elementos que evidencian la existencia, por parte de los dirigentes, de un proyecto que ve más allá de Pereira y que intenta consolidar otros sectores económicos importantes del futuro ente territorial:

Será lo primero explotar la riqueza turística acometiendo de inmediato la terminación de la carretera a la Laguna del Otún. Falta para ello un tramo de unos treinta kilómetros y está sola realización representará para Santa Rosa y Pereira el aprovechar los que en el mundo moderno es la mejor industria (...). Por otra parte la Corporación Financiera de Occidente ya aprobada y cuyos recursos van en aumento constante, nos permitirá acometer en toda la zona del departamento planes de desarrollo industrial para aprovechar la mano de obra cesante que es la mayor preocupación de estos pueblos. Contamos, además con universidad que ya en este año dará sus primeros técnicos al país; con educación mejor en todos los niveles; con escuelas industriales de niveles superior y medio. Una más acelerada integración en cuanto vías de comunicación completará las bases de un

progreso constante y acelerado. (Junta pro departamento de Risaralda, aportada por Álzate (1984: 25).

Estos dirigentes son portadores de un proyecto económico para el nuevo departamento, propuestas que consideran de imposible realización bajo la tutela centralista de Manizales.

En esta misma carta se encuentra una visión de la integración regional que podemos considerar como de orientación geopolítica para Risaralda, expresada en los siguientes términos:

Vamos a fomentar la riqueza minera de Quinchía, acelerar la continuación de la carretera panamericana, no invirtiendo enormes sumas de dinero en la futura capital, sino prolongando hacia el Chocó la carretera Viterbo-Apía y Pueblo Rico y los inmensos recursos ganaderos y agrícolas del Valle del Risaralda. No vamos a tratar de extinguir la vida administrativa de los pueblos o de asfixiarlas, sino de vigorizar núcleos para que el progreso no se detenga (Junta pro departamento de Risaralda, aportada por Álzate Fernández (1984: 26).

Estas ideas no se encuentran estructuradas en un plan de crecimiento y desarrollo económico que determine las metas económicas y sociales que se pretendían alcanzar, o la definición y orientación de los sectores claves y los recursos que se requieren, pero son indicadores del sentido de apropiación de la comunidad del espacio territorial. Se confirma el postulado de que las regiones son construcciones sociales e institucionales históricas y culturales, que denotan la forma específica en que una comunidad se integra con el territorio. La dificultad se presenta porque las intenciones de los sectores empresariales o de agentes económicos de diferentes sectores no es la única en el escenario, también conviven los intereses de sectores políticos que defienden otras condiciones de carácter burocrático y partidista muy predominante en el contexto nacional de ese momento.

La trayectoria de las discusiones sobre la conformación de los municipios que debían integrar el nuevo departamento de Risaralda es ilustrativa de la dualidad en los objetivos planteados, entre la visión de crecimiento económico y visión estratégica del territorio o el problema de su control administrativo. En 1965, cuando ya se encontraba muy adelante el debate y se consideraba inminente la separación del Quindío, los dirigentes y parlamentarios pereiranos presentan un proyecto de departamento integrado por veinte municipios, 17 corresponden al occidente de Caldas y tres al centro, Pereira, Marsella y Santa Rosa; este territorio es de origen caucano, y Pereira ha tenido sobre todo en los del centro occidente una fuerte presencia y control comercial.

La ausencia de un plan de trabajo que ordenara las acciones desde su inicio y las profundas diferencias políticas, se reflejan en la gran cantidad de gobernadores que tuvo el departamento en los primeros cinco años, ocho entre 1967 y 1972 y trece hasta 1977, tal como se puede ver en la tabla 2. Es decir, existía un acuerdo entre los dirigentes económicos y políticos de Pereira para separarse por las razones anotadas de falta de identidad y la profunda marginalidad a la que eran sometidos por la gobernación de Caldas, pero más allá, no existía una propuesta clara de los dirigentes, ni un plan estructurado y aceptado por la comunidad para orientar los destinos del nuevo departamento. Un plan que continuara sosteniendo y elevara las dinámicas de crecimiento y desarrollo que, en estos años, se observaban en las ciudades principales de Pereira y Armenia.

NOMBRES Y APELLIDOS	PERÍODO	
	DESDE	HASTA
Dr. Castor Jaramillo Arrubla	01 de febrero de 1967	14 de septiembre de 1967
Dr. Luís Eduardo Ochoa Gutiérrez	15 de septiembre de 1967	25 de septiembre de 1968
Sr. Camilo Mejía Duque	15 de septiembre de 1968	28 de febrero de 1969
Dr. Jorge Vélez Gutiérrez	10 de marzo de 1969	31 de diciembre de 1969
Dr. Gilberto Castaño Robledo	01 de enero de 1970	30 de agosto de 1970
Dr. Reinaldo Rivera Benavides	01 de septiembre de 1970	08 de febrero de 1972
Dr. José Jaramillo Botero	24 de febrero de 1972	25 de mayo de 1972
Sr. Enrique Millán Rubio	25 de mayo de 1972	13 de noviembre de 1972
Dr. Mario Jiménez Correa	17 de noviembre de 1972	16 de agosto de 1974
Dr. Hernando Uribe Ángel	16 de agosto de 1974	20 de marzo de 1975
Dr. Alberto Mesa Abadía	21 de marzo de 1975	12 de septiembre de 1975
Dra. María Isabel Mejía Marulanda	12 de septiembre de 1975	13 de noviembre de 1975
Sr. Gonzalo Vallejo Restrepo	13 de noviembre de 1975	17 de mayo de 1977

**Tabla 2 - Gobernadores de Risaralda
(Gobernación de Risaralda. Dirección de recurso humano)**

El ordenamiento territorial y las modalidades para establecer unidades administrativas se constituyen en mecanismos que operan como receptoras de población y de recursos, pero también son el canal de los afectos, sentimientos, de sueños, que son en realidad los que construyen las formas concretas y duraderas de apropiación del territorio.

Contexto económico del departamento de Caldas a partir de los años 50 y el proceso de separación

La valoración de las condiciones económicas del departamento de Caldas en los años previos a la desmembración aporta insumos que permiten comprender la naturaleza de la rivalidad y la oportunidad de los argumentos que expresaron los dirigentes que impulsaban el movimiento.

A pesar de los enormes conflictos sociales y políticos que afectaban a la región cafetera y en particular al departamento de Caldas, llama la atención que la economía general del departamento registró niveles adecuados de crecimiento en los años previos a su disolución. La economía cafetera y el crecimiento del precio en el periodo de posguerras se constituyeron en verdaderos motores del crecimiento económico; en 1945 el precio del café era de 16 centavos de dólar la libra y para el año 54 el precio se incrementó a 79 centavos libra.

Vallecillas, demuestra cómo entre los años 50 al 57 del siglo pasado, se registra una tendencia de expansión y crecimiento, en tanto que a partir de este último año la tendencia es claramente descendente hasta el año 1977.

El análisis se realiza mediante el seguimiento conjunto del comportamiento de ocho indicadores económicos: energía, cheques, ahorros, PIB, industria, gasto público, población y exportación cafetera. En el primer periodo, el crecimiento de las exportaciones cafeteras es constante y guarda una estrecha relación con el crecimiento del PIB. El sector industrial crece en forma bastante moderada en este periodo. El declive se presenta a partir del año 57 con una notable reducción de las exportaciones cafeteras y el crecimiento del PIB, y en general de las ocho variables. Las exportaciones cafeteras, que alcanzaron el 27% frente al total nacional en el año 57, caen a un 12% en el año 74 (Vallecillas, 2005: 27).

En el momento de la separación se vive en la economía regional una tendencia de disminución de la actividad productiva y económica.

El ritmo de crecimiento de la producción bruta del departamento de Caldas presenta, entre los años 60 a 75, una tendencia decreciente en términos de participación frente al total nacional.

En el cuadro comparativo del comportamiento del PIB en los departamentos con mayor participación frente al total nacional, como Antioquia, Valle, Bogotá, Atlántico y los tres departamentos del eje cafetero, se observa que en estos quince años el distrito de Bogotá es el único territorio que logró tasas de crecimiento al pasar de un 15,4% en el año de 1960 al 20,6% en 1975; las demás regiones como Antioquia y Valle permanecieron en una posición bastante estable. En el eje cafetero, por su parte, se observa un comportamiento similar de estabilidad, pero a partir de 1967 la tendencia en general de los tres departamentos es a la baja, aunque es más pronunciado el efecto en el Departamento de Caldas y más estable en Quindío (Figura 2).

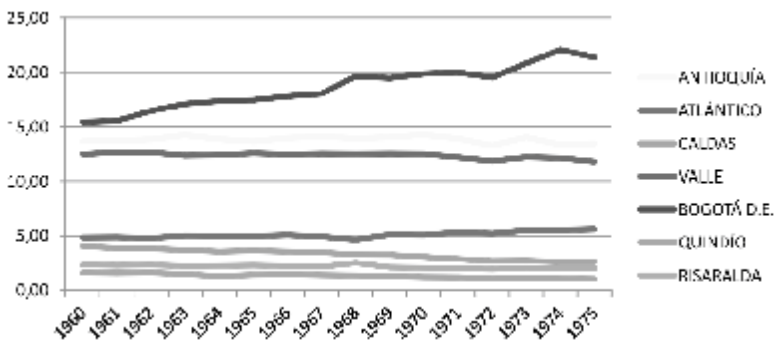


Figura 2 - Producto interno bruto total, 1960 - 1967 (millones de pesos de 1970) (Atlas de Risaralda, Biblioteca del Banco de la República)

En la Figura y Tabla 3 se observa con mayor detalle la participación de los tres departamentos del eje cafetero en el PIB nacional. La tendencia de decrecimiento de su participación económica en el total nacional se evidencia en los tres departamentos desde los primeros años de la década del 60, en Caldas se agudiza la tendencia a partir del año 66.

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
CALDAS	4,02	3,87	3,81	3,68	3,54	3,63	3,55	3,46	3,26	3,24	3,05	2,86	2,67	2,70	2,59	2,59
QUINDÍO	1,60	1,57	1,61	1,48	1,29	1,41	1,44	1,39	1,34	1,28	1,20	1,18	1,07	1,11	1,06	1,02
RISARALDA	2,32	2,27	2,30	2,20	2,24	2,28	2,22	2,13	2,50	2,08	2,05	2,01	1,93	2,04	2,00	2,03
	7,94	7,70	7,73	7,36	7,07	7,31	7,21	6,97	7,11	6,60	6,30	6,05	5,68	5,86	5,66	5,64

Tabla 3 - Participación de Caldas, Quindío y Risaralda en el PIB nacional (Atlas de Risaralda, Biblioteca del Banco de la República. Elaboración propia.

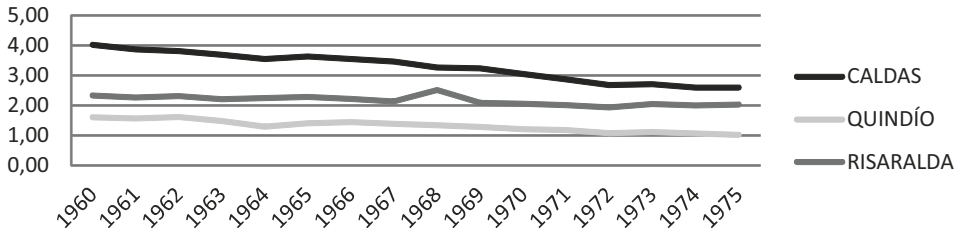


Figura 3 - Participación de Caldas, Quindío y Risaralda en el PIB nacional ((Atlas de Risaralda, Biblioteca del Banco de la República. Elaboración propia)

Con los datos aportados por estas dos series de indicadores, se demuestra que desde finales de la década del 50, la economía del departamento de Caldas empezó a mostrar signos de estancamiento, situación que se agudizó a partir de 1966 y que coincide con el proceso de separación. Los dirigentes económicos y políticos que promueven la división no lograron inyectarle el dinamismo que se esperaba de acuerdo con el postulado anunciado, en muchas ocasiones, sobre la potencialidad del desarrollo cuando las autoridades y las instituciones están más cerca de los ciudadanos.

Los datos no permiten atribuir esta tendencia decreciente al nuevo escenario de la separación, dado que existen otras condiciones que afectan la economía nacional, como son los desequilibrios y altibajos en los precios del café y el agotamiento que se empieza a registrar en el modelo de sustitución de importaciones de bienes de consumo corriente debido al limitado crecimiento del mercado interno.

Los efectos de la violencia que ha venido azolando la región desde fines de los años cuarenta propiciaron una fuerte corriente migratoria en la ciudad de Pereira,

lo cual proporciona una abundante fuerza de trabajo que será empleada por la industria de la confección y en general de empresas de bienes de consumo corriente intensivas en mano de obra, en las cuales no se requiere altos niveles de inversión en tecnología, o que los empresarios tiene la posibilidad de elegir para mantener su tasa de rentabilidad entre el bajo costo de la mano de obra o la inversión en renovación y adaptación tecnológica. Las condiciones laborales y el estancamiento en el salario real de los trabajadores industriales es una constante no solo en las ciudades del eje cafetero, sino también una tendencia nacional que termina por agotar el mercado interno y en consecuencia el proceso sustitutivo de importaciones de bienes de consumo corriente, que es lo que produce la manufactura de la región.

Los dirigentes económicos y empresarios, promotores de la separación, partieron de un diagnóstico de crecimiento económico, reclaman la autonomía local con el ánimo de aprovechar e impulsar esta condición favorable, dado que es evidente que el centralismo les limita las posibilidades de consolidar sus proyectos; centran toda su atención en el manejo político y administrativo del territorio, pero no diseñan o introducen cambios radicales en las políticas y en la estructura productiva, aferrados a la idea de que la única debilidad era la conformación política del territorio y no la estructura económica y social. Además, lo que se observa con la enorme inestabilidad política en los primeros años de creación del departamento de Risaralda es que los empresarios, frente a los representantes y caudillos políticos, van perdiendo poder y capacidad para impulsar los proyectos que se habían trazado, de tal forma que la separación adquiere más el carácter clientelista y burocrático que el de ser una verdadera alternativa de desarrollo económico y social para sus habitantes, tal como lo habían propuesto y soñado.

Conclusiones

La conformación político administrativa del territorio no es una condición suficiente para garantizar la unidad y el sentido de pertenencia de sus habitantes. Además de los aspectos físicos de geografía y demografía, influyen construcciones del orden cultural e histórico que le imprimen el alma, los valores y símbolos de identidad que son el armazón de lo que (Anderson, 1993) denomina como comunidad imaginada. En el departamento de Caldas, la delimitación del territorio encierra diferencias históricas profundas que restringen la integración y conformación de la identidad de la comunidad con el departamento. Las diferencias originales en la integración de los departamentos en Colombia es una constante debido a que primaron las decisiones e intereses del poder político sobre la naturaleza histórica, cultural y sociológica de los pueblos que habitan los departamentos. No obstante sus diferencias, en las nuevas entidades territoriales las autoridades y la población misma desarrollaron programas sistemáticos y coherentes de identidad, en estas dinámicas sociales se crean los valores y mitos fundacionales que construyeron en la comunidad los

lazos de identidad y solidaridad. Esto es lo que permite comprender la región como un territorio construido, como una producción social, expresión de la cultura en una dimensión histórica concreta. En Caldas, la decisión política de su creación se sustentó en la idea de separar, de servir como el territorio tapón para diluir las agotadoras y destructivas rivalidades entre antioqueños y caucanos, enfrentados irremediabilmente durante los últimos cincuenta años.

Estas rivalidades no desaparecieron, subsisten al interior del departamento y las autoridades o los sectores dominantes en la política no lograron consolidar en ningún momento un proyecto unificado. La capital del departamento continuó siendo observada como bastión y fuerza representativa de la política conservadora, que miraba con desconfianza o profunda indiferencia los avances logrados en el territorio de origen caucano.

La dificultad para superar las rencillas políticas y partidistas no permitieron consolidar un proyecto común de identidad, de comunidad caldense, que los cobijara y los abrigase. Los dirigentes económicos y los sectores empresariales se dividieron no ante la presencia de proyectos de desarrollo o de modernidad diferentes, ni por el establecimiento de posiciones de dominio y primacía de un sector económico; sus diferencias se explican más por el deseo de alcanzar la autonomía frente al agudo y cerrado centralismo de la capital y el afán de ejercer un control más estrecho del territorio.

En las motivaciones de los dirigentes económicos y empresariales que promovieron y alimentaron la gesta de separación, se encontraban las ideas generales del significado y el valor atribuido al territorio que se deseaba controlar desde Pereira como nueva capital. El reconocimiento de la trayectoria histórica de Pereira como el centro comercial y financiero de la zona occidental de Caldas, permite considerarla como el centro administrativo-político natural de un espacio denominado como la comarca, por los dirigentes y líderes económicos y políticos. El argumento de la cercanía frente a los habitantes de la comarca, no se limitó al control político y administrativo del espacio, sino que se extendió a las relaciones y vínculos históricos y a la construcción de un sueño de civilización y de progreso.

No obstante, la existencia de un proyecto y un ideal propuesto por los representantes empresariales en torno al futuro de la nueva entidad territorial, la conformación de arreglos institucionales (North, Summerhill y Weingast, 2002), que debían permitir el establecimiento de reglas de juego así como los sistemas de recompensas y privilegios, no se consolida como propuesta integradora y de unidad. Al desaparecer el argumento del centralismo como factor de identidad de las diferentes fuerzas que promoviera la separación, afloran las profundas diferencias sobre el proyecto de desarrollo y el sentido social y político del nuevo ente territorial

En el nuevo escenario institucional, con la creación del departamento de Risaralda se presentó la lucha entre el proyecto de expansión económica y desarrollo para sus habitantes, con los intereses burocráticos de los dirigentes políticos, movidos por las corrientes y experiencias clientelistas del Frente Nacional. Para los empresarios, la creación del departamento fue el reconocimiento a la mayoría de edad de los habitantes de un territorio que deseaba ejercer con mayor autonomía la intervención y planificación; para los dirigentes políticos, la separación fue la oportunidad de elevar su caudal electoral y garantizar el acceso directo a recursos fiscales e institucionales. Prevalecía la acción burocrática y clientelista, con enormes confrontaciones entre las facciones políticas y entre estas y los dirigentes empresariales, las rivalidades no permitieron tomar las decisiones acertadas que se requerían urgentemente en el nuevo departamento, dada la coyuntura de cambio económico que se venía dando a nivel nacional y que repercutió en forma directa en la región.

Referencias

- Anderson, B. (1993). *Comunidades Imaginadas*. Fondo de Cultura Económica, Mexico.
- Álzate Fernández, G. (1984). *Desmembración de la mariposa verde*. Pereira: Fondo mixto para la promoción de la cultura y las Artes de Risaralda.
- Ángel Ramírez, G. (1995). *Solar de granos*. Pereira: Gráficas Olímpicas.
- Ángel Jaramillo, H (2003). Pereira. Proceso Histórico de un grupo étnico colombiano. En: Colección clásicos de Pereira N° 7. Pereira; 2ª edición del Instituto de Cultura de Pereira, Gráficas olímpica 380p., Tomo 1
- Aguilera Peña, M. (2002). División política administrativa de Colombia. *Credencial Historia* 145, Biblioteca Virtual del Banco de la República.
- Arango, F., Giraldo L., Rendón J., Rodríguez, J. (1988). Estado, política y Gremios en la creación del Risaralda. Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira.
- López Pacheco, J.(2010). La fragmentación histórica del poder regional en el Viejo Caldas, el caso de Risaralda. Propuesta de enfoque sociológico procesual. *Estudios Históricos Regionales*, 6, 101-127.
- North, D.C., Summerhill, W. y Weingast, B.R. (2002). Orden, desorden y cambio económico: Latinoamérica Vs. Norte América. *Instituciones y Desarrollo*, 12-13, 9-59.
- Vallejo, G. (1992). *Así se creó Risaralda*. Pereira: Risaralda cultural.
- Tirado Mejía, Á. (1983). *Descentralización y centralismo en Colombia*. Bogotá: Oveja Negra.
- Hettner, A (1976). *Viaje por los Andes colombianos 1882-1884*: Bogotá: Biblioteca Virtual del Banco de la República.
- Vallecillas, J. (2005). Cien años de café en Caldas. *Estudios Regionales. Manizales* 12, CRECE, Manizales.



Jardín campesino

*Determinantes de la elección turística:
un estudio de caso para Risaralda*

SÍNTESIS

El objetivo de este trabajo es hallar los determinantes de la elección turística en Risaralda, partiendo del análisis de la Teoría de Elección Discreta aplicada al turismo. Para tal fin, se seleccionaron como destinos el Zoológico Matecaña, Parque Recreacional Comfamiliar Galicia, Termales de San Vicente y Termales de Santa Rosa. Los resultados obtenidos a partir de la estimación de un modelo logit multinomial, indican que factores como la repetición del destino, la edad, la situación laboral, el estado civil, viajar en compañía de familiares o amigos, el tamaño del grupo con que se viaja, los ingresos, la motivación por el disfrute del paisaje y las diversiones, influyen en la elección de estos destinos.

DESCRIPTORES: Elección, turismo, modelo logit multinomial, eje cafetero.

Clasificación JEL: I31, I38, C25, D11

ABSTRACT

The objective of this work is to find tourist choice determinants in Risaralda, starting from the analysis of the Discrete Choice Theory applied to tourism. For this purpose, the Matecaña Zoo, the Comfamiliar Galicia Recreation Park, and the San Vicente and Santa Rosa Hot Springs were selected. The results obtained from estimating a multinomial logit model show that as destination repetition, age, employment status, marital status, travel with family or friends, size of the group you travel, income, and the motivation to enjoy the scenery and entertainment offered, influence in the choice of these destinations.

DESCRIPTORS: Choice, tourism, multinomial logit model, coffee region

JEL Classification: I31, I38, C25, D11

Determinantes de la elección turística: un estudio de caso para Risaralda¹



Adriana Romero Villanueva*
Yohana Salazar Gutiérrez**
Margalida Murillo Lozano***

Tourist choice determinants: a case study for Risaralda

Primera versión recibida: 26 enero de 2012. Versión final aprobada el 19 abril de 2012

Para citar este artículo: Romero Villanueva, Adriana, Salazar Gutiérrez, Yohana, Murillo Lozano, Margalida (2012). "Determinantes de la elección turística: un estudio de caso para Risaralda". En: Gestión y Región N.º 13 (Enero-Junio, 2012); pp. 71-88.

En economía del turismo, el comportamiento de la demanda es uno de los campos más estudiados; sobresalen trabajos donde se busca identificar los determinantes de la demanda turística, bien sea a partir de análisis de flujos de turistas o del gasto turístico. Otros, por su parte, se centran en la realización de pronósticos de demanda, empleando modelos de predicción (Lim, 2006). También se encuentran trabajos que parten del análisis microeconómico de toma de decisiones para estudiar el proceso de elección del turista, abordando así elecciones, tales como salir o no de viaje, realizar un viaje nacional o internacional, la elección del destino, la duración de la estancia y la determinación del gasto en destino, siendo la elección del destino turístico la decisión más estudiada (De Rus y León, 1997; Nicolau, 2004; Papatheodorou, 2006; Martínez-García y Raya, 2009).

La elección del destino turístico refiere una decisión espacial donde el turista selecciona un lugar como destino dentro de un conjunto de alternativas. Esta selección está determinada por la comparación que realiza el individuo (o turista) de los atributos de las diferentes alternativas de destino, así como por las características socioeconómicas y demográficas del individuo, las cuales modelan sus preferencias. De esta manera, el turista, con el propósito de maximizar su utilidad, elegirá aquella alternativa que le genere mayor nivel de utilidad condicionada (Huybers, 2004; Nicolau, 2004; Martínez-García y Raya, 2009).

¹ Este artículo es un resultado de investigación del proyecto de grado para optar al título de Economista de la Universidad Católica de Pereira.

* Adriana Romero Villanueva, Economista de la Universidad Católica de Pereira. E-mail: adriromero_11@hotmail.com.

** Yohana Salazar Gutiérrez, Economista de la Universidad Católica de Pereira. E-mail: yohana_1031@hotmail.com

*** Margalida Murillo Lozano, Economista de la Universidad Católica de Pereira. Docente e Investigadora de la Universidad Central, Bogotá. E-mail: mmurillo@ucentral.edu.co

Como señala Nicolau (2002), este tipo de análisis permite, por el lado de la oferta, conocer la valoración que los consumidores tienen del producto, observando aquellos aspectos que conducen a su elección, lo que representa información útil tanto para el desarrollo de estrategias de marketing eficiente como para ofrecer un producto diferenciado ante la competencia.

En particular, para la industria turística, los resultados de las investigaciones sobre determinantes de la elección en turismo, aportan elementos de análisis que permiten adecuar las características de la oferta a la demanda de los turistas y reducir el grado de incertidumbre a la que se enfrentan las empresas debido a factores externos (De Rus & León, 1997). En consecuencia, es importante para las instituciones públicas y privadas, el conocimiento de aquellos factores que inciden en las decisiones de elección de los visitantes turistas o excursionistas.

Risaralda proyecta convertirse en uno de los principales destinos turísticos, tanto nacionales como internacionales, con énfasis en ecoturismo, turismo de aventura, termalismo y turismo de salud, para lo cual dispone de un gran número de atractivos naturales y diferentes ventajas competitivas y comparativas (DNP, 2007). Pese a esto, pocos estudios han caracterizado la demanda turística del departamento y no se encuentran investigaciones que indaguen sobre los factores que influyen en la elección de los destinos turísticos de la región. Este hecho motivó la presente investigación, cuyo objetivo es identificar los determinantes de la elección turística en el departamento de Risaralda. Para tal fin, en la primera sección se exponen los fundamentos de la teoría de la elección en turismo; seguidamente, se presenta brevemente la revisión de literatura; y en la tercera parte, se realiza la descripción de los datos, metodología y principales resultados.

Teoría de la elección en turismo

La demanda turística ha sido analizada tradicionalmente a partir de dos enfoques: el primero, trata de hacer un pronóstico de la demanda turística internacional, explicando cambios en los flujos de turismo entre diferentes destinos en un horizonte temporal determinado y en donde se utilizan como variables explicativas: el ingreso de los turistas, los precios de los bienes y servicios, transporte, el tipo de cambio, el gasto y otras variables que son características de cada lugar turístico (Li y Song, 2007). El segundo enfoque, explica los determinantes de la demanda de turismo en uno o varios países en función de las variables anteriormente señaladas (Eital y Jordaan 2008; Habibi y Abdul 2009; Naude y Saayman, 2005; Bonilla y Moreno, 2010; Galvis y Aguilera, 1999).

Sin embargo, autores como Papatheodorou (2006) y Lim (2006) señalan que las especificaciones adoptadas en la mayoría de los estudios empíricos no están en correspondencia directa con el análisis teórico de la elección del turista, lo cual se

explica, en parte, porque no se cuenta con datos suficientes para aplicar metodologías más apropiadas. A pesar de que la elección del modelo a utilizar depende del objetivo de cada trabajo, la mayoría de investigaciones usan modelos de una sola ecuación; donde todas las variables están expresadas en logaritmos, lo que permite realizar interpretaciones sobre la elasticidad de la demanda ante cambios en cada una de las variables independientes; no obstante, este tipo de especificaciones no resulta ser adecuada para abordar el análisis de la elección del turista. Incluso, el usar el marco estándar de los estudios de demanda para el análisis del turismo ha sido objeto de críticas y de algunas modificaciones, con el propósito de representar apropiadamente el tipo de elecciones que lleva a cabo el turista (Nicolau, 2002).

De manera particular, se le ha objetado a la Teoría de Elección Neoclásica (TEN) del consumidor el no abordar aspectos particulares de la elección en turismo; tal es el caso de la separabilidad de preferencias, ya que no tiene en cuenta que el turista debe elegir entre diferentes conjuntos de bienes turísticos y no turísticos al momento de asignar parte de su ingreso al consumo de ellos. Además, se ha indicado que la TEN tampoco es apropiada debido al carácter discreto de la decisión del turista, puesto que asume que él consume todos los bienes al mismo tiempo. Y, por último, se cuestiona la existencia de un consumidor representativo, dado que no tiene en cuenta la heterogeneidad de las preferencias del turista (Papatheodorou, 2006).

Frente a estas particularidades, una alternativa válida para la modelación fue propuesta por Rugg (1973), quien adapta la Teoría de las Características de Lancaster, a la elección en turismo. La formulación original de Lancaster define los productos como entidades físicas que poseen ciertos atributos o características, siendo el consumo de estas características lo que genera utilidad al consumidor. Sin embargo, Rugg (1973) indica que, en el caso del turismo, esta definición resulta poco acertada, pues un viajero no obtiene utilidad de poseer o consumir (en el sentido anterior) los destinos de viaje; ya que este obtiene utilidad al estar en un destino concreto por un período de tiempo, pues su estancia en un sitio particular es lo que le permitirá disfrutar de los atributos o características del destino.

De acuerdo con el marco de análisis propuesto por Rugg (1973), el problema de optimización del turista será:

$$\begin{aligned} & \text{Max. } U(z) && (1) \\ \text{Sujeto a:} & && \\ & z = g(d) && \\ & Y \geq p_d d + p_0 + p_t m && \\ & T \geq d + t_0 + t && \\ & z, d, p_0, p_d, p_t, t_0, t \geq 0 \quad Y, T \geq 0, && \end{aligned}$$

o equivalente:

$$U^*(z) = \text{Max} [U(z)] - [p_d d + p_0 + p_t m - Y] - [d + t_0 + t - T] \quad (1')$$

donde U es la función de utilidad del consumidor, z es un vector columna de las características de cada destino, d son los días o el tiempo de estancia en cada destino, p_d es el coste diario medio de estancia, p_0 y t_0 representan el precio y el tiempo de viaje entre origen y destino, p_t y t costo y tiempo de desplazamiento entre destinos, m número de tales desplazamientos. Por lo tanto, la primera restricción ($Y \geq p_d d + p_0 + p_t m$) representa la capacidad de gasto del turista, cuyo gasto total está dado por los gastos en destino y los gastos transporte, mientras la segunda ($T \geq d + t_0 + t$) corresponde a la restricción temporal o tiempo disponible del individuo para el consumo turístico, incluido el tiempo de desplazamiento y el tiempo en destino (Rugg, 1973; Papatheodorou, 2001; Martínez-García y Raya, 2009).

Siguiendo a Papatheodorou (2001), cuando se analiza la elección del destino turístico, es de suponer que el turista viaja a un solo destino; sin embargo, el planteamiento anterior supone que se deben considerar todas las características de los destinos al mismo tiempo, por lo tanto, para garantizar la consistencia interna del modelo, se requiere la adopción de marco de análisis de elección discreta, donde el consumidor viaja al destino que está asociado con la máxima utilidad. En otras palabras, la elección entre las diferentes alternativas de destino se realiza de forma excluyente.

En consecuencia, para el análisis empírico se requiere la utilización de modelos de elección discreta, los cuales, como indica De Rus y León (1997), tienen su fundamento teórico en los modelos de utilidad aleatoria; así pues, se trata de estimar la probabilidad de elegir una alternativa determinada, teniendo en cuenta los atributos de todas las alternativas disponibles, además de las características del individuo que modelan sus preferencias (Riera, 2000; Albaladejo y Díaz, 2005; Martín-García y Raya, 2009).

Específicamente, la teoría de la utilidad aleatoria supone que el consumidor/turista tiene perfecta capacidad de discriminación entre las alternativas; sin embargo, el analista tiene información incompleta y, por lo tanto, tiene un conocimiento imperfecto de la función de utilidad del agente decisor, lo cual conlleva a que la incertidumbre deba ser considerada en el análisis de elección. Ben-Akiva y Bierlaire (1999) señalan como fuentes de incertidumbre: la existencia de atributos no observados, características no observadas de los individuos, errores de medida y el uso de variables *proxy* o instrumentales. Así, la utilidad del individuo es modelada como una variable aleatoria; la utilidad está compuesta por un componente determinístico, además de un componente aleatorio que captura la incertidumbre del proceso de elección del individuo:

$$U_{ij} = V_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (2)$$

V_{ij} es el término determinístico de la utilidad y ε_{ij} es la parte aleatoria. Siguiendo a Ben-Akiva y Bierlaire (1999), V_{ij} es simplificado mediante una función valor de los atributos de las alternativas (destinos) y de las características del individuo (turista), ambas resumidas en el vector X_{it} , así la utilidad aleatoria suele ser expresada como:

$$U_{ij} = \beta_j^t X_i + \varepsilon_{ij} \quad (3)$$

donde \mathbf{b} es un vector de parámetros desconocidos (Albaladejo y Díaz, 2004). La alternativa elegida por el individuo será aquella que genere mayor utilidad; por lo tanto, la probabilidad de que la alternativa

$$\begin{aligned} P_{ij} &= P(U_{ij} \geq U_{ik} \forall k \in C) \quad (4) \\ &= P(V_{ij} + \varepsilon_{ij} \geq V_{ik} + \varepsilon_{ik} \forall k \in C) \end{aligned}$$

Como indica Ben-Akiva y Bierlaire, con fines operacionales se introducen supuestos acerca de la parte aleatoria (ε_{ij}) del modelo. En los estudios empíricos sobre elección turística, se ha extendido el uso de modelos *logit multinomiales*, los cuales son adecuados cuando la variable estudiada es una variable discreta con más de dos alternativas posibles. Así, cuando se emplean este tipo de modelos, se supone que los términos aleatorios son independientes e idénticamente distribuidos con una distribución de Gumbel (Albaladejo y Díaz, 2004).

Determinantes de la elección en turismo: una revisión de estudios

Como señalan Nicolau (2002) y Eugenio y Martin (2003), un estudio adecuado de la elección de turismo implica analizar varias decisiones que se toman en el proceso de elección; por ello, la literatura sobre el tema ha avanzado en el análisis de diferentes elecciones que toma el turista, como son la decisión de salir o no de vacaciones, si realiza un viaje nacional o internacional, la elección del destino, el gasto de turismo realizado en el mismo y la duración de la estancia. Teniendo esto en mente, los referentes expuestos a continuación abordan la elección turística desde alguna o varias de estas elecciones.

Rugg (1973) analiza los determinantes del destino elegido para un grupo de países europeos, cuya especificación captura el destino elegido por el turista en función del ingreso, precio de la vivienda por unidad de tiempo en el destino, el costo del transporte entre origen y destino, el tiempo máximo disponible para viajar, familiaridad del viajero con el destino elegido, promedio ponderado de lluvia mensual, horas de sol al día en los destinos, museos nacionales. Los

resultados obtenidos por el autor respaldan fuertemente la hipótesis de que el modelo es una representación válida de la elección de destino del viaje del consumidor.

Riera (2000) estima un modelo de elección discreta de valor extremo generalizado (VEG), utilizado para medir los beneficios que obtienen los turistas de la visita a los espacios naturales protegidos de la Isla de Mallorca, en el cual la utilidad de los turistas está explicada por las características del propio espacio y socioeconómicas del individuo. Se encontró que el coste del viaje y los atributos que caracterizan cada uno de los destinos son determinantes a la hora de decidir cuántos viajes realizar y qué espacios visitar. Los turistas prefieren espacios especializados en actividades de sol y playa, sin instalaciones de bar o restaurante y de aparcamiento y los espacios con alto grado de naturalidad y mucha vegetación.

Albaladejo y Díaz (2004) analizan las características de los turistas que influyen en la elección del tipo de alojamiento dentro de un centro turístico rural en Murcia, empleando un modelo *logit multinomial*, donde la variable dependiente son los diferentes tipos de alojamiento y como variables explicativas, consideraron las características demográficas y socioeconómicas del individuo (edad, sexo, estado civil, nivel de educación, ingresos), características individuales relacionadas con el viaje (gasto per cápita, tamaño del grupo, actividades en destino); así como, gustos y preferencias de una lista de actividades de turismo rural y las razones para visitar la región.

Los resultados que obtienen de las estimaciones muestran que la experiencia en turismo rural, las actividades relacionadas con el área y las actividades gastronómicas no explican la elección de alojamiento rural; sin embargo, el resto de variables son significativas al menos en una de las modalidades de alojamiento, y por lo tanto, influyen en la probabilidad de elección. Además, los autores señalan que a partir de esta investigación se evidencian varios perfiles de turistas, estos pueden ser atraídos por un destino rural en función de los tipos de alojamiento existentes en este destino. Además, los perfiles del turista pueden ser utilizados como base para la política de inversión y de promoción para cada tipo de alojamiento, haciendo uso en cada caso de las variables que indican una mayor probabilidad de influir en la elección de alojamiento turístico.

Nicolau y Más (2004a) identifican los factores determinantes de la elección del destino turístico en España, considerando los atributos del destino y las características personales de los turistas para una muestra de 3.781 individuos encuestados en este país en 1995. La metodología que utilizan es un modelo *logit multinomial* anidado y otro de coeficientes aleatorios para evitar las correlaciones entre los destinos. Como variable dependiente, usan cuatro variables ficticias que representan los conjuntos de destinos dentro del país (costa, interior, pueblo,

ciudad) y las variables explicativas son: superficie del lugar de destino, distancia al destino, los precios del destino, motivación para relajarse, motivación para encontrar sol, mar y arena.

A partir de los resultados obtenidos, los autores concluyen que las largas distancias tiene un impacto negativo en la decisión de salir de viaje y que los precios altos reducen la demanda de destinos. Con respecto al tipo de destino, se observa que hay una dicotomía entre lo urbano y lo rural; puesto que en los destinos ciudad, los precios son un factor disuasorio y en los destinos costeros los precios aumentan la utilidad. La motivación para relajarse sólo influye en la elección de destinos costeros y del interior.

Nicolau y Más (2004b) analizan los factores determinantes en la toma de tres decisiones básicas por parte de los turistas: salir de vacaciones, viajar al extranjero y viajes de vacaciones multi-destino. La metodología utilizada en este estudio comprende estimaciones de modelos *Logit Binomial*. Como variable dependiente se toma cada una de estas decisiones que son de naturaleza discreta; estas se representan a través de variables dicotómicas que tomarían el valor de 1 o de 0. Las variables independientes que explican esas decisiones son: a) las características personales relacionadas con el destino (organización), b) las restricciones personales (los ingresos, tamaño de la familia, los niños), c) características socio-demográficas (edad, sexo, estado civil, educación, situación laboral, tamaño de la ciudad), d) factores psicográficos (el dictamen favorable, el interés en el descubrimiento de nuevos lugares, el interés por ampliar los conocimientos culturales).

Los autores concluyen que la mayor propensión para salir de vacaciones se asocia con altos ingresos, tamaño menor del hogar, una situación laboral activa, ser estudiante y con la residencia en grandes ciudades, debido a la necesidad de escapar de la congestión. La elección de unas vacaciones en el extranjero, por su parte, está asociada con el uso de agentes de viajes, un menor número de hijos, contar con estudios universitarios y también, con el interés en ampliar el conocimiento cultural y descubrir nuevos lugares. Las vacaciones multidestino están explicadas por la utilización de medios para la organización del viaje y el interés en ampliar el conocimiento cultural y descubrir nuevos lugares.

Nicolau (2005) analiza el proceso de elección de vacaciones para una muestra de hogares de Andalucía utilizando un modelo logit de coeficientes aleatorios. Nicolau obtiene como resultado que las variables que influyen sobre la decisión de salir de vacaciones son los ingresos, el tamaño del hogar, la edad, la situación laboral, la condición de ser estudiante, el tamaño de la ciudad de origen y la opinión sobre salir de vacaciones. Los factores determinantes de la selección de destinos extranjeros son el modo de organizar el viaje, el número de niños menores de dieciséis años, el nivel de estudios y el interés del turista por ampliar

su cultura. Las variables explicativas de viajes multidesestino son el modo de organizarlo (sin intermediarios) y el interés del turista por ampliar su cultura.

Por otro lado, Nicolau y Más (2005) estudian la duración de la estancia, medida a partir del número de días que el individuo permanece fuera de su lugar de residencia habitual. Como variables explicativas toman el número de días de que dispone el turista, continuidad en el periodo de vacaciones, ingresos y características sociodemográficas. Los autores emplearon un modelo binomial negativo truncado y obtuvieron como resultado que las restricciones temporales reducen la duración de la estancia, las personas que viven en las grandes ciudades presentan mayor propensión a prolongar la estadía fuera de su lugar de residencia y no existe relación entre los ingresos y la cantidad de vacaciones, pues ellos influyen más en la calidad del producto y no en la cantidad.

Martínez y Raya (2009) estudian los determinantes microeconómicos de la duración de la estancia para un conjunto de turistas españoles que vuelan en compañías aéreas de bajo coste hacia destinos extranjeros; utilizan un modelo econométrico de demanda temporal (log-normal), donde la estancia del turista está explicada por variables socioeconómicas y sociodemográficas, y como modeladoras de preferencias toman el motivo principal del viaje, la forma de organización del mismo y si el turista viaja acompañado o solo; también consideran restricciones temporales y presupuestarias que se recogen en el momento en que se realiza el viaje; y por último, la distancia entre el origen y el destino (coste de tiempo de desplazamiento).

Los resultados del modelo estimado muestran que el turista que viaja por motivo estudio, en los meses de verano, y que se aloja en un apartamento de alquiler o en propiedad, tiene un viaje con una duración esperada de 19 días. Pero un turista que viaja por un motivo distinto al estudio, que se aloja en un hotel y que realiza un viaje en periodo no vacacional, tiene una duración esperada del viaje de 3 días. Por tanto, los autores concluyen que son determinantes de la duración del viaje: el destino, el motivo del viaje, el nivel de estudios del turista, el tipo de alojamiento elegido, el hecho de viajar en temporada vacacional y la zona de residencia.

Análisis empírico

Caracterización de los visitantes de Risaralda

Para la realización de este trabajo se eligieron cuatro destinos: Termales de San Vicente, Termales de Santa Rosa, Parque recreacional Comfamiliar Galicia y el Zoológico Matecaña, ya que estos son los destinos turísticos más visitados en el departamento, según se indica en el “Plan Estratégico de Desarrollo Turístico Frente a la Competitividad” (Gobernación de Risaralda, 2006).

Como se señaló en la introducción, el departamento de Risaralda no cuenta con estudios que avancen en el análisis de los determinantes de la demanda y de las elecciones de los visitantes (excursionistas) y turistas, y por tanto, tampoco cuenta con bases de datos que recojan información sobre características relacionadas con las preferencias de los turistas al momento de elegir visitar o pasar sus vacaciones en el departamento. Por lo tanto, se realizó una encuesta compuesta por 24 preguntas que indagan sobre las características demográficas y socioeconómicas del turista, además de las individuales, relacionadas con el destino¹.

Los resultados de la encuesta muestran que la mayor parte de los visitantes son jóvenes entre 20 y 29 años de edad, con mayor concentración en nivel de estudios de secundaria y universitarios. En relación con la actividad laboral, el 44,06% de los visitantes reportan estar empleados o ser trabajadores independientes, el 38,81% de los individuos reciben un ingreso igual o inferior al salario mínimo y el promedio de gasto/día de cada visitante es relativamente bajo: \$48.000.

Por otra parte, 36,49% de los visitantes a estos lugares indicó no haber visitado antes los destinos y que los eligieron motivados principalmente por la curiosidad (33,68%) o por recomendación de algún familiar (20%). Ahora bien, los visitantes que reportaron ser pensionados (11,89%) visitan estos lugares por motivos de descanso y manifiestan preferencia por destinos como los termales, mientras que los visitantes que reportan ser empleados (44,06%) o trabajadores independientes (23,43%), eligen destinos como Comfamiliar y el Zoológico.

La mayoría de los visitantes que vienen de municipios de Risaralda y quienes vienen de otras ciudades, organizan su viaje por cuenta propia (68,88%); principalmente los empleados, mientras que los pensionados viajan a través de agencias de viajes o utilizan algún tipo de organización (70,58% de total de pensionados).

El 82,17% de los visitantes viajan con su familia, la cual tiene un tamaño promedio de 4 personas, pero en general ellos no pernotan; solo el 26,22% lo hace, y la mayoría son provenientes de Cali y Manizales.

Las personas que visitan estos cuatro destinos de Risaralda vienen de lugares que están ubicados a corta distancia; ya que el 57% provienen de lugares de menos de 150km, distancia equivalente a desplazamientos desde municipios como Tuluá o Buga. El 40% de los visitantes se desplazan en transporte público y el 30% usan transporte particular.

¹ La muestra se eligió a partir de un muestreo no probabilístico por cuotas o prorrateo y se extrajo de los turistas que visitan los lugares elegidos del departamento; se realizó una prueba piloto que permitió ajustar las preguntas para mayor claridad. En total se llevaron a cabo 286 encuestas, en el tercer fin de semana del mes de octubre de 2011.

Definición de variables y modelo

Para hallar los determinantes de la elección de turismo en Risaralda se emplea el modelo de elección discreta *logit multinomial*, que considera variables relacionadas con las características del destino y de los visitantes, tal como lo hacen los estudios sintetizados en la revisión de literatura presentada.

Así, como variable dependiente se utilizan *dummies* asociadas a los cuatro sitios turísticos encuestados para este estudio. Como variables explicativas se incluyen la distancia en km desde el lugar de origen hasta cada destino y variables dicótomas que transmiten información sobre la repetición del destino, motivación de la visita y también características demográficas y socioeconómicas del individuo, como la edad, sexo, estado civil, estudios, situación laboral, ingreso, niños (si viajan con menores de 16 años) y tamaño del grupo².

El modelo *Logit multinomial* que se estima en este trabajo permite identificar los determinantes de la elección del turista al momento de optar por visitar Termales de San Vicente, Termales de Santa Rosa, Zoológico o Comfamiliar; a su vez, este modelo permite calcular los efectos marginales de la elección entre destinos turísticos. Para ello, como se señaló anteriormente, se entiende que sus preferencias están influenciadas por una serie de características personales (demográficas y socio-económicas), algunas relacionadas con el viaje y los atributos del lugar (superficie), además de otras características de las alternativas (distancia).

Para la medición se tomó como destino de referencia o base, el Zoológico Matecaña. En los ejercicios realizados se excluyeron aquellas variables que no fueron significativas, obteniendo así seis estimaciones que se compararon entre sí para evaluar la consistencia del modelo en términos de significancia de las variables en cada destino, y finalmente, empleando el criterio de información Akaike se eligió el modelo que mejor explicara la variable dependiente y que incluyera mayor número de variables explicativas relacionadas teóricamente con la elección en turismo.

Análisis de resultados

Con base en los resultados de la estimación del modelo (Tabla 1), se destacan aquellas variables que son estadísticamente significativas, y que por lo tanto, son determinantes para la elección de los destinos recreativos o turísticos de Risaralda, como son: la distancia del lugar de origen al destino, que incide

2 Además de la distancia, en este trabajo se consideró la superficie como uno de los atributos del destino determinantes para su elección; sin embargo, esta variable fue excluida, puesto que el modelo estimado no lograba convergencia cuando se incluía en la estimación.

negativamente sobre la elección; sin embargo, es importante destacar que su efecto es marginal dada la magnitud del parámetro asociado. La variable repetición del destino también es significativa y su signo indica que haber visitado antes el lugar reduce la probabilidad de elección, lo cual sugiere que quienes visitan estos lugares están motivados por factores como la curiosidad, el interés por conocer lugares nuevos o por recomendación de amigos y/o familiares. Por otra parte, organizar el viaje afecta positivamente la elección en todos los destinos, lo cual sugiere la posibilidad de incentivar mayor flujo de visitantes a través de la venta de paquetes turísticos u otro tipo de viajes organizados.

Todas las demás variables son significativas, como la edad (ser mayor de 60 años), estar ocupado (empleado o independiente), contar con transporte privado, la motivación por conocer lugares nuevos, disfrutar del paisaje o diversiones, viajar con acompañantes (amigos y/o familiares), el tamaño del grupo y el ingreso; por lo tanto, influyen en la probabilidad de elección de un destino ubicado en Risaralda (Tabla 1). Por el contrario, ser mayor de 30 años, viajar solo y el nivel de estudios, son factores que no influyen en la probabilidad de elección de cualquiera de los tres destinos.

Interesa destacar que contar con transporte privado y mayores ingresos afecta positivamente la probabilidad de elección del destino, particularmente cuando este es más alejado, como es el caso de los Termales de San Vicente. Asimismo, viajar con amigos u otros acompañantes aumenta la probabilidad de que se elija visitar cualquiera de los termales ubicados en el departamento; sin embargo, en la medida en que el tamaño del grupo aumenta se reduce su probabilidad de elegir estos destinos, debido a los mayores gastos implicados en los viajes con varias personas.

Para finalizar y a manera de ejemplo de la utilidad de estos resultados, se encontró para el caso de los termales, destinos que ofrecen servicios de salud, descanso y bienestar, como son las aguas termales, caminatas ecológicas, agua mineral natural, turcos naturales, sauna, lodo terapia, baño *piling*, servicios cuyo coste puede ser considerado por algunos turistas como elevado; la preferencia de los visitantes por estos lugares está determinada por la edad (mayores de 60 años), ingresos altos, transporte privado, viajar en compañía de familiares y/o amigos en un viaje organizado bien sea a través de agencias u otro grupo; sin embargo, el número de hijos reduce la probabilidad de elección de este tipo de sitios.

Por su parte, para el caso de Comfamiliar y/o el Zoológico, destinos que ofrecen actividades de tipo recreativo; entre ellas: piscinas, granja, cabañas, escenarios deportivos, visitas guiadas que permiten disfrutar del mundo animal y que además ofrecen tarifas más económicas; la elección del visitante y/o el turista está determinada por la ocupación, es decir, ser trabajador empleado o independiente, el estado civil (casado o en unión libre) y la motivación por conocer lugares nuevos y por el disfrute del paisaje y la diversiones.

Tabla 1. Estimación de parámetros

CODIGO VARIABLE	VARIABLE	MODALIDAD	Zoológico	Termales 1	Comfamiliar	Termales 2
dis_origen	Distancia		0	0.00009719 (0.000)	-0.0040263* (0.002)	-0.0047899** (0.000)
repeticion	Repetición (No repite)		0	-1.1136986* (0.489)	-0.92276106* (0.438)	-0.99894401* (0.439)
organizacion2	Organización (No organiza)		0	2.3222311*** (0.605)	1.7754727*** (0.505)	2.6289118*** (0.504)
estancia	Estancia		0	-0.24698057 (0.179)	-0.31082111* (0.140)	0.005915 (0.111)
age2	Edad (d 30 años)	Mayores de 30	0	-0.1541052 (0.563)	0,84696667 (0.517)	0,36618312 (0.539)
age3		Mayores de 60	0	-0.02773063 (1.330)	0,46174002 (1.033)	1,6125598* (0.781)
sexo2	Sexo (Hombres)		0	-0.87259578 (0.548)	0,31796568 (0.400)	-0,43258997 (0.459)
ocupado2	Ocupación (No trabaja)		0	0.26493598 (0.568)	1.1946922** (0.450)	-0.3566169 (0.474)
transp1	Transporte (Transp. Público)		0	1.1601338* (0.563)	0.81743274* (0.416)	0.22945094 (0.521)
casado_ulib1	Estado Civil (No casado)	Casado o en unión libre	0	0.22898999 (0.558)	0.97807893* (0.472)	1.6692099** (0.615)
lug_new	Conocer lugares nuevos		0	-0.59695547 (1.095)	-1.7136664** (0.655)	0.65083602 (0.897)
ambiente	Motivo del Viaje	Paisaje/Diversión	0	0.36020564 (1.088)	-1.6074197* (0.665)	1.390614 (0.900)
grupo2	Acompañantes de viaje	Viaja con familiares	0	0.40080452 (1.136)	-1.4502541 (1.410)	-0,14572235 (1.027)
grupo3		Viaja con amigos u otros	0	2.3045614* (1.167)	0,06683394 (1.466)	2.3525412* (1.066)
tan_grupo	Tamaño del Grupo		0	-0.35219078** (0.109)	0,01160508 (0.068)	-0.33927053** (0.110)
ingreso	Ingreso (menor a 1 SMLV)		0	0.48137665* (0.213)	0,17711011 (0.166)	0,27737902 (0.182)
sch1	Nivel de estudios	Primaria o secundaria	0	0.09585348 (0.466)	0,49541632 (0.411)	-0,19192399 (0.479)
hijos	Hijos			-0.21427552 (0.240)	0,06852762 (0.129)	-0.36907207* (0.168)
	Constante		0	-1.8323305 (1.530)	-0,50643187 (1.603)	-2,141486 (1.343)

1 Entre paréntesis se indica la categoría de referencia de cada variable.
 2 El Zoológico Matecaña es el destino de referencia para la interpretación del modelo.
 * Significancia de 10%, ** Significancia de 5%, *** Significancia de 1%.
 N= 286, Criterio de Akaike= 630.059

Conclusiones

Dar cumplimiento al propósito del trabajo permitió identificar aspectos teóricos importantes sobre la elección de turista, al ser una elección discreta se debe analizar con base en las Teorías de elección discreta y metodológicamente se debe hacer uso de los Modelos *Logit Multinomiales* ya que son los más utilizados en la literatura empírica sobre elección, los que mejor explican la elección del turista y permiten capturar el hecho de que el turista tenga que elegir entre un conjunto de elecciones formadas por diferentes alternativas.

Con el propósito de recolectar información de las características de los visitantes, se realizó una encuesta en el Zoológico Matecaña, Comfamiliar Galicia,

Termales de Santa Rosa y Termales de San Vicente; a partir de esta información, se elaboró una caracterización del turista promedio de Risaralda, que cuenta con el siguiente perfil: es joven, con una edad promedio menor a 30 años, su nivel educativo es secundaria y aunque se encuentre empleado, sus ingresos son bajos (un salario mínimo o menos) por lo cual solo destina para turismo un promedio de \$48.000 por persona/día. De lo anterior se deriva el hecho de que el turista organice su viaje por cuenta propia, pues le resulta más económico que organizarlo por medio de intermediarios (agencia de viajes). Por el contrario, otra parte de la población, específicamente turistas que reportan estar pensionados, motivados por la búsqueda de descanso en lugares tranquilos, se ven beneficiados al viajar en grupos organizados y hacer uso de intermediarios.

De otro lado, los resultados de la encuesta indican que el departamento de Risaralda cuenta con turismo de corta distancia, ya que más de la mitad de los visitantes provienen de lugares con una distancia no mayor a 150km, lo que corresponde a ciudades como Ibagué, Buga o Tuluá; lo anterior sumado al hecho de que el turista tenga ingresos bajos y sea empleado (lo que reduce el tiempo disponible para descansar), lleva a que el turista promedio viaje motivado por curiosidad y no por el deseo de descanso, lo cual incide en que la estadía promedio en el destino sea inferior a un día.

La estimación del modelo *logit multinomial* permitió identificar que los factores determinantes en la elección de turismo son: la distancia del lugar de origen del turista al destino, la edad, la situación laboral (independiente o empleado) asociada a un mayor presupuesto disponible, el estado civil, la compañía de familiares y amigos, el tamaño del grupo, debido a la restricción monetaria que implica viajar con varias personas, lo cual impide realizar un mayor gasto, los mayores ingresos que aumentan la probabilidad de visitar los destinos más alejados, haber viajado al destino antes, la organización del viaje por cuenta propia, sin intermediarios, que se vincula con el uso de vehículo propio y de transporte público, los paisajes/diversión en el sentido de que son un motivo importante para la elección del destino.

Finalmente, se evidencia que el análisis del comportamiento del turista y de sus determinantes es de utilidad para las organizaciones turísticas, pues permite desarrollar mejor sus estrategias de mercadeo y para los actores públicos locales, quienes deben crear políticas encaminadas a potencializar la actividad turística en la región. En este sentido, esta investigación permitió identificar diferentes aspectos que se pueden considerar como dimensiones claves para la toma de decisiones que permitan potenciar el desarrollo del sector: 1) tanto desde el sector público como desde el privado se debe trabajar en la promoción de los Termales como destinos turísticos de fácil acceso y con diversidad en paisajes, ya que el no conocimiento previo de los destinos lleva a que los turistas opten por visitar otros lugares que ya conocen; 2) las agencias de viajes deben organizar sus

estrategias de marketing y los paquetes turísticos que ofrecen enfocados a un turista que vienen de otra ciudad, que viaja acompañado de su familia y que tiene ingresos bajos; esto debido a que la organización del viaje sólo está influyendo en una minoría como lo son los pensionados, mientras que la mayoría de turistas deciden organizar su viaje por cuenta propia, sin el uso de intermediarios; 3) los destinos turísticos deben potenciar sus atracciones enfocados ahora en el turista que los visita, es decir, el Parque Recreacional Comfamiliar Galicia y el Zoológico Matecaña son destinos que reciben visitantes que no tienen las facilidades de pernoctar, por lo cual deben ofrecer actividades que el turista pueda disfrutar en un solo día y que satisfagan su curiosidad; mientras que los Termales reciben turistas que llegan motivados por la búsqueda de descanso y que tienen más posibilidades en cuanto a tiempo e ingresos para pernoctar.

Referencias

- Albaladejo, I. & Díaz, M. (2004). Rural tourism demand by type of accommodation. *Tourism Management*, 26, 951–959.
- Andrade, R. (2007) Análisis económico de la demanda del turismo doméstico en Brasil: Aspectos teóricos y comprobaciones. *Estudios y Perspectivas del Turismo*, 13, 143-159.
- Baimai, C. & Daniel, J. (2009). Market potential estimation for tourism in emerging markets. *Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 7(3), 515-524.
- Ben-Akiva, M. & Bierlaire, M. (1999). Discrete choice methods and their applications to short- term travel decisions. En: R. Hall (ed.), *Handbook of Transportation Science*, International Series in Operations Research and Management Science, Vol. 23. United States of America.
- Bonilla, J. y Moreno, M. (2010). Determinantes de la demanda de turismo en Colombia 2004-2007. *Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Facultad de Economía*, 48-60.
- Carrasquilla, V. (2006). *Plan Estratégico de Desarrollo Turístico Frente a la competitividad para el departamento de Risaralda*. Pereira: Gobernación de Risaralda.
- Departamento Nacional de Planeación (2005). *Agenda Interna para la Competitividad y la Productividad*. Bogotá: Autor.
- Departamento Nacional de Planeación (2007). *Agenda Interna para la Competitividad y la Productividad: documento regional, Risaralda*. Bogotá: Autor.
- Eital, J. & Jordaan, A. (2008). Estimation of tourism potential in Namibia. En: www.imf.org. (see Eita and Jordaan, 2007).

- Eugenio-Martin, J. (2003). Modelling determinants of tourism demand as a 5-stage process. En: *A discrete choice methodological approach*. Departamento de Análisis Económico Aplicado Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Spain.
- Galvis, L. y Aguilera, M. (1999). Determinantes de la demanda por turismo hacia Cartagena, 1987-1988. En: *Publicación por el Banco de la República*. Cartagena. Banco de la República.
- Guizzard, A. & Mazzocch, M. (2009). Tourism demand for Italy and the business cycle, *Magazine Tourism Management*, 31, 367-377.
- Huybers, T. (2004). Destination choice modelling: to label or not to label? *Discussion paper series 4, Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute*, 5-30.
- Habibi, F., Abdul, K. & Ramchandran, S. (2009). Dynamic Model for International Tourism Demand for Malaysia: Panel Data Evidence. *International Research Journal of Finance and Economics*, 10, 205-220.
- LI, G. & Song, H. (2007). Tourism demand modelling and forecasting—A review of recent research. *Magazine Tourism Management*, 29, 203–220.
- Lim, C. (2006). A survey of tourism demand modelling practice: issues and implications. En: L. Dwyer & P. Forsyth, *International Handbook on the Economics of Tourism*. (Pp.45-76) Great Britain: MPG Books Ltd.
- Martínez, E. y Raya, J. (2009). Determinantes de la demanda temporal de turismo: una aproximación microeconómica con un modelo de duración. *Investigaciones Económicas*, 33, 271-302.
- Moreno, P. (2007). La Segmentación de la demanda de turismo. Aplicación a la provincia de Sevilla. *Universidad de Sevilla*. España.
- Nicolau, J. L. (2002). Elección en turismo: aplicación probabilística al turista español. Tesis doctoral, *Universidad de Alicante*. España.
- Nicolau, J. L., & Más, F. (2004a). Analysing three basic decisions of tourists: Going away, going abroad and going on tour. *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, Universidad de Alicante*. España.
- Nicolau, J. L., & Más, F. (2004b). *Stochastic choice analysis of tourism destinations*. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, Universidad de Alicante. España.
- Nicolau, J.L. y Más, F. (2005). Elección de la duración del viaje vacacional una aproximación con modelos de recuento, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 15(2), 99-116.
- Nicolau, J.L. (2005). Modelización de un proceso de elección secuencial en cuatro etapas del consumidor turista. *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, Universidad de Alicante*. España.
- Naude, W. & Saayman, A. (2005). Determinants of tourist arrivals in Africa: a panel data regression analysis. *MPRA 16479(27)*, 3-55.
- Papatheodorou, A. (2006). Microfoundations of tourist choice. En: L. Dwyer, & P. Forsyth, *International Handbook on the Economics of Tourism*. (Pp.73-88) Great Britain: MPG Books Ltd.

- Riera, A. (2000). Modelos de elección discreta y costes del viaje. Los espacios naturales protegidos en Mallorca. *Revista de economía aplicada*, 24(III), 181-201.
- Rugg, D. (1973). The choice of journey destination: a theoretical and empirical analysis. *The Review of Economics and Statistics*, 55(1973), 64-72.
- Wooldridge, J. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Massachusetts: Thomson Paraninfo.
- Wooldridge, J. (2006). *Introducción a la econometría: Un enfoque modern (2 Ed.)*. Madrid: Thomson Paraninfo.



Paisaje - Salento

Responsabilidad social de cadenas de suministro

SÍNTESIS

En este artículo se hace una revisión del concepto de “responsabilidad social” en cadenas de suministro como una evolución del concepto tradicional de responsabilidad social empresarial, que resulta inadecuado para explicar completamente la responsabilidad social en el contexto globalizado de los negocios modernos. Inicialmente, se mencionan las principales teorías y enfoques usados para el estudio de la responsabilidad social empresarial y, luego, se desarrolla el concepto de responsabilidad social de cadenas de suministro mostrando las perspectivas de diferentes autores; igualmente, se muestran los aportes más significativos a la investigación en el tema en la última década. Finalmente, se mencionan los aspectos más relevantes a considerar en el diseño e implementación de políticas de responsabilidad social a lo largo de toda la cadena de suministro de cualquier organización.

DESCRIPTORES: Cadena de suministro, Organización, responsabilidad social empresarial.

Clasificación JEL: L11, M14, M15.

ABSTRACT

In this article, a review of the social responsibility concept in the supply chain is made as an evolution of the corporate social responsibility traditional perception, which is inadequate to fully explain social responsibility in a global context of modern business. Initially are mentioned the main theories and approaches used for studying corporate social responsibility, then, supply chains social responsibility concept is developed showing the perspectives by different authors, also is shown, the most significant contributions to the research from last decade. Finally are mentioned, the most important aspects to consider in the design and implementation of social responsibility policies along the supply chain of any organization.

DESCRIPTORS: Supply chain, organization, corporate social responsibility.

JEL Classification: L11, M14, M15.

Responsabilidad social de cadenas de suministro¹



Eduardo Arturo Cruz Trejos
Alexander Alberto Correa Espinal
Juan Miguel Cogollo Flórez

Supply Chain Social Responsibility

Primera versión recibida: 23 enero de 2012. Versión final aprobada el 19 abril de 2012

Para citar este artículo: Cruz Trejos, Eduardo A., Correa Espinal, Alexander A., Cogollo Flórez, Juan M. (2012). "Responsabilidad social de cadenas de suministro". En: *Gestión y Región* N.º. 13 (Enero-Junio, 2012); pp. 89-106.

Una cadena de suministros está formada por todas aquellas partes involucradas directa o indirectamente en la satisfacción de una solicitud de un cliente. Incluye no solamente al fabricante y al proveedor, sino también a los transportadores, almacenistas, minoristas e incluso a los mismos clientes. Dentro de cada organización abarca todas las funciones que participan en la recepción y el cumplimiento de una petición del cliente; estas funciones incluyen, pero no están limitadas, al desarrollo de nuevos productos, el mercadeo, las operaciones, la distribución, las finanzas y el servicio al cliente (Chopra y Meindl, 2008, p.3).

Hoy en día, la gestión de la cadena de suministros de una organización se constituye en un asunto estratégico y se considera el centro del análisis competitivo. Las empresas, en general, no tratan de lograr reducciones en costos o aumentos de los beneficios a expensas de sus socios de la cadena de suministros. Por el contrario, utilizan la cadena de suministro para ser más competitivos en su conjunto. Tradicionalmente, los proveedores tienen un impacto directo en el costo, calidad, velocidad y capacidad de respuesta de las empresas compradoras. Sin embargo, el nuevo ambiente de negocios moderno requiere reconsiderar la actuación individual de las empresas y ampliar las esferas de actuación y responsabilidad al ámbito de las cadenas de suministro. El rápido crecimiento de las presiones y estándares sociales y ambientales tiene impactos directos e indirectos en la gestión de la cadena de suministro y en la competitividad de las empresas.

Aunque el debate sobre la responsabilidad social empresarial (RSE, en adelante) se ha enfocado en si las empresas deben o no tenerla, el concepto, como tal, parece haber sido aceptado en general en el ámbito empresarial; de hecho, se considera como una fuente de ventaja competitiva sostenible en la medida en que requiere una cultura que puede ejecutar exitosamente una combinación de

¹ Este texto es el resultado de una fase inicial de aproximación al referente teórico con el fin de desarrollar la línea de investigación de "Responsabilidad social de cadenas de suministros", en los grupos de investigación: "Moldeamiento para la Gestión de Operaciones – GIMGO" de la facultad de Minas de la Universidad Nacional de Colombia, sede Medellín y del grupo de investigación en Administración económica y financiera de la Universidad Tecnológica de Pereira

actividades estratégicas, tácticas y operativas para controlar las fuerzas que dan forma al futuro de una industria.

Las empresas que tienen registros ejemplares en las dimensiones económica, ambiental y social pueden vender sus esfuerzos a los clientes, accionistas, empleados y otros grupos de interés, incluyendo proveedores. La gestión de la cadena de suministro se centra en la comunicación clave con proveedores e intermediarios.

En este artículo se hace una revisión del concepto de responsabilidad social desde el punto de vista de la gestión de cadenas de suministro como eje central de la competencia de los negocios modernos. Inicialmente, se muestran los distintos enfoques y teorías utilizados para el estudio de la responsabilidad social empresarial; posteriormente, se desarrolla el concepto de responsabilidad social de cadenas de suministro (RSCS, en adelante), mostrando la evolución de la investigación y los diferentes modelos teóricos y herramientas de gestión propuestos por distintos autores que trabajan en el tema.

Responsabilidad social empresarial

La RSE se puede definir como la integración voluntaria de los asuntos sociales y medioambientales a las operaciones comerciales de las empresas y en su interrelación con las partes interesadas (Commission of the European Communities, 2001, p.6).

La RSE ha sido estudiada tanto en el ámbito académico como empresarial desde mediados de la década del 70 del siglo pasado, existiendo múltiples enfoques y teorías que la abordan e intentan explicarla desde sus distintos referentes conceptuales y filosóficos (Taylor, 1971, p. 25). Carroll (1979, p.499) adopta un enfoque multi-criterio y considera que las obligaciones de las empresas con la sociedad se enmarcan en cuatro aspectos: económicos, legales, éticos y discrecionales del desempeño del negocio. Luego, Wartick y Cochran (1985, p.761) incorporaron y desarrollaron el concepto de “desempeño social corporativo”. Según Melec (2007, p.53) y Toro (2006, p.345), las principales cuatro teorías actuales de RSE son: Teoría de la Actuación Social de la Empresa, Teoría del Valor para el Accionista, Teoría de los Grupos Implicados y Teoría de la Ciudadanía Empresarial, detalladas en los siguientes apartados.

Teoría de la actuación social de la empresa

Esta teoría data de mediados del siglo XX y se basa en la premisa de que el comportamiento empresarial debe estar orientado a producir menos daño y a obtener resultados más beneficiosos para la gente y la sociedad. Esta teoría basa su

legitimidad en la aceptación social de su actuación (Wood, 1991, p.69). En este modelo, se considera que empresa y sociedad son dos sistemas interdependientes.

Teoría del valor para el accionista

En este enfoque, la RSE se centra en maximizar el valor para el accionista; se aceptan otras actuaciones sociales solo si contribuyen a este objetivo económico. La teoría fue expuesta por Milton Friedman (1962) y basa su legitimidad en la libertad de empresa, libertad de mercado y propiedad privada. Según sus principios, el impacto social producido por la actividad empresarial no sería responsabilidad de la empresa, sino del Estado.

Teoría de los grupos implicados

En esta teoría, la empresa tiene responsabilidades hacia todos los grupos constituyentes de la misma y no sólo hacia los accionistas. Entre estos grupos implicados (*stakeholders*) se encuentran los empleados, accionistas, clientes y consumidores, proveedores, la comunidad local, organismos gubernamentales, organizaciones cívicas, medios de comunicación y otros grupos sociales. La orientación fundamental de las decisiones empresariales es que estas deben beneficiar a todos los implicados y a la empresa en su conjunto.

Teoría de la ciudadanía empresarial

La expresión “ciudadanía empresarial” aparece en la década del 80 del siglo pasado, para designar acciones filantrópicas empresariales que contribuyen a solucionar determinadas necesidades sociales de la comunidad donde opera la empresa. Se considera que la empresa es parte de la sociedad y debe participar en la vida social ayudando en alguna medida y voluntariamente al desarrollo y bienestar de la sociedad, más allá de la creación de riqueza.

Responsabilidad social de cadenas de suministro

La definición de RSE tiene distintas dimensiones: la primera, se relaciona con el concepto tradicional de RSE, haciendo referencia a la política filantrópica de la empresa preocupada por integrar a su gestión una política más solidaria y de colaboración hacia la sociedad. La segunda dimensión se relaciona con la ética en los negocios, que incluye valores y principios compartidos por accionistas, ejecutivos y trabajadores de la organización y sus *stakeholders*.

La tercera dimensión tiene que ver con las decisiones de política de la empresa que garanticen transparencia a accionistas, trabajadores y comunidad. La cuarta

dimensión tiene relación con el ciclo del producto (cadenas de suministro) y se refiere a que la empresa debe preocuparse desde sus proveedores de materias primas hasta los consumidores finales del producto por el cumplimiento de las políticas de RSE. Esta dimensión final da origen a un nuevo concepto denominado “Responsabilidad Social de Cadenas de Suministro” (RSCS), desarrollado por Spence y Bourlakis (2009, p.300), quienes consideran que el concepto tradicional de RSE es inadecuado para capturar el nivel necesario de responsabilidad social de la cadena de suministros entera en el complejo e integrado contexto económico moderno.

Las principales características de la RSCS son:

- Compromiso de toda la cadena para alcanzar los beneficios sociales y medioambientales.
- Legitimidad y posibilidad de que todos los eslabones en la cadena tengan voz.
- Enfoque de asociación genuina.
- Reconocimiento de los diferentes enfoques éticos de las organizaciones en la cadena de suministro.

Este nuevo enfoque de RSCS considera toda la cadena de suministro y abarca asuntos que van más allá de los ámbitos económicos, técnicos o legales, para lograr beneficios sociales junto con los tradicionales beneficios económicos que persiguen cada uno de los miembros de la cadena de suministros (Vachon y Klassen, 2006, p.805) y se fundamenta en el hecho de que el ambiente globalizado moderno cambió los actores tradicionales de la rivalidad empresarial, desde una competencia entre organizaciones individuales hacia la rivalidad entre cadenas de suministros integradas por múltiples empresas proveedoras, manufactureras, distribuidoras o comercializadoras que garantizan el flujo del producto hasta el consumidor final (Carr y Pearson, 2002, p.1038); tan es así, que las técnicas de gestión adecuadas para este nuevo escenario utilizan herramientas de gestión de tipo colaborativo basadas en el intercambio de información.

Los beneficios económicos, sociales y medioambientales logrados con la adopción de comportamientos socialmente responsables trascienden las fronteras de una sola empresa e involucran comunidades empresariales más amplias (New, 2010, p.77). Por ello, para ser efectivas en términos de responsabilidad social, las compañías necesitan que todas las empresas en su cadena de suministro particular actúen de forma responsable desde el punto de vista social (Ciliberti, 2008, p.1581).

En ese sentido, Klassen y Vereecke (2012, p.114) consideran que la RSCS trasciende los aspectos relacionados con el producto o el proceso en las operaciones que afectan la seguridad humana, el bienestar y el desarrollo de la comunidad. El concepto de RSCS amplía el ámbito de actuación a tres capacidades de gestión social clave: monitoreo, colaboración e innovación; estas

deben estar orientadas a mitigar riesgos sociales, crear nuevas oportunidades y mejorar el desempeño de las empresas que hacen parte de la cadena de suministro.

La literatura sobre RSCS se enfoca en las exigencias de responsabilidad social que hacen las grandes empresas a sus proveedores a través de la adopción de prácticas asociadas con aspectos medioambientales, éticos, diversidad, derechos humanos, entre otros (Seuring, 2013, p.1706; Talluri y Sarkis, 2002, p.4230). Desde la perspectiva de los clientes, se considera que ellos generan compromiso con la RSCS, generalmente, participando en un programa de monitoreo de proveedores en forma de auditorías (Spence y Bourlakis, 2009, p. 301; Carter y Jennings, 2002, p.155).

En cuanto a estudios sobre las prácticas de RSCS, se destaca el aporte de Ciliberti, Pontrandolfo y Scozzi (2008, p.91), quienes realizaron una revisión de literatura y un análisis empírico para, luego, desarrollar una clasificación de las prácticas de RSCS más relevantes adoptadas por las empresas (Tabla 1):

Tabla 1. Principales prácticas de RSCS adoptadas por las empresas (Ciliberti, Pontrandolfo y Scozzi, 2008, p.91).

CATEGORÍA	PRÁCTICAS DE RCS
Prácticas organizacionales	<ul style="list-style-type: none"> · Definir los objetivos de la RCS para la función de compras. · Capacitar a los proveedores en temas de RSCS. · Seguimiento y sanción de proveedores. · Comunicación de logros y retroalimentación con los grupos de interés.
Ética	<ul style="list-style-type: none"> · No aceptar regalos de proveedores · No ejercer presión ilegal sobre proveedores o sobredimensionar un problema para obtener beneficios. · No difundir información a proveedores (especialmente sobre ofertas o condiciones de los demás proveedores). · No tener trato preferencial con ciertos proveedores. · No permitir que otros departamentos compren directamente sin cumplir los estándares. · No utilizar términos contractuales confusos para obtener ventajas. · No definir especificaciones que beneficien a un cierto proveedor.
Medioambiente	<ul style="list-style-type: none"> · Comprar productos con embalaje reducido, reciclable y reusable. · Solicitar a los proveedores comprometerse en la reducción de desperdicios. · Participar en el diseño de productos para el desensamble, reciclaje y reutilización. · Analizar el ciclo de vida del producto para evaluar el cumplimiento ambiental de los productos y el empaque. · Cooperar con proveedores para asegurar que sus procesos son ambientalmente sostenibles.
Diversidad	<ul style="list-style-type: none"> · Comprar a proveedores pertenecientes a minorías étnicas o madres solteras. · Elaborar programas formales para favorecer el aprovisionamiento desde proveedores que pertenecen a minorías.
Derechos humanos	<ul style="list-style-type: none"> · Analizar las condiciones laborales de los trabajadores de los proveedores (sin trabajo infantil y salarios razonables).
Seguridad	<ul style="list-style-type: none"> · Verificar condiciones de seguridad en las plantas de los proveedores. · Verificar condiciones de seguridad durante el transporte de los materiales comprados desde las instalaciones de los proveedores hasta la empresa focal.
Filantropía	<ul style="list-style-type: none"> · Diseñar programas para apoyar el desarrollo de proveedores locales. · Organizar ofertas, donaciones y otras iniciativas caritativas.

En la revisión de antecedentes de desarrollos teóricos y empíricos en el estudio de la RSCS se encontró que los primeros aportes formales datan de inicios de la primera década de este siglo. En la Tabla 2 se resumen los aportes más significativos de diversos autores en el estudio de la RSCS, evidenciando la evolución desde investigaciones centradas en evaluar el impacto de la RSCS en el desempeño de las empresas hasta la investigación actual centrada en el desarrollo de modelos integrados multi-criterios para optimizar el rendimiento global de la cadena de suministro

Tabla 2. Principales aportes al estudio de la RSCS

Tema	Aporte	Autores
Relaciones comprador-proveedor	Identificación de los aspectos éticos involucrados en las relaciones de los gerentes de compras estadounidenses y sus proveedores foráneos. Es necesaria la convergencia de las percepciones de comprador y vendedor sobre las prácticas éticas de la contraparte.	Carter (2000).
Responsabilidad social en compras.	Analizar el impacto potencial de la responsabilidad social en compras sobre las relaciones en una cadena de suministro. La responsabilidad social en compras tiene un impacto directo y positivo en el desempeño del proveedor. Se vislumbra el impacto que tienen las prácticas de responsabilidad social en otras áreas como servicio al cliente, distribución y mercadeo <i>business-to-business</i> .	Carter y Jennings (2002).
Innovación en cadenas de suministro globales.	Desarrollo de un modelo conceptual para explicar el papel de las instituciones y normativas legales y medioambientales en la implementación exitosa de innovaciones de cadenas de suministro en canales de mercadeo globales.	Bello, Lohtia y Sangtani (2004).
Roles y responsabilidades de los negocios en la sociedad.	Contexto para analizar el nuevo contexto internacional de los negocios y las implicaciones de la exigencia de nuevos estándares de prácticas de negocios responsables.	Warhurst (2005).
Responsabilidad social de cadenas de suministro.	Análisis de la evolución de las respuestas de corporaciones multinacionales del sector cafetero a la responsabilidad que se exige en la solución de crisis globales y la interacción con <i>stakeholders</i> a través de diferentes códigos de conducta.	Kolk (2005).
Perspectiva de justicia procesal de la RSCS.	Altos niveles de monitoreo no necesariamente incrementan el cumplimiento e, incluso, pueden dañar las relaciones comprador - proveedor. Se sugiere la implementación de RCS basada en justicia procesal, con el fin de incrementar el cumplimiento del proveedor y mejorar las relaciones comprador-proveedor.	Boyd, Spekman, Kamauff y Werhane (2007).
Cadenas de suministro sustentables.	Tendencias en la convergencia entre gestión de cadenas de suministro y sostenibilidad, considerando los procesos de producción, consumo, servicio al cliente y disposición final de productos.	Linton, Klassen, y Jayaraman (2007).
Efectos de la responsabilidad social en las operaciones de las cadenas de suministro.	Marco para el análisis de los niveles de actividades de RSCS óptimos en cadenas de suministro multiperiodo con fabricantes, distribuidores y consumidores. Se investiga la interacción de tomadores de decisión heterogéneos y se calculan los patrones de equilibrio de salidas de producto, transacciones, precios y niveles de las actividades de RSCS.	Cruz y Wakolbinger (2008).
Aplicación de responsabilidad social en la toma de decisiones de cadenas de suministro.	Desarrollo de un conjunto de Indicadores y marcos de referencia de impactos sociales e iniciativas orientadas a su capacidad de evaluar la sostenibilidad social de cadenas de suministro.	Hutchins y Sutherland (2008).

Enfoques y herramientas de gestión

Muchas compañías multinacionales han respondido a la presión y expectativas de sus *stakeholders*, diseñando, desarrollando e implementando sistemas y procedimientos para asegurar que sus proveedores cumplen con los estándares sociales y ambientales (Krause, Scannell y Calantone, 2000, p.43; Maloni y Brown, 2006, p.40). Aunque las empresas escogen su propio enfoque para sistematizar los esfuerzos de RSCS, muchos estudios revelan que el elemento más visible en el enfoque de las grandes multinacionales es el empleo de códigos de conducta empresarial (Andersen y Skjoett-Larsen, 2009, p.79).

Un código de conducta es un documento que establece una serie de normas y principios sociales y ambientales que se espera que cumplan los proveedores de la empresa; suele basarse en los valores con los cuales las empresas individuales desean ser asociadas y sus principios se derivan, a menudo, de la legislación local y convenciones internacionales, estándares y principios tales como el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, los Principios Globales Sullivan, SA 8000, ISO 14001 y la Declaración de Principios y Derechos Fundamentales del Trabajo (Leipziger, 2009, p.65).

Miao, Cai y Xu (2012, p.25) destacan la importancia de la cultura y ética empresariales como factores claves para el éxito de implementación de prácticas de RSCS; también afirman que las presiones de clientes, proveedores y competidores no tienen efectos significativos sobre la RSCS, excepto cuando aquellas se ejercen sobre el proveedor, basándose en aspectos filantrópicos. Generalmente, en las empresas multinacionales los códigos son acompañados con la elaboración de sistemas gerenciales para formular, aplicar y revisar las normas descritas en los mismos. Sin embargo, la evidencia empírica ha demostrado que se han presentado muchos inconvenientes en la forma de implementar los códigos de conducta en la cadena de suministro (Leigh y Waddock, 2006, p.415).

Para transferir comportamientos socialmente responsables a toda la cadena de suministros, las empresas pueden usar tres herramientas de gestión (Martela, 2005, p.57):

- Establecer por escrito los requerimientos de los proveedores: Los proveedores son, usualmente, obligados a cumplir con la legislación local y algunos estándares internacionales sobre responsabilidad social. Dichos estándares, generalmente, incluyen requerimientos de estructura organizacional, procedimientos y procesos que las compañías tienen que adoptar.

- Monitorear el desempeño del proveedor para verificar el cumplimiento de los requerimientos: Los procedimientos de monitoreo típico incluyen encuestas e inspecciones (auditorías). Un problema crítico es la falta de conocimiento sobre las leyes laborales existentes en los países en desarrollo. Como resultado de las auditorías, surgen planes de acciones correctivas concertados entre el proveedor y el auditor. Tales planes son supervisados por la empresa sobre la base de los estándares establecidos.
- Contribuir a la sensibilización de los proveedores y a la formación sobre la política de responsabilidad social de la empresa: La comunicación y la formación deben ser sensibles a los dialectos locales o regionales, expresiones no verbales, tradiciones de comunicación interpersonal y los errores asociados con la traducción e interpretación, así como de género, edad, religión o costumbre tribales.

De igual modo, las empresas pueden usar dos estrategias de gestión de responsabilidad social a lo largo de la cadena de suministros: el cumplimiento de requisitos y la construcción de capacidad (Spence y Bourlakis, 2009, p.302).

El cumplimiento de requisitos establece los estándares para los proveedores e intenta evitar incumplimientos a través de un estricto programa de monitoreo; si un incumplimiento es detectado, las empresas rescinden el contrato con el proveedor o suspenden el negocio hasta que se implementen los correctivos.

La construcción de capacidad tiene por objeto aumentar la capacidad del proveedor para el manejo de asuntos de responsabilidad social; cuando los proveedores entienden la lógica y los argumentos comerciales a favor de la RSCS, pueden, a su vez, empezar a promoverla; la filosofía de mejoramiento continuo es parte de este enfoque, que tiene como prerrequisito la construcción de relaciones estrechas de largo plazo con los proveedores.

Aunque ambas estrategias involucran las tres herramientas de gestión sugeridas por Martela (2005, p.65) y descritas previamente, el enfoque de cumplimiento de requisitos se centra más en el establecimiento de requisitos escritos y en el monitoreo del desempeño del proveedor, mientras que el enfoque de construcción de capacidad está más bien centrado en la sensibilización y formación.

Para comprender la naturaleza completa de las prácticas de RSCS es necesario entender cómo el concepto completo está integrado dentro de la organización individual (Bakker y Nijhof, 2002, p.70; Hill, 2003, p.45). Según Andersen y Skjoett-Larsen (2009, p.80), esta inserción organizacional se puede manifestar a través de cuatro mecanismos: de mejora de conocimientos, de control de conocimientos, activos específicos de la empresa e historia de la misma (Figura 1).

Los mecanismos de mejora de los conocimientos sirven para mejorar y mantener los conocimientos de los actores involucrados en el trabajo con la RSCS y aumentar así sus capacidades y habilidades. Es posible distinguir entre mecanismos de mejora del conocimiento interno y externo. La primera se consigue principalmente a través de la formación del personal, dirigida específicamente al código de conducta y al intercambio de experiencias entre los diferentes miembros de la organización que participan en el código de conducta de trabajo. La mejora del conocimiento externo consiste en la creación de un marco común de referencia entre la organización y sus proveedores. Dicha mejora se puede lograr a través de un diálogo frecuente y de visitas a los proveedores, así como también con entrenamiento formal e informal de los mismos.

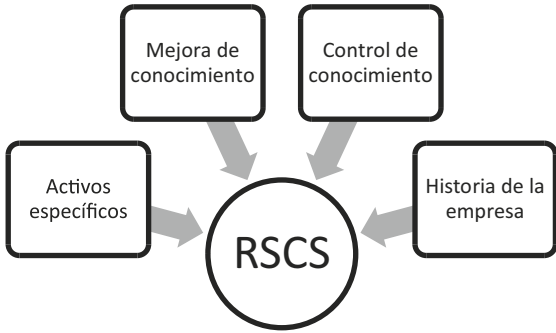


Figura 1. Factores de contingencia que influyen la RSCS (adaptado de Andersen y Skjoett-Larsen, 2009, p.79).

Los mecanismos de control de conocimientos pueden tomar la forma de incorporación del código de conducta en el sistema de medición del rendimiento, y miden los esfuerzos de tal código para motivar a los empleados en el logro de un trabajo amplio y eficaz con los proveedores en asuntos sociales y ambientales. Un segundo tipo de mecanismo de control de conocimiento es la designación de "agentes de cambio", de quienes se espera que continuamente vigilen el compromiso del resto de empleados para trabajar con el código de conducta.

Los activos específicos de la empresa suelen incluir el tamaño de la misma, el diseño de su cadena de suministro, los recursos financieros y la reputación. Un gran tamaño y una gran cantidad de recursos facilitan la implementación del código de conducta y los requisitos a los proveedores, simplemente porque es atractivo ser un proveedor de esa empresa. Por otra parte, contar con un conjunto de estándares ambientales y sociales exigentes puede ser beneficioso en el sentido de que el cumplimiento de los requisitos es considerado importante por los proveedores, por su capacidad para atraer nuevos clientes.

La historia de la empresa, tal como una tradición de trabajo con asuntos ambientales y/o sociales es probable que facilite la introducción de un código de conducta y la ejecución rutinaria de las prácticas relacionadas. Tener una trayectoria histórica de preocupación por el medioambiente y los asuntos sociales, como también una tradición de selección ética de proveedores, aumenta la facilidad con que una organización acepta la idea de trabajar con RSCS. Por otra parte, un historial de relaciones de largo plazo con los proveedores constituye una buena condición previa para una implementación relativamente tranquila de los requerimientos ambientales y sociales en los proveedores (Carter, 2005, p.180).

El desarrollo de una conciencia de responsabilidad social al interior de las empresas tiene un impacto directo y positivo en el logro de relaciones más estrechas con proveedores y socios de la cadena de suministro. La selección de una determinada práctica depende de la visión de las directivas y del contexto legal y socioeconómico donde opera la empresa.

Implementación de políticas y prácticas de RSCS

El éxito de la implementación de políticas de RSCS depende, en gran medida, de la aceptación y disposición de los integrantes de la cadena para adoptar los requerimientos de dichas políticas dentro de su organización. En la medida en que exista conciencia sobre las posibilidades de obtención de ventaja competitiva sostenible mediante la RSCS, es posible vencer la resistencia inicial y lograr el compromiso de todas las partes en el cumplimiento de los nuevos requisitos y estándares exigidos para actuar responsablemente desde el punto de vista social y ambiental en toda la cadena de suministro.

La implementación de RSCS tiene implicaciones en la gestión de las empresas, en el sentido en que se pueden usar efectiva y simultáneamente diferentes herramientas de gestión para lograr que los socios de la cadena de suministro se involucren en mayor medida; se pueden establecer requerimientos escritos, implementar actividades de comunicación e información, así como planes de formación y monitoreo del desempeño del proveedor a través de listas de chequeo o por inspecciones directas y preferir las relaciones de largo plazo y de tipo colaborativo. Asimismo, las organizaciones deben determinar los factores de contingencia que influyen a nivel general la implementación y administración de la RSCS, así como el tipo de estructura organizacional apropiada.

En el proceso de implementación de políticas y prácticas de RSCS también es importante considerar el factor clave del tamaño de las empresas. Un pequeño tamaño, a menudo, se traduce en bajos poderes de negociación. Las empresas más grandes tienen más poder para estimular comportamientos socialmente

responsables entre sus socios de la cadena de suministro (Lepoutre y Heene, 2006, p.260; Lee y Kim, 2009, p.145). La adopción de prácticas de RSCS puede dificultarse para las pequeñas y medianas empresas debido a los altos costos en que deben incurrir en términos de recursos y competencias necesarios (Awaysheh y Klassen, 2010, p.1250).

La implementación de políticas de RSCS permite unificar las relaciones entre los integrantes, basándose en la confianza y el intercambio permanente de información. Todos los socios son colocados en igual nivel; cualquier socio puede iniciar la comunicación, decidir qué asuntos deben ser discutidos, decidir la frecuencia y vehículo de comunicación. Todos los socios actúan honestamente, sin agendas ocultas y sin ocultar información. Esto requiere que las empresas compartan tanto éxitos como fracasos con respecto a la RSCS (Smith, 2007, p.190).

En una investigación sobre el comportamiento de los miembros de una cadena de suministro con respecto a la responsabilidad social y el impacto de factores externos en su interacción, Ni y Li (2012, p.304) encontraron que existe una relación directa entre el comportamiento de responsabilidad social y la rentabilidad lograda, siempre y cuando los parámetros externos no excedan ciertos niveles críticos. También se determinó que un incremento en la eficiencia operacional o en el presupuesto asignado al programa de responsabilidad social en una de las empresas de la cadena, facilita el logro de los objetivos conjuntos de RSCS.

Gallear, Ghobadian y Chen (2012, p.88) afirman que la RSCS tiene influencia tanto en el nivel estratégico de las empresas que hacen parte de la cadena de suministro, como en las prácticas de agregación de valor a nivel operacional. De igual manera, el desarrollo de una conciencia ética y medioambiental al interior de las organizaciones incrementa la probabilidad de desarrollar relaciones más estrechas con proveedores y socios de la cadena.

Finalmente, Hsueh y Chang (2008, p.127) evaluaron la relación entre la utilidad obtenida por empresas que coordinan sus políticas y prácticas de responsabilidad social, encontrando que existe una relación directa entre el número de empresas que adoptan prácticas de responsabilidad social y la rentabilidad que podría obtener globalmente la cadena de suministro.

Conclusiones

En este artículo se realizó una revisión de la RSCS como un concepto relativamente nuevo en la gestión de cadenas suministro. La pertinencia del estudio de la RSCS radica en el hecho de que, actualmente, la adopción de

políticas y prácticas de responsabilidad social no es labor sólo de una empresa sino de su cadena de suministro; por tanto, para gestionar exitosamente en este nuevo entorno, es necesario pasar del enfoque intraorganizacional tradicional de la RSE a un nuevo enfoque interorganizacional (RSCS), que incorpora la interrelación de los agentes de la cadena para el logro, ya no de una empresa sino de una cadena de suministro socialmente responsable.

El estudio de la RSCS como elemento de la gestión empresarial es relativamente nuevo y los primeros resultados se remontan a inicios de la primera década de este siglo. Las primeras investigaciones se centraban en evaluar el impacto de la RSCS en el desempeño de las empresas; luego, se centraron en modelos de tomas de decisiones y de mejoramiento de las interrelaciones; en la actualidad, la investigación se centra en el desarrollo de modelos integrados multi-criterios, para optimizar el rendimiento global de la cadena de suministro incorporando aspectos de gestión del ciclo de vida del producto.

La literatura disponible sobre RSCS se centra en las cadenas de suministro de grandes empresas y en los mecanismos usados por ellas para exigirles la adopción de prácticas de responsabilidad social a sus proveedores. Los estudios sobre RSCS en cadenas de suministro de pequeñas y medianas empresas son escasos y más recientes. Esto representa una oportunidad para el desarrollo de investigaciones referentes a características y enfoques o modelación de la RSCS en pequeñas y medianas empresas, más aún en el caso colombiano, donde no se encontró evidencia de estudios en este contexto.

Referencias

- Andersen, M. & Skjoett-Larsen, T. (2009). Corporate social responsibility in global supply chains. *Supply Chain Management: An International Journal*, 14(2), 75 - 86.
- Awaysheh, A. & Klassen, R. (2010). Supply chain structure and its impact on supplier socially responsible practices. *International Journal of Production and Operations Management*, 30 (12), 1246–1268.
- Bakker, F.G.A. & Nijhof, A. (2002). Responsible chain management: a capability assessment framework. En: *Business Strategy and the Environment*, 11(1), 63-75.
- Bello, D., Lohtia, R. & Sangtani, V. (2004). An institutional analysis of supply chain innovations in global marketing channels. *Industrial Marketing Management*, 33, 57–64.
- Boyd, E., Spekman, R., Kamauff, J. & Werhane, P. (2007). Corporate Social Responsibility in Global Supply Chains: A Procedural Justice Perspective. *Long Range Planning*, 40, 341-356.

- Carr, A. & Pearson, J. (2002). The impact of purchasing and supplier involvement on strategic purchasing and its impact on firm's performance. *International Journal of Operations and Production Management*, 22(9), 1032–1053.
- Carroll, A.B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, 4 (4), 497–505.
- Carter, C. (2000). Ethical issues in international buyer–supplier relationships: a dyadic examination. *Journal of Operations Management*, 18, 191–208.
- Carter, C. (2005). Purchasing social responsibility and firm performance: the key mediating roles of organizational learning and supplier performance. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 35(3/4), 177–194.
- Carter, C. & Jennings, M. (2002). Logistics social responsibility: an integrative framework. *Journal of Business Logistics*, 23(1), 145–180.
- Carter, C. & Jennings, M. (2002). Social responsibility and supply chain relationships. *Transportation Research Part E*, 38, 37–52.
- Chopra, S. y Meindl, P. (2008). *Administración de la cadena de suministro* (3a ed.). México: Pearson.
- Ciliberti, F. (2008). Investigating corporate social responsibility in supply chains: a SME perspective. En: *Journal of Cleaner Production*, 16, 1579–1588.
- Ciliberti, F., Pontrandolfo, P. & Scozzi, B. (2008). Logistics social responsibility: Standard adoption and practices in Italian companies. *International Journal of Production Economics*, 113, 88–106.
- Commission of the European Communities (2001). *Green paper: Promoting a European framework for corporate social responsibility*. Brussels: Commission of the European Communities.
- Cramer, J. (2008). Organising corporate social responsibility in international product chains. *Journal of Cleaner Production*, 16, 395–400.
- Cruz, J. (2009). The impact of corporate social responsibility in supply chain management: Multicriteria decision-making approach. *Decision Support Systems*, 48, 224–236.
- Cruz, J. & Wakolbinger, T. (2008). Multiperiod effects of corporate social responsibility on supply chain networks, transaction costs, emissions, and risk. *International Journal of Production Economics*, 116, 61–74.
- Gallear, D., Ghobadian, A. & Chen, W. (2012). Corporate responsibility, supply chain partnership and performance: An empirical examination. *International Journal of Production Economics*, 140, 83–91.
- Kogg, B. & Mont, O. (2012). Environmental and social responsibility in supply chains: The practise of choice and inter-organisational management. *Ecological Economics*, 83, 154–163.
- Hill, R.P. (2003). Corporate social responsibility: an examination of individual firm behavior. *Business and Society Review*, 108(3), 339–364.

- Hsueh, C-F. & Chang, M-S. (2008). Equilibrium analysis and corporate social responsibility for supply chain integration. *European Journal of Operational Research*, 190, 116–129.
- Hutchins, M. & Sutherland, J. (2008). An exploration of measures of social sustainability and their application to supply chain decisions. *Journal of Cleaner Production*, 16, 1688–1698.
- Klassen, R. & Vereecke, A. (2012). Social issues in supply chains: Capabilities link responsibility, risk (opportunity), and performance. *International Journal of Production Economics*, 140, 103–115.
- Krause, D., Scannell, T. & Calantone, R. (2000). A structural analysis of the effectiveness of buying firms' strategies to improve supplier performances. *Decision Sciences*, 31(1), 33–55.
- Lee, K. & Kim, J. (2009). Current status of CSR in the realm of supply management: the case of the Korean electronics industry. *Supply Chain Management: An International Journal*, 14 (2), 138–148.
- Leigh, J. & Waddock, S. (2006). The emergence of total responsibility management systems: J. Sainsbury's (plc) voluntary responsibility management systems for global food retail supply chains. *Business and Society Review*, 111(4), 409–426.
- Leipziger, D. (2009). *SA8000 The First Decade: Implementation, Influence, and Impact*. Sheffield: Greenleaf Publishing.
- Lepoutre, J. & Heene, A. (2006). Investigating the impact of firm size on small business social responsibility: a critical review. *Journal Bus Ethics*, 67(3), 257–273.
- Maloni, M. & Brown, M. (2006). Corporate social responsibility in the supply chain: an application in the food industry. *Journal of Business Ethics*, 68(1), 35–52.
- Martela, M. (2005). The significance of culture in promotion of corporate responsibility in the supply chain: a case study of India. *Thesis submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science in Technology*, Helsinki University of Technology.
- Melec, D. (2007). Responsabilidad social de la empresa: una revisión crítica a las principales teorías. *Ekonomiaz*, 65(2), 50–67.
- Miao, Z., Cai, S. & Xu, D. (2012). Exploring the antecedents of logistics social responsibility: A focus on Chinese firms. *International Journal of Production Economics*, 140, 18–27.
- New, S. (2010). The transparent supply chain. *Harvard Business Review*, 88(10), 76–82.
- Ni, D. & Li, K.W. (2012). A game-theoretic analysis of social responsibility conduct in two-echelon supply chains. *International Journal of Production Economics*, 138, 303–313.
- Nikolaou, I., Evangelinos, K. & Allan, S. (2012). A reverse logistics social responsibility evaluation framework based on the triple bottom line approach. *Journal of Cleaner Production*, 45, 1–12.

- Kolk, A. (2005). Corporate Social Responsibility in the Coffee Sector: The Dynamics of MNC Responses and Code Development. *European Management Journal*, 23(2), 228–236.
- Linton, J., Klassen, R. & Jayaraman, V. (2007). Sustainable supply chains: An introduction. *Journal of Operations Management*, 25, 1075–1082.
- Perry, P. & Towers, N. (2009). Determining the antecedents for a strategy of corporate social responsibility by small- and medium-sized enterprises in the UK fashion apparel industry. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 16, 377–385.
- Seuring, S. (2013). A review of modeling approaches for sustainable supply chain management. *Decision Support Systems*, 54, 1513–1520.
- Seuring, S. y Müller, M. (2008). From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management. *Journal of Cleaner Production*, 16, 1699–1710.
- Smith, A. (2007). Making the case for the competitive advantage of corporate social responsibility. *Business Strategy Series*, 8(3), 186–195.
- Spence, L. & Bourlakis, M. (2009). The evolution from corporate social responsibility to supply chain responsibility: the case of Waitrose. *Supply Chain Management: An International Journal*, 14(4), 291–302.
- Talluri, S. & Sarkis, J. (2002). A model for performance monitoring of suppliers. En: *International Journal of Production Research*, 40(16), 4257–4269.
- Taylor, B. (1971). The future development of corporate strategy. *Journal of Business Policy*, 2 (2), 22–38.
- Toro, D. (2006). El enfoque estratégico de la responsabilidad social corporativa: revisión de la literatura académica. *Intangible Capital*, 2(14), 338 - 358.
- Vachon, S. & Klassen, R. (2006). Extending green practices across the supply chain; the impact of upstream and downstream integration. *International Journal of Operations and Production Management*, 26(7), 795–821.
- Warhurst, A. (2005). Future roles of business in society: the expanding boundaries of corporate responsibility and a compelling case for partnership. *Futures*, 37, 151–168.
- Wartick, S. & Cochran, P. (1985). The evolution of the corporate social performance model. *Academy of Management Review*, 10(4), 758–770.
- Wood, D.J. (1991). Toward improving corporate social performance. *Business Horizons*, 34 (4), 66-73.



Fonda - Salento

*Decisiones financieras y oferta
del banco Santander Colombia S.A.*

SÍNTESIS

Este artículo busca evidenciar la relación que existe entre los productos de financiamiento que ofrece una entidad financiera y lo que plantean algunos autores, respecto a las decisiones de financiación y las fuentes externas e internas que la empresa puede utilizar. En primer lugar, se elabora un abordaje conceptual respecto al sistema financiero colombiano, las decisiones financieras y las fuentes de financiamiento; en segundo lugar, se establece un paralelo con las ofertas de financiamiento que brinda el Banco Santander Colombia S.A. Finalmente, se destaca la importancia que tienen estas alternativas en la consecución de recursos por parte de las empresas, para el logro de sus objetivos financieros.

DESCRIPTORES: Decisiones financieras, activos financieros, fuentes de financiamiento externo, fuentes de financiamiento interno.

Clasificación JEL: G11, G15, G21, G23

ABSTRACT

This article seeks to demonstrate the relationship between the financing products offered by a financial institution and the issues raised by some authors, regarding the financing decisions and external and internal sources that a company can use. First of all, a conceptual approach regarding the Colombian financial system, financial decisions and funding sources is made. Secondly, a parallel is established with the financing offers that the Banco Santander Colombia S.A. provides. Finally, it is highlighted the importance that has these alternatives have for companies, in the procurement of resources, in order to achieve their financial objectives.

DESCRIPTORS: Financial decisions, financial assets, external financing sources, and domestic financing sources.

JEL Classification: G11, G15, G21, G23

Decisiones financieras y oferta del banco Santander Colombia S.A.¹



Gloria Stella Salazar Yepes²
Jenny Patricia Franco González³

Financial decisions and offer by Banco Santander Colombia S.A.

Primera versión recibida: 22 de marzo de 2012. Versión final aprobada el 29 de mayo de 2012

Salazar Yepes, Gloria Stella, Franco González, Jenny Patricia (2012). "Decisiones financieras y oferta del banco Santander Colombia S.A.". En: Gestión y Región N° 13 (Enero-Junio, 2012); pp. 109-128.

Actualmente, las empresas se encuentran inmersas en un contexto cambiante y requieren aplicar diferentes estrategias para ser competitivas en el mercado. El conocimiento de los factores que intervienen en el entorno posibilita el uso adecuado de los recursos económicos y humanos, el aprovechamiento de su infraestructura y el desarrollo de procesos más eficientes; es así como el conocimiento del tema financiero es de gran importancia, porque contribuye al logro de los objetivos empresariales. Dicho proceso se empieza a construir desde la academia, escenario propicio para consolidar las bases teóricas de los futuros empresarios.

Este documento muestra la importancia que poseen en la formación académica del estudiante, la residencia en línea y la práctica profesional, los cuales se convirtieron en oportunidades para contrastar la teoría de las decisiones de financiamiento con la realidad de una entidad financiera. Para este fin, primero se realizó la fundamentación teórica respecto al sistema financiero y luego se confrontó con los créditos brindados por el Banco Santander Colombia S.A.; asimismo, se manejan temas como las decisiones financieras y la estructura del sistema financiero.

1 En la realización del presente artículo Jenny Patricia Franco González aportó algunos elementos del informe final de la práctica académica "Fuentes de Financiamiento para Pymes y Banca Empresarial ofrecidas por el Banco Santander Colombia S.A." (2011), así como resultados de la residencia en línea realizada por la misma estudiante, en el Grupo de Investigación en Finanzas.

2 Magíster en Administración con énfasis investigativo (2010) y Especialista en Diseño de Sistemas de Auditoría (1997), Universidad Nacional de Colombia, sede Manizales; Administradora de Empresas (1990) y profesora asistente de la Universidad Católica de Pereira; miembro del grupo de investigación en Finanzas Empresariales, en la misma universidad; profesora asistente de la Escuela Superior de Administración Pública, Bogotá. Correo electrónico: gloria.salazar@ucp.edu.co, gloria.salazar755@esap.gov.co

3 Estudiante de décimo semestre del programa de Administración de Empresas de la Universidad Católica de Pereira. Correo electrónico: jenny.franco49@gmail.com

Este documento se inscribe en una investigación descriptiva, como “una forma de estudio para saber quién, dónde, cuándo, cómo y porqué del sujeto de estudio” (Namakforoosh, 2005, p.91), utilizando técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la búsqueda bibliográfica (Bernal, 2006, p.113). La información recolectada en esta etapa aportaría a otro tipo de indagaciones, como diagnósticos, estudios de mercado, de tiempos y movimientos, entre otros.

El artículo presenta dos momentos en su realización: en primera instancia, se muestra la fundamentación teórica en referencia al sistema financiero colombiano y las decisiones financieras, para dar soporte al segundo momento, que finaliza con el portafolio de productos de financiamiento (resultados) que ofrece una entidad a sus clientes empresariales.

Decisiones financieras

Las funciones desarrolladas por los integrantes de las organizaciones evolucionan como respuesta a los cambios del entorno. Inicialmente, quien se encargaba del área financiera tenía como prioridad el administrar fondos y manejar el efectivo; ahora se interesan en la selección de proyectos de inversión de capital. En este evento se requiere poseer ciertas cualidades que le permitan adaptarse a las transiciones del mercado, invertir en activos y gestionar eficientemente los recursos para conseguir el éxito en la organización (Van & Wachowicz, 2002, p.2). La administración financiera hace referencia a temas relacionados con la inversión, la gestión de los activos y el financiamiento, encaminados a la toma de decisiones en estos ámbitos; por tal razón, es necesario describir el propósito que tienen esas decisiones en la empresa:

Decisiones de inversión

Gil y Giner (2010, p.373) definen la inversión como la aplicación de medios líquidos y no líquidos –medios de capital- en elementos materiales o inmateriales, de naturaleza económica o financiera, con el objetivo de que sean productivos y rindan en el tiempo una cantidad de capital superior a la aplicada

Y para Gitman (2003, p.31), “las decisiones de inversión se relacionan con la determinación de la cantidad de capital de trabajo y activos fijos que la empresa utilizará para llevar a cabo sus operaciones”. Asimismo, se caracterizan por requerir grandes cantidades de dinero; tener recuperación y rendimientos a largo plazo; y exigir la realización de proyecciones, con el fin de evaluar el grado de incertidumbre y el riesgo que implica su realización (Coss, 2005, p.253). Igualmente, se consideran significativas por la creación de valor que generan en las firmas y su proceso inicia en el momento en que se determina el total de los activos que necesita la empresa.

Decisiones de pago de dividendos

Este tipo de decisiones hace referencia a la proporción en el reparto de las utilidades entre los socios de la compañía. Dicho proceso se realiza de acuerdo con lo comprometidas que se encuentren tales utilidades, ya que es necesario disponer de una parte del flujo de caja bruto con el fin de garantizar la reposición del capital de trabajo, los activos fijos, compromisos de pasivos y propósitos de inversión (Gitman, 2003, p.44). Por tal razón, se requiere definir un porcentaje correspondiente a las ganancias que serán canceladas a los accionistas, la estabilidad de los dividendos que se pagarán en el futuro y la readquisición o emisión de acciones. También se debe encontrar un equilibrio entre el pago de dividendos y la retención de fondos dentro de la empresa, con el fin de acceder a dicha determinación (David, 2003, p.138).

Decisiones de financiamiento

Son aquellas que tienen semejanza con la consecución de los recursos para la adquisición de diversos activos necesarios para el desarrollo del negocio. Se relacionan con las utilidades, dado que mientras mayor sea la proporción de la obligación con respecto al patrimonio, mayor será el valor de los intereses que debe cubrir la compañía (Gitman, 2003, p.32).

“La decisión de financiamiento determina la mejor estructura de capital para la empresa e incluye el análisis con varios métodos, a través de los cuales la empresa puede obtener capital (...)” (David, 2003, p.138). Para las empresas, ha sido una constante necesidad el hecho de acceder a los recursos ofrecidos por las entidades financieras; herramientas como las finanzas posibilitan la determinación del momento pertinente para un endeudamiento, el tipo de financiamiento, la duración y la tasa (Alcérreca y Robles, 2000, p.211).

Estructura del sistema financiero

Sistema financiero

En este ámbito se distinguen dos tendencias: los “sujetos que poseen recursos financieros que desean ofrecer -oferta-, y que esperan recibir una retribución por facilitarlos, y sujetos que requieren de esos recursos -demanda- y están dispuestos a pagar por el privilegio de tenerlos a su servicio” (Becerra, Cubillos, Guzmán, Guzmán y Trujillo, 2006, p.20). Asimismo, es necesaria la realización de operaciones donde intervengan instrumentos como el dinero, los bonos, las acciones y las operaciones, con la intervención fundamental de personas idóneas en esta temática, quienes son el puente entre individuos y empresas en el momento de efectuar movimientos con dichas herramientas.

El sistema financiero tiene un rol fundamental, ya que funciona como medio de gestión de riesgos, provee un sistema de pagos y permite asignar un precio a los recursos financieros (Fradique, 2007, p.19). Igualmente, quienes se encuentran inmersos en este medio tienen como objetivo seleccionar entre las alternativas presentadas la que más se ajuste a su condición financiera.

Mercados financieros

“Un mercado financiero es el espacio en el cual se realizan operaciones y transacciones de activos financieros y dinero” (Becerra et al., 2006, p.21), es decir, el lugar donde es constituida una relación compra, venta o simplemente donde negocian prestamistas y prestatarios. El objetivo principal que tiene “es establecer una relación entre las personas que desean prestar o invertir dinero y las que desean endeudarse o financiarse” (Estupiñán y Estupiñán, 2006, p.17), y comprende mercados como el monetario, de capitales y de divisas.

En el caso del mercado monetario, va ligado a las diversas políticas monetarias establecidas por el Banco de la República. De otro lado, “Algunos teóricos lo definen como el mercado al por mayor del dinero, y por lo tanto, resulta un mercado líquido y de bajo riesgo” (Becerra et al., 2006, p.22). Esta situación se presenta porque quienes realizan las operaciones son personas jurídicas que invierten cantidades significativas de dinero en un corto plazo, por tanto, “La solvencia de los autores es lo que imprime a este mercado la característica de ser de bajo riesgo” (2006, p.22).

El mercado de capitales es uno de los más importantes que componen el sistema financiero, ya que “(...) permite que los recursos de ahorro de una economía sean canalizados a la inversión; por tanto, se constituye en una herramienta necesaria para el desarrollo de la economía nacional” (p.22). La explicación para este evento se debe a que cuando existe un mayor ahorro, se tiene la posibilidad de destinar los recursos excedentes para dicho mercado. Con esto se obtienen ventajas, como la “expansión de la economía, la generación de empleo, el incremento del producto interno bruto, la estabilización de la inflación, y (...) el crecimiento económico en general” (2006, p.22).

Por último, el mercado de divisas, es el espacio en donde se lleva a cabo el intercambio, venta y/o compra de monedas extranjeras, a las cuales se les fija el precio teniendo en cuenta la oferta y demanda de las mismas. Cabe resaltar que este es un mercado cambiante, lo que genera que las personas sientan interés de estar informadas y actualizadas. Además, es un medio donde se pueden realizar operaciones de forma rápida y fácil (Biblioteca Virtual Banco de la República, 2005).

Activos financieros

Tomando como referencia la definición de Becerra et al., (2006, p.24), los activos financieros son el conjunto de títulos valores que sirven de herramienta para poder garantizar y facilitar la movilidad de los recursos. Su dinámica se inicia cuando estos documentos son emitidos por una entidad y se ofrecen a personas e instituciones interesadas en adquirirlos. Es así como el valor que puede tomar un activo financiero dependerá de factores como liquidez, rentabilidad y riesgo, debido a que el inversionista asume con él una deuda o una acción, y “(...) adquiere el derecho de recibir flujos futuros de efectivo por parte de la entidad emisora de tal activo” (Becerra et al., 2006, p.25).

Entre los componentes de los activos financieros se encuentra el dinero en efectivo, los instrumentos de capital con otra entidad, el derecho contractual (recibir efectivo u otro activo financiero de un tercero, el intercambiar con un tercero un activo financiero con condiciones potencialmente favorables) y contrato liquidado, propios instrumentos de capital (si no es un derivado, obligue o pueda obligar a recibir un número variable de sus propios instrumentos de capital. Si es un derivado, no puede ser, o no será liquidado mediante un importe fijo por un número fijo de sus propios instrumentos de capital) (Calvo, Corona, García, López, Monzón, Sanguino y Varela, 2005).

Instituciones financieras

Básicamente, las instituciones financieras son los intermediarios que favorecen el desarrollo de operaciones o actividades comerciales en donde las personas u organizaciones motivadas a participar en este proceso, acceden a ellas para conocer las ofertas disponibles y demandar de acuerdo con las expectativas de retorno que se tengan. Por tal razón, se pueden presentar de forma directa cuando no hay intermediarios y las empresas entregan sus recursos económicos a los ahorradores e inversionistas; indirecta cuando se requiere la presencia de un mediador financiero entre la entidad emisora y el comprador, pues este adquiere los valores de la entidad emisora y posteriormente los coloca a disposición de los particulares y las empresas interesadas en invertir, o también por medio de un intermediador centralizador del riesgo denominado banco, quien se encarga de captar los recursos de las personas o empresas, los cuales servirán para ser prestados a los ahorradores o efectuar otras inversiones (Becerra et al., 2006, p.26).

Fuentes de financiamiento para empresas

Independientemente de la naturaleza de las empresas, todas requieren fuentes de financiamiento para la adquisición de los recursos que consideran necesarios, efectuar sus funciones normalmente, ampliar instalaciones o simplemente

iniciar nuevos proyectos de inversión. Estas fuentes de recursos pueden ser internas o externas a la empresa, cuando se accede a fuentes externas, se deben tener en cuenta aspectos tales como el vencimiento, garantías exigidas, condiciones del mercado y destino de los recursos, lo cual se denomina fuentes de financiamiento (Córdoba, 2012; García, 2009; Hernández, Hernández y Hernández, 2006).

Básicamente, el hecho de que las organizaciones requieran fuentes de financiamiento se desprende de propósitos organizacionales, tales como hacer llegar recursos financieros frescos a las empresas, para hacerle frente a los gastos en el corto plazo; modernizar sus instalaciones; realizar reposición de maquinaria y equipo; diseñar y elaborar nuevos productos o servicios; reestructurar las fuentes de financiamiento externas, es decir, pasivo a corto, mediano y largo plazos e incrementar el capital de la empresa (García, 2009, Hernández et al, 2006).

El ideal para toda empresa es que gran parte recursos económicos puedan generarse a través de las funciones que desarrollan y que logre establecer un equilibrio entre las fuentes de financiamiento y las inversiones realizadas⁴; no obstante, cuando la empresa o empresario no cuentan con los recursos internos suficientes, se ve en la necesidad de acceder a préstamos, lo cual significa que está apalancado financieramente “la relación entre los fondos ajenos y los fondos propios de una empresa; éste surge de la existencia de cargas financieras fijas que generan endeudamiento” (Cruz, Rosillo y Villareal, 2002, p.26). A continuación se describen algunas fuentes de financiamiento, internas y externas, que puede utilizar el empresario.

Tipos de financiamiento

El empresario puede utilizar fuentes de financiamiento internas o externas, dependiendo de las condiciones operacionales y financieras con que cuente en el momento de requerir dichos recursos. En este orden de ideas, al hablar de fuentes de financiamiento, se hace mención a las decisiones financieras relacionadas con el lado derecho del balance general, es decir, la combinación que la empresa considera viable para cumplir con su objetivo financiero, entre las fuentes de pasivo y patrimonio.

4 Esto hace referencia al concepto de Conformidad financiera, que proclama que las fuentes de corto plazo deben ser invertidas o utilizadas en proyectos cuya recuperación sea a corto plazo, y del mismo modo, que los recursos originados a largo plazo sean utilizados a largo plazo. El concepto también hace referencia a la importancia que posee la generación interna de fondos como medio de financiación con recursos propios, destinada al pago de dividendos (o distribución de utilidades) y al apoyo que debe brindar a las demás fuentes de recursos económicos de la empresa (García, 2009)

Fuentes internas

Las fuentes de financiamiento internas son el resultado de las operaciones que desarrolla la organización y entre ellas se consideran las siguientes, según Hernández, et al, (2006, p.93):

- Excedentes de efectivo (flujo de caja libre o generación interna de fondos), generados como consecuencia del cumplimiento de su objeto social.
- Aportes de los socios: son aquellas sumas de dinero concedidas por cada uno de los socios en el momento en que se constituye la sociedad, o por acuerdo, con el paso del tiempo para aumentar el capital.
- Utilidades reinvertidas: se presenta cuando no se reparten las utilidades, pues se reinvierten para posibles adquisiciones de equipos, maquinaria u otros asuntos, considerando las necesidades.
- Depreciación y amortización: son aquellas operaciones en las cuales la empresa recupera el costo de la inversión realizada inicialmente, ya que las provisiones son aplicadas directamente a los gastos incurridos por la empresa.
- Los socios no exigen el pago de los pasivos que adquiere la empresa con ellos y deciden ceder dicha obligación, lo cual hace que disminuya el nivel de endeudamiento disminuya.
- Cuando los socios deciden capitalizar las deudas que posee la empresa con ellos, hacen que el capital social se incremente.
- Incremento de pasivos acumulados: son obligaciones que se generan con cierta regularidad y deben ser cubiertas independientemente del pago de otros compromisos.
- Desinversión en activos, es decir, cuando la empresa vende activos de su propiedad, con el fin de generar recursos para financiar otras inversiones o proyectos.

Fuentes externas

Corresponden a los recursos originados a través de la intervención de acreedores externos a la empresa; este tipo de financiamiento es necesario para la compañía, ya que en el momento de ser insuficientes los recursos propios, acuden a la financiación por un intermediario. Las alternativas presentes en esta modalidad están determinadas por aspectos como el monto de crédito, el periodo de vencimiento y el destino que se dará a los recursos prestados. Entre las fuentes de financiamiento externas, se destacan:

- **Emisión de acciones:** Cuando la empresa accede a la vinculación de nuevos socios mediante la inyección de capital (compra de acciones). Las acciones pueden clasificarse en ordinarias y preferentes. Las primeras le otorgan al poseedor de dichas acciones una situación similar al propietario individual de la empresa, aquí la acción representa la participación en la

propiedad real de la empresa; sin embargo, no se garantiza un rendimiento fijo por la inversión, actúa de manera solidaria en situaciones difíciles, tiene acceso a los libros de la sociedad y tiene voz en la gestión de la empresa. Con las acciones preferentes, el nuevo inversionista normalmente tiene garantizado un rendimiento, medido en términos porcentuales del valor de la acción; también tienen prioridad para la distribución del patrimonio en caso de quiebra de la sociedad.

- **Bonos:** Son títulos de crédito que representan una hipoteca o derecho sobre los activos reales de la empresa; tienen garantizado un rendimiento independiente del éxito o fracaso de la empresa, y en caso de liquidación, los bonos hipotecarios son pagados antes que cualquier otro derecho sobre los activos. También considerados títulos valor representativos de una parte proporcional de un crédito colectivo, constituido a cargo bien sea de una empresa privada o una entidad pública (BVC) (Miranda, 2005).
- **Boceas:** Corresponde al **Bono Obligatorio Convertible en Acciones:** Estos bonos se suscriben como un título valor, representan un instrumento de crédito negociable por medio del cual las empresas absorben recursos en calidad de préstamo, a cambio del pago de una renta constante, pero que son transformables en acciones, de modo legal y contractual, con lo cual cambian la condición de su tenedor, de acreedor a accionista (Miranda, 2005).
- **Obligaciones con proveedores:** Se generan por la compra a crédito de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones. Pese a que en muchas empresas tengan una dinámica de largo plazo, debido a su nivel de exigibilidad y compromiso que representa en términos de liquidez de la empresa, por lo general, se consideran un pasivo de corto plazo.
- **Cuentas por pagar:** Corresponde a las obligaciones adquiridas con terceras personas naturales o jurídicas, diferentes a proveedores, obligaciones financieras, obligaciones laborales e impuestos que se adeudan al estado. Pueden corresponder a gastos causados y no pagados, entre otras obligaciones.
- **Obligaciones o créditos con entidades financieras (Créditos nacionales):** Dependiendo del tiempo de vencimiento, pueden ser de corto o largo plazo; estas fuentes generan costos financieros para la empresa y afectan las utilidades netas, no obstante, pueden producir un incremento del índice de rentabilidad para el inversionista, toda vez que al superar la participación del patrimonio, dentro de las fuentes de financiamiento, hacen que la inversión sea más atractiva financieramente; sin embargo, la decisión de endeudamiento externo, debe revisarse con más detenimiento. En cuanto al crédito, Achig (2010) lo define como el término utilizado en el comercio y

finanzas para referirse a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo; por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor. Los términos crédito y deuda reflejan, pues, una misma transacción desde dos puntos de vista contrapuestos. Finalmente, el crédito implica el cambio de riqueza presente por riqueza futura (p. 19). Los créditos se clasifican de acuerdo con los aspectos explicados en la tabla 1):

Tabla 1 . Tipos de crédito
 (Basado en Aching, 2010, p.20; Córdoba, 2005; Hernández et al, 2006)

CRITERIO	TIPOS DE CRÉDITO	ALGUNAS CARACTERÍSTICAS
El origen	Comerciales	Concedidos por otros fabricantes para financiar la producción o distribución de bienes. Créditos para financiar la adquisición de equipos (a la inversión) ; esta inversión pueden financiarse también a través de la emisión de bonos, pagarés y otros instrumentos financieros.
	Bancarios	Corresponde a los préstamos que conceden las entidades financieras, los cuales pueden ser para el consumo, adquisición de bienes o pago de gastos de operación.
	Hipotecario	Otorgados por los bancos y entidades financieras autorizadas, contra garantía, de los bienes muebles adquiridos con dicho recursos.
	Contra emisión de deuda pública	Ingresos obtenidos por los entes estatales al emitir deuda pública. Considerado un instrumento financiero de naturaleza pasiva para el ente público emisor. La captación de este recurso se hace bajo la promesa de futuro pago y renta fija, por una tasa de interés determinada.
El destino	De producción	Recursos concedidos en calidad de préstamos, con condiciones especiales, de acuerdo con la actividad económica a la cual van dirigidos (agricultura, pesca, comercio, manufactura, entre otros).
	De consumo	Crédito para facilitar la compra de bienes personales o la adquisición de bienes inmuebles.
El plazo	De corto y mediano plazo	Otorgados por Bancos y entidades financieras para adquisición de materia prima o a los proveedores de insumos y materiales de producción.

De acuerdo con la clasificación anterior y teniendo en cuenta el propósito del artículo, a continuación se enumeran algunas características de las modalidades que, por lo general, conforman la cartera de crédito de una entidad financiera, haciendo énfasis en los créditos según el plazo (corto, mediano y largo plazo). En términos generales, una cartera de créditos está conformada por: Créditos comerciales, a micro empresas, de consumo e hipotecarios para vivienda.

Los créditos comerciales y de micro empresas se otorgan a personas naturales o personas jurídicas, mediante el manejo de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento, con propósitos

similares a estas líneas de crédito. En cuanto a los créditos de consumo y para vivienda, son concedidos a personas naturales.

Antes de hacer la descripción de los hallazgos, en cuanto a las alternativas de financiamiento ofrecidas por el Banco Santander a los clientes de la Banca PYMES y Banca Empresarial, se describen de manera general las modalidades, según los plazos de vencimiento.

En cuanto a las fuentes de financiamiento consideradas de corto plazo, corresponden a cualquier pasivo que se haya programado para liquidarse al término de un año; esta deuda puede considerarse más riesgosa que la deuda a largo plazo, dadas las implicaciones en términos de liquidez, pero puede ser menos costosa, brindar mayor facilidad para su adquisición y bajo términos más flexibles (Córdoba, 2005, p.122). Este tipo de crédito, por lo general se utiliza para comprar capital de trabajo, adquisición de activos corrientes o financiación de la porción corriente de un proyecto a largo plazo. En cuanto a las desventajas, se identifica la fluctuación de las tasas de interés con mayor frecuencia; a menudo es necesario refinanciar y el atraso en los pagos desmejora la posición crediticia del solicitante (Córdoba, 2005, p.122).

En esta clasificación se pueden encontrar las enunciadas en la tabla 2: Fuentes de financiamiento de corto plazo

Tabla 2. Fuentes de financiamiento de corto plazo (Basado en Miranda, 2005)

Sobregiro bancario	Se refiere a un cupo de crédito automático, que adquiere la empresa por un costo normalmente más elevado que el crédito ordinario, dada la oportunidad y facilidad de otorgamiento.
Cartera ordinaria	Son los préstamos concedidos para diferentes destinos, que por lo general tienen vencimiento de un año o menos.
Créditos de tesorería	Corresponde a los préstamos concedidos a corto plazo (máximo 180 días), con el fin de financiar los casos de iliquidez de las empresas.
Cartas de crédito	También llamadas cartas de confianza, y corresponden a instrumentos financieros que sirven para facilitar las negociaciones entre un comprador y un vendedor que no se conocen. Cuando la operación incluye algún nivel de financiación, adopta la denominación de cartas de crédito.
Carta de crédito Internacional	Hace referencia a un instrumento de pago: a través un banco nacional, por petición de un cliente, solicita a un banco extranjero saldar una deuda de una mercancía con un proveedor, una vez se entregue la materia prima e insumos pertinentes.
Aceptaciones bancarias	Se constituye en garantía de pago, donde el vendedor entrega al comprador una mercancía, y con base en la factura comercial se elabora un título valor, en el cual se estipula el compromiso del comprador con el vendedor y el plazo convenido para su pago.
Descuentos de bonos de prenda	Un almacén general de depósitos expide un bono de prenda con base en una mercancía almacenada en su bodega o en cualquier otro almacén prendario; la financiación la concede una corporación financiera o un banco, mediante el descuento.

Por otra parte, una fuente de financiamiento que se considera importante en el desarrollo normal de las actividades empresariales son los proveedores. Ellos son reconocidos como acreedores o inversionistas, quienes otorgan créditos a corto plazo y analizan la liquidez de la compañía con el fin de determinar la mejor forma para cubrir dicha obligación de forma oportuna (Van & Wachowicz, 2002, p.126).

Respecto a las fuentes de financiamiento consideradas de mediano y largo plazo, se refieren a cualquier pasivo que se haya programado para liquidarse al término superior a un año. Los recursos obtenidos por este medio son utilizados para la adquisición de activos fijos, debido a la magnitud de las inversiones que estos conllevan. Sin embargo, en el momento de acceder a ello, es importante considerar aspectos como los costos y riesgos asociados con las estrategias de financiación, la tendencia futura de las condiciones del mercado capital, la razón deuda a patrimonio existente, fechas de vencimientos de las actuales deudas, restricciones existentes en acuerdos de préstamos, el tipo y cantidad de las garantías exigidas por los acreedores a largo plazo, naturaleza y estabilidad de los fondos generados internamente, capacidad de endeudamiento y posición de liquidez de la empresa, tasa de inflación y de impuesto (Córdoba, 2005, p.262).

Tabla 3: alternativas de financiamiento

Créditos de fomento	Son créditos cuyo principal objetivo es el fomento del fortalecimiento de unidades económicas; entre las ventajas ofrecidas se destacan los períodos muertos, plazos medianos y bajas tasas de interés, comparadas con la banca comercial, la existencia de un Fondo Nacional de Garantías, en el que su acceso por parte de agricultores, ganaderos, industriales y exportadores se presenta más expedito.
Préstamo con garantía inmobiliaria	Se conoce también como hipotecario. Su plazo es mayor a cinco años y sirve para financiar diversas actividades, medios de producción o la adquisición de vivienda.
Créditos de libranza	Crédito de libre inversión que se otorga a empleados activos o pensionados de empresas, quienes autorizan el descuento por nómina de la cuota del crédito acordado. Establece plazos desde 12 hasta 72 meses.
Créditos <i>conforming</i>	Consiste en un servicio ofrecido por las entidades financieras a las empresas, con el fin de gestionar el pago a los proveedores. Este servicio se opera mediante la firma de una carta de pago emitida por la empresa que establece el <i>conforming</i> , dirigida al proveedor, especificando los vencimientos y rubros pertinentes.
Giros financiados por importaciones	Son giros al exterior cuyo fin es cumplir con el pago de las obligaciones adquiridas por concepto de importación de bienes, estas son financiadas con recursos propios del Banco a un período y condiciones determinadas. Brinda beneficios que favorece a las empresas, en términos de manejo de diversidad de monedas, tasas competitivas respecto a otras modalidades de crédito, orientación cambiaria y financiación de la equivalencia en dólares.
Prefinanciación de exportaciones	Instrumento financiero mediante el cual un banco o una entidad financiera otorga a los clientes exportadores, préstamos para pre-financiar sus exportaciones de bienes, con plazos no superiores a un año, para cuyo fin, el cliente debe tener un cupo de crédito aprobado por dicha entidad financiera.
Financiación con <i>Leasing</i>	Es aquel mediante el cual una empresa (arrendadora financiera), se obliga a comprar un bien para conceder su uso a un cliente (arrendatario), durante un plazo forzoso. El arrendatario, a su vez, se obliga a pagar una renta, que se puede fijar desde un principio entre las partes, siempre y cuando sea suficiente para cubrir el valor de adquisición del bien, y en su caso, los gastos accesorios aplicables.

Leasing operativo	Es un contrato de naturaleza comercial y no financiera; por esta razón, no es una operación exclusiva de las compañías de financiamiento comercial y cualquier sociedad comercial puede celebrar contratos de leasing operativo en calidad de arrendador. La diferencia entre el leasing operativo y el arrendamiento, consiste precisamente en la naturaleza comercial del primero, por lo cual versa sobre bienes susceptibles de generar renta.
Financiación con Factoring	Sistema de descuento de cartera, a través del cual el vendedor o la empresa dueños de la cartera, negocian sus cuentas por cobrar con el propósito de mejorar sus niveles de liquidez. El costo que debe asumir el vendedor corresponde al valor cobrado por el factor por administrar la cartera y el dinero por anticipado, que recibe el dueño de la cartera por parte de la empresa de factoring.
Banca de inversión	Se refiere a la estrategia a través de la cual se identifica, promueve y asigna eficientemente recursos financieros internos y externos, mediante la deuda o del capital accionario. Dichos recursos se dirigen a sectores económicos prioritarios.
Crédito internacional	Sucedec cuando los recursos requeridos son muy grandes y para financiar paquetes de proyectos contenidos en los planes de desarrollo se requiere la participación de banco extranjeros, con el fin de diversificar el riesgo y hacer más oportunos y pertinentes los trámites de otorgamiento y administración del crédito.

Entre los créditos de fomento, se destacan alternativas como las enumeradas en la tabla 4:

Tabla 4: créditos de fomento

Bancamía Cooperativa	Cafetera de Ahorro y Crédito - Coopercafé
Fimsa - Empresa de Microcrédito	Asoempro Unión Temporal IECE - Coopac
Fundación Coomeva	Corfas
Fundación Mundo Mujer	Forjar CDA
Visión Mundial Colombia	Oportunidad Latinoamérica Colombia - OLC

Además de las modalidades de crédito contempladas, se observa el tímido incremento en la utilización de otros instrumentos de corto plazo con vencimiento a un año e instrumentos de largo plazo con vencimiento hasta de 20 años (Miranda, 2005), entre ellos los siguientes:

- **Contratos de futuros / contratos a término:** Representan acuerdos de compra y venta de un activo X en una fecha futura y a un precio preestablecido. A través del sistema de cámaras de compensación, estos instrumentos financieros se negocian en las bolsas de valores. Los contratos a término son ofrecidos por los bancos en forma extrabursátil. La diferencia entre ellos radica en la manera de administrar el riesgo crediticio: mientras los futuros comprenden garantías ajustadas diariamente para reducir el riesgo, por su lado, los contratos a término no comprenden garantías.
- **Opciones:** Son contratos que otorgan al tenedor el derecho a comprar (si se trata de una opción de compra) una cantidad determinada de una moneda o un producto básico, o establecer una tasa de interés a un precio fijo antes de una fecha futura determinada o en esa fecha.
- **Swaps:** Hace referencia a los acuerdos de intercambio de fondos definidos a intervalos fijos. Estos contratos son a término con vencimiento a largo plazo. Aquí ambas partes contratantes se exponen al riesgo crediticio.

- Precios vinculados al precio de un producto básico: Consistente en aquellos préstamos donde el monto de interés o de la amortización se relaciona con el precio de mercado de un producto básico.

Con el fin de establecer un acercamiento con las modalidades de crédito objetivo del presente artículo y con el caso empresarial aquí tratado (Banco Santander), a continuación se describen algunos créditos otorgados por organismos estatales y organismos multilaterales, destacándose la contribución que brindan al desarrollo de las economías regionales. Entre ellos se tienen:

- El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF): A través de este organismo, se puede acceder a varias líneas de financiamiento, entre ellas: Préstamos para inversiones específicas, orientados a apoyar fines productivos y proyectos concretos. Una segunda línea es para operaciones sectoriales, que corresponden a préstamos para inversión y financiamiento de tipo sectorial, con el fin de colaborar en la introducción y aplicación de políticas en sectores o la elaboración de macroproyectos. Y los préstamos para ajuste estructural, concedidos para apoyar programas de política y estrategias institucionales dirigidos a mantener la tasa de crecimiento y la viabilidad de la balanza de pagos en el mediano plazo, de la nación solicitante. De allí que esto se constituya en fuente de financiamiento para el estado.
- La Agencia Internacional de Fomento (AIF): Dirigidos a apoyar a los países más pobres, a través del otorgamiento de recursos, con facilidades, como períodos de 50 años, 10 de gracia y sin interés.
- La Corporación Financiera Internacional (CFI): Organismo que busca promover el crecimiento de la economía de los países en vías de desarrollo, en especial a través del fomento y fortalecimiento del sector privado. Brindan dos posibles apoyos, ya sea mediante el otorgamiento de crédito o aportando capital social a las empresas.
- El Fondo Monetario Internacional (FMI): Tiene el propósito de financiar el déficit temporal en la balanza de pagos y facilitar la remoción de restricciones cambiarias y la aplicación de normas de conducta financiera internacional.
- El Banco Interamericano de Desarrollo (BID): Ayuda a financiar proyectos de desarrollo, programas de cooperación técnicas y la inversión de capital, a través del recaudo de recursos obtenidos en los mercados internacionales.
- La Corporación Andina de Fomento (CAF): Se constituye en una de las fuentes más importantes de financiamiento público en Sudamérica, que contribuyen con proyectos de infraestructura regional, en armonía con la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana.

Básicamente, hasta el momento se ha realizado un compendio teórico de temas como las diferentes decisiones financieras, la estructura del sistema financiero y las fuentes de financiamiento para los empresarios. Este proceso es el resultado obtenido mediante la residencia en línea; a continuación se presenta el acercamiento a una entidad financiera mediante la práctica empresarial.

Resultados: Caso Banco Santander Colombia S.A.

En este caso, solo se describirán los productos de financiamiento que hacen parte de su portafolio y están disponibles para los empresarios de acuerdo con el segmento al que pertenezcan. De esta manera, ellos pueden optar por seleccionar los productos que les permitan ejecutar sus proyectos con total normalidad, aunque al acceder a los mismos se deben dar ciertas garantías que generan un riesgo. Teniendo en cuenta la información suministrada por dicha entidad, se pudo establecer que estos clientes son clasificados como Banca PYMES y Banca Empresarial, con el fin de ofrecer mejores opciones de financiamiento, brindar un servicio adecuado, cumplir los requerimientos y las expectativas del cliente.

Fuentes de financiamiento para Banca Empresarial

Las fuentes de financiamiento ofrecidas en la Banca Empresarial se clasifican de acuerdo con el periodo que dure la obligación, como lo comenta Londoño (2011), a continuación:

Financiamiento a corto plazo

Las opciones de financiamiento brindadas a este tipo de empresarios se presentan en la tabla 5:

Tabla 5. Productos de financiamiento a corto plazo (Basado en la información obtenida en el Banco Santander Colombia S.A., 2011)

Producto	Definición	Plazo-Tasas	Forma de Pago	Características
Crédito de tesorería	Es un crédito a corto plazo para momentos de iliquidez del cliente.	Hasta 180 días fijando la tasa según las condiciones del mercado.	Cheques, efectivo, transferencia ACH ⁵ , Transferencia Sebra ⁶ .	Es permitido pre-pagar el crédito y escoger el plazo.
Financiación de importaciones	Se trata de giros financiados, créditos que utilizan las empresas para el pago de importaciones.	Hasta 180 días. Se fija como tasa el Libor.	Cheque, débito de cuenta.	Son créditos que cumplen con las condiciones de un crédito de tesorería. Se maneja en pesos y en moneda extranjera.
Pago de impuestos	Es un crédito que implementan las empresas para el pago de impuestos.	Hasta 60 días, fijando la tasa según las condiciones del mercado.	Cheques, efectivo o débito de cuenta.	Igual que un crédito de tesorería, no cuenta con condiciones especiales.
Tarjeta empresarial	La modalidad de esta tarjeta se asemeja a las que se encuentran en el mercado.			No maneja condiciones especiales.
Cartera ordinaria	Es un crédito a corto plazo para momentos de iliquidez del cliente.	Maneja plazos de hasta un año con amortización de capital	Cheques, efectivo, transferencia ACH, Transferencia Sebra.	Es permitido pre-pagar el crédito y escoger el plazo.

5 Transferencia de fondos o pagos vía electrónica entre diferentes instituciones financieras.

6 Traslado o cesión de los recursos entre diferentes copropietarios.

Financiamiento a mediano y largo plazo (Tabla 6)

Tabla 6. Financiación de activos fijos (basado en la información obtenida en el Banco Santander Colombia S.A., 2011)

Financiación de activos fijos	Como su nombre lo indica, es un crédito que permite el financiamiento de los activos fijos de la compañía, suelen concederse plazos superiores a un año, hasta cinco años.
Formas de pago	Dicha financiación permite realizar pagos mensuales o trimestrales, donde no se concede año de gracia al cliente y básicamente la cuota a efectuar se conforma de la suma de capital más intereses.
Tasa	Se concede dependiendo del monto a financiar, las condiciones y variaciones que se encuentren vigentes en el mercado.

Fuentes de financiamiento para Pymes

Los productos de financiamiento ofrecidos a las empresas clasificadas como Pymes, según Idárraga (2011), se presentan a continuación:

- Créditos cartera ordinaria

Es un cupo multimodal y su principal característica es el ser rotativo, es decir, el cliente lo utiliza, lo paga y lo vuelve a utilizar cuantas veces lo desee durante su vigencia. Generalmente, se manejan plazos de 12 meses y en casos especiales puede concederse lapsos de 24 meses o 180 días. La determinación de la tasa depende del monto de las ventas que muestre el cliente en el último corte presentado en los estados financieros y el pago del crédito se efectúa por medio de cuotas mensuales (capital más intereses).

- Tarjetas de crédito empresarial

Básicamente, las tarjetas de crédito manejan un plazo de 24 meses para realizar compras. Las tasas utilizadas en noviembre de 2011 van desde 2,12% NMV (Nominal Mes Vencido) o tasa efectiva de 28,70%.

Créditos de fomento: Banca Empresarial y Banca Pymes

Este tipo de créditos son desembolsos que realiza el Banco junto a otras instituciones de segundo piso; entre ellos se encuentran los siguientes:

• **Finagro**

Ofrece recursos para el desarrollo de proyectos agropecuarios mediante créditos a través de los intermediarios financieros con cupo en Finagro, tales como bancos, corporaciones o cooperativas financieras y compañías de financiamiento comercial. Los trámites para la presentación de documentos, estudio y aprobación del crédito se hacen directamente ante el intermediario financiero. De igual forma, según Finagro (2011), se clasifican como:

- Pequeño Productor: persona cuyos activos totales no superen 77'662.000, incluidos los del cónyuge, según balance comercial.
- Mediano Productor: persona natural o jurídica cuyos activos totales según balance comercial sean inferiores o iguales a 5.000 SMLMV.
- Gran Productor: persona natural o jurídica cuyos activos totales sean superiores a 5.000 SMLMV, es decir, \$2.678'.000.000 para 2011.

Condiciones financieras de los créditos Finagro

Las tasas de interés para créditos en condiciones ordinarias, es decir, que no hacen parte de programas especiales, se enuncian en la tabla 7.

Tabla 7. Condiciones financieras de los créditos Finagro (Finagro, 2011)

Nombre	Cargo
Tasa de interés máxima	<ul style="list-style-type: none"> • Hasta 10 años DTF (EA) + 6% EA (Pequeño Productor) • Hasta 10 años DTF (EA) + 10% EA (Mediano y Gran Productor) • Para créditos con plazos iguales o superiores a diez (10) años la tasa de colocación es libre⁷
Cobertura de financiación	<ul style="list-style-type: none"> • Hasta 100% de los costos directos en proyectos de Adecuación de Tierras. • Hasta 80% de los costos directos del proyecto para las demás actividades (En el caso del mediano y gran productor).

• **Bancoldex**

Es un banco de segundo piso, encargado de apoyar el financiamiento de las empresas mediante el otorgamiento de créditos a través de los intermediarios financieros⁸ con cupo en Bancoldex, quienes son los encargados de tramitar los documentos del solicitante, estudiar y aprobar el crédito. El gobierno nacional y diferentes entes departamentales han decidido también otorgar recursos para apoyar a diversos sectores, permitiendo a Bancoldex diseñar líneas de fomento

⁷ Para créditos con plazos superiores a 10 años la tasa de interés es libre, es decir que los puntos adicionales a la tasa DTF EA pueden ser superiores a los máximos establecidos en el cuadro anterior, y se determinarán de común acuerdo entre el intermediario financiero y el solicitante del crédito.

⁸ Bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, cooperativas financieras, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas multiactivas, fondos de empleados, cajas de compensación y fundaciones especializadas en microcrédito.

preferenciales, específicamente para las pequeñas y medianas empresas, Bancoldex ha diseñado la línea MIPYMES que ofrece tasas de redescuento bajas para las empresas.

De esta forma, las condiciones financieras establecidas en este tipo de créditos son de acuerdo con la línea en la que se vayan a invertir los fondos y la determinación de la tasa se debe a factores como el nivel de activos, el tiempo de duración del crédito, el nivel de ventas y el segmento al cual pertenezca el cliente. Plazos hasta de diez años o más, tres de gracia y financiación del ciento por ciento del proyecto de reconversión y producción hacen parte de los beneficios que ofrece la entidad, además de que el exportador obtiene liquidez para financiar sus ventas al exterior a tasas de interés competitivas, se elimina el riesgo de cambio si se financia en la misma divisa de facturación de la exportación, y el pagaré está exento del pago del impuesto de timbre.

Findeter

Se cataloga como una entidad de redescuento, creada por el gobierno nacional para financiar las iniciativas de inversión que contribuyan al desarrollo de las comunidades y promuevan el progreso del país. Los beneficiarios de este tipo de créditos son los empresarios públicos y privados que a través de los intermediarios financieros acceden al crédito Findeter, para desarrollar proyectos de infraestructura en quince⁹ sectores de la economía nacional.

Tabla 8. Condiciones financieras. Operaciones de crédito y Leasing (basado en la información obtenida en Findeter, 2011)

Tasas	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de redescuento anual podrá ser expresada tasa fija y variable, con base en DTF, IPC, Libor, <i>prime rate</i> y el Spread será establecido por el Comité Ejecutivo. • Tasa final de interés anual: es pactada libremente entre intermediario y beneficiario¹⁰.
Plazos	<ul style="list-style-type: none"> • Plazo total hasta 15 años. • Plazo de amortización hasta 15 años (cuando no hay período de gracia).
Moneda del empréstito	<ul style="list-style-type: none"> • Podrá ser en moneda local o moneda extranjera
Periodos de gracia	<ul style="list-style-type: none"> • Período de gracia a capital hasta 3 años • Período de gracia a intereses será autorizado por el Comité Ejecutivo
Forma de pago	<ul style="list-style-type: none"> • Mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual¹¹.

9 Dichos sectores son: sector de servicios domiciliarios; salud; educación; vivienda; transporte; recuperación y renovación urbana y equipamiento urbano; deporte, recreación y cultura; centros de comercialización y producción; maquinaria y equipo; telecomunicaciones; medio ambiente; desarrollo institucional y turismo.

10 Podrá ser fija siempre y cuando permita cubrir variaciones con respecto a la tasa de interés variable, excepto en los programas de tasa compensada.

11 Sin embargo, a solicitud del intermediario, la forma de pago podrá ser establecida de manera excepcional en fechas específicas.

Conclusiones

- Por medio de la información suministrada por la Gerente de la Banca Empresarial e Institucional y la Gerente Pyme, se establece que de acuerdo con el segmento que se maneje, existe una variación en las tasas que se les ofrece a los clientes, como consecuencia de los ingresos y los montos en las operaciones que ellas realizan.
- Comparando los resultados sobre la información que se encuentra en los textos y lo ofrecido en el Banco Santander Colombia S.A., se puede determinar que se hallan algunas semejanzas en cuanto a los productos, dado que algunos de ellos hacen parte de dichos portafolios.
- Relacionando los portafolios de servicios que ofrece la Banca Empresarial e Institucional (BEI) y la Banca Pyme del Banco Santander Colombia S.A., es posible determinar que se manejan algunas similitudes, encontrándose como única excepción el hecho de que para la BEI, aspectos como el nivel de activos e ingresos con los que cuente el cliente, conlleva a brindarle mejores tasas para sus diversas operaciones.
- Adicionalmente, se pudo establecer que a cada portafolio se le han efectuado diversas modificaciones, dado que algunos de los productos ofrecidos inicialmente no motivaron el interés que se esperaba de los clientes.
- Se encontró que el Banco Santander Colombia S.A. ofrece a su segmento empresarial una variedad de productos de financiamiento.
- Finalmente, a través de dos momentos académicos como lo son la residencia en línea, donde se desarrolla la fundamentación teórica, y la práctica empresarial, en la cual se tiene el acercamiento a una entidad financiera, fue posible la elaboración de un documento donde se plasma el producto de cada experiencia, permitiendo así un contraste de la teoría frente a la realidad de las empresas.

Referencias

- Alcérreca, C., y Robles, G. (2000). *Administración: Un enfoque interdisciplinario*. México: Pearson.
- Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A., BANCOLDEX (2011). *Condiciones del crédito Bancoldex*. Disponible en: <http://www.bancoldex.com/>
- Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A., BANCOLDEX (2012). *Productos de financiación ofrecidos por Bancoldex*. Disponible en: <http://www.bancoldex.com/>
- Banco Santander Colombia S.A. (2011). *Portafolio de Servicios: Banca Empresarial y Banca Pyme*. Información Corporativa.
- Becerra, G., Cubillos, L.F., Guzmán, A., Guzmán D. y Trujillo, M.A. (2006). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Bogotá: Colecciones Lecciones de Administración.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación para Administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson.
- Biblioteca virtual del Banco de la República (2005). *Mercado de divisas*. En: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/eco41.htm>
- Bolsa de Valores de Colombia. (2011). *Glosario Financiero*. Disponible en <http://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Glosario>.
- Calvo, J., Corona, E., García, F., López, R., Monzón, Á., Sanguino, J. y Varela, J. (2005). *Aplicación de las normas internacionales de contabilidad adoptadas por la Unión Europea (NICes)*. Valencia: Cisspraxis, S.A.
- Córdoba, M. (2005). *Administración Financiera*. Medellín: Editorial Uryco.
- _____, M. (2012). *Gestión financiera*. Ecoe ediciones.
- Coss, R. (2005). *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión* (2ª ed.). México: Limusa.
- Cruz, S., Rosillo, J. y Villareal, J. (2002). *Finanzas Corporativas: Valoración, política de financiamiento y riesgo*. México: Thomson Editores.
- David, F. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. México: Pearson.
- Estupiñán, O. y Estupiñán, R. (2006). *Análisis Financiero y de Gestión*. Bogotá: Ecoe.
- Federación Colombiana de Compañías de Leasing, FEDELEASING. (2011). *Concepto de Leasing Operativo*. Disponible en: <http://www.fedeleasing.org.co>
- Financiera de Desarrollo Territorial S.A., FINDETER (2011). *Condiciones del crédito Findeter*. Disponible en: <http://www.findeter.gov.co/>
- Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario, FINAGRO (2011). *Condiciones del crédito Finagro*. Disponible en: <http://www.finagro.com.co/>
- Fradique, C. (2007). *Guía del Mercado de Valores*. Bolsa de Valores de Colombia.
- García, O. L. (2009). *Administración financiera, fundamentos y aplicaciones* (3ª ed.). Cali: Prensa Moderna Impresores.

- Gil, M. y Giner, F. (2010). *Cómo crear y hacer funcionar una empresa* (10ª ed.). Madrid: Esic.
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera* (10ª ed.). México: Pearson.
- Hernández H., Hernández, V. y Hernández, S. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. México: Thomson.
- Idárraga, A. L. (2011). Gerente Pyme Pereira del Banco Santander Colombia S.A.
- Londoño, M. (2011). Gerente de Banca Empresarial e Institucional, Eje Cafetero del Banco Santander Colombia S.A.



Telar artesanal - Salento

La cultura material cafetera

SÍNTESIS

El siguiente artículo es resultado del proyecto de investigación acerca de la Cultura Material Cafetera. En este texto se hace un recorrido, a manera de reseña, por los aspectos más importantes en términos conceptuales, metodológicos, de análisis y de hallazgos, de una investigación* orientada hacia la identificación de los objetos, así como de las prácticas culturales asociadas a los mismos y la determinación de la significación o valoración que ellos tienen dentro de la vida cotidiana de los habitantes del paisaje cultural cafetero, en el departamento de Risaralda. En los resultados y conclusiones, se proponen vías de innovación para la cultura material cafetera, fundamentadas en el diseño estratégico.

DESCRIPTORES: Cultura material, Paisaje cultural cafetero, Innovación, Diseño estratégico.

Clasificación JEL: J24, O18, O32, R58

ABSTRACT

This article is the result of the Material Coffee Culture investigation project. In this text a journey is made, as a review, through the most important aspects in conceptual, methodological, analytical and finding terms of an investigation directed toward the identification of objects, as also of the cultural practices associated with them and the determination of the significance or value they have in the daily lives of the inhabitants of the Coffee Cultural Landscape in the department of Risaralda. Within the results and conclusions, innovation routes are proposed for the material coffee culture, substantiated in the strategic design.

DESCRIPTORS: Material culture, Coffee cultural landscape, Innovation, Strategic design.

JEL Classification: J24, O18, O32, R58

* Proyecto de Investigación La Cultura Material Cafetera presentado en convocatoria interna de la Universidad Católica de Pereira con código DII_006_010, fue cofinanciado por el Comité Departamental de Cafeteros del Risaralda y se realizó entre el año 2010 y el 2012.

La cultura material cafetera



Yaffa Nahir I. Gómez Barrera¹

Material coffee culture

Primera versión recibida: 23 de marzo de 2012. Versión final aprobada el 29 de mayo de 2012

Para citar este artículo: Gómez Barrera, Yaffa Nahir I. (2012). "La cultura material cafetera". En: *Gestión y Región* N.º. 13 (Enero-Junio, 2012); pp. 129-145.

La investigación de la cultura material cafetera en el departamento de Risaralda tiene como antecedentes, por una parte, su estado del arte 2009-2010 (Gómez, Marín y Osorio) y (Gómez, 2010), trabajo en el cual se indagaron investigaciones alrededor de los objetos en el marco del Paisaje Cultura Cafetero (PCC), encontrando que son escasas las documentaciones en este sentido; no obstante, se halló bastante literatura en cuanto a los procesos del café, los avances técnicos y las referencias, desde el punto de vista económico, de la actividad cafetera y su relación con el paisaje. Por otra parte, la investigación de García (2008), acerca de los objetos cafeteros en áreas rurales y urbanas del PCC en Risaralda, arrojó una clasificación de 14 familias de objetos con una teorización histórica fundamentada en el diseño³.

La investigación parte de reconocer la carencia de investigaciones de los objetos en el PCC encontrada en el estado del arte y de la oportunidad de continuar con el estudio de estos objetos que había señalado la investigación de García (2008), entendiendo que estaba próxima a sucederse la declaratoria del PCC colombiano.

El PCC fue declarado el 25 de junio de 2011 por la UNESCO como patrimonio mundial de la humanidad, al reconocerle unos valores excepcionales como lo son el capital humano vinculado en la producción de café como tradición y la cultura cafetera con sus manifestaciones, resaltando también la arquitectura de la zona y la naturaleza que gira en torno al paisaje.

1 Diseñadora Industrial de la Universidad Nacional de Colombia; Magíster en Diseño Suma Cum Laude, de la Universidad de Palermo, Buenos Aires; Especialista en Gestión Estratégica de Diseño y Gerenciamiento de Proyecto, Universidad de Buenos Aires; Especialista en Pedagogía y Desarrollo Humano, Universidad Católica de Pereira. Docente investigadora, miembro del Grupo de Investigación Diseño, Tecnología y Cultura, del Programa de Diseño Industrial de la Facultad de Arquitectura y Diseño en la Universidad Católica de Pereira y tutora del semillero de investigación Cultura del Diseño.

2 Proyecto de Investigación La Cultura Material Cafetera presentado en convocatoria interna de la Universidad Católica de Pereira con código DII_006_010, fue cofinanciado por el Comité Departamental de Cafeteros del Risaralda y se realizó entre el año 2010 y el 2012.

3 Las familias son: 1) Familia de mobiliario, 2) Familia decorativa, 3) Familia de los objetos de aseo, 4) Familia del armamento, 5) Familia de la cocina, 6) Familia de las herramientas, 7) Los objetos varios, 8.) Familia de los tejidos, 9) Familia de la indumentaria 10) Familia del transporte, 11) Familia de las comunicaciones, 12) Familia de los elementos de música, 13) Familia de los objetos religiosos, 14) Familia del mobiliario urbano.

La cultura material cafetera y su valoración

La cultura material, desde una mirada antropológica, está representada en clasificaciones de objetos que cumplen una función social determinada (Cancino, 1999). Este mismo autor sostiene que “la distribución geográfica de objetos, formas y/o funciones delimita unidades-áreas culturales”, lo cual tiene concordancia con lo que el PCC es como expresión cultural.

Los objetos son conocidos comúnmente como la cultura material; este término pone de relieve cómo aparentemente, las cosas inanimadas dentro del entorno actúan en las personas, y son utilizadas por ellas, con el propósito de llevar a cabo funciones sociales, regular las relaciones mutuas y dar significado simbólico a la actividad humana (Woodward, 2007).

A partir de lo anterior, se comprende la cultura material cafetera como el conjunto de los objetos que evidencian los saberes, hábitos, significados, comportamientos y actividades que hacen parte de la vida de las personas que habitan el paisaje cultural cafetero. A través del estudio de estos objetos se puede comprender lo que las personas son, piensan, creen y hacen.

Dentro de los estudios de la cultura material se consideraron principalmente los planteamientos de Sanín (2008) y González (2007), en cuanto a las clasificaciones de los objetos. El primer autor señala que los objetos, durante su ciclo de vida, transcurren por tres momentos: adquisición, uso y desuso; en los cuales se suceden apropiaciones a través de las relaciones que establecen los usuarios con ellos, las cuales dan lugar a varias categorías de los objetos, referidas al consumo (Tabla 1).

Tabla 1. Categorías de los objetos según Sanín (2008) y González (2007)

Categorías de los objetos de consumo: (Sanín 2008)		
Adquisición	Uso	Reuso
Imitado	Objetualizado	Desechables
Revendido	Criollizado	Reciclados
heredado	Reformado	Reparados
	Personalizado	Recargados
	Marcado	Reusados
	Redefinido	Reutilizados
	Museificado	
	Sacralizados	
	Amuletos	
	Humanizados	
	Desusados	
	Desgastados	

Categorías de los objetos del reuso (González, 2007)

Trayectorias del reuso:

1. Regalado
2. Restaurado
3. Reparado
4. Reutilización
5. Reciclaje

Objetos mudables (Cambia la apariencia, no la funcionalidad)

Objetos situados (Usados en eventos especiales por el bienestar familiar)

Objetos apoderados (Son signos-símbolos de prestigio)

Por otra parte, González (2007) reconoce que hay unas prácticas de reuso de los objetos por parte de las personas y establece tres categorías: los objetos mudables, los apoderados y los situados (Tabla 1). Cada una de ellas tiene que ver con valores de memoria, bienestar, seguridad, protección y continuidad entre las familias o los amigos; por tanto, los valores se constituyen en los principales referentes de significación cultural de los objetos. Al consultar teóricos de los objetos y los lineamientos del Ministerio de Cultura (2005) para la valoración de bienes muebles patrimoniales, se encuentra que los objetos tienen unos tipos de valor: funcional, estético y de historicidad (Ministerio de Cultura, 2005), de uso, de signo y de cambio (Baudrillard, 2002), de recuerdo, afectivo y de antigüedad (Moles, 1975).

Estos valores también están presentes en los objetos de la cultura material cafetera, aunque no del modo del valor de una pieza de museo, sino que se presentan referidos al reuso, a la utilidad cotidiana que hacen de ellos los habitantes del PCC y a la carga de memoria que cada uno de estos objetos tienen, más allá de su valor de cambio (Figura 1).

Figura 1. Valores de los objetos en la cultura material cafetera



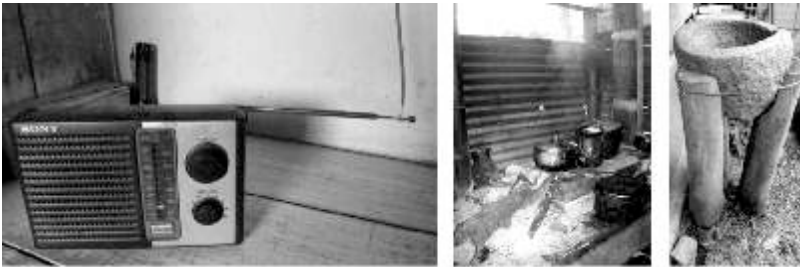
Las valoraciones que hacen los habitantes de las fincas respecto de sus objetos permiten reconocer algunos como muy valiosos para ellos, los cuales son reseñados con sus historias en la investigación. Algunos de ellos son: el radio,

muy usado por los recolectores en su jornada diaria, que generalmente se lleva amarrado a la cintura envuelto en una bolsa plástica y un forro de tela para protegerlo de la lluvia; el radio se encontró en la mayoría de las cocinas de las fincas cafeteras. El fogón de leña, muy representativo de la cultura cafetera y con diversas maneras para encenderlo; entre las mujeres jóvenes, por ejemplo, se enciende con bolsas plásticas, cabo de vela o cera para pisos, mientras que las señoras mayores lo encienden con tusa de mazorca, periódico y vela de cebo.

El televisor es, por su parte, la compañía de las señoras durante el día, quienes siguen fielmente sus telenovelas. Los escaparates se encuentran de madera, de metal y de zuncho plástico, algunos heredados en la familia, donde se guardan tendidos y ropa. La cruz de mayo se elabora cada 3 de mayo como tradición de fe para tener prosperidad y provisión. Las materas con las que se adornan los corredores de la casa son elaboradas por las señoras con objetos reutilizados. Las escobas de iraca y de ramas son elaboradas por las personas de la finca para barrer la casa y sus alrededores. La máquina de moler se arma y se desarma diariamente para moler el maíz en la preparación de las arepas.

Otros objetos significativos que también se documentan en la investigación, con sus respectivas historias, son: las bancas de corredor, la máquina de coser, los altares, los graneros, los pilones, la despulpadora, la fumigadora, las carpetas de croché, las palomeras, los sombreros, el lýchigo, la ruana y el machete (Figuras 2, 3 y 4).

Figuras 2, 3 y 4. Radio, fogón de leña y pilón



Categorías de la cultura material cafetera

A partir de las clasificaciones derivadas de los estudios de la cultura material de los teóricos relacionados y de los testimonios documentados de las personas, se establecen las categorías de los objetos de la cultura material cafetera (Tabla 2).

Tabla 2. Categorías de la cultura material cafetera

Categorías de la cultura material cafetera de acuerdo con las prácticas:		
Adquisición	Uso	Reuso
Objetos elaborados	Objetualizado o cosificado	Desusado como ornamento
Trueque de usados	Reliquias	Reutilizado
Heredados o regalados	Museificado	
	Reformado o adaptado	

Estas categorías se fundamentan en las prácticas cotidianas de la gente, en sus casas y en sus labores, el gusto estético, la memoria, la tradición y el contraste entre la tradición y la incursión de la vida moderna. Las categorías se ilustran en la figura 5.

Figura 5. Categorías de los objetos de la cultura material cafetera



De otra parte, se registran las prácticas culturales asociadas a los objetos respecto de la jornada en la cocina, la vida cotidiana en el trabajo del campo, los momentos religiosos, las habilidades manuales, la integración de la vida moderna, el transporte; el descanso y el entretenimiento.

A través del estudio de estas prácticas culturales, se verificó que las jornadas en la cocina y en el trabajo del café (Figuras 6 y 7) inician desde muy temprano; las mujeres se dedican a la preparación de alimentos para la familia y los trabajadores, la atención de los niños, la crianza de gallinas, los oficios de la casa y se distraen viendo telenovelas y escuchando música; mientras que las señoras mayores practican algún tipo de manualidad, como coser a máquina o elaborar tejidos en crochet.

Figuras 6 y 7. Olla de sancocho preparada en el fogón de leña en finca cafetera en Santuario y recolectora de café en Marsella



Por otro lado, se presentan los contrastes entre la continuidad de tradiciones alrededor de la fe católica (como la presencia de altares, el rezo diario del rosario, la elaboración de la cruz de mayo, la ubicación de imágenes de la Virgen o del Sagrado Corazón de Jesús) y la incursión de la vida moderna, donde las nuevas generaciones van incorporando a su vida electrodomésticos que hacen que los oficios de la casa sean más fáciles, como la lavadora (Figura 8) o el microondas, o donde el entretenimiento está basado en la tecnología, como los videojuegos.

Figura 8. Lavadora en medio de la cocina de una finca cafetera, en Apía



En cuanto al transporte, se evidencia cómo la mula y el caballo van siendo desplazados por la moto o la bicicleta como medios de transporte personal más usados, después del uso colectivo del jeep Willis. La moto es tan importante para las personas, que en algunos casos se encontró la foto de la moto en la sala de la casa (Figura 9), de manera similar a como se cuelgan en este mismo espacio los retratos familiares.

Figura 9. Foto de la moto en sala de finca cafetera, en La Celia



La innovación por diseño para la cultura material cafetera

El reconocimiento de los objetos, de sus prácticas y de la valoración que tienen las personas acerca de ellos, hace posible desarrollar la innovación desde la cultura, teniendo en cuenta las tendencias frente al consumo de productos y servicios.

Es así que a través de la revisión de los estudios de tendencias globales (2005) y de un estudio local, realizado por la consultora internacional *Future Concept Lab* para la Cámara de Comercio de Bogotá (2009), en donde se determinan tendencias de

consumo y perfiles de consumidores, además del estudio acerca de motivaciones y valores en las experiencias de consumo (Becerra, Fábregas y Pizzabioche, 2006), se establece un cruce de variables del cual se determinan posibilidades de innovación en el diseño de productos.

La innovación dirigida por el diseño “es aquella que utiliza la tecnología propia del diseño para crear nuevos conceptos de productos y servicios con una fuerte orientación de mercado” (Casellas, 2008:1). Se fundamenta en el pensamiento de diseño, el cual pivota sobre tres elementos fundamentales: la viabilidad económica, la factibilidad tecnológica y el deseo de las personas; a partir de la intersección de estos elementos se sucede la innovación emocional, la innovación funcional y la innovación experiencial.

En este sentido, el aporte del diseño en la innovación se evidencia en lo estético, en lo emocional y en la relación con el usuario, como valores para que los productos puedan ser mejor aceptados por el mercado. Esto lo han sabido traducir empresas como Electrolux,

“en la facilidad de uso, el sentido y el tacto, el aspecto visual y toda la experiencia del usuario, a través de todo el ciclo de vida del producto: desde el momento en el que el consumidor muestra su primer interés, hasta la compra, la instalación, el uso y su eventual desecho (2013:1).

Desde el seguimiento de las propuestas del mercado se determinan nueve vías para innovar por diseño a partir de la cultura material cafetera (Figuras 10 y 11):

1. Objetos tradicionales vigentes actualizados a códigos del mercado, 2. El objeto tradicional resignificado o mejorado, 3. Objetos icónicos con última tecnología, 4. Reliquias más productivas-Proyectos de diseño social, 5. Negocios basados en la cultura apoyados en el diseño, 6. Personaje como marca que fomenta el valor cultural, 7. Productos inspirados en el paisaje-Creación de nuevos lenguajes y tipologías, 8. Productos de diseño a partir de materiales y de la cultura locales para distintos contextos de uso, 9. Símbolos de la cultura comunicados a través del diseño gráfico en los productos y su publicidad.

Figuras 10 y 11. Diseños de las diseñadoras Adriana Santacruz, en moda, y de Patricia Urquiola, en diseño industrial, para Moroso. Vías de innovación 7 y 8, respectivamente. Fuentes: www.adrianasantacruz.com y www.moroso.it



Por otra parte, los resultados de la investigación se dieron a conocer a los estudiantes de cuarto semestre del programa de Diseño Industrial de la Universidad Católica de Pereira, quienes en la asignatura de Diseño Conceptual desarrollaron quince productos basados en el reconocimiento de la cultura material cafetera. De tal modo que la reflexión de los proyectos se orientó hacia la resignificación y recontextualización de los objetos y de las prácticas culturales en la contemporaneidad, reconociendo los estilos de vida de los usuarios y las condiciones de vivienda de la vida moderna. Lo anterior con el fin de revertir los procesos de investigación en los de formación docente.

Algunos de los productos diseñados por los estudiantes son el radio linterna y el delantal para jardinería (Figuras 12 y 13). El primero surge porque en la investigación se encontró en todas las fincas cafeteras el uso del radio y de la linterna, por eso el diseño es una propuesta a manera de híbrido que fusiona estos dos objetos, respetando y manteniendo su uso como compañeros de los recolectores durante sus labores, porque se lleva en un estuche de lona y plástico que se amarra a la cintura, como tradicionalmente es portado el radio por los trabajadores.

El segundo, tiene como referente el uso del tradicional “tapapinche”, por parte de los hombres de las generaciones mayores y el uso de herramientas para el trabajo de la tierra en el campo. El diseño sintetiza estos dos componentes en un delantal en cuero para jardinería, que lleva impresa la imagen del café.

Figuras 12 y 13 Proyecto de Radio-Linterna de la estudiante Luisa Aguirre Arango y Proyecto de Delantal de Jardinería del estudiante Leonardo Urbano Silva. Profesores: Yaffa Nahir I. Gómez Barrera y Juan Diego Gallego Gómez

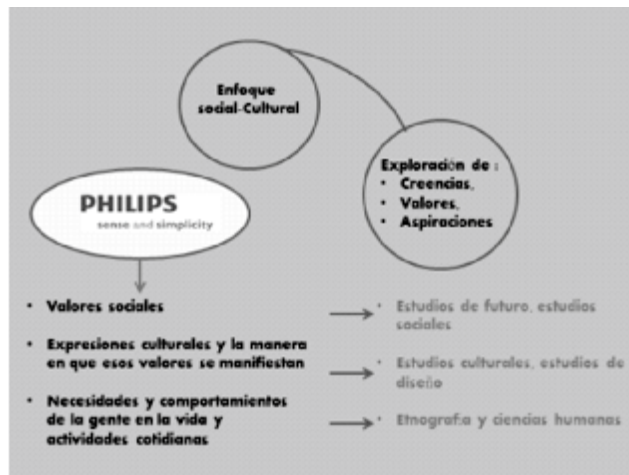


Metodología

Teniendo claros los antecedentes de estudios similares, se establece como orientación de la investigación la necesidad de abordarla mediante el estudio etnográfico, que permite un acercamiento a la comprensión de la significación de los objetos desde la observación y las entrevistas.

Los estudios etnográficos son la fuente de investigación que permite la exploración de creencias, valores y aspiraciones de las personas. Este enfoque sociocultural es utilizado por empresas como Philips dentro de sus procesos de innovación, con el fin de comprender las necesidades y comportamientos de la gente para el desarrollo de sus nuevos productos (Figura 14).

Figura 14. Enfoque socio cultural de Philips (basado en Green, 2007)



La investigación se concentró en las áreas rurales de seis de los diez municipios del PCC en Risaralda (Rincón, 2010), en las fincas cafeteras, y dentro de sus objetivos estaban: Identificar y valorar los objetos que hacen parte de la cultura material cafetera; indagar por las prácticas culturales asociadas a los objetos; y determinar las categorías de los objetos de la cultura material cafetera.

Para el desarrollo del trabajo investigativo se establece el convenio entre la Universidad Católica de Pereira y el Comité Departamental de Cafeteros del Risaralda, contando con el apoyo del Observatorio para la sostenibilidad en Patrimonio en Paisaje, del cual hacen parte las universidades Católica Popular del Risaralda, de Caldas, Nacional de Colombia (sede Manizales), del Quindío, Tecnológica de Pereira, del Valle y la Universidad La Gran Colombia, en Armenia.

Durante el primer semestre de la investigación se realizó la búsqueda de fuentes teóricas en cuanto a la cultura material, las clasificaciones de los objetos y la significación de los mismos, se realizaron fichas bibliográficas con el semillero de investigación con quienes semanalmente se fueron socializando los avances y compartiendo el marco teórico. A la vez, se determinaron las fichas de análisis morfológico y análisis biográfico de los objetos para la recopilación de información en campo, basadas en Sanín (2008).

Se confrontaron los primeros planteamientos con los integrantes de la línea de cultura material del grupo de investigación GED de la Universidad Bolivariana de Medellín, quienes han concentrado sus esfuerzos investigativos en la comprensión de los objetos domésticos en la ciudad, desde su relación en actividades cotidianas como la higiene, la alimentación, el descanso, la socialización en los espacios domésticos, el entretenimiento y el ocio. Por parte de ellos se recibió retroalimentación, encontrando varios puntos de interés y a la vez se compartieron metodologías de trabajo que sirvieron de apoyo para la actual investigación.

En el segundo semestre de la investigación, se llevó a cabo el proceso de la recopilación de la información a través del trabajo de campo (Figuras 15 y 16) en los municipios de Santuario, Apía, Santa Rosa de Cabal, Marsella, Belén de Umbría y La Celia.

Figuras 15 y 16. Recolección de Información en fincas cafeteras de Risaralda



Con el apoyo de los comités de cafeteros se programaron las salidas de campo y se tuvo acceso a los planos de ubicación de las fincas en cada municipio Tabla 3, lo que permitió dimensionar la cercanía entre las mismas y su relación con las veredas. Los extensionistas acompañaron la labor de visitar las fincas en cada municipio, presentando al equipo investigador y resaltando la importancia de la investigación ante los habitantes a quienes se les realizó una entrevista semi-estructurada.

En la medida en que se avanzó en las visitas se fue acotando la selección de las mismas, en tanto que los testimonios se hacían reiterativos y se buscó otro tipo de personas para dar mayor amplitud y profundidad al estudio. Posteriormente se realizaba el recorrido por la casa reconociendo en cada espacio los objetos y la manera en que están ubicados. Luego, se aplicaban las fichas de análisis biográfico y de análisis morfológico a tres objetos que fueran importantes para ellos por su uso o por su significado, documentando todo fotográficamente. También se aplicaron unas fichas para la definición de términos de los objetos, basada en la información abordada en el marco teórico.

La información registrada en las fichas, se procesó posteriormente a manera de reseñas que dan cuenta de la descripción y valoración de los objetos, de acuerdo con los testimonios de los habitantes de las fincas.

Se recolectaron los testimonios de propietarios minifundistas, habitantes mayores de edades entre 65 y 85 años, cuyo relato demuestra arraigo, pertenencia y amor por su lugar. También se entrevistaron a trabajadores como recolectores, agregados y sus esposas, lo cual permitió tener una documentación más completa de las percepciones de los objetos.

Las fincas visitadas en cada municipio fueron:

SANTUARIO:	
Vereda	Finca
Pueblo Vano	La Primavera San Cayetano La Frondosa
Buenos Aires	La Primavera
APIA:	
Vereda	Finca
Pavero (El Carmelo)	Risaralda
El Encanto	San Marcos
Baja Campana	El Páramo
SANTA ROSA DE CABAL:	
Vereda	Finca
San Juanito	Tolda Fria La Siria El Algarrobo El Bosque
MARSELLA:	
Vereda	Finca
Alto Cauca	La Esperanza Alto Cauca El Porvenir
BELÉN DE UMBRÍA:	
Vereda	Finca
El Porvenir	El Porvenir
Columbia	El Confital
San José	San José (Antes El silencio)
LA CELIA:	
Vereda	Finca
Patio Bonito	Villa Luz San José

Tabla 3. Fincas que hicieron parte del estudio en cada municipio

Durante el tercer semestre de la investigación, una vez concluido el trabajo de campo, se realizó una reunión de retroalimentación con los coordinadores de los comités de cafeteros de los municipios visitados (Figuras 17 y 18), a través de la cual se pudo precisar y complementar los resultados obtenidos. Además, se continuó profundizando en el marco teórico de la investigación, particularmente en lo referente a estudios de tendencias y de perfiles de consumidores para orientar la innovación en la cultura material cafetera.



Figuras 17 y 18. Reunión de retroalimentación del equipo investigador con los coordinadores de los Comités Cafeteros de los municipios visitados

Resultados

Como resultados de la investigación se cuenta con el documento que recoge los hallazgos de la investigación y que actualmente surte el proceso editorial para convertirse en libro. También está el objetuario (Figura 19) o diccionario de los objetos definidos de acuerdo con los testimonios de las personas. En él se encuentran consignados los objetos de la A a la Z, cuyas definiciones se construyeron a partir de lo que las personas dijeron en las entrevistas realizadas en el trabajo de campo. Aparecen objetos antiguos, como la romana, la pucha, el trocero, el tapapinche y otros aún vigentes hoy en día como la bacinilla, la vajilla esmaltada, el fogón de leña o el jeep.



Figura 19. Objetuario

Otro de los resultados de la investigación es la exposición fotográfica conformada por 34 afiches, de la siguiente manera: 14 de las valoraciones de objetos de los municipios de Apía, Belén de Umbría, Marsella, Santuario, Santa Rosa y La Celia, en Risaralda; 2 de historias de vida; 7 de prácticas culturales; 11 collages de objetos y 1 libro objetuario (Figuras 20 y 21).



Figuras 20 y 21. Exposición fotográfica en Marsella

El material de los afiches de la exposición fotográfica, así como del objetuario, fueron diseñados por las integrantes del semillero de investigación, bajo la tutoría de la investigadora principal y en cada uno de ellos se presentan documentados con imágenes cada uno de los ítems que abarcó la investigación.

La exposición fue inaugurada en Marsella, en la Casa de la Cultura, en el marco de la celebración de un año de la declaratoria del paisaje cultural cafetero colombiano, organizada por el Comité Regional del PCC y liderado por la Federación de Cafeteros de Colombia, que contó con la participación representantes del Ministerio de Cultura, de las alcaldías de los municipios, de la Gobernación del Risaralda (Secretaría de desarrollo económico), así como de las universidades de la región. Esta exposición ha sido presentada en diferentes escenarios, como centros comerciales, centros culturales y de exposiciones, tanto a nivel regional como internacional en el Consulado de Colombia, en Sevilla. La exposición continuará de manera itinerante por los demás municipios que hicieron parte de la investigación.

Conclusiones

1. El trabajo de campo de tipo etnográfico, realizado en los seis municipios, permitió conocer de primera mano los testimonios de las personas que habitan las fincas, tener un acercamiento a su cotidianidad y reconocer sus vivencias en torno a los objetos, de acuerdo con los testimonios de vida de propietarios minifundistas, las señoras de la casa, las personas jóvenes y las mayores, los agregados y demás trabajadores, en correspondencia con los objetivos trazados.
2. Entre los adultos mayores, propietarios minifundistas, la relación con el lugar, la casa y los objetos es muy profunda, de arraigo y afecto por la memoria involucrada con el espacio, la familia y su trabajo. De manera distinta sucede con los trabajadores, quienes fundan su relación desde lo laboral y el vínculo con los objetos es utilitario.

3. Se verifica la recurrencia de objetos tradicionales, como el fogón de leña en la cocina o del radio entre los trabajadores; no obstante, se encuentran prácticas de uso que muestran variaciones frente a ellos.
4. Se confirma la permanencia de tradiciones religiosas en las personas mayores alrededor de rezar cotidianamente el rosario y manteniendo imágenes y altares, así como realizar distintos novenarios.
5. En la cultura material cafetera conviven la tradición y la innovación; se pudo verificar la incorporación de varios electrodomésticos, como la lavadora, en la vida cotidiana de la finca (incluso, ubicada al ingreso en el patio de entrada), las consolas de videojuegos, como entretenimiento para los jóvenes, y la moto como un medio de transporte valioso, sobre todo entre los hombres.
6. Se pudieron establecer las categorías de objetos más allá de los documentados en las bases teóricas de la investigación, así como también se reconocen nuevos objetos y categorías distintos de los objetos documentados en la investigación de Bien Mueble Cafetero (2008).
7. Las nuevas clasificaciones de los objetos de la investigación se derivan de los testimonios y observaciones recopiladas, fundamentadas por las prácticas cotidianas, el gusto estético, la memoria, la tradición y la incursión de la vida moderna.
8. La recursividad y la habilidad manual contribuyen a la elaboración de objetos que obedecen a creencias y tradiciones (cruz de mayo), a responder a necesidades propias de su entorno (trampa de madera para ratón) o como elementos ornamentales y utilitarios para su hogar (tapetes, mecheros y bancas).
9. En las fincas visitadas no se evidenciaron prácticas permanentes dedicadas a oficios artesanales, solo algunos casos de elaboración de tejidos.
10. Es recomendable fortalecer los procesos de capacitación en carpintería, dada la necesidad de construcción de sus propios muebles, elaborados actualmente de manera rústica.
11. En las mujeres jóvenes, es conveniente la capacitación en recetas gastronómicas y buenas prácticas relacionadas con la cocina, además de la capacitación en la elaboración de otro tipo de productos alimenticios y de cuidado personal y de uso, de tal manera que se aproveche mejor el tiempo libre. Otro tipo de soluciones necesarias en las fincas cafeteras son aquellas que optimicen las prácticas productivas y que lleven a la elaboración de productos que permitan la generación de ingresos adicionales entre las mujeres y los jóvenes.
12. Las posibilidades de innovación en productos, servicios y negocios a partir del reconocimiento de la cultura material cafetera se presentan mediante el seguimiento de las tendencias de consumo, de los perfiles de consumidores y de la oferta de los nuevos productos en el mercado.

Referencias

- Becerra, P., Fabregas, S. y Pizzabioche, G. (2006). *A través de las Experiencias*. Buenos Aires: Centro Metropolitano de Diseño.
- Casellas, P. (2008). *Impulso a la innovación dirigida por el diseño*. Barcelona: CIDEM. Disponible en http://www.adp-barcelona.com/rcs_actu/pc39_exit.pdf
- Cancino, R. (1999). Perspectivas sobre la cultura material. *Laboratorio de desclasificación comparada – Anales de desclasificación* 1(2). Disponible en http://Www.desclasificacion.org/pdf/cultura_material.Pdf
- Cámara de Comercio de Bogotá, Observatorio de Tendencias (2009). *Perfiles de consumidores*. Bogotá: Future Concept Lab.
- Electrolux (2013). *Innovación de diseño*. Disponible en: <http://www.electrolux.es/Global-pages/Footer-Menu/Superior/About-us/Innovacion-de-diseno/>
- Future Concept Lab (2005). *Las 6 Pautas de Consumo Emergente*. Disponible en: <http://www.joveselx.com/dinamia/archivos/2005/6PautasConsumoEmergente.pdf>
- García, L. (2008). Bien Mueble Cafetero. En: *Paisaje Cultural Cafetero*. Pereira: UCPR – UTP- FEDECAFE.
- Gómez, Y., Marín, M. y Osorio, A. (2009). *El Estado del Arte de la Cultura Material Cafetera. Documento Síntesis*. Pereira: Universidad Católica de Pereira.
- Gómez, Y. (2010). El Estado del Arte la Cultura de la Cultura Material Cafetera. *Arquetipo*, 2 (39,53).
- González, M. (2007). *Objetos: dinámicas de uso, poder y signo*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Green, J. (2007). *Democratizing the future. Toward a new era of creativity and growyh*. Eindhoven: Phillips.
- Marín, M. y Osorio, A. (2011). El Estado del Arte de la Cultura Material Cafetera. *Graffias Semilleros de Investigación*, 11, 37-43.
- Ministerio de Cultura de Colombia (2005). *Manual para inventarios de Bienes Culturales Muebles*. Bogotá: Ministerio de Cultura de Colombia - Dirección de Patrimonio.
- Rincón, F. (2010). *Memorias del Taller Técnico El Paisaje Cultural y su Territorio. Cátedra UNESCO*. Manizales: Observatorio para la Sostenibilidad en Paisajes Culturales.
- Sanín, J. (2008). *Estéticas del consumo. Configuraciones de la cultura Material*. Medellín: Universidad Pontificia Bolivariana.
- Woodward, I. (2007). *Understanding material culture*. Londres: Sage.

NUESTROS REPOSITARIOS INSTITUCIONALES

1. RIBUC: Repositorio Institucional Biblioteca Universidad Católica de Pereira
2. OJS: Open Journal System (Sistema de Publicaciones Periódicas de la UCP)

Los repositorios institucionales (RIBUC/OJS) son un conjunto de servicios que pretenden proporcionar el almacenamiento y hacer accesible en formato digital, el material producto del quehacer académico de la UCP y su comunidad.

La Universidad Católica de Pereira, por medio de su biblioteca, viene trabajando en su construcción desde el año 2009 y desde el año 2011 fueron puestos a disposición de los usuarios.

¿Qué es el Repositorio RIBUC y/o OJS?

Es la plataforma orientada a la web, que permite almacenar, gestionar, buscar y recuperar la producción académica y científica de la Universidad Católica de Pariera.

La importancia de los repositorios RIBUC y/o OJS:

- Aumentan la visibilidad de la producción académica y científica de la Universidad
- Reúnen en un solo sitio el conocimiento producido en la Universidad
- Permiten el acceso abierto
- Preservan la producción institucional

En nuestros repositorios se podrá encontrar productos como:

- Informes de investigación
- Objetos de aprendizaje
- Las revistas institucionales UCP en texto completo
- Ponencias
- Tesis de maestría
- Artículos de investigación y otros
- Videos educativos
- Poster
- Producción bibliográfica de la Universidad
- Monografías de grado
- Informes de prácticas académicas

RIBUC y/o OJS: Una estrategia para la visibilidad y gestión del conocimiento

<http://biblioteca.ucp.edu.co:8080/jspui/>
<http://biblioteca.ucp.edu.co/OJS/>

Políticas de la Revista



*UNIVERSIDAD CATÓLICA DE PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN Y REGIÓN - REVISTA ACADÉMICA
INDEXADA CATEGORÍA C*

OBJETIVO Y POLITICAS

La Revista GESTIÓN Y REGIÓN es un proyecto académico de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica de Pereira, que propende por el desarrollo disciplinar de los programas adscritos a la Facultad mediante la publicación de sus investigaciones y de los artículos aportados por connotados académicos nacionales e internacionales:

1. IDENTIDAD DE LA REVISTA:

GESTIÓN Y REGIÓN es la Revista científica de alta calidad de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas que ha sido creada para publicar avances y resultados de investigaciones en áreas administrativas, económicas y afines, y de esta manera estimula la producción intelectual y la difusión de sus resultados ante la comunidad académica nacional e internacional. La revista Gestión y Región se propone estimular el estudio y el debate sobre las dinámicas del desarrollo regional, los aspectos sociales, culturales e históricos y de esta forma promover la programación y actividades orientadas a la solución de los problemas o a la concertación de los actores de desarrollo en procura de mejorar la calidad de vida y las condiciones de bienestar de la comunidad.

2. JUSTIFICACIÓN

La publicación de la revista científica de facultad es una estrategia para mejorar la calidad académica, ya que contribuye a la difusión de los resultados alcanzados en los proyectos de investigación institucional, así como la difusión de los esfuerzos académicos de otras instituciones. Intercambio de saberes que permiten ampliar las fronteras del conocimiento disciplinar.

La revista GESTIÓN Y REGIÓN ayuda a estrechar vínculos con otras universidades y comunidades académicas externas al servir como medio para publicar sus investigaciones, para propiciar la discusión académica y para conocer los avances de las disciplinas económicas, administrativas y afines.

El logro de la excelencia académica y el cumplimiento de las responsabilidades de la UCP con la comunidad, requieren de programas que posibiliten el desarrollo docente, académico e investigativo. La Revista *GESTIÓN Y REGIÓN* es parte de estos propósitos, mediante el estímulo a la investigación y a la cultura de la producción escrita.

3. OBJETIVO

Servir como medio de difusión de la producción investigativa de la Facultad y proyectar en la región, en el país y en el exterior los resultados de estudios de las áreas económicas, administrativas y afines que produce la Universidad Católica de Pereira y/o miembros de la comunidad científica de otras instituciones.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Contribuir al cumplimiento de la misión de la Universidad Católica Popular del Risaralda mediante la promoción de la producción intelectual de los maestros e investigadores.

Contribuir a la cualificación del trabajo intelectual y docente de la institución mediante el intercambio de producción académica entre los maestros e investigadores de la Universidad Católica de Pereira, y con otras comunidades académicas.

Estimular la creación intelectual de la comunidad universitaria y promover la cultura de la producción escrita mediante el desarrollo de competencias escriturales.

Contribuir a consolidar la comunidad académica en la Universidad mediante la creación de ambientes propicios para el conocimiento del entorno, el desarrollo de las disciplinas y la discusión y confrontación de las diferentes percepciones que se tienen del mundo.

Divulgar la producción intelectual de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica de Pereira entre las comunidades académicas y profesionales de diversos sectores de la comunidad, con el fin de proyectar la imagen de la institución y servir a la sociedad en conformidad con la misión institucional.

4. POLÍTICAS PARA LA PUBLICACIÓN E ILUSTRACIÓN

- El autor debe garantizar que su artículo no ha sido publicado en otro medio.
- El envío de un artículo supone el compromiso del autor (es) de escribir su texto en forma clara, precisa y concisa, y de ser riguroso(s) en el planteamiento y argumentación de sus ideas.
- Los juicios emitidos por los autores de los artículos son de su entera responsabilidad. Por eso, no comprometen los principios ni las políticas de la Universidad o del Comité Editorial.
- El Comité Editorial se reserva el derecho de someter a revisión los artículos y recomendar los cambios que considere pertinentes o devolver los que no reúnan las condiciones exigidas.
- Todos los artículos son revisados con rigor por dos lectores: Uno disciplinar o científico, quien revisa el contenido a la luz de un saber particular, y otro de estilo, quien evaluará la estructura gramatical y el manejo de la ortografía y la redacción.
- Los nombres de los evaluadores no serán conocidos por los autores y a su vez, los evaluadores recibirán los artículos sin los nombres de sus autores.
- El Comité Editorial determina si se publica el artículo con base en el dictamen de los lectores, pero sólo si cumple con las normas de presentación exigidas por la revista.
- El hecho de recibir un artículo y de ser sometido a proceso de evaluación no asegura su publicación inmediata ni implica un plazo específico para su publicación.
- En caso de presentarse varios artículos de un mismo autor, todos serán sometidos a selección, pero sólo uno de ellos podrá ser publicado en cada número. Si uno de los artículos estuviera firmado por varios autores, se le dará prelación para ser publicado. Los artículos no publicados deberán ser sometidos nuevamente a evaluación para los próximos números.
- Las fuentes que fundamentan o soportan teóricamente los artículos para publicar deben ser de carácter primario, preferiblemente.
- El Comité Editorial se reserva el derecho de elegir, mediante convocatoria o elección unilateral, al ilustrador gráfico para los artículos y para la portada de cada edición. Las ilustraciones seleccionadas no serán devueltas a su autor y quedarán como propiedad de la Revista GESTIÓN Y REGIÓN de la UCP.

- El Comité Editorial entregará una certificación al ilustrador y le dará sus respectivos créditos en la revista.
- La ilustración para la portada de cada edición será elegida por el Comité Editorial.

5. REQUISITOS PARA LA PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS

Los artículos deben presentarse en Word y enviarse en formato digital o por correo electrónico y acompañado de dos copias impresas a la dirección de la revista; si el artículo incluye fotografías, gráficos o similares se deben incluir originales suficientemente claros para facilitar la edición. *Para el caso de artículos de autores externos a la Universidad, bastará con presentarlos en medio electrónico.*

Cada artículo se debe acompañar de un archivo aparte con el nombre: “DATOS DEL AUTOR”, con la siguiente información: título del trabajo, nombres y apellidos completos del autor (es), afiliación institucional, dirección electrónica, preparación académica pre y postgradual. Se sugiere presentar el máximo título académico del autor.

5.1 EXTENSIÓN

La extensión máxima es de 20 páginas y la mínima de 15, escritas a doble espacio y en tamaño carta, con fuente Arial 12. En casos especiales y según la trascendencia del tema, el Comité Editorial se reserva el derecho de aceptar trabajos más extensos.

NOTA: Si un artículo no agota todo el tema, el autor puede optar por hacer varias entregas para diferentes ediciones, conservando en cada una la unidad temática.

5.2 ESTRUCTURA

Todo artículo debe contener las siguientes partes básicas:

- Título (subtítulo, si lo requiere)
- Una síntesis en español y en inglés (abstract), en letra cursiva que no exceda las 10 líneas. (120 palabras)
- Descriptores (palabras clave, en español e inglés).
- Estructura interna (sin especificar con subtítulos): introducción, disertación y conclusiones.

NOTA: Aunque las ponencias no guardan esta estructura, también serán aceptadas.

5.3 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Las normas para referencias bibliográficas son las siguientes:

- Las **citas** dentro del texto se escriben entre paréntesis en el lugar de la citación: apellidos del autor, año: página (Echrager, 2003: 59). Los pies de página se utilizarán sólo para notas aclaratorias o ampliaciones del tema. Ejemplo: ...“Evidentemente, ya no queda nada por lo que merezca la pena apostar hasta el límite de la existencia” (Baier, 1996: 103). Nota: Para autores latinos o nacionales se podrán utilizar los dos apellidos.
- Cuando los nombres de los autores precedan a las citas se escribirán dentro del paréntesis el año y el número de la página. Ejemplo: ...Así lo manifiestan Bedoya y Velásquez (1998: 90) cuando se refieren a ese momento histórico: “la filosofía fue entonces, desde ese instante, occidental.”
- Al final del artículo se listan en orden alfabético todas las referencias bibliográficas utilizadas, de acuerdo con el sistema: autor, fecha, título, según las normas APA. Para citación de artículos de revistas, el nombre de la revista va en letra cursiva y el número entre paréntesis

Ejemplos:

Libro: Autor (Apellidos, Nombre completo el primer y el segundo nombre la inicialen mayúscula). Año de publicación en paréntesis. Título: subtítulo (si lo tuviese). Edición (cuando ésta es diferente a la primera 2ed.). Traductor (en caso de que lo haya). Ciudad o país: Editorial. número de paginas del libro p.

Baier, Leon. (1996) ¿Qué va a ser de la literatura? Traducción. Carlos Fortea. Madrid: Debate. 137 p.

Ponencias o conferencias: Autor de la ponencia. Título de la ponencia (cursiva). Preposición En: Nombre del seminario, congreso o conferencia, (Número de la conferencia: año de realización: ciudad donde se realiza). Título que se identifica con memorias o actas. Ciudad de publicación: editor, año de publicación de las memorias, paginación.

Ejemplo: Charum, Alfonso. año de publicación en paréntesis. *La educación como una de las bases para la sociedad informatizada del año 2000*. En: Congreso del sistema de información y documentación para la educación superior. (6º: 1987: Bogotá). Ponencias de VI congreso del sistema de información y documentación para la educación superior. Bogotá: Colciencias, 1987. 302 p.

Parte de un libro o texto de un autor en una obra colectiva:

Autor del capítulo o parte. Título del capítulo o parte en cursiva. En: Autor que compila. Título de la obra completa. Ciudad: Editor, año de publicación.

Ejemplo: Brungardt, Maurice P. *Mitos históricos y literarios: La casa grande*. En: Pineda Botero, Álvaro y Williams, Raimond L. *De Ficciones y Realidades: Perspectivas sobre literatura e historia colombianas*. Bogotá: Tercer Mundo Editores, 1989. pp. 63-72.

Revista o publicación seriada: Autor del artículo. (año). “Título del artículo: subtítulo del artículo”. En: *título de la publicación (en cursiva)*: subtítulo de la publicación. Número del volumen, número de la entrega en negrilla, (mes, año); paginación.

Ejemplo: Zaid, Gabriel. (1998). “*Organizados para no leer*”. En: *El Malpensante*. No. 17, (agosto – septiembre, 1999); pp. 24-29.

Recurso electrónico: Autor del artículo. (Fecha de registro en internet). Título del artículo (cursiva): subtítulo del artículo. Dirección electrónica / (fecha de la consulta).

Ejemplo: GENTILE, Pablo. (2002). *Pobreza y neoliberalismo*. Disponible en: <http://www.cisspraxis.es/educacion/4> (Consultado el 18 Feb.2006)

5.4 NOMENCLATURA

Cuando el artículo propuesto requiere del uso de nomencladores, se recomienda el empleo del sistema decimal.

5.5 PRESENTACIÓN DEL AUTOR

Los artículos deben venir acompañados, en un archivo independiente, de los datos académicos e institucionales del autor.

6. PROCESO DE SELECCIÓN DE ARTÍCULOS

La selección de los artículos para ser publicados en cada número de la revista *Gestión y Región* se hace de la siguiente manera:

1. Convocatoria abierta a los docentes de la ucpr y de otras universidades e Instituciones para presentar sus artículos, fijando fecha límite para la recepción.

2. Posteriormente el Comité Editorial de la revista se reúne para asignar los Lectores de cada artículo y fijar plazos prudenciales para que emitan sus conceptos.
3. Después de recibidos los conceptos de los lectores, el Comité Editorial selecciona los artículos para ser publicados y devuelve aquellos calificados como publicables con modificaciones, para que los autores realicen los ajustes.

NOTA: Los artículos no seleccionados para hacer parte de la revista próxima a editarse, también se devuelven a sus respectivos autores para que sean ajustados y si los autores desean proponerlos nuevamente como candidatos para un número siguiente, deben cumplir todos los pasos de selección. Esta notificación también se hace por escrito a sus respectivos autores.

7. CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE ARTÍCULOS

7.1 SOBRE LOS LECTORES EVALUADORES

Cada artículo se somete a dos valoraciones, así:

Forma: El Lector evaluador debe ser un docente u otro profesional competente con respecto a los procesos y los productos de lectura y escritura, pues él valorará la construcción del texto, esto es, redacción, ortografía, corrección, cohesión, coherencia y condiciones generales de intertextualidad y de intertextualidad.

Contenido: El Lector evaluador es un par académico que tiene la misma profesión del autor del artículo u otra profesión análoga y evalúa la fundamentación y pertinencia del artículo.

Los lectores evaluadores que se elegirán para evaluar los artículos candidatos a publicarse en un número de *GESTIÓN Y REGIÓN* serán preferiblemente internos, es decir, que estén vinculados a la ucpr. Sólo en caso de no encontrar un par académico para determinado artículo en la ucpr se procederá a buscarlo externamente.

A los lectores se les incluirá en el listado de Comité Revisor en la primera página de la revista y cuando sean externos a la ucpr, además de incluir su nombre en la mencionada página, se les enviará la revista donde se publique el artículo objeto de revisión.

7.2 SOBRE LOS ARTÍCULOS

Los lectores evaluadores deberán entregar un concepto para cada artículo, señalando expresamente si consideran que es publicable, publicable con modificaciones o no publicable.

El único criterio que se tendrá en cuenta para la publicación de artículos es el concepto de los lectores. Si según estos conceptos los ajustes en el artículo son sólo de presentación o de forma y no tocan con la estructura misma del artículo o con sus contenidos, entonces se acordará su publicación. En este caso se remitirá al autor para que realice las correcciones o se pedirá su autorización para hacerlas.

Si por el contrario, los conceptos de los evaluadores sugieren cambios estructurales o de contenido, el comité optará por no publicar el artículo. Si hay contradicción entre los dos conceptos emitidos para un mismo artículo, se buscará un tercer lector evaluador.

8. CRITERIOS PARA LA DISTRIBUCIÓN DE LA REVISTA

Una publicación institucional como la Revista GESTIÓN Y REGIÓN, permite la visualización de la universidad en el ambiente académico y en los espacios que sirven como vitrina de exhibición para los escritos académicos en las diferentes áreas del conocimiento. Estos espacios son las Bibliotecas de las instituciones educativas, tanto universitarias, como especializadas y los centros de documentación, de carácter nacional e internacional.

En la actualidad, la Revista se distribuirá a las facultades de ciencias administrativas, económicas y afines, a las bibliotecas y centros de documentación, con lo cual se promueve el Canje institucional, y a instituciones públicas y privadas.

Se envía también a los profesionales egresados de los diferentes programas de la institución, que mantengan contacto con la universidad y de quienes se tienen los datos actualizados por ellos mismos en la biblioteca (encargada de la distribución).

Para su solicitud, se debe dirigir a la Biblioteca de la Universidad.

Comité editorial