

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN
PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO
INSTITUTO COLOMBIANO DE BIENESTAR FAMILIAR
MISIÓN SOCIAL

FAMILIAS COLOMBIANAS: ESTRATEGIAS FRENTE AL RIESGO

Familias colombianas: Estrategias frente al riesgo

Misión Social

Departamento Nacional de Planeación, DNP

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, ICBF

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD

Dirección, DNP

Santiago Montenegro Trujillo

Subdirección, DNP

Alejandro Gaviria Uribe

Dirección de Desarrollo Social, DNP

Jairo Núñez Méndez

Dirección Misión Social

Alfredo Sarmiento Gómez

Equipo de trabajo

Coordinación del trabajo

Francisco Pérez

Caracterización de las familias y la interpretación de las dinámicas intertemporales e intergeneracionales

Carmen Elisa Flórez, Lucy Wartenberg y Alfredo Sarmiento

Revisión literatura económica sobre la teoría de la familia

Édgar Serrano

Diseño y la realización de la Encuesta ESPV

Daniel Correal y Esteban Nina

Análisis de la transmisión intergeneracional de la crisis y de la pobreza

Esteban Nina y María Elvira Andrade

Sistematización e interpretación de la Encuesta

Rodrigo Acosta

Trabajo estadístico y verificación información de proveedores

Carlos Reyes, Carlos Alonso, Santiago Grillo y Luis Ángel Rodríguez

Aportes en las discusiones

Leticia Arteaga, Humberto Morales, Helena Sanabria y Clara Ramírez

Secretaría técnica y edición del informe final

Jorge Iván González

ISBN: 958-682-430-6

Diseño de cubierta: Alfaomega Colombiana S.A.

Edición y diagramación: Alfaomega Colombiana S.A.

Impresión y encuadernación: Gente Nueva

Impreso y hecho en Colombia - Printed and made in Colombia

Contenido

Introducción		vii
	1	
	Familias colombianas: estrategias frente al riesgo	1
1.1	Uvas amargas	2
1.1.1	La percepción subjetiva (PS)	3
1.1.2	La percepción subjetiva relativa (PSR)	8
1.2	Diferentes aproximaciones a la noción de riesgo	13
1.2.1	La ingeniería de desastres	14
1.2.2	La economía convencional o la racionalidad individual en sentido estrecho	15
1.2.3	La racionalidad colectiva en sentido estrecho	21
1.2.4	Hacia la racionalidad individual y colectiva en sentido amplio	31
1.3	La organización de las familias y sus proyectos de bienestar	35
1.3.1	Tipología de los hogares	37
1.3.2	La fundación de las familias	39
1.3.3	Las familias según parentesco	41
1.3.4	Las familias según el ciclo de vida	46
1.3.5	Tamaño de los hogares	47
1.4	Las crisis de las familias	52
1.4.1	Una aproximación empírica al riesgo de las familias	53
1.4.2	Estructuras de consumo y desempleo	57
1.4.3	Elasticidad de la demanda y desempleo	61
1.4.4	Estructura de consumo y posesión de la vivienda	64
1.4.5	La familia nuclear se desintegra a lo largo del ciclo de vida	72
1.4.6	Magnitud e incidencia de las crisis idiosincráticas	75
1.4.7	La recesión económica desintegra a las familias más pobres	80
1.5	Las respuestas de las familias	83
1.5.1	La familia como aseguradora	88
1.5.2	Los hijos, gastos e ingresos	91

1.5.3	El desplazamiento forzoso	96
1.5.4	La recomposición familiar	97
1.5.5	Los hijos que no viven con sus padres	98
1.6	Objetivación del riesgo, seguridad social y políticas públicas	99
1.6.1	El mercado, la solidaridad y la equidad	100
1.6.2	El aseguramiento y la equidad en el sistema de salud	102
1.7	Conclusión	104

2

La oferta de servicios de asistencia social para la población vulnerable

107

2.1	La Encuesta Nacional de Oferta de Servicios para la Población Vulnerable (ESPV)	121
2.1.1	Características de los proveedores	122
2.1.2	Características de los beneficiarios	137
2.1.3	Servicios ofrecidos	139
2.1.4	Distribución territorial	142
2.2	Un diagnóstico global	144
2.2.1	Heterogeneidad	144
2.2.2	Coyuntural	144
2.2.3	Gratuidad	145
2.2.4	Ausencia de red institucional	145

3

Anexos

149

3.1	Anexo 1. Envidia, equidad e imparcialidad en Varian	149
3.2	Anexo 2. La medición de la aversión al riesgo	150
3.3	Anexo 3. Amenaza y vulnerabilidad	151
3.4	Anexo 4. La función de bienestar social de las familias	152
3.5	Anexo 5. Las funciones de demanda y elasticidad del gasto	155
3.6	Anexo 6. Imparcialidad de la contribución financiera	158
3.7	Anexo 7. La Sociedad San Vicente de Paúl (SSVP)	160
	Referencias bibliográficas	167

Introducción

Las familias colombianas han sido estudiadas principalmente por los demógrafos y antropólogos. Los trabajadores sociales han escrito poco pero han hecho mucho. Incluso, los abogados de familia son parte del bagaje de conocimiento sobre las familias, ya que han tenido el monopolio de la regulación sobre las mismas. La aproximación de la economía al estudio de la familia se ha dado desde dos perspectivas.

La primera, considera la familia como la unidad de consumo, la generadora de ahorro y la oferente de mano de obra. En las presentaciones del circuito económico, o de “la rueda de la riqueza”, que comienza a hacer Knight en 1926, y que con algunas variantes populariza Samuelson (1948) en su texto de macroeconomía, la empresa aparece en la parte izquierda y las familias en la parte derecha. Y ambas están enlazadas por dos circuitos que se mueven en direcciones contrarias. El circuito real, interno, avanza en la dirección de las manecillas del reloj. Las familias participan en el intercambio real entregando el trabajo. Y las empresas le ofrecen a las familias bienes y servicios. El otro circuito, el monetario, aparece en la parte externa y se mueve en la dirección contraria a las manecillas del reloj. El circuito monetario representa, por un lado, los salarios que reciben las familias como fruto de su trabajo y, por otro, los pagos que las familias le hacen a las empresas a cambio de los bienes que éstas ofrecen en el mercado. En “la rueda de la riqueza”, tanto la

Las familias participan en el intercambio real entregando el trabajo. Y las empresas le ofrecen a las familias bienes y servicios

En el interior de la familia se desatan dinámicas complejas, cuyas consecuencias sobre la vida y la muerte son evidentes

empresa como la familia son dos cajas negras. El esquema de Knight busca poner en evidencia los intercambios y las transacciones, más que las características internas de las empresas y las familias. Los modelos sobre el comportamiento de la familia que conservando la lógica de la rueda de la riqueza, parten del principio de que la familia es una unidad homogénea, reciben el nombre de unitarios. En este esquema la familia es importante por las transacciones (reales y monetarias) que realiza. Lo que sucede en el seno del hogar no es relevante.

La segunda aproximación, más reciente, trata de entender no sólo los determinantes de la conducta de los diferentes miembros de la unidad familiar, sino también los procesos a través de los cuales la familia decide. En el interior de la familia se desatan dinámicas complejas, cuyas consecuencias sobre la vida y la muerte son evidentes. Estima Sen (1992 b) que en China “faltan” 48 millones de mujeres, que no existen porque la familia y la sociedad han discriminado en contra de la mujer. Hay evidencia, de que en la mayor parte del mundo “... los alimentos suelen distribuirse de una manera muy desigual en el interior de las familias –con un sesgo de sexo en contra de las mujeres, y con un sesgo de edad en contra de los niños” (Sen, 1981, p. 347). Pero además de estas relaciones conflictivas, la familia es un espacio especialmente propicio para expresar los sentimientos de altruismo y amor. Estas dimensiones complicadas de la vida cotidiana de las familias apenas comienzan a considerarse seriamente en la teoría económica.

Animados por el afán de comprender la forma como las familias colombianas responden a las crisis, en la primera parte del estudio hemos tratado de leer la estadística existente desde un ángulo que permita formular hipótesis sobre el comportamiento de las familias. En la segunda parte de la investigación estudiamos las características de las instituciones que ofrecen servicios a las familias y, en general, a los grupos vulnerables de la población.

Esta investigación fue posible gracias al apoyo del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar. El estudio refleja una doble preocupación del ICBF. Por un lado, el instituto está interesado en conocer la forma como las familias reaccionan frente a las crisis y, por otra parte, la naturaleza de las entidades que

atienden a las familias y a aquellas personas que en situaciones difíciles son especialmente vulnerables.

Alfredo Sarmiento, director de la Misión Social, definió las líneas generales de la investigación y participó activamente en las discusiones, especialmente en las relacionadas con riesgo y vulnerabilidad. El equipo de trabajo fue coordinado por Francisco Pérez.

Carmen Elisa Flórez y Lucy Wartenberg colaboraron activamente en la caracterización de las familias y en la interpretación de las dinámicas intertemporales e intergeneracionales. Édgar Serrano hizo la revisión de la literatura económica sobre la teoría de las familias. Esteban Nina y Daniel Correal centraron su atención en el diseño y la realización de la encuesta a proveedores. Nina, junto con María Elvira Andrade, también participó en el análisis de la transmisión intergeneracional de la crisis y de la pobreza. Rodrigo Acosta estuvo apoyando la sistematización e interpretación de la encuesta a proveedores. El trabajo estadístico y verificación de la información de proveedores fue realizado por Carlos Reyes, Carlos Alonso, Santiago Grillo y Luis Ángel Rodríguez. Leticia Arteaga, Humberto Morales, Helena Sanabria y Clara Ramírez contribuyeron con sus aportes en las discusiones. Finalmente, Jorge Iván González realizó la secretaría técnica y la edición del informe final.

Familias colombianas: estrategias frente al riesgo

La primera parte de la investigación corresponde a lo que podríamos llamar, *grosso modo*, la demanda de servicios. Es decir, las necesidades tal y como son percibidas por las familias. Comenzamos por una sección que hemos llamado “uvas amargas”, en la que se pone de manifiesto la percepción subjetiva del riesgo. El hecho de que los individuos vean el riesgo desde su propio ángulo tiene implicaciones, tanto en su propia seguridad, como en la forma que la sociedad debe organizarse a fin de avanzar en el proceso de “objetivación” del riesgo. En la segunda sección, discutimos las diferentes aproximaciones al riesgo, haciendo un paralelo entre las lecturas que hacen la economía y la ingeniería de desastres. La tercera sección explica las diferentes modalidades de organización de las familias. En la cuarta sección explicitamos las principales crisis de las familias y estimamos el impacto que tienen sobre la estructura de consumo, la elasticidad de la demanda y la reconfiguración del hogar. La sección quinta analiza algunas de las formas como las familias responden a la crisis. Y, finalmente, en la sexta sección hacemos consideraciones generales sobre la objetivación del riesgo y el desarrollo de los sistemas de seguridad social.

El hecho de que los individuos vean el riesgo desde su propio ángulo tiene implicaciones

1.1 Uvas amargas

*Certain Renard gascon, d'autres disent normand,
Mourant presque de faim, vit au haut d'une treille
Des Raisins mûrs apparemment
Et couverts d'une peau vermeille.
Le galant en eût volontiers fait un repas;
Mais comme il n'y pouvait atteindre:
'Ils ont trop verts, dit-il, et faits pour des goujats'
Fit-il pas mieux que de se plaindre?
(La Fontaine)**

*La percepción
subjetiva tiene que
ver con la
correlación, y la
percepción
subjetiva relativa,
con la pendiente*

En la *Encuesta de Calidad de Vida* (ECV 1997) se pregunta al perceptor principal: “¿cuál considera usted que debería ser el ingreso mínimo mensual que requiere su hogar para satisfacer adecuadamente sus necesidades?” (pregunta K-16, ECV 97). La figura 1 sintetiza las respuestas. La línea punteada representa el ingreso que, en opinión del perceptor principal, sería el “mínimo requerido” para satisfacer adecuadamente las necesidades del hogar. La línea continua corresponde al ingreso actual. Es interesante observar, por un lado, la correlación entre las dos curvas y, por el otro, los cambios en las pendientes. En cuanto a la correlación, la gráfica muestra que entre los deciles 1 y 6 las dos curvas prácticamente coinciden. A partir del decil 7 las líneas se distancian y el ingreso actual es superior al requerido. En el primer tramo la correlación es mucho mayor que en el segundo. Y, en cuanto a las pendientes, las curvas mantienen la tendencia ascendente. La correlación y la pendiente reflejan la interacción de dos fenómenos que llamaremos “la percepción subjetiva” (PS) y la “percepción subjetiva relativa” (PSR). La

* Cierta zorro fanfarrón**,
Casi que muriendo de hambre, vio en lo alto de una parra,
uvas aparentemente maduras
y cubiertas de una piel bermeja.
El galán hubiera deseado comerlas;
pero como no podía alcanzarlas:
“Son demasiado verdes, dijo, y apenas buenas para los vulgares”.
¿Hizo él algo mejor que quejarse?

** De la Gasgone, o fanfarrona. De Normandía, o ambigua.

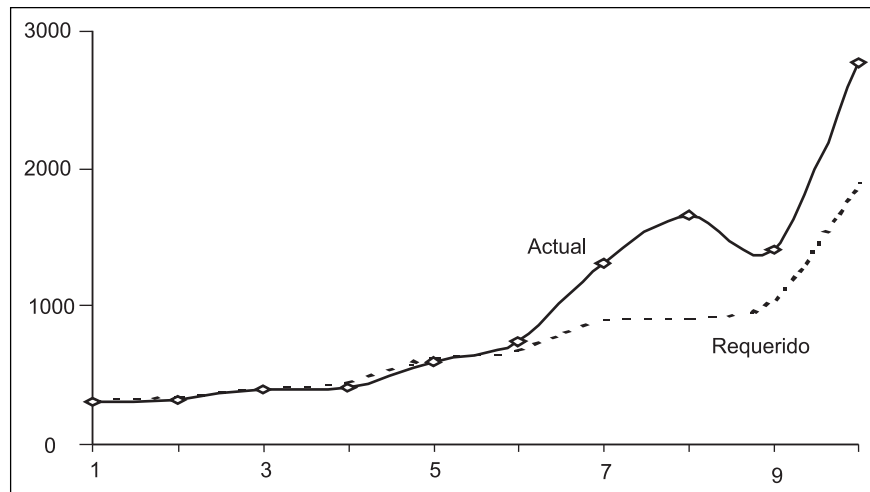
percepción subjetiva tiene que ver con la correlación, y la percepción subjetiva relativa, con la pendiente.

1.1.1 La percepción subjetiva (PS)

La figura 1 pone en evidencia que las expectativas del perceptor principal se adaptan al actual nivel de ingresos, especialmente en los seis primeros deciles. Obsérvese que la pregunta K-16 no indaga por gustos sino por necesidades. Aun aquellas necesidades que podrían considerarse “objetivas”, son evaluadas por las personas a partir de su cosmovisión. La percepción es subjetiva porque a pesar de que existan medidas para determinar el valor mínimo objetivo, como sucede con la canasta nutricional, en los deciles inferiores el individuo ni siquiera aspira a alcanzar dicho nivel.

Figura 1

Ingreso actual e ingreso mínimo requerido, promedio hogar
Miles de pesos corrientes de 1997



El eje vertical representa el ingreso mensual promedio del hogar. El eje horizontal corresponde a los deciles de ingreso. El uno es el más pobre y el diez el más rico. La línea continua es el ingreso actual del hogar. La línea punteada es el ingreso que, en opinión del perceptor principal, sería el “mínimo requerido” para satisfacer adecuadamente las necesidades del hogar.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

Las personas forman las expectativas teniendo como punto de referencia su situación actual. Este es el fenómeno que se conoce como “uvas amargas” (Elster 1982, 1983). Es la actitud del zorro de la fábula de La Fontaine: las uvas no son deseadas porque son inaccesibles. En su expresión más simple, el fenó-

Es la actitud del zorro de la fábula de La Fontaine: las uvas no son deseadas porque son inaccesibles. En su expresión más simple, el fenómeno de “uvas amargas” se presenta en todo proceso de formación de preferencias

La adaptación de las preferencias es positiva siempre y cuando no lleve al conformismo

meno de “uvas amargas” se presenta en todo proceso de formación de preferencias. El individuo delimita las preferencias en función de sus posibilidades. Frente a las uvas que le son inalcanzables, el zorro tiene dos alternativas. O se aleja triste e inconforme porque no pudo comérselas. O, bien, se retira tranquilo, porque las uvas amargas no hacen parte de su conjunto de elección. Podría argumentarse que la segunda alternativa es artificial porque el zorro “se engaña”. ¡No! El zorro no se engaña. Nadie, afirma Elster, es tan estúpido para engañarse a sí mismo. Así que el zorro termina convencido de que las uvas son amargas y que, por tanto, no vale la pena hacer ningún esfuerzo por cogerlas.

El juicio evaluativo sobre la bondad de este proceso de adaptación de las preferencias podría responder a un criterio relativamente simple, como este: la adaptación de las preferencias es positiva siempre y cuando no lleve al conformismo. Este postulado es intuitivamente claro. Es conveniente adaptar las preferencias porque, de lo contrario, permanentemente viviríamos descontentos con lo que tenemos. Pero, de otra parte, si en todo momento estamos modificando las preferencias de tal manera que se adecuen a las circunstancias, llegaríamos a situaciones de conformismo extremo. En la vida real, siempre somos más o menos inconformes, sin que pueda determinarse a priori cuál es el grado aceptable de inconformidad. Para reducir el umbral de inconformidad la persona disminuye sus aspiraciones hasta niveles que le sean alcanzables.

Nuestro propósito no es discutir los mecanismos psicológicos a través de los cuales las preferencias se modifican. Tan sólo queremos destacar el hecho de que, dadas unas limitaciones exógenas que no pueden ser transformadas, los individuos moldean su comportamiento a través de cambios en el conjunto de elección. En virtud de este proceso de adaptación, las personas logran cierta tranquilidad emotiva y psicológica. Reducen la disonancia cognitiva¹. Uvas amargas refleja la tensión

¹ La teoría de la disonancia cognitiva es de Festinger (1962, 1964). Si los sentimientos y la conducta no coinciden, la persona experimenta malestar (culpabilidad, complejo de inferioridad, etc.). Cuando la conducta es difícil de cambiar, el individuo puede reducir el desasosiego modificando los sentimientos.

entre conformismo e inconformismo, entre inadaptación y adaptación.

Volviendo a la figura 1 (p. 3), el imaginario del perceptor principal no se desvincula de manera significativa de su situación actual. En otras palabras, y utilizando una categoría de Shackle (1972), el “imaginario” que los hogares se plantean en términos de ingresos es un imaginario posible, en el sentido de que las opciones alternativas son alcanzables. La posibilidad fáctica del imaginario posibilita la elección. No habría espacio para la decisión si las alternativas no fueran posibles². Si el imaginario no es factible, la pregunta por la elección deja de ser pertinente. El zorro reduce el conjunto de alternativas posibles, de tal manera que la elección se mueva en el espacio de lo posible. Su opción no es comer o no comer uvas. Este conjunto de preferencias no existe. El zorro lo descarta porque si las uvas son inalcanzables, una de las alternativas es imposible. El conjunto factible de preferencias del zorro es de este tipo: quedarse mirando las uvas amargas o irse. Y entre las dos opciones escoge la segunda. En este nuevo conjunto de elección, las uvas ya no son deseadas.

La objetividad, dice Sen (1993 b), depende de la posición (espacial, psicológica, moral, etc.) del sujeto. El autor utiliza el término “objetividad posicional”, a fin de explicitar la forma como las circunstancias que rodean al sujeto inciden en su percepción de la realidad. “Lo que observamos depende de nuestra posición *vis-à-vis* de los objetos de observación. Y en lo que decidimos creer está influenciado por lo que observamos” (Sen, 1993 b, p. 126). La frase involucra dos tipos de interacciones. La

No habría espacio para la decisión si las alternativas no fueran posibles

² Una persona que tiene un ahorro, digamos de \$50 millones, puede plantearse diversas opciones de inversión: bonos, acciones, comprar un taxi, abrir una tienda, etc. El conjunto de combinaciones puede ser infinito. Piénsese, por ejemplo, en alternativas de este tipo: i) \$10 millones en bonos y \$40 millones en una tienda; ii) \$12,1 millones en bonos, \$30,2 millones en acciones y \$ 7,7 millones en una tienda; iii) etc. Las combinaciones, además de múltiples, son posibles. Así que a la imaginación se le presenta un número infinito de alternativas factibles. Este abanico ilimitado de opciones lleva a Shackle a una conclusión fundamental: las expectativas no pueden ser captadas a través de una función de probabilidad. Frente al futuro no hay espacio para la razón, porque la incertidumbre es total.

Los resultados muestran que los hogares que están en posiciones similares, perciben la realidad de una forma similar

primera, la observación depende de la posición. Y, la segunda, las creencias están influenciadas por la observación. Así que la posición desde la cual la persona observa la realidad condiciona sus creencias. La objetividad posicional no significa que cualquier tipo de percepción individual sea “objetiva”. Es necesario que existan unos parámetros posicionales mínimos. En el caso del zorro de la fábula de La Fontaine, los parámetros posicionales están dados por: la altura de las uvas, el tamaño de la zorra, el color bermejo, etc. Es factible que otra zorra del mismo tamaño, después de observar el color de las uvas y de constatar su imposibilidad de alcanzarlas, también decida alejarse con la convicción de que están amargas. Los resultados de la figura 1 (p. 3) muestran que los hogares que están en posiciones similares, perciben la realidad de una forma similar. La percepción subjetiva está determinada por la posición. Y como las personas que están en la misma posición, ven más o menos lo mismo, este tipo de percepción individual no equivale a un subjetivismo radical. En el momento de un eclipse, todas las personas colocadas en la misma posición, observan que la Luna cubre casi todo el Sol, hasta el punto de que el sitio se oscurece. A partir de esta experiencia objetiva, alguien puede alegar que el tamaño del Sol es ligeramente superior al de la Luna. Pero esta conclusión, además de que es falsa, no responde al criterio objetivo, que podría enunciarse así: “desde la posición A, y en virtud del eclipse, el tamaño de la Luna parece similar al del Sol”. Más que el subjetivismo de cada perceptor, la figura 1 (p. 3) expresa la objetividad posicional de los hogares de los diferentes deciles.

La percepción subjetiva del riesgo, que está estrechamente ligada a la objetividad posicional³, lleva a que la persona capte la intensidad de la amenaza desde su perspectiva. La visión subjetiva estrecha el horizonte del individuo. Sen observa que:

... en situaciones de prolongada deprivación, las personas no se quejan ni lamentan todo el tiempo, muy a menudo hacen grandes esfuerzos por disfrutar de pequeños favores, y reducen sus aspira-

³ La probabilidad subjetiva bayesiana, dice Sen, es compatible con la objetividad posicional. “La idea de objetividad posicional es, precisamente, lo que se necesita para entender el concepto bayesiano” (Sen, 1993 b, p. 142).

ciones personales hasta que alcancen proporciones modestas –“realistas”. Ciertamente, cuando se está en situaciones adversas, que no pueden cambiarse, un *razonamiento prudente* sugeriría que las víctimas deben concentrar sus deseos en aquellas cosas limitadas que sea posible conseguir, más bien que insistir tercamente en lo inalcanzable (Sen, 1992, p. 55).

En condiciones de extrema pobreza, la persona trata de salvar su estabilidad psicológica minimizando sus objetivos y colocándolos en un punto tan bajo como sea necesario para que sean asequibles⁴. La frase de Sen muestra que la percepción subjetiva se va adaptando en función de las restricciones que escapan al control del individuo. Es, de nuevo, el fenómeno de uvas amargas. Es comprensible, dice Sen, que las personas que viven en condiciones muy difíciles, reduzcan sus aspiraciones⁵. Pero la percepción subjetiva tiene que ser contrarrestada por instancias sociales cuya perspectiva sea más amplia que la de las personas. En otras palabras, la percepción subjetiva debe ser objetivada⁶.

⁴ *La ciudad de la alegría* de Lapierre (1985) muestra el tipo de felicidad que es posible alcanzar en medio de la pobreza.

⁵ Y por razones culturales, este acortamiento del horizonte puede llegar hasta el extremo de que, como sucede en la India, muchas mujeres ni siquiera perciban que su bienestar les pertenece (Drèze y Sen, 1995). Al comparar los pros y los contras de utilizar la mortalidad o la morbilidad, como indicadores de bienestar, Sen (1993 c, 1998 b) se inclina a favor de la mortalidad. Entre otras razones, porque la percepción de la morbilidad está muy influenciada por la objetividad posicional. Las personas que tienen mejores servicios de salud y mayor nivel de educación advierten la enfermedad con mucha mayor facilidad que quienes viven en ambientes insalubres. Nos recuerda Sen (1993 b, p. 134) que en el estado de Kerala, en la India, la esperanza de vida es de 67,5 años para los hombres y de 73 años para las mujeres. Estos valores son superiores a los del conjunto de la India (56 años, tanto para hombres como para mujeres). Y a pesar de que su esperanza de vida es mayor, los habitantes de Kerala, que en promedio son más educados y tienen mejores servicios de salud, son más sensibles a la enfermedad. Y por ello las tasas de morbilidad de Kerala son más altas que las de otros estados de la India, como Bihar y Uttar Pradesh, que tienen una esperanza de vida mucho menor.

⁶ Piensa Ocampo (2001, p. 38) que es necesario consolidar “... un sistema de protección social universal, solidario, integral y eficiente, que genere las bases de un verdadero Estado de bienestar [...] el objetivo de este sistema es cubrir los ‘riesgos negativos’ que enfrenta la población, para que ella pueda asumir con mayor decisión los ‘riesgos creativos’” (Ocampo, 2001, p. 38).

Pero la percepción subjetiva tiene que ser contrarrestada por instancias sociales cuya perspectiva sea más amplia que la de las personas

La objetividad posicional es un primer paso hacia la objetivación. Para fijar los parámetros posicionales es necesario recurrir a la intersubjetividad y a la trans-posicionalidad (Sen, 1993 b). La objetividad posicional es diferente a la verdad. El camino hacia lo verdadero pasa por la trans-posicionalidad. Para entender la visión de la otra persona es necesario colocarse en su posición. Y si desde posiciones diferentes se llega a conclusiones similares, es un signo de que se está avanzando hacia la objetividad trans-posicional y hacia la verdad intersubjetiva.

1.1.2 La percepción subjetiva relativa (PSR)

Además de que las curvas de la figura 1 (p. 3) están correlacionadas, su pendiente es positiva, y ello indica que la percepción subjetiva es relativa: los pobres son menos exigentes que los ricos. El nivel de ingresos requerido por los hogares de los deciles superiores es mayor que el requerido por los hogares de los deciles inferiores. Los pobres consideran que necesitan menos que los ricos. Las personas de los niveles superiores tienen un horizonte más amplio porque su conjunto de elección es mayor. La brecha entre pobres y ricos da pie para hacer tres tipos de consideraciones. La primera, tiene que ver con la diferencia entre la libertad y el bienestar utilitarista. La segunda con la envidia. Y la tercera con la pobreza relativa.

Si la “libertad de ser agente”, “... se refiere a lo que la persona es libre de hacer y conseguir en la búsqueda de cualesquiera metas o valores que considere importantes” (Sen, 1985, p. 86), los mayores ingresos pueden contribuir a la ampliación del conjunto de capacidades⁷ de las personas. Sin embargo, los ingresos no son una condición suficiente, ni necesaria, para el logro de la libertad de ser agente (Sen, 1999)⁸. Es muy difícil leer la pendiente positiva de las curvas de la figura 1 (p. 3) en

El nivel de ingresos requerido por los hogares de los deciles superiores es mayor que el requerido por los hogares de los deciles inferiores

⁷ “El conjunto de capacidades de una persona se puede definir como el conjunto de vectores de realización a su alcance” (Sen, 1985, p. 81).

⁸ La relación entre libertad e ingresos puede enfocarse desde un horizonte más global, como el vínculo entre libertad y desarrollo. Desde esta perspectiva, la libertad juega un doble papel: es, al mismo tiempo, condición y finalidad del desarrollo (Sen, 1999). Sobre el desarrollo como libertad, ver: Misión Social, DNP y PNUD (2001); PNUD (2000).

términos de libertad. Esta pretensión es demasiado ambiciosa. El ejercicio analítico es más promisorio, si las curvas se miran desde el ángulo del bienestar utilitarista. En términos de bienes de consumo, los hogares de los deciles altos tienen un abanico de opciones relativamente más amplio que los hogares de los deciles inferiores. Hay una relación directa entre el ingreso y el conjunto de elecciones posibles. Este es un postulado básico de las funciones de demanda: el consumo guarda una relación positiva con el ingreso. Ahora bien, el mayor consumo de bienes, no se refleja en un aumento proporcional del bienestar y, mucho menos, de la libertad. El bienestar, entendido como utilidad hedonista, es marginalmente decreciente. Si el consumo crece, el bienestar también aumenta, pero a ritmos cada vez menores⁹. El vínculo entre el consumo y la libertad es mucho más complejo porque es posible, incluso, que la relación entre ambos sea negativa: a mayor consumo, menor libertad¹⁰. Sin necesidad de entrar en los detalles de la utilidad marginal decreciente, y sin ahondar en la relación entre la libertad y el consumo, la percepción subjetiva relativa contiene elementos muy valiosos que pueden favorecer la solidaridad, que es una pieza

El mayor consumo de bienes, no se refleja en un aumento proporcional del bienestar y, mucho menos, de la libertad

⁹ El siguiente párrafo de Bentham (1786, p. 187) es claro. “Pero la cantidad de felicidad no irá creciendo, ni siquiera aproximadamente, en la misma proporción que la cantidad de la riqueza; diez mil veces la cantidad de riqueza no traerá consigo diez mil veces la cantidad de felicidad. Será aun motivo de duda saber si diez mil veces la riqueza, en general, traerá consigo dos veces la felicidad. Eso es así. El efecto de la riqueza en la producción de la felicidad continúa disminuyendo, a medida que la cantidad, por la cual la riqueza de un hombre excede a la de otro, va en aumento; en otras palabras, la felicidad producida por una partícula de riqueza (siendo cada partícula de la misma magnitud) irá disminuyendo en cada partícula; la segunda producirá menos que la primera; la tercera menos que la segunda, y así sucesivamente”.

¹⁰ Dos argumentos derivados de los trabajos de Veblen (1899, 1904, 1909), ponen en evidencia las dinámicas contradictorias que pueden presentarse entre el consumo y la libertad. El primer argumento tiene que ver con la absolutización de lo pecuniario. Y el segundo con la importancia del consumo conspicuo. Si la sociedad asocia el prestigio y el éxito a los aspectos puramente pecuniarios, desestimula valores que son muy importantes para el desarrollo del capitalismo, como la creatividad, la ciencia, el servicio a los demás, etc. El consumo conspicuo afecta negativamente la autonomía individual y la libre elección, en el sentido de que el individuo termina adquiriendo aquellos bienes que le permiten aparentar más.

central de los sistemas de seguridad social. De acuerdo con la tradición benthiana, gracias a la utilidad marginal decreciente, el bienestar del conjunto de la sociedad aumenta si se transfieren recursos de las personas que están en los deciles altos hacia las personas situadas en los deciles bajos. El balance global mejora porque los pobres ganan en bienestar más de lo que los ricos pierden.

La envidia se refiere al individuo y la equidad al conjunto de personas

La segunda reflexión que se desprende de la percepción relativa subjetiva tiene que ver con la envidia. Podría afirmarse que las curvas de la figura 1 (p. 3) reflejan estados en los cuales no hay envidia: cada receptor de ingresos construye su imaginario sin envidiar al otro. Si hubiera envidia, las personas del decil uno quisieran tener los bienes de las personas del decil diez y, en tales condiciones, se rompería la correlación entre las dos curvas. Puesto que las nociones de envidia, equidad e imparcialidad juegan un papel central en la comprensión del funcionamiento de los sistemas de seguridad social, trataremos de precisar bien su significado. Comenzaremos con la aproximación de Varian (1974, 1978), que desde nuestro punto de vista es la más elemental y básica.

Consideremos el problema de dividir una cantidad fija de bienes entre un número fijo de agentes. Si dada una asignación, el agente i prefiere la canasta de bienes del agente j a la suya, decimos que i *envidia a j*. Si en la asignación x no hay ningún agente envidioso, decimos que x es *equitativa*. Si x es una asignación Pareto eficiente y equitativa, entonces decimos que x es *imparcial* (Varian, 1974, p. 63).

La envidia se refiere al individuo y la equidad al conjunto de personas. La persona envidiosa es aquella que desea la canasta de bienes de la otra. Si en la sociedad no hay ningún agente envidioso, la asignación es equitativa. La equidad es la ausencia generalizada de la envidia. “Una asignación x es equitativa si ningún agente prefiere la combinación de otro a la suya propia” (Varian, 1978, p. 336). La definición de Varian de la equidad es muy exigente desde la perspectiva de la universalidad. Basta con que una sola persona sea envidiosa, para que no haya equidad. Pero al darle énfasis a la universalidad, el autor minimiza el contenido sustantivo de la equidad, que queda circunscrito a la ausencia de envidia. Y allí no caben visiones de la

equidad más amplias, como las que implican transferencias de recursos de un grupo de la población a otro. Una vez que Varian ha explicado el significado de la envidia y de la equidad, da un paso más: si la ausencia de envidia se presenta conjuntamente con la eficiencia paretiana, la asignación resultante es imparcial. Varian logra la síntesis armoniosa entre equidad, eficiencia e imparcialidad del mercado. Y, al identificar imparcialidad con justicia, las asignaciones equitativa y eficiente, también son justas¹¹. “Una asignación x es justa si es a la vez equitativa y eficiente” (Varian, 1978, p. 337). En las páginas siguientes tendremos la oportunidad de poner en tela de juicio la solución maravillosa de Varian. Pero, por el momento, nos basta con presentar sus definiciones que nos servirán como punto de referencia en la discusión de perspectivas alternativas a las suyas¹².

Una aplicación mecánica de la lógica de Varian podría llevar a concluir que la ausencia de envidia que se refleja en la figura 1 (p. 3), es la expresión de una situación equitativa, eficiente y justa. Pero esta lectura no es adecuada. Primero, porque los teoremas de Varian suponen condiciones de equilibrio que no

¹¹ Es más apropiado traducir “fair” como imparcial, que como justo. Sin embargo, en la versión española del libro de microeconomía de Varian, “fair” se identifica con lo “justo”. Para Rawls (1971), la justicia como imparcialidad es apenas una de las concepciones de la justicia. “Fair” también suele traducirse como “equidad”. La forma como en Colombia se ha leído el último informe de la Organización Mundial de la Salud (WHO 2000), ilustra muy bien la confusión creada por la mezcla de las categorías “imparcialidad” y “equidad”. Según la OMS, el sistema de salud colombiano ocupa el primer lugar del mundo, medido por el indicador “fairness of financial contribution”, que debería traducirse como “imparcialidad de la contribución financiera” y no como “equidad de la contribución financiera”. El término “fairness” es perfectamente compatible con el aseguramiento y la solidaridad, pero no con una definición amplia de “equidad”, que va mucho más allá de la solidaridad. Si en el estudio de la OMS se identifica “fairness” con lo “equitativo”, no hay manera de hacer compatible el liderazgo que tuvo Colombia en dicho informe con la exclusión que, de hecho, se presenta en el funcionamiento del sistema de salud del país. Si “fairness” es “imparcialidad”, los hallazgos de la OMS no riñen con otros estudios que se han realizado en Colombia sobre los beneficiarios del sistema de salud. Ver, anexo 6 (p. 158).

¹² En el anexo 1 (p. 149), ampliamos el enfoque de Varian.

Si la ausencia de envidia se presenta conjuntamente con la eficiencia paretiana, la asignación resultante es imparcial

Uno de los aspectos más interesantes del fenómeno de uvas amargas es que las personas ni siquiera logran “objetivar” los niveles mínimos absolutos

son aplicables a los resultados de la figura 1. Y, segundo, porque en la Encuesta de Calidad de Vida, la pregunta sobre el ingreso deseado se hace de tal manera, que no explicita la comparación con el otro, sino la percepción de un ingreso imaginario a partir de la forma como el entrevistado valora sus potencialidades actuales. Para que sean realistas, los sistemas de aseguramiento y solidaridad deben ser diseñados de tal manera que sean compatibles con la envidia.

La tercera reflexión motivada por la percepción subjetiva relativa, se refiere a la pobreza relativa. Los diferenciales de ingreso pueden verse como niveles de pobreza, o de riqueza o, en otras palabras, como pobreza relativa (Berry, 2000). Los sistemas de seguridad social no pueden eludir la pregunta sobre la existencia de umbrales mínimos absolutos¹³. Sen (1983, p. 161) considera que la pobreza es una noción absoluta en el espacio de las capacidades, pero relativa en el espacio de las mercancías¹⁴. Uno de los aspectos más interesantes del fenómeno de uvas amargas es que las personas ni siquiera logran “objetivar” los niveles mínimos absolutos¹⁵. En el campo de la seguridad social y el aseguramiento, lo absoluto remite a la pregunta por

¹³ En el caso del sistema de salud colombiano, la definición del POS contributivo y del POS subsidiado, son un ejemplo de esta búsqueda de umbrales absolutos. Lo mismo la definición de las líneas de pobreza, por el Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), el ingreso (Línea de Pobreza -LP-) o el estándar de vida (Índice de Condiciones de Vida -ICV-). Sobre las medidas absolutas y relativas, ver, Sen (1983); Sarmiento y Ramírez (1997); Sarmiento y González (1998); Cortés, Gamboa y González (1999); Gamboa, González y Cortés (2000).

¹⁴ De manera más precisa, “... la deprivación absoluta en términos de las capacidades de las personas está relacionada con una deprivación relativa en términos de las mercancías, los ingresos y los recursos” (Sen, 1983, p. 153). Desde una perspectiva más pragmática, Max-Neef, Elizalde y Hopenhayn (1986), proponen la diferencia entre necesidades y satisfactores. Mientras que las necesidades son absolutas, los satisfactores son relativos.

¹⁵ Este desconocimiento de lo “objetivo”, en el sentido de lo que está más allá del sujeto, es palpable en diversas esferas de la vida individual y social. Es frecuente que los ciudadanos desconozcan sus derechos y que no los exija, sencillamente, porque no saben. En el campo de los derechos humanos es notoria la brecha entre las percepciones subjetiva y objetiva. Ver, PNUD (2000); Misión Social, DNP y PNUD (2001).

el umbral mínimo y lo relativo a los esquemas alternativos de transferencia de recursos.

1.2 Diferentes aproximaciones a la noción de riesgo

Del análisis de la sección anterior se desprende otra conclusión fundamental: la percepción del riesgo también es subjetiva. Y, entonces, los sistemas de seguridad social deben crear los incentivos necesarios para que la visión *subjetiva* del riesgo pueda ser canalizada hacia modalidades de aseguramiento institucionales que respondan por el riesgo *objetivo*.

Diferenciamos tres aproximaciones a la noción de riesgo. La primera se inscribe en la “gerencia de riesgos” o “ingeniería de riesgos” (Cárdenas y González, 1996). La segunda es económica (Kreps, 1988, 1990; Pindyck y Rubinfeld, 1995; Varian, 1978) y corresponde, en la terminología de Elster (1983), a la racionalidad individual en sentido estrecho. La tercera aproximación plantea los elementos constitutivos de lo que sería, también en las categorías de Elster, la racionalidad colectiva en sentido amplio.

Las distinciones de Elster ayudan a mostrar los alcances de cada uno de los niveles de análisis. El autor propone cuatro categorías: i) racionalidad individual en sentido estrecho, ii) racionalidad colectiva en sentido estrecho, iii) racionalidad individual en sentido amplio y iv) racionalidad colectiva en sentido amplio. La racionalidad estrecha (individual y colectiva) se define en función de la consistencia¹⁶. La racionalidad amplia (individual y colectiva) indaga por los aspectos sustantivos de las creencias y de los deseos. Mostraremos que mientras la gerencia y la ingeniería de riesgos destacan los elementos constitutivos de la racionalidad colectiva (estrecha y amplia), la teoría económica del riesgo se ha centrado, fundamentalmente, en la racionalidad individual en sentido estrecho. Gracias al sis-

La percepción del riesgo también es subjetiva

¹⁶ La racionalidad, como consistencia, está fundada en dos principios: completitud y transitividad. La completitud significa que la elección se realiza entre todos los pares de alternativas posibles. La transitividad está relacionada con la maximización: si x es preferido a “ y ” y “ y ” es preferido a z , entonces x es preferido a z .

tema de aseguramiento se ha logrado dar el paso hacia la racionalidad colectiva, pero todavía en sentido estrecho.

1.2.1 La ingeniería de desastres

En la literatura sobre desastres y catástrofes, la función de riesgo es de la forma

$$R = R(V, A) \quad R_V > 0; R_A > 0 \quad (1)$$

R es el riesgo, V es la vulnerabilidad y A es la amenaza. Hay una relación directa entre la vulnerabilidad y el riesgo: mientras mayor vulnerabilidad, más alto riesgo ($R_V > 0$)¹⁷. Los activos (monetarios, físicos, financieros, humanos) fortalecen la familia y disminuyen la vulnerabilidad. En cuanto a las amenazas (A), también hay una relación positiva entre la amenaza y el riesgo ($R_A > 0$)¹⁸. Los impactos del evento crítico dependen de su intensidad, de la probabilidad de que ocurra y del conocimiento que se tenga de dicha probabilidad. El efecto final del choque (A) está determinado por la forma como se combinan estos tres componentes. Cuando el evento de alta intensidad ha sido previsto, el daño es menor que cuando es inesperado. La relación R_A es positiva porque los riesgos se acentúan cuando el número de eventos críticos aumenta.

La noción de riesgo aplicada a los desastres naturales tiene dos características: por un lado, el riesgo es *objetivo* y, por otro, la *situación óptima se consigue cuando el riesgo se lleva a cero*. La objetividad tiene un doble significado: i) externalidad del evento con respecto al sujeto y ii) necesidad de una protección de carácter colectivo. Hay externalidad porque las fuerzas que desencadenan el evento no las controla directamente el individuo. Esta primera acepción de la objetividad no desconoce que por falta de precaución, o por cualquier otra razón, el comportamiento de las personas cree un ambiente favorable al siniestro. Las amena-

*Los activos
(monetarios,
físicos, financieros,
humanos)
fortalecen la familia
y disminuyen la
vulnerabilidad*

¹⁷ El subíndice indica la derivada, así que R_V es equivalente a $(\partial R / \partial V)$.

¹⁸ En el anexo3 (p. 151) se explica la identidad 5, que es una forma específica de la ecuación 1.

zas naturales suelen estimular respuestas colectivas. En la medida en que la acción colectiva supera la posibilidad de respuesta del individuo, la noción de riesgo es objetiva. El proceso de objetivación va a la par con la colectivización del riesgo. Y esta dinámica es consustancial a la ingeniería de desastres.

Si el riesgo es objetivo en los dos sentidos que hemos mencionado, desde la perspectiva de la sociedad la situación óptima es aquella en la que el riesgo se acerca a cero. La disminución del riesgo es un propósito de la sociedad, de la racionalidad colectiva. Y no es, necesariamente, un objetivo del individuo. Las personas son adversas al riesgo, pero como su horizonte de tiempo es corto no suelen tomar las precauciones necesarias para reducir los riesgos, sobre todo si estos no son inmediatos. La persona únicamente destina parte de sus ingresos a la compra de un seguro si el balance entre los costos y los beneficios es positivo. Y aún siendo consciente de la importancia del seguro, es posible que no lo adquiera, porque siempre puede suponer que otros gastos son más urgentes. La evaluación individual de la relación costo-beneficio es muy diferente a la del conjunto de la sociedad. Es factible que la persona no perciba como un beneficio la conservación de la capa de ozono o la defensa de la selva amazónica. Y si para ella no es un beneficio, no estará dispuesta a asumir ningún costo. Aun en los casos en que la persona conoce el riesgo, no toma las precauciones debidas porque considera que la ocurrencia del siniestro es poco probable. Esta conducta puede ilustrarse con numerosos ejemplos: construir la vivienda en una zona de alta erosión, negarse a abandonar la casa pese a la inminencia de un desastre (deshielo, explosión del volcán, etc.), conducir después de haber bebido, etc.

La ingeniería de desastres tiene la virtud de que pone sobre el tapete la relevancia del riesgo objetivo. Y la enseñanza para las ciencias sociales es inmediata y podría formularse en estos términos: el riesgo se reduce si es objetivado.

La disminución del riesgo es un propósito de la sociedad, de la racionalidad colectiva

1.2.2 La economía convencional o la racionalidad individual en sentido estrecho

El primer paso para entender la noción del riesgo en economía consiste en separar las dimensiones individual y colectiva. Des-

La actitud frente a la probabilidad depende del individuo y, en este sentido, todas las probabilidades tienen algún grado de subjetividad

de la óptica individual el riesgo es *subjetivo* y la situación óptima se presenta cuando, a juicio del individuo, se logra un equilibrio entre rentabilidad y riesgo. Obviamente, sería deseable que el beneficio alto estuviera acompañado de un riesgo cero, pero en el mundo real esta situación es excepcional. En condiciones normales, la rentabilidad está asociada al riesgo. La rentabilidad es una forma de la utilidad y, por tanto, la relación positiva entre utilidad y riesgo se aplica también al vínculo entre rentabilidad y riesgo. La decisión rentable es, por esencia, riesgosa. La maximización de la ganancia obliga a incrementar el riesgo. La noción de riesgo individual está asociada a una función de utilidad esperada de la forma:

$$E(u) = p u(x_1) + (1 - p) u(x_2) \quad (2)$$

p es la probabilidad, u es la utilidad, x_i representa cualquier activo con riesgo (una acción, un título financiero, un billete de lotería, etc.). Se trata de bienes cuya utilidad depende de la función de probabilidad y, en este sentido, son riesgosos. El individuo hace sus elecciones teniendo como referencia las probabilidades de cada evento. La persona temerosa escogerá la opción con mayor probabilidad, pero con menor premio. El individuo arriesgado seleccionará una alternativa con menor probabilidad, pero con un premio más alto.

La actitud frente a la probabilidad depende del individuo y, en este sentido, todas las probabilidades tienen algún grado de subjetividad. En la teoría económica hay dos formas de acercarse a la decisión bajo incertidumbre. Una, que pone énfasis en un comportamiento racional, que trata de evaluar objetivamente la probabilidad¹⁹. Otra, que coloca en primer plano el

¹⁹ La teoría de las “expectativas racionales” representa muy bien esta tendencia. Ver, entre otros, Lucas (1972); Lucas y Sargent (1981); Muth (1961); Sargent (1987, 1987 b); Sargent y Wallace (1975, 1976). La decisión de la academia sueca de otorgarle en 1995 el premio Nobel a Robert Lucas, es una manifestación de que la hipótesis de las expectativas racionales ha tenido un influjo notable en el desarrollo de la teoría económica. La hipótesis de las expectativas racionales parte de un postulado central: la presencia de un conjunto informativo completo. Sea $E(Y_t | I_{t-1})$, la expectativa matemática de que en “ t ” ocurra Y , dado que

comportamiento no racional de los individuos y, por consiguiente, no aspira a que haya juicios objetivos sobre las funciones de probabilidad²⁰. La siguiente frase de Keynes expresa bien el sentido de esta última aproximación.

Aun haciendo a un lado la inestabilidad debida a la especulación, hay otra inestabilidad que resulta de las características de la naturaleza humana: que gran parte de nuestras actividades positivas dependen más del optimismo espontáneo que de una expectativa matemática, ya sea moral, hedonista o económica. Quizás la mayor parte de nuestras decisiones de hacer algo positivo, cuyas consecuencias completas se irán presentando en muchos días por venir, sólo pueden considerarse resultado de la fogosidad –de un resorte espontáneo que impulsa a la acción de preferencia a la quietud, y no como consecuencia de un promedio ponderado de los beneficios cuantitativos multiplicados por las probabilidades cuantitativas– (Keynes, 1936, p. 147).

en el momento “*t-1*” se presentaron un conjunto de fenómenos, *I*, que condicionan el comportamiento de *Y*. El conjunto *I* incluye *toda* la información relevante. Las representaciones econométricas de la hipótesis de las expectativas racionales son compatibles con esta idea. El residuo de la regresión cumple un doble papel. Por un lado, capta toda la información que no alcanza a explicitarse a través de las variables independientes. Por otra parte, es término de error. Si el residuo cumple las propiedades convencionales, “... el error de las expectativas racionales de *Y* es equivalente a los componentes aleatorios del proceso que determina *Y*” (Attfield, Denmery y Duck, 1985, p. 18).

²⁰ Ver, por ejemplo, Davidson (1978); Hayek (1948); Keynes (1936, 1937); Knight (1971); Mises (1934); Rubinstein (1998); Savage (1951); Shackle (1949, 1972); Simon (1997). En el paradigma keynesiano, la naturaleza *indefinida* de las expectativas constituye una variable libre y autónoma que gobierna y controla el resto de variables. En el mundo real, afirma Keynes, las expectativas están ligadas de una manera muy débil a los hechos económicos y políticos. Estos no determinan a aquéllas y, por consiguiente, las expectativas son una variable independiente del sistema. Los actos de los dioses, los pensamientos y los estilos de vida moldean las expectativas que, en este sentido, son el fruto de los “espíritus animales”. Keynes (1936, p. 55) insiste en que la estabilidad de las expectativas es una condición necesaria para la tranquilidad del sistema en su conjunto. Sin acciones de tipo institucional, los cambios erráticos de las expectativas repercutirían negativamente en el comportamiento de los negocios. Desde un ángulo distinto al de la economía, Piatelli-Palmarini (1994) argumenta que nuestra percepción y comportamiento cotidianos son más irracionales que racionales. Según Bernstein (1996), la principal diferencia entre el pasado y los tiempos modernos es la percepción del riesgo. El pensamiento de la modernidad considera que los sujetos construyen de manera autónoma el futuro.

Gran parte de nuestras actividades positivas dependen más del optimismo espontáneo que de una expectativa matemática

En el proceso de escogencia empiezan a jugar una serie de variables impredecibles

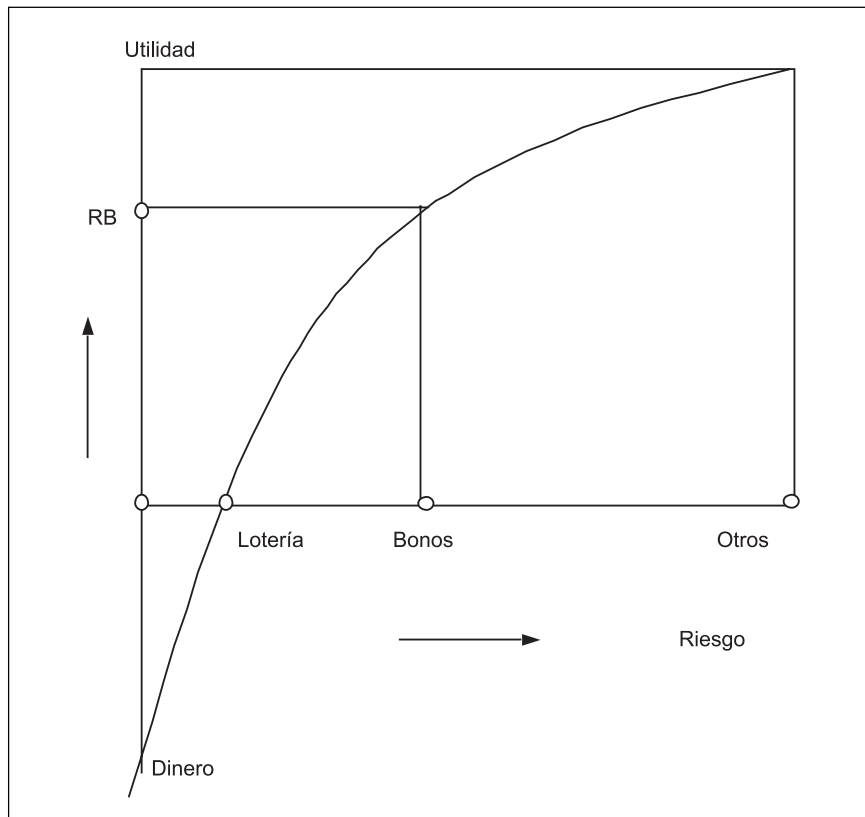
Así que aunque la probabilidad sea “objetiva”, hay margen para la percepción subjetiva. Es “objetiva” la probabilidad (1/6) de que salga el número dos al lanzar un dado de seis caras. Pero la preferencia por el número dos puede estar influenciada por razones subjetivas de muy diverso tipo (la fecha de nacimiento, el día de la muerte de la madre, etc.). El espacio para la subjetividad es mayor cuando se evalúa la probabilidad de que gane el caballo negro o de que pase con éxito una entrevista. Hay elementos para pensar que el caballo negro puede ganar: buena preparación, excelente jinete, etc., pero entre 6 caballos que están compitiendo, no puede decirse que la probabilidad de triunfo sea de 1/6. Apostarle a los caballos es como jugar con dados cargados. En la línea de partida las condiciones de cada animal son diferentes. Y, además, las características y experiencias de los jinetes también son distintas. Reflexiones similares podrían hacerse cuando consideramos la posibilidad de pasar con éxito una entrevista. El hecho de que se presenten 20 candidatos, no significa que la probabilidad de ser contratado sea de 1/20. La empresa puede preferir a una mujer, aunque esta opción inicial, no descarte la posibilidad de que finalmente se escoja a uno de los hombres. En el proceso de escogencia empiezan a jugar una serie de variables impredecibles. En el mercado bursátil intervienen elementos objetivos, como la evolución que ha tenido el precio de la acción en los últimos tres años, junto con factores subjetivos, cuya influencia en el precio final no puede predecirse con anterioridad.

La figura 2 facilita la comprensión de la relación que existe entre la utilidad y el riesgo. El eje horizontal representa el riesgo medido por la cantidad de dinero invertido en cada activo. El eje vertical corresponde a la utilidad, que es el rendimiento ponderado por la probabilidad. La curva cóncava refleja la aversión al riesgo. A medida que el activo va siendo más riesgoso, la utilidad aumenta, pero a un ritmo marginalmente decreciente. El comportamiento del inversionista es similar al de la persona que desacelera el carro cuando llega a una curva²¹.

²¹ La medida de aversión al riesgo se explica en el anexo 2 (p. 150).

Figura 2

Rentabilidad y demanda de activos con diferentes niveles de riesgo



El eje horizontal representa la cantidad del activo, y el eje vertical la utilidad que equivale al rendimiento-probabilidad. La lotería tiene un riesgo muy bajo. A medida que se avanza hacia el lado derecho del eje horizontal los activos van siendo más riesgosos pero, al mismo tiempo, son más rentables. El dinero líquido es seguro y por ello su rentabilidad es la más baja. Incluso, puede ser negativa cuando hay inflación.

"RB" significa rendimiento del bono.

Los sistemas de aseguramiento se basan en el principio de la aversión al riesgo. Buscan reducir el riesgo al mínimo costo. Para un inversionista el mejor de los mundos posibles sería: bajo riesgo, mínimo costo y máxima ganancia. La organización de los mercados bursátiles trata de conjugar estos tres propósitos, pero el riesgo nunca puede ser eliminado completamente, porque la inestabilidad es inherente al funcionamiento del sistema financiero²². Mediante la extensión de la cobertura, los seguros tienen el doble propósito de reducir el riesgo y el costo.

Para un inversionista el mejor de los mundos posibles sería: bajo riesgo, mínimo costo y máxima ganancia

²² El artículo clásico de Hicks (1935), influenciado por Keynes, destaca la volatilidad inherente al desarrollo del sistema financiero. Ver, igualmente, Minsky (1972, 1977, 1978, 1979).

La ampliación de la cobertura tiene la ventaja de que reduce los costos y permite que la sociedad asuma el riesgo de cada una de las personas

Los dos objetivos son distintos pero están relacionados. La ampliación de la cobertura (mayor número de personas firmando la póliza), suele estar acompañada de algunas exigencias de la compañía de seguros, que buscan disminuir la probabilidad de ocurrencia del evento crítico. La aseguradora, por ejemplo, no protege una casa contra incendios, si la instalación eléctrica no cumple con los requisitos mínimos de seguridad.

Dado un nivel de protección, el costo del seguro va siendo más barato a medida que el número de asegurados aumenta. El costo llega a su nivel mínimo cuando la cobertura es universal²³. Retomando lo dicho en la sección anterior, la universalización del seguro es una forma de objetivación del riesgo. Y así encontramos un punto de convergencia con la ingeniería. La ampliación de la cobertura tiene la ventaja de que reduce los costos y permite que la sociedad asuma el riesgo de cada una de las personas. El proceso de objetivación del riesgo es centralizador. La red de seguridad se consolida en la medida en que el riesgo individual sea subsumido en el riesgo colectivo. Y la fortaleza de la red es función directa del número de personas que se vinculen. Una vez que la persona entiende que el seguro la favorece, acepta pagar la contribución obligatoria y, además, si el sistema se lo permite, es probable que la complementen de manera voluntaria.

Las figuras 1 y 2 (pp. 3 y 19) tienen un elemento en común: la percepción subjetiva del riesgo. La forma como se percibe el ingreso mínimo mensual necesario es, de hecho, una manera de expresar el riesgo. Si el perceptor principal considera que el

²³ Obviamente, dejando por fuera el costo de conseguir la universalidad. Las personas no siempre son conscientes de los beneficios de los seguros y el proceso pedagógico tiene costos. Igualmente, la creación de las organizaciones compatibles con un sistema de seguros universal también es costosa. Buchanan y Tullock (1962) proponen un modelo sencillo en el que combinan, por un lado, el menor costo que tiene la prestación de un servicio, una vez que ha sido alcanzada la unanimidad o la cuasi-unanimidad (80%); y, por otro, el costo que tiene el proceso mediante el cual se llega a la unanimidad o a la cuasi-unanimidad. La decisión de continuar invitando a más personas depende de la relación costo-beneficio. Conseguir la unanimidad puede ser muy costoso, porque al final siempre resultará una minoría muy reducida que se niega a participar en el acuerdo.

hogar puede vivir con un ingreso ligeramente superior al que tiene actualmente, indirectamente está afirmando que no es necesario hacer previsiones diferentes a las actuales. En otras palabras, no percibe que el riesgo futuro sea diferente al riesgo actual. Y, todavía más, no considera que sea necesario destinar una parte de los ingresos al aseguramiento. Los hogares colombianos, especialmente los de ingresos medio-bajo y bajo, no recurren a las aseguradoras para protegerse de los riesgos futuros, en parte, porque las angustias presentes son enormes y el margen de ahorro es muy pequeño, y, en parte, porque no hay una cultura del aseguramiento. Así, antes que pensar en una compañía de seguros, los miembros del hogar depositan la confianza en otras instituciones como, por ejemplo, la familia extensa.

1.2.3 *La racionalidad colectiva en sentido estrecho*

La racionalidad estrecha como consistencia se puede mirar desde dos ángulos. El primero expresa el vínculo entre causa y efecto. Si dado A obtengo B, entonces el comportamiento racional consiste en actuar sobre A a fin de conseguir B. La segunda forma de la racionalidad estrecha se refiere al paso de la elección individual a la elección colectiva. Hay consistencia si las preferencias de los individuos se reflejan en la preferencia colectiva. Las reflexiones económicas sobre la seguridad social y las políticas públicas corresponden a la racionalidad colectiva en sentido estrecho (Arrow, 1951, 1963; Sen, 1970). El paso de la elección individual a la elección colectiva es un asunto neurálgico de la política pública. Si las preferencias individuales son consistentes, debe buscarse que las preferencias colectivas también lo sean.

La racionalidad colectiva es una forma de expresar la intersubjetividad. No entramos en la discusión sobre la existencia de un sujeto colectivo²⁴. La mención que hacemos a la

El paso de la elección individual a la elección colectiva es un asunto neurálgico de la política pública

²⁴ Rousseau (1769) pensaba que el pueblo soberano era un sujeto moral y, claramente, diferente al agregado de individuos que lo componen. Santiago (1993) examina la relación entre la democracia deliberativa y el significado del pueblo soberano en el pensamiento de Rousseau. En

racionalidad colectiva busca poner en evidencia la importancia de la intersubjetividad en el proceso de objetivación del riesgo. El proceso de elección colectiva cubre campos tan diversos como la familia, la empresa, el municipio, la nación. Los estudios sobre familia se han hecho la pregunta explícita por la forma como se lleva a cabo el proceso de decisión. Las aproximaciones más sencillas son de dos tipos. Una, supone que las preferencias de todos los miembros de la familia son iguales y, en tal caso, la función de utilidad sería la misma. La otra aproximación supone que uno de los miembros de la familia decide, y que el resto adapta su función de utilidad a la del jefe. Entre estos dos extremos, la unanimidad y la imposición, hay una gran variedad de alternativas, que la literatura reciente ha tratado de captar, y por ello se busca explicitar la manera como tienen lugar las decisiones en el interior de la familia²⁵. Y el tema es crucial porque es un asunto de vida o muerte. Sen analiza el fenómeno de la “mujer faltante”, que se presenta en varios países, como resultado de políticas discriminatorias contra la mujer²⁶. El desequilibrio se ha intensificado en los últimos años en China después de que se han establecido severos controles a la natalidad. El Gobierno ha optado por la política del hijo(a) único(a). Y dadas

el campo de la economía constitucional, Buchanan y Tullock (1962) son explícitos en rechazar cualquier concepción organicista del Estado, porque ello lleva a la aceptación de un sujeto colectivo. Los autores critican a Arrow (1951) y a quienes, con él, han pretendido construir una función de bienestar social. Para Buchanan y Tullock la función de bienestar social equivale a afirmar la existencia de un sujeto colectivo. Arrow (1963) responde diciendo que el problema es más semántico que real, y que él tampoco estaría en la posición de afirmar la presencia de un sujeto colectivo.

²⁵ Ver, por ejemplo, Aura (2001); Bourguignon y Martínez (1996); Browning, Bourguignon, Chiappori y Lechene (1994); Chiappori (1998); Deaton (1989); Deaton, Ruiz-Castillo, Thomas (1989); Giles (2000); Haddad y Kanbur (1992); Harris (1986); Katz (1997); Lundberg y Pollak (1996); McElroy (1990); Moser (1996); Pollak (1985); Sen (1981, 1990, 1992 b, 1999); Tao y Zhu (2000); Thomas (1990).

²⁶ Sen (1992 b, 1993 b, 1993 c, 1998 b, 1999). El fenómeno de la “mujer faltante” es una consecuencia de la discriminación de género. Para hacer las estimaciones empíricas, Sen propone tomar como parámetro de referencia los países sub-saharianos, donde la relación mujer/hombre es 1,02. Esta relación es inferior a la que se presenta en Europa y Estados Unidos (1,05), pero superior al promedio mundial (98 mujeres por cada 100 hombres).

*Entre la
unanimidad y la
imposición, hay
una gran variedad
de alternativas*

las pocas restricciones que existen para abortar, la pareja decide entre el niño o la niña. Las escogencia privilegiada de los niños está generando un notorio desbalance demográfico, cuyas consecuencias son impredecibles²⁷. La revisión de los estudios sobre la familia muestra que los esfuerzos que se han hecho por diferenciar las características de los miembros del hogar y por identificar la dinámica de los procesos de elección intrafamiliar, todavía no han dado los resultados esperados. Lo que sucede en el interior de la unidad familiar sigue siendo una caja negra.

En la empresa también se presentan los problemas típicos de la elección colectiva (Arrow, 1974; Simon, 1945). Simon muestra que la organización empresarial es vertical y que la decisión finalmente la toma el jefe. El salario es el precio que se le paga al empleado para que sea sumiso y modifique sus preferencias en la dirección que propone el jefe. Arrow reafirma su tesis de que, en cualquiera de los niveles considerados (familia, empresa, municipio, etc.), es imposible que haya consistencia entre las preferencias individuales y colectivas. Basta que existan, por lo menos, tres personas y tres opciones, para que se presenten condiciones de imposibilidad.

Así que el paso de la decisión individual a la colectiva presenta complicaciones en cualquiera de los niveles que se lo considere: la familia (Arrow, 1951), la empresa (Arrow, 1974; Simon, 1945) y la comunidad política (Arrow, 1951; Sen, 1970). La teoría sigue discutiendo cómo se realiza el proceso de agregación de preferencias. En cada uno de los tres niveles mencionados influyen fuerzas heterogéneas y difíciles de precisar. En la familia, el altruismo, la imposición, la jerarquía, la diferencia de edades, etc., influyen en el proceso de decisión. En la empresa hay variables determinantes de la elección colectiva, como la fidelidad a unos principios distintivos, la aceptación de una menor libertad a cambio de un salario más alto, la fragmentación de la información, etc., que todavía no han sido aprehendidas de manera adecuada por la teoría. En la elección política intervienen la negociación, la compraventa de votos, el conte-

El salario es el precio que se le paga al empleado para que sea sumiso y modifique sus preferencias en la dirección que propone el jefe

²⁷ Sen (1998 b, p. 12) estima que en China, en 1992, “faltaban” 48 millones de mujeres.

*No importa que los
excluidos sean
pocos o muchos,
porque para que
haya inconsistencia
basta con que se
deje por fuera a
uno sólo*

nido del discurso, el talante del candidato, la percepción individual del bienestar futuro, etc.

Frente al problema de la consistencia entre la elección individual y colectiva hay un abanico de posiciones, que va desde las más escépticas, como la de Arrow, quien considera que, en cualquiera de los tres niveles, es imposible pasar sin tropiezos de la elección individual a la colectiva, hasta la de quienes desconocen los problemas de consistencia y se parapetan en fórmulas que consideran salvadoras, como la regla de la mayoría, la autoridad del padre, el poder de decisión del jefe, etc. Para Arrow ninguno de estos caminos resuelve definitivamente el problema, porque por cualquier vía, la decisión y la acción colectiva terminan desconociendo las preferencias de un número de participantes. No importa que los excluidos sean pocos o muchos, porque para que haya inconsistencia basta con que se deje por fuera a uno sólo.

La historia de las familias es el resultado de la tensión entre los planes individuales y colectivos. El posgrado que hace el hijo mayor en griego del siglo II a. C., puede ser la expresión del proyecto de bienestar de una familia amante del pensamiento y las artes o, bien, puede representar la antítesis del proyecto de bienestar de una familia que se ha caracterizado por sus ímpetus empresariales y sus ambiciones económicas. Anteriormente, los matrimonios de los hijos eran una decisión de los padres para satisfacer las expectativas de la familia en su conjunto. Ahora observamos una mayor autonomía del individuo en la definición de sus planes. Y si en el interior del hogar se abre el espacio para una mayor participación y se permite la pluralidad de opiniones, la tensión entre las preferencias individuales y los proyectos familiares se hace más explícita.

A continuación resumimos algunas de las aproximaciones que se han realizado a los procesos de decisión en el interior de la familia. Comenzamos con los modelos “unitarios” de Samuelson y Becker. Posteriormente mencionamos los modelos “cooperativo” y “colectivo”. Y, finalmente, el modelo “patriarcal”.

Los trabajos de Samuelson (1956) y Becker (1965, 1974 b, 1981, 1981 b), han servido de base para el análisis económico de las decisiones de consumo e inversión de las familias. Ambos autores parten de la hipótesis de que el grupo familiar, al tomar

decisiones, se comporta como si sus gustos (preferencias) fueran similares. Adicionalmente, Becker considera que la familia es una unidad de producción y de consumo. En virtud del supuesto de que la decisión de la unidad familiar integra los deseos de sus miembros, a estos modelos se les llama “unitarios”. Las preferencias de cada miembro quedan subsumidas en las de la familia.

Samuelson (1956) parte de la idea de que en la familia se llega a un “consenso” previo que posibilita la decisión unitaria. En virtud de este consenso que, sin duda, está influenciado por el afecto y los lazos de consanguinidad, las preferencias de los miembros de la familia se homogeneizan²⁸.

Para Becker (1974 b, 1981 b) la decisión de la familia está influenciada por el “comportamiento altruista”, que se refleja con más facilidad en el hogar que en el mercado²⁹. Además de las razones económicas, el comportamiento altruista se explica por motivaciones de tipo psicológico, sociológico y biológico (Becker, 1976, 1981, 1981 b, 1987)³⁰. Y estas dimensiones se traslapan. Por una parte, las actuaciones altruistas pueden estar escondiendo la búsqueda del bienestar personal. Y, por otra, el ejercicio del altruismo es posible gracias al egoísmo de los otros³¹. Los beneficiarios (esposa[o], hijos) de un padre (madre) altruista, independientemente de que sean egoístas, maximizan el ingreso de la familia en cabeza del miembro altruista. El padre (madre) altruista transfiere a sus hijos (esposa[o]) una parte de su ingreso. La reducción del consumo del miembro benefactor no afecta la utilidad del grupo. Los beneficiarios egoístas tratan de responder a las expectativas del miembro altruista, a fin de seguir gozando de sus favores. Y, entonces, disimulan su egoísmo y se comportan de manera altruista. Así logran un doble beneficio: por un lado, reciben una fracción mayor de las transferencias y,

La decisión de la familia está influenciada por el “comportamiento altruista”, que se refleja con más facilidad en el hogar que en el mercado

²⁸ La función de bienestar social propuesta por Samuelson (1956) se amplía en el anexo 4, función 14 (p. 152).

²⁹ Ver, función 18 (p. 154) del anexo 4.

³⁰ Se trataría, dice Becker (1976, p. 818), de conciliar “... la racionalidad individual del economista con la racionalidad grupal de los sociobiólogos”.

³¹ Para Folbre (1982), el verdadero altruismo tiene más fuerza que la reciprocidad.

por otro, se congracian con el benefactor³². El comportamiento altruista favorece la asignación eficiente de los recursos en el interior de la familia³³.

Los modelos unitarios han sido criticados porque: i) excluyen las situaciones de conflicto; ii) fuera de la maximización de la utilidad, no consideran otros proyectos familiares, que pueden estar motivados por el compromiso, el amor filial, la autosuperación individual, etc. (Sen, 1981, 1990); iii) en el análisis de los procesos de distribución de recursos en el interior de la familia, se evaden las discusiones sobre la justicia y la equidad (Drèze y Sen, 1995); iv) la lógica altruista únicamente se aplica a los bienes normales, pero no a los bienes inferiores o a los de lujo³⁴.

Los modelos unitarios dominaron el panorama teórico durante los sesenta y setenta. Los trabajos posteriores empiezan a considerar las relaciones de conflicto y cooperación que se presentan en la familia (ver nota 25, p. 22). La cooperación es resultado de la negociación y, en este sentido, el proceso es dife-

El comportamiento altruista favorece la asignación eficiente de los recursos en el interior de la familia

³² El comportamiento de los hijos egoístas ha sido formalizado en la teoría de juegos a través del teorema del “rotten kid”. Para el padre altruista, prefiere la estrategia que conduce a la maximización de la utilidad del grupo familiar, así deba transferir parte de su ingreso. Si alguno de sus hijos no le responde, transferirá más recursos a otro de los hijos, a fin de conservar su perfil altruista. Por su parte, el hijo egoísta aparenta no serlo y se comporta de forma altruista, a fin de agradar al padre y obtener más de lo que recibe. Al final, la conducta altruista resulta siendo la estrategia dominante del juego, ya que maximiza la utilidad de padres e hijos. Ver, Gintis (2000, pp. 34 y ss.); Kreps (2000).

³³ En un modelo de generaciones traslapadas, Barro (1974) propone la hipótesis de la solidaridad entre padres e hijos. La utilidad del hijo es un componente de la función de utilidad del padre, así que éste toma las precauciones necesarias para garantizar que su hijo tenga las reservas necesarias para pagar los impuestos que el día de mañana el Gobierno le exigirá a los contribuyentes, a fin de amortizar el principal y los intereses de la deuda pública emitida previamente. El padre, que se comporta como un agente racional, no se gasta el dinero adicional que obtiene como tenedor de bonos de deuda pública, sino que lo ahorra y lo transfiere a su hijo, para que pueda pagar los mayores impuestos futuros. El modelo de Barro ha sido criticado, entre otros, por Feldstein (1974, 1982), Buchanan (1976) y Tobin (1980). Barro (1976) responde a las críticas de Feldstein y de Buchanan.

³⁴ Ver, Haddad, Hoddinott y Alderman (1997); Haddad y Kanbur (1992).

rente al que se deriva del consenso o de la conducta altruista. En los modelos de negociación la diferencia de los gustos y las preferencias de los miembros del hogar, pone en evidencia las dificultades de la agregación en el proceso de construcción de una función de bienestar social³⁵. En las formalizaciones más sencillas se supone que los agentes que participan en la negociación son “simétricos”, en el sentido de que tienen el mismo poder. Igualmente, se supone que los miembros de la familia difieren en sus estrategias, pero tienen los mismos derechos (reglas de juego)³⁶ e igual capacidad de negociación. Las personas tienen libertad de expresión (*voice*) y de salida (*exit*), ya que siempre tienen la opción de opinar, o de retirarse, cuando consideren que el acuerdo propuesto no les conviene (Katz, 1997; Sen, 1990). El divorcio se presenta porque alguno, o ambos, deciden ejercer su opción de salir.

Los modelos “colectivos” buscan ser más generales que los cooperativos³⁷. Algunas de sus características son: i) suponen que hay una regla de distribución endógena al proceso de interacción de los miembros de la familia³⁸; ii) asume soluciones de equilibrio, que pueden ser Pareto óptimas; iii) trabaja con bienes públicos (bienes que son compartidos por los miembros de la familia) y privados (consumidos de forma individual); iv) asume el modelo unitario como un caso especial, en el que la familia actúa como un individuo.

Purkayastha (1998) propone un modelo “patriarcal”, en el que explicita el monopolio que ejerce el jefe de familia sobre los recursos del hogar. El patriarca se comporta como un rentista, que se aprovecha de la mujer y de los hijos. En la versión sencilla, se supone que hay dos miembros en el hogar: el esposo que

En las formalizaciones más sencillas se supone que los agentes que participan en la negociación son “simétricos”, en el sentido de que tienen el mismo poder

³⁵ La función 21 (p. 154) del anexo 4 formaliza algunas características del modelo de negociación.

³⁶ Sobre las características de las reglas de juego, ver, por ejemplo, Hodgson (1997).

³⁷ Ver, por ejemplo, Bourguignon y Martínez (1996); Browning, Bourguignon, Chiappori y Lechene (1994); Chiappori (1998).

³⁸ Hay dos tipos de distribución. La primera tiene que ver con la escogencia global entre bienes privados y públicos. Y la segunda con la distribución de los bienes privados entre los diferentes miembros de la familia.

gana un salario por fuera de la casa, y la esposa que permanece en el hogar realizando las tareas domésticas. Para producir los bienes domésticos, la mujer necesita insumos que se adquieren en el mercado. Y como el salario que gana el hombre es el único puente con el mercado, el esposo posee un poder monopólico que utiliza a su favor y en detrimento del bienestar de la mujer. Para que el modelo opere se requieren las condiciones siguientes: i) que la esposa no tenga acceso al mercado de trabajo; ii) que haya barreras a la salida del matrimonio como, por ejemplo, la condena moral del divorcio; iii) que el esposo se apropie de “rentas” de la esposa, aunque el bien producido en el hogar se consuma de manera conjunta; iv) que la mujer provea “servicios patriarcales” que únicamente mejoran el bienestar del esposo.

Estas distintas aproximaciones a la forma como las familias deciden, ponen en evidencia la complejidad de las interacciones entre las decisiones de los individuos y las del grupo. Si el conflicto se resuelve por la imposición, como sucede con los modelos patriarcales, se sacrifica la libertad de los miembros de la familia. Las soluciones negociadas son más democráticas y plurales, pero inevitablemente están sesgadas hacia el punto de vista de alguno de los padres. Y aunque sea claro que el ejercicio de la autoridad debe realizarse de tal manera que no interfiera con el desarrollo psicológico y emocional de los niños, es inevitable que se presenten tensiones y excesos. La presencia de crisis externas (covariantes) intensifica el conflicto y dificulta las soluciones negociadas.

En la literatura económica ha tenido acogida la propuesta de Knight de separar riesgo e incertidumbre

Las soluciones negociadas son más democráticas y plurales, pero inevitablemente están sesgadas hacia el punto de vista de alguno de los padres

La diferencia práctica entre las dos categorías, riesgo e incertidumbre, es que en la primera se conoce el rango de distribución de los resultados (bien sea mediante el cálculo a priori o a través de análisis estadísticos de los eventos anteriores), mientras que en el caso de la incertidumbre no es posible saber cuál es el rango de distribución de los resultados, ya que la situación es única (Knight, 1971, p. 233).

En la nota 20 (p. 17) mencionamos a Knight, entre los autores que se inclinan por analizar la elección en condiciones de incertidumbre. Reconoce, de antemano, que la racionalidad es

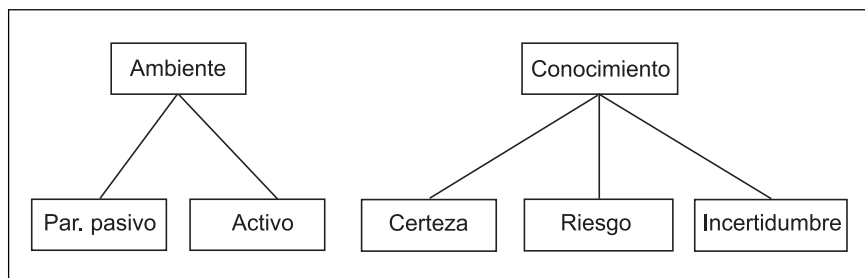
limitada, que los individuos son caprichosos e inconsistentes. Para Knight no existe la persona racional, maximizadora y que decide de manera consistente a lo largo del tiempo.

La figura 3 describe la relación entre ambientes alternativos y grados de conocimiento. La decisión está influenciada por la forma como se combinan entre sí. El ambiente puede ser paramétrico pasivo (par. pasiv) o activo, dependiendo de si permanece fijo o se va modificando. Los ambientes activos son más difíciles de predecir y regular, que los paramétricos pasivos. El tipo de ambiente incide tanto en la probabilidad de que se presente la amenaza (A), como en la vulnerabilidad (V) –ecuación 1 (p. 14)³⁹–. La objetividad posicional de Sen (1993 b) es más compatible con un ambiente activo, que con uno paramétrico pasivo. Pero, de todas maneras, dice Sen, existe la invarianza paramétrica propia de cada posición. Hay objetividad posicional si desde la misma posición, las personas perciben la realidad de manera similar. Y si, además, la percepción no se modifica cuando se cambia de posición, se avanza hacia la objetividad transposicional, que contribuye a la difusión de la creencia. La objetividad es diferente de la verdad. La verdad no está garantizada ni siquiera por la objetividad trans-posicional. Así que la creencia no es verdadera por el hecho de que sea universalmente aceptada.

La creencia no es verdadera por el hecho de que sea universalmente aceptada

Figura 3

Relación entre ambientes alternativos y grados de conocimiento



El esquema ha sido elaborado a partir de Elster (1983).

³⁹ En los modelos de negociación, el impacto del ambiente trata de ser captado mediante los “parámetros ambientales extraeconómicos” (PAE). Ver, ecuación 22 (p. 155), del anexo 4.

La racionalidad colectiva supera la subjetividad de la racionalidad individual

La distinción entre riesgo e incertidumbre remite a la diferenciación que hemos hecho previamente entre las nociones de probabilidad objetiva y subjetiva. Hay riesgo cuando se lanza un dado con la probabilidad de $1/6$, de que caiga en alguna de sus caras. El terremoto del eje cafetero corresponde, en el lenguaje de Knight y de Keynes, a un hecho incierto. Mientras que el riesgo puede predecirse dentro del rango permitido por la probabilidad, la incertidumbre no puede predecirse de ninguna manera. En este contexto, la predicción significa que, de antemano, se sabe que la probabilidad de que caiga el dos es $1/6$. Sobre esta probabilidad no hay duda. Pero, de todas maneras, habrá desconocimiento sobre si el número ganador será el dos o el tres. En condiciones de incertidumbre el desconocimiento es mayor, porque ni siquiera es posible saber cuál es la probabilidad de que salga el dos. A la luz de la ingeniería de desastres se trataría de transformar las situaciones de incertidumbre en situaciones de riesgo. Al pasar del desconocimiento total (incertidumbre), a un conocimiento probabilístico (riesgo) se logra un avance fundamental.

La objetivación del riesgo, tiene dos dimensiones. Una, la conversión de la incertidumbre en riesgo. Y, dos, la transformación de la percepción subjetiva en percepción objetiva. En la primera dimensión los aspectos técnicos juegan un papel determinante. Para conocer la probabilidad de ocurrencia de un terremoto, con unos márgenes de confiabilidad razonables, se necesita avanzar considerablemente en la técnica sismográfica. En la segunda dimensión, el elemento determinante no es la técnica sino la persuasión, mediante la cual se busca que la visión subjetiva del riesgo se adecue a una noción colectiva, intersubjetiva. Esta segunda dimensión es pertinente en el mundo del riesgo, y no tiene mucho sentido en un contexto de incertidumbre, ya que frente a la ignorancia total, la opinión individual y el juicio colectivo son igualmente irrelevantes.

La racionalidad colectiva supera la subjetividad de la racionalidad individual. Una vez que es asumido socialmente, el riesgo se objetiva y, entonces, las nociones de riesgo de la economía y de la ingeniería empiezan a tener puntos en común. Al aplicar la idea de racionalidad colectiva, en sentido estrecho, a la seguridad social destacamos dos aspectos. Primero, el riesgo in-

dividual se diluye. Y, segundo, la estabilidad del sistema de aseguramiento depende de que haya consistencia intertemporal.

1.2.4 *Hacia la racionalidad individual y colectiva en sentido amplio*

La racionalidad en sentido amplio (individual y colectiva) nos coloca en un terreno diferente al de la racionalidad en sentido estrecho. La preocupación ya no es por la consistencia, sino por los aspectos sustantivos inherentes a la solidaridad, la equidad, la justicia, etc. Las definiciones de envidia, equidad e imparcialidad de Varian, se inscriben en el marco de la racionalidad estrecha, porque el punto central de la argumentación es la búsqueda de la consistencia. Otros enfoques de la equidad, como el de Sen, o de la imparcialidad, como el de Rawls⁴⁰ llevan la discusión al campo de la racionalidad amplia. Mientras que la racionalidad estrecha trata de buscar la consistencia, en función de la completitud y la transitividad (nota 16, p. 13), la racionalidad amplia abre el espacio a la razonabilidad⁴¹. Lo razonable cabe en el mundo de la racionalidad amplia, pero no en el de la racionalidad estrecha. Para Varian la equidad es, simplemente, la ausencia de envidia generalizada. Para Sen la equidad tiene un alcance considerablemente mayor. La equidad se refiere a la igualdad de oportunidades y a la posibilidad de ex-

⁴⁰ Ver, Sen (1985, 1992, 1993, 1993 b, 1999); Rawls (1971, 1985, 1993).

⁴¹ “Más que definir lo razonable directamente, especifico dos de sus aspectos básicos como virtudes de las personas. Las personas son razonables en un aspecto básico cuando, por ejemplo, entre iguales, están dispuestas a proponer principios y normas como términos justos de cooperación y cumplir con ellos de buen grado, si se les asegura que las demás personas harán lo mismo. Consideran que esas normas son suficientemente razonables para que todos las acepten y, por tanto, justificables para ellos; y están dispuestos a debatir sobre los términos justos que propongan las demás personas” (Rawls, 1993, p. 67).
“... las personas son irrazonables en el mismo aspecto básico cuando planean comprometerse en esquemas de cooperación, pero no están dispuestas a buscar, ni siquiera a proponer, excepto como una simulación pública y necesaria, ningún principio general o normas para especificar los términos justos de la cooperación. En cambio, están dispuestos a quebrantar tales términos como convenga a sus intereses, cuando las circunstancias lo permitan” (Rawls, 1993, p. 68).

Lo razonable cabe en el mundo de la racionalidad amplia, pero no en el de la racionalidad estrecha

tender el espacio de las capacidades y realizaciones. Si el conjunto de capacidades se amplía, la libertad real crece. A diferencia de Varian, Sen no desconoce el conflicto entre equidad y eficiencia, sino que lo explicita⁴². El afán por la consistencia lleva a Varian a examinar la equidad en el marco de la racionalidad estrecha. Así que por tratar de darle prelación a la consistencia, Varian reduce los alcances de la equidad, hasta hacerla compatible con la eficiencia. Al tratar de comprender la tensión entre la eficiencia y la equidad desde la racionalidad amplia, como lo hace Sen, no hay más remedio que sacrificar la consistencia.

El aseguramiento obligatorio es un paso hacia la objetivación del riesgo

La equidad, tal y como la concibe Sen, se distancia de la eficiencia y de la lógica del mercado. Así que entre la racionalidad estrecha y la racionalidad amplia hay tres niveles que tienen importantes implicaciones en el campo de la seguridad social: el aseguramiento, la solidaridad y la equidad. Con respecto al mercado, el aseguramiento y la equidad, se colocan en los dos extremos. Mientras que el aseguramiento está más cerca del mercado y de la racionalidad estrecha, la equidad se distancia del mercado y se aproxima a la racionalidad amplia.

El aseguramiento obligatorio de tipo bismarckiano⁴³ se caracteriza porque los trabajadores constituyen un fondo de reserva que sirve para cubrir, en caso de necesidad, los gastos en salud, y para garantizar un ingreso mínimo cuando la persona no puede trabajar por alguna razón (accidente, enfermedad, etc.)⁴⁴. La contribución al fondo de reserva es obligatoria, porque *motu proprio* los trabajadores destinarían su ingreso a la satisfacción de otras necesidades que perciben como prioritarias. El aseguramiento obligatorio es un paso hacia la objetivación del riesgo. Busca ampliar el horizonte reducido de uvas amargas. La obligatoriedad tiene la ventaja de que rompe con la visión de corto plazo y fuerza a la familia a darle una importancia privilegiada al pago del aseguramiento. Mientras la persona esté empleada, debe responder por la contribución a la seguridad social. Una vez que existe la obligatoriedad, la dinámica bismarckiana

⁴² Ver, igualmente, Okun (1975), Osberg (1995), Van Parijs (1996).

⁴³ El nombre se debe a Otto von Bismarck (1815-1898).

⁴⁴ Sobre las características del modelo bismarckiano, ver Van Parijs (1994).

tiene la ventaja de que la ampliación de la cobertura es compatible con el interés individual, ya que el aumento de la cobertura permite reducir los costos. El aseguramiento bismarckiano no necesita un principio de solidaridad. La garantía estatal posibilita el proceso de objetivación. En materia de seguridad social, el Estado no sólo regula, vigila y sanciona sino que, en el campo de las pensiones, responde porque la capacidad adquisitiva del ahorro se mantenga a lo largo del tiempo. En el caso de las pensiones la organización institucional tiene que ser de tal naturaleza que garantice la conservación del poder de compra de la moneda. Las personas que depositan su dinero en el fondo de pensiones, deben tener la tranquilidad de que el sacrificio presente efectivamente se convierte en bienestar futuro. La organización del sistema pensional debe garantizarle a cada ahorrador que el día de mañana podrá consumir, por lo menos, los mismos bienes de los que se abstiene hoy.

La solidaridad implica dar un paso más allá del aseguramiento. El esquema Beveridgeano se ha propuesto como el prototipo del modelo solidario: las contribuciones no favorecen solamente al conjunto de las personas que aportan, sino también a quienes no lo hacen⁴⁵.

... en el modelo que llamo “beveridgeano” (*beveridgeén*), todos los titulares de ingresos primarios (del trabajo o del capital) renuncian, obligatoriamente, a una parte de sus ingresos para constituir un fondo que suministrará a todos los miembros de la sociedad un nivel mínimo de recursos, incluida la prima de seguro de salud, ya sea porque no son capaces de atender ese mínimo por sus propios medios (en razón, por ejemplo, de su edad, incapacidad, accidente, enfermedad) o por la imposibilidad de encontrar un empleo cuya remuneración le resulte suficiente (Van Parijs, 1994, p. 56).

Uno de los aspectos más interesantes del Informe Beveridge, y que es analizado de manera detallada por Hicks y Hicks (1943), es el traspaso de la responsabilidad de la atención social, desde

Las contribuciones no favorecen solamente al conjunto de las personas que aportan, sino también a quienes no lo hacen

⁴⁵ El calificativo de Beveridgeano se debe al economista inglés William Henry Beveridge (1879-1963), quien desde 1905 participó como investigador auxiliar en la Royal Commission on the Poor Laws. El Informe Beveridge, *Report on Social Insurance and Allied Services*, fue presentado en 1942.

La solidaridad no es sostenible sin la equidad

los gobiernos locales hacia el Gobierno central. El informe propone eliminar la Ley de Pobres, que descarga la responsabilidad de la asistencia social en los gobiernos locales. En la perspectiva de Beveridge, la seguridad social debe ser responsabilidad del Gobierno central. Hicks y Hicks comparten la orientación centralizadora del informe porque consideran que las autoridades nacionales tienen mejores instrumentos para cumplir con los principios solidarios beveridgeanos. La descentralización dispersa los recursos y le resta fuerza a la solidaridad⁴⁶. Piensan Hicks y Hicks que el Exchequer (el Ministerio de Hacienda) cometería un gravísimo error si al asumir como autoridad central la responsabilidad de la asistencia social, desaprovecha la oportunidad para mejorar la distribución del gasto entre localidades. Durante la vigencia de la Ley de Pobres, los gobiernos locales que disponen de un monto reducido de recursos, a duras penas podían ayudar a sus pobres. En cambio, las localidades más ricas, estaban en capacidad de atender mejor las necesidades de sus pobres. Este sistema, que reproducía las desigualdades entre localidades, obstaculizaba la extensión de la solidaridad. Hicks y Hicks proponen formas de redistribución, como los impuestos progresivos, que permitan financiar la seguridad social centralizada de manera viable. El artículo de Hicks y Hicks trata de explicitar una intuición fundamental: la solidaridad no es sostenible sin la equidad.

Aunque en condiciones ideales un sistema solidario pudiera alcanzar la universalidad, de todas formas se requiere de un principio más fuerte que el de la solidaridad, el de equidad, para que la universalidad se traduzca en mejores oportunidades para todos. Y, entonces, habría que pasar de un modelo como el propuesto por Beveridge, a uno de tipo *paineano*⁴⁷.

⁴⁶ La reflexión de Hicks y Hicks pone en evidencia la distribución de funciones entre los diversos niveles de la administración pública. Un tema que ha sido ampliamente discutido en el campo de las finanzas públicas. Por ejemplo, Musgrave (1959, 1969), Oates (1972). En el estudio de la Organización Mundial de la Salud (WHO 2000) se comentan varias implicaciones del Informe Beveridge.

⁴⁷ Ver, entre otros escritos, Paine (1776, 1796).

... en el modelo que llamo “paineano” (*painéen*), todos los titulares de ingresos renuncian, obligatoriamente, a una parte de ellos, para constituir un fondo que sirva para pagar incondicionalmente un ingreso uniforme a todos los miembros de la sociedad (Van Parijs, 1994, p. 56).

La equidad subsume la solidaridad, mientras que la solidaridad no implica la equidad. Las clases nobles son solidarias pero no equitativas. Motivados por la solidaridad, los miembros de la comunidad se preocupan porque la pensión le llegue al anciano. Pero en virtud de la equidad, la sociedad va más lejos y, entonces, se pregunta si con dicha pensión el anciano y su familia pueden vivir dignamente.

Los lazos de solidaridad suelen ser más intensos en sociedades con niveles incipientes de seguridad social como la colombiana

1.3 La organización de las familias y sus proyectos de bienestar

“*Famulus* quiere decir esclavo doméstico, y *familia* es el conjunto de los esclavos pertenecientes a un mismo hombre” (Engels)

Pese a los grandes cambios que ha sufrido a lo largo del tiempo, la familia sigue siendo la más influyente de las instituciones (Becker, 1973, 1974, 1981), allí se forjan los resultados de la sociedad (Rosenzweig y Stark, 1997).

Las familias “son conjuntos de personas entre las que median lazos cercanos de sangre, afinidad o adopción, independientemente de su cercanía física o geográfica y de su cercanía afectiva o emocional” (Wartenberg, 1991). Son grupos unidos por vínculos de parentesco, aunque vivan en hogares diferentes.

En la familia se combinan los recursos de los miembros (tiempo y bienes)⁴⁸, a fin de obtener el mayor bienestar posible. Y en situaciones difíciles, la familia actúa como un escudo que protege a sus miembros de las amenazas y peligros. Los lazos de solidaridad suelen ser más intensos en sociedades con niveles incipientes de seguridad social como la colombiana. Y, enton-

⁴⁸ La función 19 (p. 154) del anexo 4 muestra la combinación de los bienes y el tiempo de la familia.

ces, la unidad familiar aparece con más fuerza cuando alguno de sus miembros pasa por situaciones difíciles.

Ya hemos mostrado que el proceso de decisión en el interior de la familia es complejo. Los modelos unitarios, de negociación, o patriarcales, proponen caminos diferentes para llegar a una elección de la unidad familiar. Y, obviamente, la forma como se lleva a cabo la decisión en el interior de la familia tiene consecuencias en el desarrollo de la personalidad de los miembros, en la consolidación o el debilitamiento de los valores culturales, etc. Para simplificar, e independientemente de la forma como realiza la elección, decimos que la familia escoge entre “proyectos de bienestar” alternativos. La búsqueda de la utilidad (anexo 4, p. 152), es una forma, aunque restringida, de avanzar hacia el proyecto de bienestar.

El conflicto entre los planes individuales y el proyecto de la familia, es un reflejo de la tensión inevitable que se presenta entre la elección individual y la elección colectiva, tanto en el sentido de la racionalidad estrecha, como en el de la racionalidad amplia. En sentido estrecho, la forma como se realizan las decisiones en el seno de la familia no es consistente si la preferencia de alguno de los miembros no es tenida en cuenta. Y en sentido amplio, porque los valores y la noción de lo bueno que tiene uno de los miembros no es compartida por los demás. Las discrepancias pueden ser tan profundas que lleven a la ruptura, a la imposición o al sometimiento pasivo del más débil.

La información estadística disponible está basada en el hogar y no deja ver la familia extendida, que se caracteriza porque sus miembros, que tienen vínculos cercanos de parentesco, viven en hogares diferentes⁴⁹. Dada esta restricción, para aproximarse a las familias a través de los hogares, habitualmente se utilizan dos caminos: Por un lado, identificar el parentesco de los miembros del hogar y, por otro, precisar la etapa del ciclo de vida de la familia en la cual se encuentran.

El conflicto entre los planes individuales y el proyecto de la familia, es un reflejo de la tensión inevitable que se presenta entre la elección individual y la elección colectiva

⁴⁹ El DANE define el hogar como: “Una persona o grupo de personas, que pueden o no tener vínculos de consanguinidad, que ocupan la totalidad o parte de una vivienda, comparten las comidas y reconocen como autoridad a una sola persona (jefe del hogar)”.

1.3.1 Tipología de los hogares

Los hogares pueden tipificarse según el parentesco de sus miembros o según el ciclo de vida. Para la clasificación en función del parentesco hemos procedido en dos etapas. Primero, identificamos el “núcleo familiar primario” dentro del hogar y, posteriormente, especificamos las relaciones de parentesco de los miembros con el jefe.

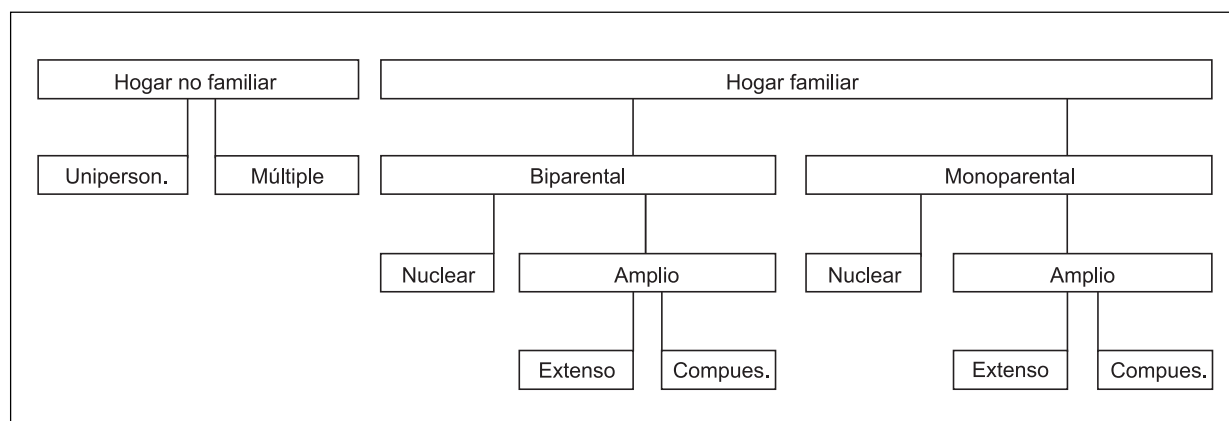
El “núcleo familiar primario” se define como la familia constituida exclusivamente de alguna de las siguientes formas: i) la pareja sin hijos, ii) la pareja con uno o más hijos que vive en el mismo hogar, iii) el padre o la madre con uno o más hijos solteros que vive en el mismo hogar. Se denomina primario porque incluye al jefe del hogar.

Según el parentesco de sus integrantes, los hogares pueden ser “no familiares” y “familiares”. Los hogares no familiares son aquellos con una o más personas, en los que no existe un núcleo familiar primario. Es decir, son hogares donde vive un jefe sin cónyuge ni hijos, pero con otros parientes (por ejemplo, un hermano) y no parientes (por ejemplo, un amigo). Los hogares no familiares, a su vez, pueden ser unipersonales o múltiples (cuadro 1). En Colombia el principal hogar no familiar es el unipersonal.

Los hogares familiares son aquellos integrados por personas relacionadas entre sí en un primer o segundo grado de consanguinidad

Cuadro 1

Clases de hogares familiares y no familiares



Los hogares familiares son aquellos integrados por personas relacionadas entre sí en un primer o segundo grado de con-

sanguinidad, adopción o matrimonio, incluyendo las uniones consensuales cuando son estables. En estos hogares se asume que existe un núcleo familiar primario. Los hogares familiares, a su vez, pueden clasificarse en función de la conformación del núcleo familiar primario y según las relaciones de consanguinidad de los miembros del hogar con el jefe (cuadros 1 y 2).

Cuadro 2

Diferentes clases de hogares familiares

• Hogares monoparentales o incompletos, y hogares biparentales o completos	Se definen por la presencia o ausencia del cónyuge del jefe del hogar.
• Hogares nucleares	Conformados por el núcleo familiar primario exclusivamente.
• Hogares extensos	Integrados por un núcleo familiar primario y por “otros parientes”.
• Hogares compuestos	Conformados por un núcleo familiar primario o extenso más “otros no parientes”.

Los hogares familiares, además, pueden clasificarse según la relación de consanguinidad con el núcleo familiar primario: ascendente, descendente o colateral.

La segunda clasificación se realiza en función de las etapas del ciclo de vida familiar, que son una forma de medir la edad de los núcleos familiares primarios. El ciclo vital influye en las necesidades, expectativas y posibilidades de las familias. Entre las distintas alternativas de clasificación del ciclo de vida de las familias hemos utilizado las definiciones que presentamos en el cuadro 3.

Cuadro 3

Etapas del ciclo de vida de las familias

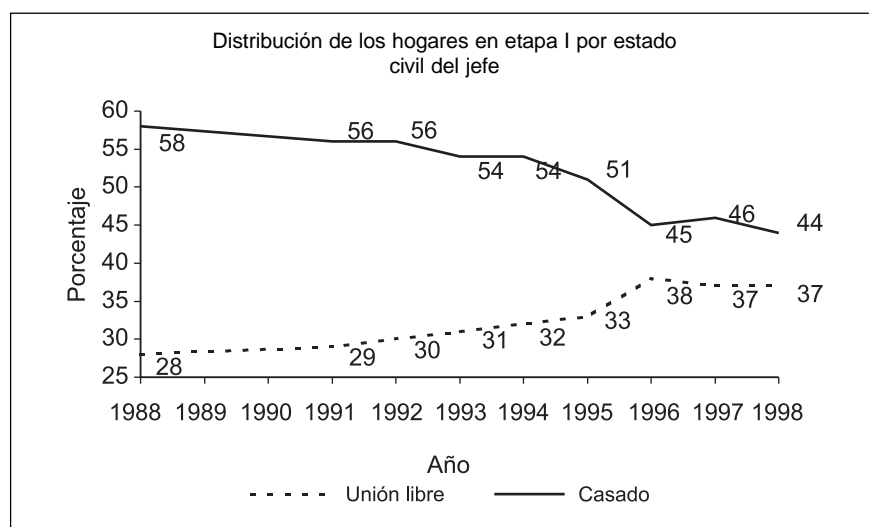
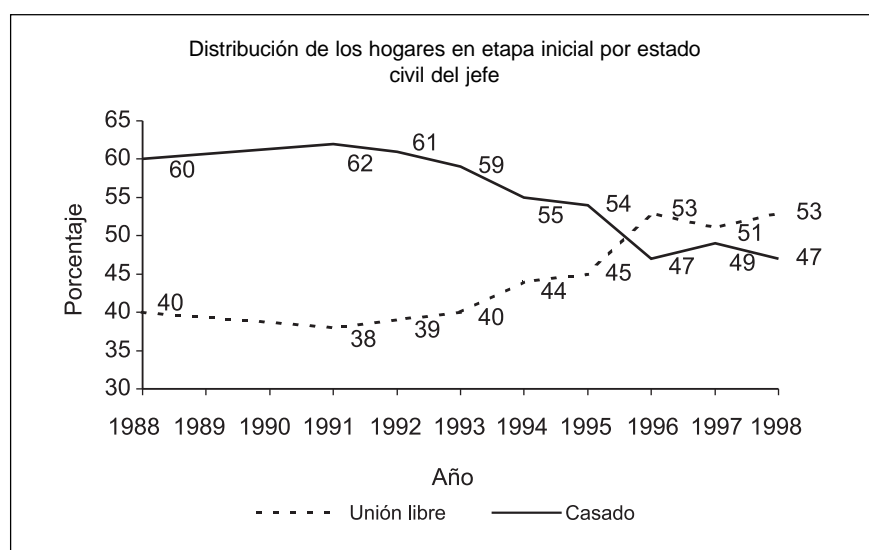
Etapa inicial	Parejas jóvenes, sin hijos, donde la mujer tiene menos de 35 años de edad.
Etapa I	Conocida como “etapa de constitución”. En esta etapa están los hogares donde el hijo mayor del jefe tiene menos de 12 años de edad.
Etapa II	Es la etapa intermedia. Cobija los hogares donde el hijo mayor del jefe tiene entre 12 y 18 años.
Etapa III	Se conoce como “etapa consolidada” y agrupa hogares donde el hijo mayor del jefe, que aún vive en el mismo hogar, tiene 19 años o más.
Etapa IV	Algunos acostumbran llamar a esta etapa con el nombre de “nido vacío”. Incluye las parejas adultas donde la cónyuge es mayor de 35 años, que no han tenido hijos, o cuyos hijos no viven en el mismo hogar.

1.3.2 La fundación de las familias

El matrimonio legal sigue siendo la forma preferida de fundación de nuevas familias. Sin embargo, cada vez cobran mayor importancia las uniones consensuales. Las figuras 4 y 5 muestran, desde distintos ángulos, que entre 1988 y 1998 ha aumentado el porcentaje de uniones libres.

Figura 4

Distribución de los hogares, según el tipo de unión, en las etapas inicial y I. Zona urbana. 1988-1998



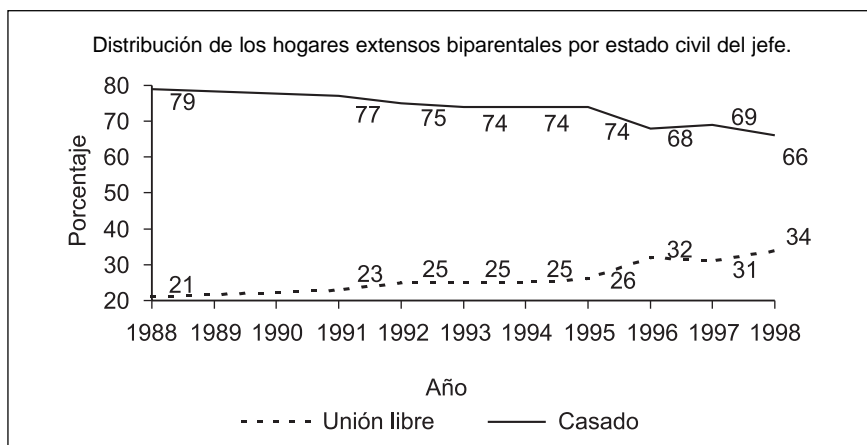
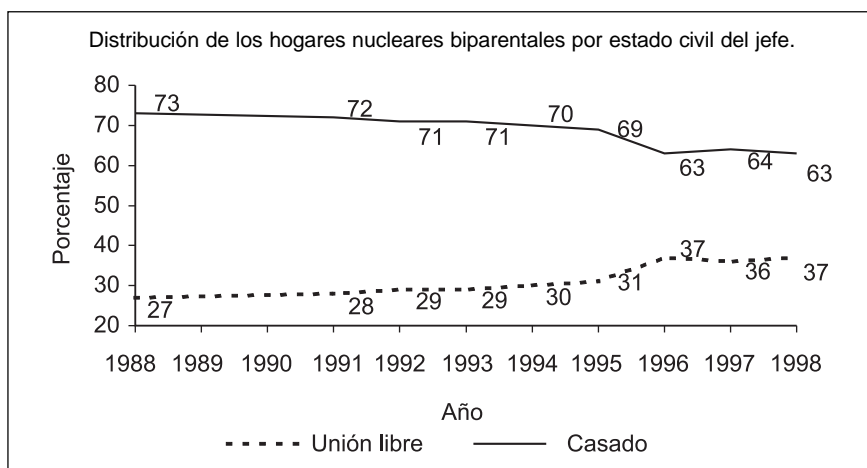
El matrimonio legal sigue siendo la forma preferida de fundación de nuevas familias

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

En este cambio han influido las disposiciones legales. Primero, la ley 54 de 1990, que reconoce la existencia de sociedad patrimonial en las uniones de hecho (unionen consensuales). Después, la Constitución de 1991, que acepta los vínculos naturales⁵⁰. Y, tercero, la ley 100 de 1993, que le otorga a la compañera del trabajador debidamente inscrita, el derecho a las mismas prestaciones que tendría la cónyuge. Es claro, entonces, que la regulación sobre familias de la década de los noventa no discrimina en contra de las uniones consensuales.

Figura 5

Distribución de los hogares nucleares biparentales y extensos biparentales, según el tipo de unión. Zona urbana. 1988-1998



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

⁵⁰ La Constitución del 91, además, tiene la virtud de no confundir la familia con la institución jurídica del matrimonio, como sucede en la mayoría de las legislaciones latinoamericanas.

El aumento del porcentaje de uniones libres no es exclusivo de Colombia. Esta tendencia también se observa en el resto de América Latina (Cepal, 1998). El juicio sobre las bondades o desventajas de este proceso no es sencillo porque involucra dimensiones muy diversas. Puede interpretarse, por ejemplo, como el reflejo de una sociedad más laica, que ya no sigue tan apegada a los principios tradicionales de la familia cristiana. Pero otras lecturas, desde perspectivas diferentes, son igualmente plausibles. Para nosotros la forma como se constituyen los hogares (legal o consensual) es importante, entre otras razones, porque influye en el nivel educativo. Los niños de los hogares de unión libre, obtienen menores logros educativos que los niños que viven en hogares constituidos legalmente.

El cuadro 4 muestra la distribución de los hogares por quintiles, según estado civil del jefe. Aunque en 1998 la unión consensual es más común en el quintil 1 que en el 3 y el 5, en todos los quintiles se observa que entre 1988 y 1998 hubo un aumento de la participación de las uniones libres y una disminución del peso relativo de las uniones legales (matrimonio).

Según el parentesco de sus miembros en Colombia, como en América Latina, predominan los hogares nucleares biparentales

Cuadro 4

Distribución de los hogares, según estado civil del jefe, quintiles 1, 3 y 5
Zona urbana. 1988-1998

	Quintil 1		Quintil 3		Quintil 5	
	1988	1998	1988	1998	1988	1998
Unión libre	13,9	18,6	10,1	15,8	3,2	7,0
Casado	30,6	19,4	36,9	30,1	33,5	27,0
Viudo	18,7	21,4	20,3	19,9	23,7	22,4
Separado / Divorciado	30,4	31,6	20,6	22,6	17,5	22,4
Soltero	6,5	9,0	12,1	11,5	22,1	21,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

El quintil 1 es el más pobre y el 5 el más rico.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

1.3.3 Las familias según parentesco

Según el parentesco de sus miembros en Colombia, como en América Latina, predominan los hogares nucleares biparentales. El cuadro 5 presenta la distribución nacional y el cuadro 6 la urbana. En el agregado nacional, el 48% de los hogares son nu-

cleares biparentales. Y a nivel urbano, el 50%. Le siguen en importancia, con el 34%, la familia extensa (monoparental y biparental).

Cuadro 5

Distribución de los hogares según parentesco y ciclo de vida familiar
Total nacional. 1997

Hogares según CICLO DE VIDA FAMILIAR								
Hogares según parentesco	Unipers.	Etapa inicial	Etapa I	Etapa II	Etapa III	Etapa IV	Bipar. extensa	Todos
Unipersonal	766.556	–	–	–	–	–	–	766.556
Nuclear biparental	–	204.300	1.979.096	1.104.791	881.101	402.874	–	4.572.162
Nuclear monoparental	–	–	256.528	257.836	486.107	–	–	1.000.471
Extensa biparental	–	35.920	514.779	294.680	780.188	158.991	–	1.784.558
Extensa monoparental	–	–	92.839	116.392	702.760	–	510.996	1.422.987
Todos	766.556	240.220	2.843.242	1.773.699	2.850.156	561.865	510.996	9.546.734
Estructura de distribución – Porcentaje fila								
Unipersonal	100,0							100,0
Nuclear biparental		4,0	43,0	24,0	19,0	9,0		100,0
Nuclear monoparental			26,0	26,0	49,0			100,0
Extensa biparental		2,0	29,0	17,0	44,0	9,0		100,0
Extensa monoparental			7,0	8,0	49,0		36,0	100,0
Todos	8,0	3,0	30,0	19,0	30,0	6,0	5,0	100,0
Estructura de distribución – Porcentaje columna								
Unipersonal	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		8,0
Nuclear biparental		85,0	70,0	62,0	31,0	72,0		48,0
Nuclear monoparental			9,0	15,0	17,0			10,0
Extensa biparental		15,0	18,0	17,0	27,0	28,0		19,0
Extensa monoparental			3,0	7,0	25,0		100,0	15,0
Todos	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

El cuadro 6 precisa algunas de las características del hogar nuclear biparental urbano. La jefatura masculina es predominante. El 58% de los jefes tiene una edad que oscila entre los 30 y los 50 años. Dos terceras partes se han casado legalmente y una tercera parte ha constituido uniones libres. Tienen el segundo mejor ingreso per cápita promedio después de los hogares unipersonales.

Cuadro 6
Perfil del hogar nuclear biparental
Zona urbana. 1997

Participación en el total de hogares	50%
Jefes entre los 30 y 49 años	58%
Del 100% de hogares con menores de 15 años % de hogares nuc. biparentales	54%
Tasa de jefatura femenina	2,5%
Unión libre	37%
Matrimonio legal	63%
Tamaño promedio (personas)	4
Media PEA hogar/Total personas hogar	42%
Ingreso perc. promedio 97 (miles COL\$)	213

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

El espacio ha sido ocupado por los hogares unipersonales e incompletos

A lo largo de los noventa, en la zona urbana, los hogares biparentales (nuclear y extenso) han ido perdiendo importancia. El espacio ha sido ocupado por los hogares unipersonales e incompletos. Un hogar biparental se rompe porque se presentan eventos como la viudez, el abandono, la separación y el divorcio.

El cuadro 7 muestra la distribución de los diferentes tipos de hogares en 1998, según el ingreso. En general, predominan las familias nucleares biparentales, seguidas de las amplias⁵¹ y, luego, de las monoparentales. Los hogares unipersonales son más frecuentes en los quintiles 5 y 4, que en los tres inferiores.

Cuadro 7
Distribución de los hogares por tipo según ingresos
Zona urbana. 1998

	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	Total
Unipersonal	3,2	2,6	3,2	9,0	13,7	6,3
Nuclear biparental	48,7	49,5	48,5	47,4	51,0	49,1
Nuclear monoparental	12,4	11,5	10,1	10,8	10,2	11,0
Amplia biparental	18,0	19,7	21,8	16,3	11,5	17,4
Amplia monoparental	17,7	16,7	16,4	16,5	13,6	16,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Amplia total	35,7	36,4	38,2	32,8	25,1	33,6
Monoparental total	30,1	28,2	26,5	27,3	23,8	27,2

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

⁵¹ La denominación “amplia” cobija a las familias extensas que tienen y no tienen “no parientes”. Los hogares con “no parientes” apenas representan el 2,5% del total de hogares.

En grandes urbes del mundo, como París, Berlín y New York, durante los últimos veinte años se observa un aumento en el peso de los hogares unipersonales

El hogar unipersonal tiene el mayor ingreso per cápita. Y de acuerdo con el perfil (cuadro 8), un 48% de los hogares unipersonales corresponde a personas mayores de 50 años. Los menores de 25 años apenas equivalen al 9%. Si durante la posguerra del siglo XX la familia nuclear biparental fue emblemática de “sociedades modernas”, el hogar unipersonal podría ser una nueva forma “típica” (aunque no mayoritaria) que responde a cambios culturales y cambios demográficos, como el aumento de la vejez. En grandes urbes del mundo, como París, Berlín y New York, durante los últimos veinte años se observa un aumento en el peso de los hogares unipersonales.

Cuadro 8

Perfil del hogar unipersonal
Zona urbana. 1997

Participación en el total de hogares	6%
Del 100% de unipersonales:	
Participación en quintiles 1 y 2	13%
Participación en quintiles 4 y 5	75%
Solteros	50%
Separados o divorciados	27%
Viudos	21%
Menores de 30 años	17%
Mayores de 50 años	48%
Hombres	52%
Mujeres mayores de 60 años	56%
Media PEA hogar/Total personas hogar	67%
Ingreso promedio 1997 (miles de COL\$)	427

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

El cuadro 9 conserva la misma lógica que el cuadro 7, pero deja por fuera los hogares unipersonales. De acuerdo con los resultados del cuadro 9, en los cuatro primeros quintiles, más o menos el 50% de los hogares son nuclear biparental. En el quintil 5 la proporción es de 59,1%.

Cuadro 9

Distribución de los hogares familiares por tipo según ingresos
Zona urbana. 1998

	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	Total
Nuclear biparental	50,3	50,8	50,1	52,1	59,1	52,4
Nuclear monoparental	12,8	11,8	10,4	11,9	11,8	11,7
Amplia biparental	18,6	20,2	22,5	17,9	13,3	18,6
Amplia monoparental	18,3	17,1	16,9	18,1	15,8	17,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Amplia total	36,9	37,4	39,5	36,0	29,1	35,9
Monoparental total	31,1	29,0	27,4	30,0	27,6	29,0

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

El cuadro 10 complementa la información anterior. La edad promedio del jefe del hogar y la desviación estándar aumentan con el ingreso. Entre los quintiles uno y cinco la diferencia de edades es de cinco años. Parte de este diferencial se explica porque el ingreso de los hogares cambia con el ciclo de vida. Los jóvenes, que apenas comienzan la vida laboral, obtienen un ingreso inferior al de las personas con más edad y experiencia. Esta explicación es parcial porque a medida que se avanza en la escala de los ingresos, las edades son menos homogéneas. Y ello sugiere que el impacto que tienen en el ingreso factores como la educación, se hace más evidente en los quintiles superiores. Dicho de otra manera, en el mercado laboral es más fácil compensar la falta de experiencia con educación, que la falta de educación con experiencia (edad).

Cuadro 10

Relación entre los ingresos per cápita del hogar y la edad promedio del jefe. Total nacional. 1997

Quintil	Edad	σE
Quintil 1	45,03	14,85
Quintil 2	45,13	14,90
Quintil 3	46,63	15,10
Quintil 4	48,56	15,34
Quintil 5	50,17	15,59

"Edad" es la edad promedio del jefe.

"s E" es la desviación estándar de la edad del jefe.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

Los jóvenes, que apenas comienzan la vida laboral, obtienen un ingreso inferior al de las personas con más edad y experiencia

1.3.4 Las familias según el ciclo de vida

El momento del ciclo de vida diferencia a las familias, porque con el paso del tiempo van cambiando las expectativas, el tamaño del hogar, la participación en el mercado laboral, el tipo de crisis, la demanda de servicios públicos, etc.

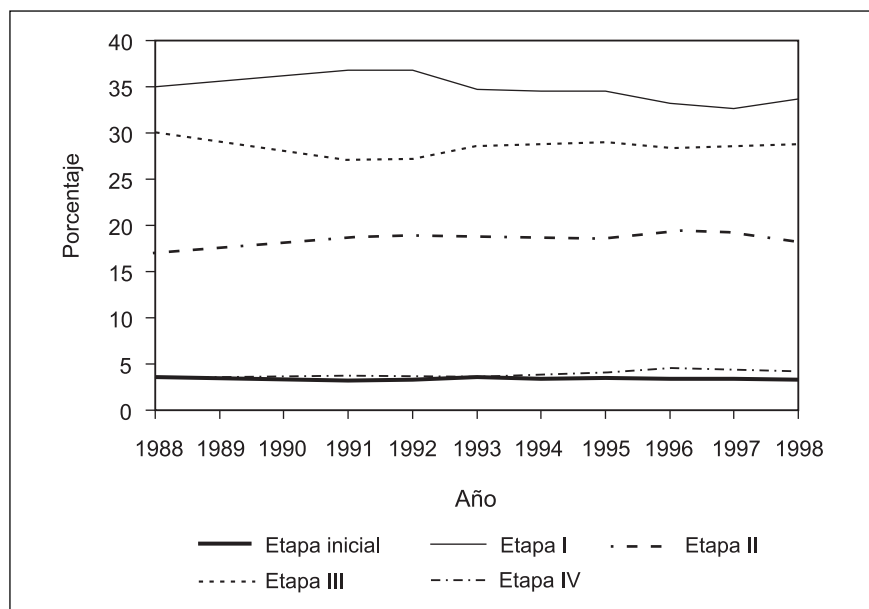
En Colombia, la mayor parte de las familias (60%) tiene hijos menores de 12 años, o mayores de 18, que viven en el mismo hogar. Estas edades corresponden a las etapas I y III del ciclo de vida (cuadro 3). El 46% de los hijos son menores de 12 años, el 31% mayores de 18 y el 24% son adolescentes entre los 12 y 18 años de edad. Esta distribución es semejante a la que presentan las familias de los otros países de América Latina (Arriagada, 1997).

Gracias a la figura 6 es posible observar lo que ha sucedido con la distribución de los hogares, según el ciclo de vida, entre 1988 y 1998. Las variaciones intertemporales son muy pequeñas y no parecen ser significativas. En cambio, la participación de las familias en las etapas del ciclo, sí cambia de manera notoria con el ingreso (cuadro 11). La etapa inicial representa una proporción muy pequeña en los quintiles inferiores, y ello su-

Figura 6

Distribución de los hogares por ciclo de vida
Zona urbana. 1988-1998

El momento del ciclo de vida diferencia a las familias



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

giere que las parejas tienen hijos muy rápidamente. En los hogares de ingresos altos es más frecuente que se presente el distanciamiento entre la unión y el nacimiento de los hijos. El 7,8% de los hogares del quintil cinco están en la etapa inicial, mientras que en el quintil uno el porcentaje es de 1%.

Cuadro 11

Distribución de los hogares por etapa de ciclo de vida según ingresos
Zona urbana. 1998

	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	Total
Etapa inicial	1,0	2,0	3,4	5,2	7,8	3,7
Etapa I	45,0	42,5	36,6	33,4	31,9	38,2
Etapa II	26,0	23,0	20,1	16,7	15,3	20,5
Etapa III	24,8	28,5	35,5	39,0	37,1	32,7
Etapa IV	3,2	4,0	4,5	5,7	7,8	4,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

Comparado con el quintil uno, el quintil cinco tiene un mayor porcentaje de hogares en la etapa III y un menor porcentaje en la etapa I. Estas diferencias reflejan variaciones en los niveles de fecundidad.

1.3.5 Tamaño de los hogares

Como parte del proceso de transición demográfica⁵², y especialmente de la transición de la fecundidad, el tamaño del hogar ha venido disminuyendo. La figura 7 muestra la tendencia desde 1972. En las zonas urbanas, el tamaño del hogar descen-

En los hogares de ingresos altos es más frecuente que se presente el distanciamiento entre la unión y el nacimiento de los hijos

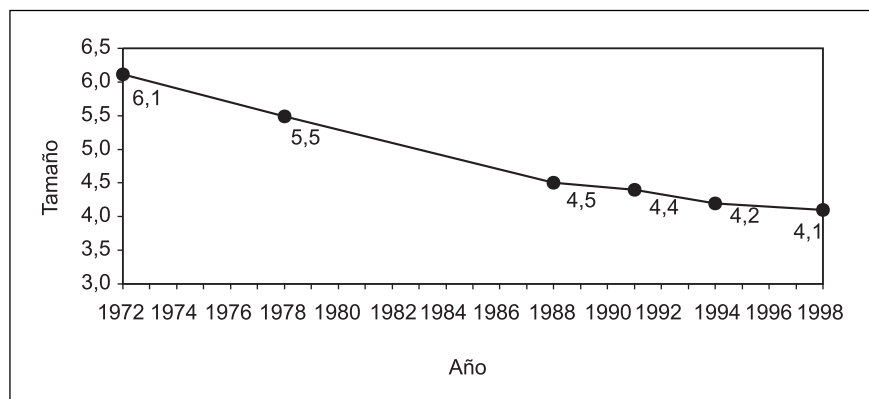
⁵² Siguiendo a Flórez (2000), la teoría de la transición demográfica asocia los cambios en las tasas de natalidad y mortalidad al proceso global de modernización. De esta forma, se distinguen cuatro fases de la transición demográfica, a saber: "a) Altas tasas de natalidad y mortalidad constantes y bajo crecimiento. b) Descenso en la tasa de mortalidad frente a una natalidad constante y una tasa de crecimiento alta (explosión demográfica). c) Descenso en la tasa de natalidad con una mortalidad también decreciente, que generan descensos en la tasa de crecimiento. d) Bajas tasas de natalidad y mortalidad constantes, y bajo crecimiento. Caracteriza a las sociedades modernas avanzadas".

Es probable que el descenso en el tamaño del hogar observado en la última década está más relacionado con transformaciones en la organización familiar que con el descenso en la fecundidad

dió en dos personas por hogar: pasó de 6,1 personas en 1972 a 4,1 en 1998. La caída fue más intensa en la década de los setenta y principios de los ochenta. En los noventa el proceso se desaceleró, y entre 1988 y 1998 el tamaño del hogar únicamente se redujo en 0,4 personas.

Figura 7

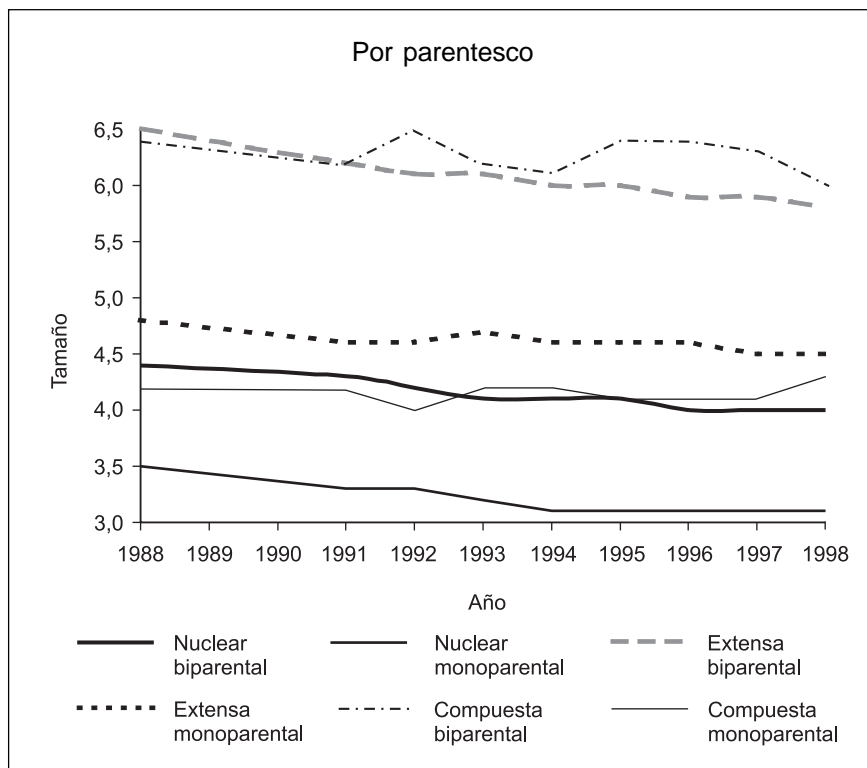
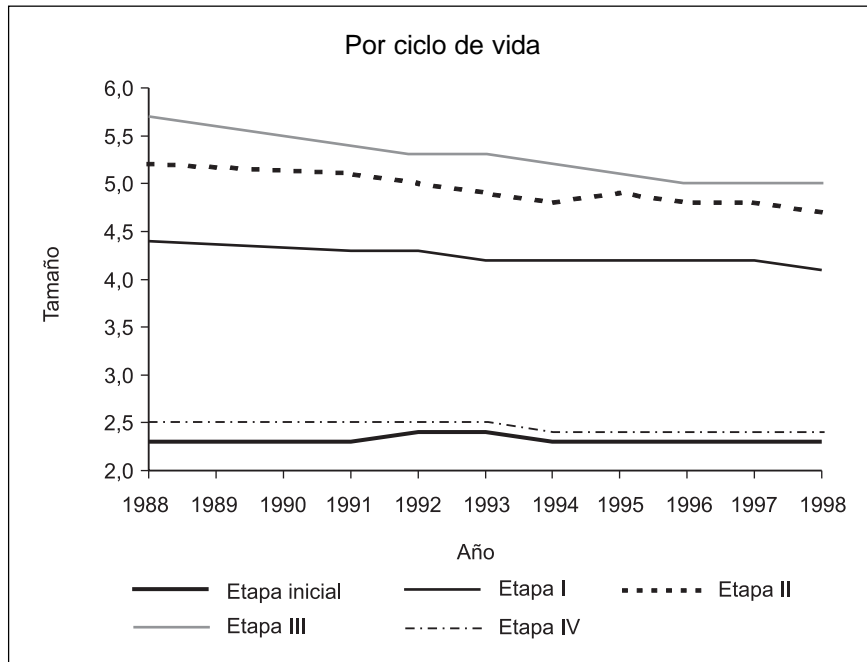
Tamaño promedio de los hogares
Zona urbana. 1972-1998



Fuente: 1972-1978: Flórez y Méndez, 1994. 1988-1998. Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

Es probable que el descenso en el tamaño del hogar observado en la última década está más relacionado con transformaciones en la organización familiar que con el descenso en la fecundidad. El aumento de los hogares unipersonales, que se refleja en una disminución del promedio de personas por hogar, ilustra bien la diferencia entre la organización familiar y la fecundidad, como factores determinantes del menor número de personas por hogar. La disminución del tamaño del hogar durante el período 1988-1998 no ha dependido ni de la etapa del ciclo, ni del tipo de hogar (figura 8). La pendiente negativa de la curva es un poco más acentuada en los hogares de la etapa III, lo que sugiere que estos hogares fueron especialmente afectados por las transformaciones de la fecundidad que se presentaron hace 20 años. En los hogares de la etapa I, que son familias más jóvenes, el descenso en el tamaño es menos pronunciado, debido a que son posteriores a la transición demográfica.

Figura 8
Tamaño del hogar
Zona urbana. 1988-1998



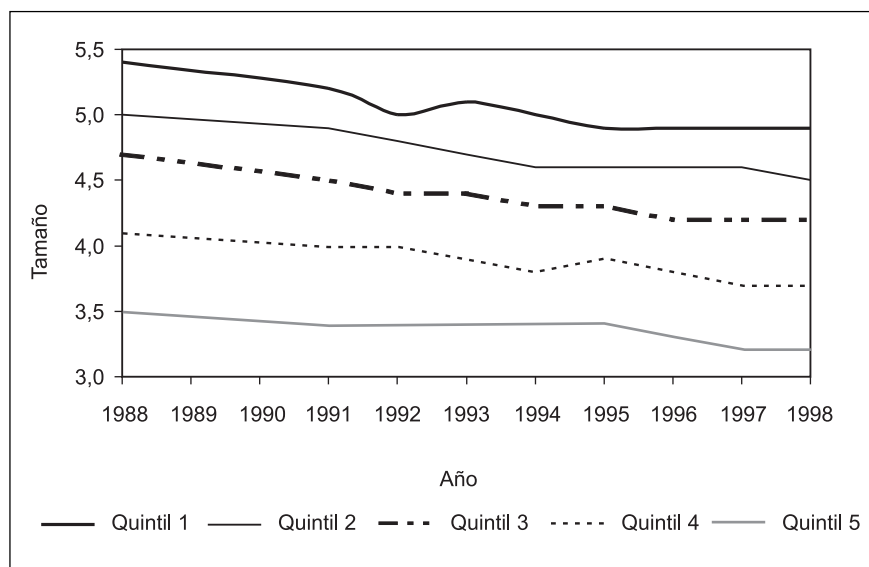
Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

Por ciclo de vida, los hogares de la etapa III son los que tienen el mayor tamaño: cinco personas por hogar. Por parentesco, los hogares amplios (extensos y compuestos) completos que acogen parientes o no parientes son los de mayor tamaño: 6 personas por hogar. Los hogares incompletos constituidos solamente por el núcleo familiar son los de menor tamaño: 3,1 personas por hogar. El tamaño del hogar guarda una relación inversa con el ingreso (figura 9 y cuadro 12).

Figura 9

Tamaño del hogar por quintil de ingreso per cápita
Zona urbana. 1988-1998

Los hogares incompletos constituidos solamente por el núcleo familiar son los de menor tamaño



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

La relación inversa entre tamaño del hogar y nivel de ingreso se mantiene aún controlando por etapa del ciclo de vida del hogar (cuadro 13), o por forma de organización según parentesco (cuadro 14).

Cuadro 12

Tamaño del hogar. Zona urbana 1998

Por etapa del ciclo de vida	
Etapa inicial	2,3
Etapa I	4,1
Etapa II	4,7
Etapa III	5,0
Etapa IV	2,4
Por tipo de familia	
Nuclear biparental	4,0
Nuclear monoparental	3,1
Extensa biparental	5,8
Extensa monoparental	4,5
Compuesta biparental	6,0
Compuesta monoparental	4,3
Por quintil de ingreso per cápita	
Quintil 1	4,9
Quintil 2	4,5
Quintil 3	4,2
Quintil 4	3,7
Quintil 5	3,2
Total	4,1

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

Cuadro 13Tamaño de los hogares por etapa del ciclo de vida según ingresos
Zona urbana. 1998

	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	Total
Etapa inicial	2,3	2,6	2,5	2,3	2,3	2,3
Etapa I	4,7	4,2	4,1	3,9	3,6	4,1
Etapa II	5,4	4,8	4,5	4,2	4,0	4,7
Etapa III	5,8	5,5	5,1	4,6	4,1	5,0
Etapa IV	3,0	2,6	2,5	2,3	2,2	2,4

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

Cuadro 14Tamaño de los hogares por tipo según ingresos
Zona urbana. 1998

	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	Total
Nuclear biparental	4,6	4,1	3,9	3,7	3,5	4,0
Nuclear monoparental	3,6	3,2	3,0	2,8	2,6	3,1
Extensa biparental	6,6	6,2	5,8	5,3	4,8	5,8
Extensa monoparental	5,4	4,9	4,5	4,0	3,5	4,5
Compuesta biparental	6,5	6,3	5,7	6,1	5,1	6,0
Compuesta monoparental	5,9	5,2	4,1	3,8	3,3	4,3
Total*	4,9	4,5	4,2	3,7	3,2	4,1

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

* Incluye hogares unipersonales.

Si la familia dispone de pocos activos (humanos y físicos), hay mayor probabilidad de que el daño sea irrecuperable

1.4 Las crisis de las familias

En la búsqueda de sus proyectos de bienestar, las familias conjugan diversos tipos de comportamiento. Al mismo tiempo que acumulan activos, humanos y físicos, tratan de protegerse de las crisis. Llamaremos “crisis” a una situación transitoria, durante la cual las familias se ven obligadas a modificar la asignación de sus recursos. La crisis se presenta cuando hay una pérdida inminente o cuando sobreviene un hecho fortuito. Desde nuestra perspectiva, la crisis es relevante porque obliga a la familia a modificar su estrategia de asignación de recursos y su consecuente patrón de acumulación. Podríamos considerar que la crisis termina cuando la familia logra reasignar sus recursos de una manera similar a como lo hacía antes de la crisis. O, si el daño es irrecuperable, la crisis concluye una vez que la familia aprende a convivir con la pérdida. La nueva situación se irá aceptando a medida que las expectativas se van modificando en función del principio de uvas amargas. Obsérvese que esta noción de crisis se mantiene dentro del marco de la percepción subjetiva. Es probable que un juicio objetivo, externo al hogar, concluya que la situación de la familia siempre ha sido crítica, y que la aceptación estoica de las diferentes pérdidas se realiza en medio de deprivaciones tan profundas, que no tiene mucho sentido afirmar que la crisis ha “terminado”.

Si la familia dispone de pocos activos (humanos y físicos), hay mayor probabilidad de que el daño sea irrecuperable. Y como el proceso de acumulación de activos es lento y frágil, una leve ruptura de esta dinámica “... puede generar efectos permanentes de importancia, configurando el fenómeno conocido en economía como histéresis” (Gill e Ilahi, 2000). Esta situación se presenta, por ejemplo, cuando el perceptor principal pierde el empleo. El adolescente que abandona los estudios para buscar trabajo, difícilmente regresa a la escuela (Misión Social, DNP, PNUD, 2000). La forma como la familia reasigna sus recursos a fin de responder a la crisis tiene efectos de corto y de largo plazo. En el corto plazo la crisis tiene una incidencia negativa en el proyecto de bienestar original. Y en el largo plazo, puede reducir la probabilidad de que los hijos mejoren el nivel educativo, la ocupación y el ingreso de sus padres. Holzmann y Jorgensen (1999) diferencian las crisis entre, por un lado, catas-

tróficas y no catastróficas⁵³ y, por otro lado, idiosincráticas y covariantes⁵⁴.

A continuación nos concentraremos en la distribución de las crisis observables en las Encuestas de Hogares y en la Encuesta de Calidad de Vida de 1997. Indagamos por las características de las familias más vulnerables frente a las crisis “observables”. El análisis incluye crisis de carácter idiosincrático, como la separación y el divorcio, la viudez, la “pérdida económica importante”, la “muerte reciente de un miembro del hogar”, la “enfermedad grave de un miembro del hogar”, la presencia de alguna persona con invalidez física o mental en el hogar, y la adicción al alcohol y las drogas. Algunas crisis, como el desempleo, que pueden ser de naturaleza covariante, también serán examinadas desde la perspectiva de las familias.

1.4.1 Una aproximación empírica al riesgo de las familias

La literatura reciente sobre política social habla en forma recurrente de “volatilidad”, “crisis”, “riesgo” y “riesgo social”⁵⁵. Estas categorías tienen una doble connotación: primero, son dinámicas y, segundo, a través de las expectativas ponen en evidencia la dimensión intertemporal. Uno de los objetivos de la política social es buscar la mayor objetivación posible del riesgo. El diseñador de política necesita saber cuáles son las variables que inciden en el riesgo, a fin de disminuir la probabilidad de daño de las personas, y evitar así que las externalidades ne-

⁵³ Las crisis catastróficas tienen baja frecuencia, pero generan daños severos en el ingreso. Son crisis catastróficas la vejez, la muerte de un miembro de la familia, los accidentes o enfermedades que causan discapacidad, y el desempleo permanente. Las crisis no catastróficas son aquellas de alta frecuencia pero con efectos que no son severos sobre el ingreso, como una enfermedad transitoria, la pérdida de una cosecha o el desempleo temporal.

⁵⁴ Las crisis idiosincráticas son focalizadas como, por ejemplo, una enfermedad no transmisible que afecta a un solo hogar. Las crisis covariantes son generalizadas como, por ejemplo, un aumento importante del desempleo, una sequía o una crisis financiera.

⁵⁵ Por ejemplo, BID (1998), Bula (1999), Chambers (1989), Giles (2000), Hausmann y Gavin (1996), Holzmann y Jorgensen (1999), Katzman (1999), Lampis (1998, 1999), Moser (1996), Stewart (1987).

La literatura reciente sobre política social habla en forma recurrente de “volatilidad”, “crisis”, “riesgo” y “riesgo social”

La encuesta permite saber si las familias han tenido que soportar alguna crisis, pero no proporciona la información necesaria para comparar el ingreso antes y después de la crisis

gativas reduzcan el crecimiento, y estimulen la inequidad y la transmisión intergeneracional de la pobreza.

Para enfrentar las situaciones adversas, las familias disponen de diversos tipos de activos (Moser, 1996), que dependiendo de las circunstancias pueden ser utilizados en mayor o menor medida (Katzman, 1999). A fin de examinar los determinantes de las crisis de las familias, comenzamos con unas definiciones básicas. El ahorro nominal (s) es igual al ingreso disponible (después de impuestos) menos el gasto corriente $Y - G$.

$$s = Y - G \quad (3)$$

El ahorro como porcentaje del ingreso (S),

$$S = \frac{(Y - G)}{Y} * 100 \quad (4)$$

Dado que en Colombia no se dispone de estadísticas panel que permitan observar lo que sucede con las variables relevantes de la familia a lo largo del tiempo, realizamos los ejercicios empíricos con el ingreso corriente de las familias en 1997, a partir de la Encuesta de Calidad de Vida (ECV). La encuesta permite saber si las familias han tenido que soportar alguna crisis, pero no proporciona la información necesaria para comparar el ingreso antes y después de la crisis. En vista de ello, hemos supuesto que antes de la crisis la familia tenía un ingreso equivalente al promedio de las familias “semejantes” que no reportan crisis. La semejanza está dada por el Índice de Condiciones de Vida (ICV), que es una medida de estándar de vida que permite ordenar cardinalmente los hogares⁵⁶. Los hogares se agruparon por deciles del ICV. En cada decil estimamos L_D , que es la mediana de S (igualdad 4, p. 54) de las familias que no presentan ninguno de los eventos críticos.

⁵⁶ Sobre las características del ICV, ver, por ejemplo, Acosta (1997); Cortés, Gamboa y González (1997); Sarmiento y González (1998); Gamboa, González y Cortés (2000); Sarmiento y Ramírez (1997, 1998); Sarmiento, Ramírez, Alonso y Acosta (1997); Sarmiento, Ramírez, Molina y Castaño (1996).

$$L_D = \text{mediana}_{j \in T} \{S_j\} \quad (5)$$

T es el conjunto de familias que no ha sufrido ninguno de los eventos críticos. Si para una familia j , $S_j < L_D$, la variable “peor situación relativa” (S_R) toma el valor de uno. En caso de que $S_j > L_D$, el valor es cero. En el 52,7% de los casos, $S_j < L_D$. La variable S_R , que toma dos valores $\{0, 1\}$, representa la probabilidad, o el riesgo, de estar en una peor situación relativa. El juicio sobre la situación relativa de la familia depende de lo que pase con el ingreso (identidades 4 y 5). Las variables explicativas del riesgo pueden incorporarse en un modelo logístico.

Decíamos, a propósito de la ecuación 1 (p. 14), que el riesgo (R) es una función positiva de la amenaza (A) y de la vulnerabilidad (V), así que $R = R(V, A)^{57}$. El riesgo es la probabilidad de estar en una peor situación relativa. La familia que ha sufrido alguna crisis tiene mayor probabilidad de estar en una peor situación relativa, que la familia que no ha sido golpeada por un evento crítico. Como variables explicativas, por el lado de las amenazas (A), hemos considerado los siguientes eventos: i) el desempleo del jefe del hogar; ii) la pérdida económica importante; iii) la enfermedad grave de algún miembro de familia que vive en el mismo hogar; iv) el abandono del hogar por parte de un menor de edad (menos de 18 años); v) la muerte reciente de alguno de los miembros de la familia⁵⁸.

Puesto que el riesgo aumenta con la vulnerabilidad (V), las familias que tienen activos (físicos y humanos) que las hacen menos vulnerables, reducen la probabilidad de estar en una peor situación relativa (S_R). Los “activos” a través de los cuales las familias tratan de reducir la vulnerabilidad son: i) el trabajo del hijo mayor de 12 años; ii) el trabajo del cónyuge; iii) la posesión de la vivienda por parte de alguno de los miembros de la familia; iv) el seguro de desempleo (cobro de cesantías); v) el seguro de salud con cobertura familiar (afiliación del jefe al sistema no subsidiado de seguridad social en salud); vi) la

El riesgo es la probabilidad de estar en una peor situación relativa

⁵⁷ Ver anexo 3, p. 151

⁵⁸ Si el evento ha ocurrido, la variable es igual a uno. En caso de que no haya ocurrido, el valor es cero.

El evento crítico de mayor peso es el desempleo del jefe del hogar

propiedad de vehículo particular⁵⁹. El cuadro 15 presenta los resultados de la estimación⁶⁰.

Cuadro 15

Determinantes del riesgo. Total nacional. 1997

Variable	β	σ
Amenaza		
Desempleo jefe	1,2891	0,00661
Pérdida económica	0,7070	0,00324
Enfermedad	0,3137	0,00246
Abandono hogar	0,2924	0,00924
Muerte	0,2916	0,00350
Vulnerabilidad		
Hijos trabajando	-0,5070	0,00109
Cónyuge trabajando	-0,3976	0,00179
Casa propia	-0,2974	0,00167
Cesantías	-0,1131	0,00262
Afiliación salud jefe	-0,0642	0,00173
Auto particular	0,0305	0,00228

β es el valor de cada coeficiente

σ es la desviación estándar

Todas las variables son significativas al 99,9%

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

Los signos, exceptuando el de la variable “auto particular”, corresponden a lo esperado. Las amenazas aumentan el riesgo y por ello los signos son positivos. Los “activos” tienen signo negativo porque cuando crecen, la vulnerabilidad baja y el riesgo disminuye.

El evento crítico de mayor peso es el desempleo del jefe del hogar. El segundo es la pérdida económica importante⁶¹. Les siguen en importancia, la presencia de un enfermo grave,

⁵⁹ Si se posee el activo, la variable es igual a uno. Si no se posee el valor es cero.

⁶⁰ Lampis (1998, 1999) examina la dinámica de las crisis de las familias a través de las historias de vida. Mediante el análisis factorial, el autor busca conglomerados que permitan caracterizar las “causas, eventos de vida, consecuencias y estrategias”. El estudio no sólo incluye variables relativas a crisis, sino también a “eventos positivos”. Lampis encontró cuatro conglomerados, cada uno de los cuales combina causas, eventos, consecuencias y estrategias: “económico”, “salud”, “desarrollo de capacidades”, “hogar”.

⁶¹ No hay colinealidad entre el desempleo del jefe y la pérdida económica importante. Se trata de dos fenómenos independientes.

el abandono del hogar por parte de un menor de 18 años y la muerte reciente de algún miembro.

En cuanto al segundo conjunto de variables, los factores de protección más poderosos son, en su orden, el trabajo de los hijos y del cónyuge del jefe del hogar⁶². Después de la movilización de mano de obra adicional, la tenencia de vivienda es un factor de protección relevante⁶³. Siguen en importancia las cesantías y la afiliación del jefe al sistema de seguridad social en salud. En Colombia, a diferencia de lo que sucede en otros países, los seguros no son el instrumento privilegiado de las familias para protegerse de las crisis. Las dos formas de seguro más significativas son las cesantías y la afiliación a la seguridad social. Las cesantías son la modalidad colombiana más cercana a un seguro de desempleo. En la actual coyuntura recesiva se observa un incremento en el retiro de las cesantías, porque con estos recursos las familias tratan de amortiguar, así sea de manera parcial, los golpes causados por la crisis.

Los resultados del cuadro 15 muestran: i) que el vínculo entre amenazas y vulnerabilidades no es unívoco, en el sentido de que a una amenaza no le corresponde una protección equivalente; ii) que la forma como se responde a las amenazas puede agudizar la trampa crítica; iii) que los sistemas de aseguramiento, individual y colectivo, son precarios.

1.4.2 Estructuras de consumo y desempleo

Cuando se presenta una crisis covariante como el desempleo, el ingreso de la familia disminuye y ello obliga a recomponer la estructura de los gastos. Al explicar los resultados del cuadro 15

⁶² En estudios de caso, Moser (1996) ha mostrado cómo, “dado que la mano de obra es el mayor activo de los pobres, cuando su ingreso real disminuye, con frecuencia los hogares pobres movilizan mano de obra adicional, principalmente mediante la incorporación de las mujeres al trabajo, y en los hogares más pobres incluso los niños”.

⁶³ Moser (1996) considera que la propiedad de la vivienda es importante porque: primero, “... puede proteger a las familias contra la pobreza aguda”; segundo, “... los propietarios usan su vivienda para instalar una empresa o la alquilan para obtener ingresos, venden parte de su terreno o, como último recurso, toda su propiedad”.

En Colombia, a diferencia de lo que sucede en otros países, los seguros no son el instrumento privilegiado de las familias para protegerse de las crisis

(p. 56), decíamos que el evento crítico de mayor relevancia es el desempleo. Ahora mostraremos la forma como el desempleo incide en el consumo de las familias. Los cambios en el consumo son una respuesta de corto plazo, ya que en el mediano y largo plazo se presentan transformaciones más radicales que, incluso, llevan a modificar la organización del núcleo familiar.

Para analizar los impactos que tiene el desempleo en la estructura del gasto de las familias, hemos trabajado con la Encuesta de Ingresos y Gastos del DANE (1994/1995), que cubre 13 ciudades⁶⁴. Realizamos dos tipos de ejercicio. El primero, descriptivo, compara la estructura del gasto de los hogares en los que no hay desempleados, con la de los hogares en los que por lo menos alguno de sus miembros está desocupado (cuadros 16, 17 y 18). El segundo ejercicio, que también diferencia los hogares en función del empleo, compara las elasticidades de la demanda de cada tipo de bien con respecto al gasto (cuadros 19, 20 y 21)⁶⁵. En ambos ejercicios hacemos la distinción entre los hogares de los quintiles uno (los más pobres) y cinco (los más ricos).

Los cambios en el consumo son una respuesta de corto plazo

Como decíamos en la sección anterior, lo ideal sería contar con estadísticas tipo panel, que permitan captar lo que sucede con el hogar en distintos momentos del tiempo⁶⁶. En vista de que esta información no existe, no queda más remedio que recurrir a comparaciones estáticas, con el supuesto de que el comportamiento de los hogares en los que alguna persona está desempleada, refleja de manera adecuada la conducta que seguiría el resto de los hogares, en el caso de que por lo menos uno de sus miembros perdiera el empleo.

⁶⁴ Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Manizales, Pasto, Pereira, Cúcuta, Montería, Neiva, Cartagena y Villavicencio.

⁶⁵ La metodología se explica en el anexo 5 (p. 155).

⁶⁶ A través de las historias de vida es posible conocer la historia de la familia. Para el caso colombiano, ver; Lampis (1998, 1999). Esta metodología, como todos los estudios de casos, tiene el inconveniente de que, desde el punto de vista estadístico, no es representativa del comportamiento del conjunto de la población.

Cuadro 16
Estructura del gasto
13 ciudades. 1994/1995

	Total	Desoc. Jefe hombre	Desoc. Jefe mujer	Ocup. Jefe hombre	Ocup. Jefe mujer	Ocup. Jefe	Desoc. Jefe
Alimentos	0,3633222	0,3884159	0,3704538	0,3677524	0,3633222	0,3677989	0,3366128
Educación	0,0349442	0,0350443	0,0317225	0,0347756	0,0349442	0,0356669	0,0306325
Esparcimiento	0,0423187	0,0396074	0,0322348	0,0453984	0,0423187	0,0435272	0,0351082
Financieros	0,0434303	0,0448357	0,0345224	0,0455930	0,0434303	0,0449247	0,0345145
Muebles	0,0646317	0,0580997	0,0607786	0,0656808	0,0646317	0,0650341	0,0622313
Misceláneos	0,0428222	0,0437609	0,0451362	0,0420189	0,0428222	0,0433845	0,0394673
Salud	0,0363013	0,0356212	0,0342893	0,0355371	0,0363013	0,0356662	0,0400907
Transporte	0,0754009	0,0775602	0,0686656	0,0770682	0,0754009	0,0765164	0,0687452
Vestuario	0,0727713	0,0759093	0,0732770	0,0744303	0,0727713	0,0752427	0,0580261
Vivienda	0,2240572	0,2011453	0,2489198	0,2117452	0,2240572	0,2122385	0,2945713
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000

"Desoc." significa que por lo menos una persona no está empleada.

"Ocup." quiere decir que en el hogar ninguno de sus miembros está desempleado.

Las dos últimas columnas informan sobre el empleo o el desempleo del jefe.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de la Encuesta de Ingresos y Gastos del DANE (1994/1995).

Las dos últimas columnas del cuadro 16 permiten comparar la estructura del gasto de los hogares con jefe empleado y de los hogares con jefe desempleado. La primera conclusión es inmediata: la estructura del gasto es diferente. La pérdida del empleo del perceptor principal obliga a disminuir los gastos y a recomponer la estructura de la canasta de consumo. Aunque los dos procesos son diferentes, están íntimamente relacionados. En teoría sería posible reducir todos los gastos en la misma proporción, de tal forma que no se modifique la estructura de consumo. En la realidad ello no sucede así, y es inevitable que haya sustituciones entre los diferentes bienes. El problema es que las sustituciones que debe hacer la familia, aun en contra de su voluntad, pueden tener efectos muy negativos en sus proyectos de bienestar. Por ejemplo, si el jefe pierde el trabajo es muy factible que la familia reduzca el consumo de alimentos de la semana⁶⁷, a fin de

El problema es que las sustituciones que debe hacer la familia, aun en contra de su voluntad, pueden tener efectos muy negativos en sus proyectos de bienestar

⁶⁷ A comienzos del año 2000, según la encuesta social que realiza Fedesarrollo, el 70% de los hogares enfrentó la crisis "... comprando productos más baratos o de menor calidad, aplazando gastos y disminuyendo el consumo de vestuario, vacaciones y recreación, y lo más grave de alimentos: 44,8% de los hogares de estrato bajo y 41,5% del estrato alto declararon haber reducido el consumo de alimentos".

En los hogares más pobres, el consumo de alimentos tiene un peso considerablemente mayor que en los hogares más ricos

garantizar el pago del arriendo al final del mes. En el mediano plazo, si el padre o la madre no consiguen trabajo, se toman medidas más radicales, como el trabajo infantil, o el abandono de la escuela del hijo adolescente. En ambos casos se busca compensar, por cualquier medio posible, el deterioro del ingreso del jefe.

Las otras columnas del cuadro 16 muestran la estructura del consumo, en función del desempleo de alguno de los miembros, y del sexo del jefe. Este ejercicio también se hace para los quintiles uno (cuadro 17) y cinco (cuadro 18). En general, los cambios en la estructura del gasto son menores cuando uno cualquiera de los miembros del hogar pierde el empleo, que cuando el jefe es el desocupado. Por otro lado, la diferencia entre las estructuras de consumo, dependiendo de si el jefe es hombre o mujer, sugiere que los comportamientos no son simétricos, pero la información disponible es insuficiente para formular hipótesis más precisas.

En los hogares más pobres (quintil uno), el consumo de alimentos tiene un peso considerablemente mayor (el doble) que en los hogares más ricos (quintil cinco). La diferencia entre el consumo de los pobres y el consumo de los ricos suele presentarse a través de las “curvas de Engel”. La participación en el

Cuadro 17

Estructura del gasto. Quintil 1
13 ciudades. 1994/1995

	Total	Desoc. Jefe hombre	Desoc. Jefe mujer	Ocup. Jefe hombre	Ocup. Jefe mujer
Alimentos	0,4491352	0,4440679	0,4246392	0,4571026	0,4294316
Educación	0,0316691	0,0310651	0,0324330	0,0309225	0,0340639
Esparcimiento	0,0238324	0,0262356	0,0213677	0,0254066	0,0185630
Financieros	0,0209795	0,0258452	0,0222922	0,0217243	0,0169969
Muebles	0,0608303	0,0559724	0,0561550	0,0612193	0,0617701
Misceláneos	0,0417120	0,0440902	0,0433136	0,0412087	0,0423239
Salud	0,0347593	0,0339709	0,0344179	0,0334708	0,0390545
Transporte	0,0604958	0,0711440	0,0605204	0,0612964	0,0547689
Vestuario	0,0607454	0,0625553	0,0601668	0,0623230	0,0553738
Vivienda	0,2158410	0,2050533	0,2446943	0,2053257	0,2476535
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000

"Desoc." significa que por lo menos una persona no está empleada.

"Ocup." quiere decir que en el hogar ninguno de sus miembros está desempleado.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de la Encuesta de Ingresos y Gastos del DANE (1994/1995).

Cuadro 18Estructura del gasto. Quintil 5
13 ciudades. 1994/1995

	Total	Desoc. Jefe hombre	Desoc. Jefe mujer	Ocup. Jefe hombre	Ocup. Jefe mujer
Alimentos	0,2178512	0,2401285	0,2375323	0,2186013	0,2123269
Educación	0,0427767	0,0477863	0,0363075	0,0443436	0,0378627
Esparcimiento	0,0686007	0,0800801	0,0799734	0,0724675	0,0551227
Financieros	0,0953865	0,1166956	0,0749885	0,1012300	0,0766038
Muebles	0,0693569	0,0606934	0,0660500	0,0695521	0,0697980
Misceláneos	0,0444260	0,0432399	0,0454856	0,0422882	0,0509783
Salud	0,0366355	0,0300372	0,0361698	0,0359638	0,0393545
Transporte	0,1115418	0,1084745	0,0998557	0,1175335	0,0942703
Vestuario	0,0750522	0,0934955	0,0812263	0,0760766	0,0697868
Vivienda	0,2383726	0,1793692	0,2424112	0,2219435	0,2938962
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000

"Desoc." significa que por lo menos una persona no está empleada.

"Ocup." quiere decir que en el hogar ninguno de sus miembros está desempleado.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de la Encuesta de Ingresos y Gastos del DANE (1994/1995).

gasto de los bienes necesarios, como los alimentos, es mayor en los hogares pobres que en los ricos. Con los bienes de lujo se presenta la situación inversa, ya que su participación en el gasto es mayor en los hogares ricos que en los pobres. Desde el punto de vista de la capacidad de aseguramiento de las familias, es interesante observar lo que sucede con los gastos financieros, que son un reflejo de la capacidad de ahorro de los hogares. La posibilidad de recurrir al autoaseguramiento crece con la propensión a ahorrar de los hogares. Mientras que en las familias del quintil alto, el 9% de los gastos son financieros (cuadro 18), en el quintil inferior, dicha participación apenas llega al 2% (cuadro 17). El poco margen de ahorro que tienen los pobres reduce la capacidad de autoaseguramiento⁶⁸.

1.4.3 Elasticidad de la demanda y desempleo

En los cuadros 19, 20 y 21 resumimos los resultados de la estimación del sistema de demanda Working y Leser. Los valores

El poco margen de ahorro que tienen los pobres reduce la capacidad de autoaseguramiento

⁶⁸ En el cuadro 25 (p. 70), hacemos un análisis más detallado de la estructura de los activos de los hogares.

Si la elasticidad es inferior a uno, el consumo del bien es inelástico

corresponden a la elasticidad de cada grupo de bienes con respecto al gasto (λ de la ecuación 32 - p. 158 - del anexo 5)⁶⁹. Ya sabemos, por el cuadro 15 (p. 56), que el desempleo es un evento crítico que tiene alta probabilidad de modificar el ingreso del hogar. Igualmente, sabemos que los cambios en el ingreso modifican el gasto y la estructura de consumo (cuadros 16, 17 y 18). Y, ahora, gracias a la elasticidad podemos conocer la intensidad del cambio. O, para decirlo de otra manera, la sensibilidad de la demanda del bien a la disminución del gasto del hogar que se presenta cuando alguno de los miembros pierde el empleo. La elasticidad mayor que uno significa que el consumo es muy sensible a lo que suceda con el gasto, así que los cambios en la demanda del bien son proporcionalmente mayores que las variaciones del gasto. Si la elasticidad es inferior a uno, el consumo del bien es inelástico, o sea que su variación es proporcionalmente menor que la del gasto.

Cuadro 19

Elasticidades de cada grupo de bienes con respecto al gasto
13 ciudades. 1994/1995

	Total	Desoc. Jefe hombre	Desoc. Jefe mujer	Ocup. Jefe hombre	Ocup. Jefe mujer	Ocup. Jefe	Desoc. Jefe
Alimentos	0,7555	0,8213	0,8485	0,7254	0,7931	0,7376	0,8431
Educación	1,3565	1,3342	1,1624	1,4098	1,2461	1,3589	1,3472
Esparcimiento	1,4775	1,5243	1,5394	1,4404	1,5586	1,4646	1,5656
Financieros	1,7900	1,8903	1,7228	1,7916	1,7671	1,7954	1,7851
Muebles	1,0290	0,9948	1,0050	1,0287	1,0286	1,0308	1,0186
Misceláneos	1,0237	0,9186	1,0589	1,0050	1,1064	1,0140	1,0720
Salud	0,9862	1,0031	0,9544	1,0099	0,9459	1,0117	0,8800
Transporte	1,3581	1,2183	1,3604	1,3652	1,3569	1,3484	1,4137
Vestuario	1,1637	1,2409	1,2785	1,1344	1,2142	1,1464	1,2702
Vivienda	0,9132	0,8287	0,8477	0,9529	0,8913	0,9390	0,8368

"Desoc." significa que por lo menos una persona no está empleada.

"Ocup." quiere decir que en el hogar ninguno de sus miembros está desempleado.

Las dos últimas columnas informan sobre el empleo o el desempleo del jefe.

La elasticidad es el valor λ de la ecuación 32 (p. 158), anexo 5.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de la Encuesta de Ingresos y Gastos del DANE (1994/1995).

⁶⁹ Tal y como se explica en el anexo 5 (p. 155), la elasticidad con respecto al gasto no es lo mismo que la elasticidad con respecto al ingreso. Sin embargo, dada la alta correlación que existe entre el gasto y el ingreso, es presumible que las variaciones de los gastos estén asociadas a cambios similares de los ingresos (actuales o esperados).

De acuerdo con la primera columna del cuadro 19, en su orden, los bienes con mayor elasticidad son: financieros, esparcimiento, transporte, educación y vestuario. Preocupa que la educación tenga una elasticidad tan alta, porque ello significa que el monto que los hogares le destinan está muy influenciado por los cambios que se presentan en el ingreso y el gasto de la familia⁷⁰. En condiciones ideales, la educación debería ser inelástica, porque así no dependería de los vaivenes coyunturales de los ingresos y los gastos de la familia. Lo más inquietante es que la elasticidad de la educación sea alta, tanto en los hogares pobres (1,36, cuadro 20), como en los ricos (1,386, cuadro 21). Está bien que la elasticidad sea alta en los hogares de ingresos elevados, porque quien desee pagar una educación cara y de elite puede hacerlo, pero lo que resulta inadmisibles es que en los hogares pobres los gastos en educación dependan de las fluctuaciones del ingreso.

Según las dos últimas columnas del cuadro 19, el desempleo reduce la elasticidad de la demanda de salud. Así que los hogares cuyo jefe está empleado tienen mayor propensión a demandar los servicios de salud (atención, drogas, etc.), que los hogares con jefe desempleado.

Los hogares cuyo jefe está empleado tienen mayor propensión a demandar los servicios de salud, que los hogares con jefe desempleado

Cuadro 20

Elasticidades de cada grupo de bienes con respecto al gasto
Quintil 1. 13 ciudades. 1994/1995

	Total	Desoc. Jefe hombre	Desoc. Jefe mujer	Ocup. Jefe hombre	Ocup. Jefe mujer
Alimentos	1,0464	1,0782	0,9499	1,0228	1,0807
Educación	1,3644	1,1313	1,3626	1,4932	1,2610
Esparcimiento	1,4557	1,4406	1,0782	1,4054	1,5883
Financieros	1,5305	1,4295	1,5975	1,4709	1,6472
Muebles	0,8885	0,8464	0,8632	0,9113	0,8653
Misceláneos	0,9027	0,7086	0,8603	0,8716	0,9913
Salud	0,8185	1,1451	0,9729	0,8632	0,7304
Transporte	1,2111	1,1753	1,4268	1,1631	1,2436
Vestuario	1,3116	1,4136	1,6447	1,2619	1,3451
Vivienda	0,6806	0,5938	0,7735	0,7213	0,6822

"Desoc." significa que por lo menos una persona no está empleada.

"Ocup." quiere decir que en el hogar ninguno de sus miembros está desempleado.

La elasticidad es el valor λ de la ecuación 32 (p. 158), anexo 5.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de la Encuesta de Ingresos y Gastos del DANE (1994/1995).

⁷⁰ Este aspecto es analizado con más detalle en González, Mina y Rodríguez (2000).

Cuadro 21Elasticidades de cada grupo de bienes con respecto al gasto
Quintil 5. 13 ciudades. 1994/1995

	Total	Desoc. Jefe hombre	Desoc. Jefe mujer	Ocup. Jefe hombre	Ocup. Jefe mujer
Alimentos	0,6962	0,7087	0,6210	0,6477	0,7678
Educación	1,3869	1,0249	0,9356	1,4120	1,3407
Esparcimiento	1,1978	1,0073	1,1465	1,1247	1,3844
Financieros	1,5248	1,6746	1,9996	1,4689	1,6263
Muebles	0,9405	1,0050	1,1537	0,9196	0,9781
Misceláneos	1,0329	0,7685	0,9730	1,0650	1,0938
Salud	1,0209	1,1595	0,8510	1,0481	0,9992
Transporte	1,3471	1,1841	1,3917	1,3066	1,4463
Vestuario	1,0160	0,9394	1,4001	0,9759	1,0903
Vivienda	0,7818	0,8890	0,7135	0,8609	0,7130

"Desoc." significa que por lo menos una persona no está empleada.

"Ocup." quiere decir que en el hogar ninguno de sus miembros está desempleado.

La elasticidad es el valor λ de la ecuación 32 (p. 158), anexo 5.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de la Encuesta de Ingresos y Gastos del DANE (1994/1995).

1.4.4 Estructura de consumo y posesión de la vivienda

Existe una relación estrecha entre la posesión de activos y la vulnerabilidad, o la capacidad de respuesta de los hogares frente a choques externos (Moser, 1996)⁷¹. Los activos de la familia han sido menos estudiados que el ingreso. El tema es complejo por razones ligadas a la naturaleza del activo, su grado de liquidez, la elasticidad de sustitución, el nivel de información, etc.

La naturaleza del activo no siempre puede precisarse con facilidad. Podríamos ponernos de acuerdo fácilmente en que si una bicicleta se usa para actividades de mensajería es un activo, mientras que si se usa para salir los domingos a pasear en la ciclovía no es un activo. Este ejercicio de diferenciación es posible cuando se dispone de los datos necesarios para hacerlo. Normalmente, por lo menos en las Encuestas de Ingresos y Gastos, esta información no existe. En la encuesta se le pregunta al hogar si tiene bicicleta pero no para qué la usa. Y aun si se contara con todos los datos, la determinación de la naturaleza del activo sigue siendo problemática⁷².

La naturaleza del activo no siempre puede precisarse con facilidad

⁷¹ Ver, igualmente, Attanasio y Székely (1999); Leibovich y Núñez (1999).

⁷² En el capítulo 17 de la *Teoría general*, Keynes (1936) inició una polémica que todavía se mantiene. Keynes muestra que el dinero es un activo

Las Encuestas de Ingresos y Gastos (1984/1985, 1994/1995) y la Encuesta de Calidad de Vida (1997) no valoran los activos físicos, financieros y monetarios como *stock*, sino como flujo. Así que los estudios de corte transversal únicamente permiten captar el impacto del evento sobre los flujos mensuales⁷³. En las dos encuestas mencionadas, se puede diferenciar el gasto corriente (alimentos, transporte, etc.), del gasto destinado a una apropiación del activo (pago mensual de la vivienda, cuotas del carro, etc.).

Además de la caracterización del activo, la otra discusión relevante tiene que ver con la distinción entre flujos y *stock*. El pago mensual de la cuota de vivienda es un flujo que va permitiendo la apropiación de un *stock*. Es claro, entonces, que este gasto mensual no es comparable al que se destina a la compra de mercado. El flujo mensual, que da una idea de la forma como se van recomponiendo los activos anteriores, explicita la dimensión intertemporal del consumo. Parte de la demanda presente está condicionada por la demanda pasada⁷⁴.

Al describir los resultados presentados en el cuadro 15 (p. 56), decíamos que la posesión de un activo físico, como la vivienda, reduce la vulnerabilidad. En 1994, la probabilidad de tener vivienda propia era de 53% para los hogares del quintil uno y de 75% para los del quintil cinco. Los deciles medio y superiores suelen adquirir la vivienda a crédito. Esta alternativa es muy difícil para los hogares de bajos recursos (cuadros 17 y 18, pp. 60 y 61). La minoría de los pobres que tienen vivienda la han adquirido a crédito. Puesto que en comparación con los ricos, los pobres tiene poco acceso al crédito, el sistema financiero

*Parte de la
demanda presente
está condicionada
por la demanda
pasada*

radicalmente diferente de los activos físicos y, por tanto, no es fácilmente sustituible. El dinero es diferente porque su liquidez es muy alta, mientras que su rentabilidad es cero o cercana a cero.

⁷³ Tal y como lo hicimos atrás (cuadros 16-21, pp. 59-64), gracias a los ejercicios de estática es posible estimar de qué manera un hecho crítico, como el desempleo, modifica la estructura del gasto mensual.

⁷⁴ Las funciones de demanda convencionales suponen selección discreta: la persona escoge entre tener o no tener el bien (ver anexo 5, p. 155). A partir de las preguntas que se le hacen a los hogares en la Encuesta de Ingresos y Gastos únicamente se tiene conocimiento de los activos adquiridos (total o parcialmente) durante el corto período en el que se realiza la encuesta. Por tanto, no es posible saber cuántas unidades del activo posee el hogar.

contribuye a la reproducción de las desigualdades originarias (Piketty, 1994, p. 775)⁷⁵. Entre los hogares que en 1994 tenían crédito hipotecario, el 3% pertenecía al quintil uno y el 76% al quintil cinco. Este sesgo también se observa a través del gasto promedio. En 1994, el 20% de los hogares más pobres destinó al crédito de vivienda \$ 260, promedio mensual⁷⁶. La cifra correspondiente a los más ricos fue de \$ 57.300, que es 217 veces superior al crédito que pagan los pobres.

En el cuadro 22 se presenta la distribución de los hogares según tipo de ocupación. Hay dos diferencias notorias entre los deciles inferiores y los superiores. La primera es que el porcentaje de las personas que viven en arriendo es mayor en los deciles inferiores. La segunda, que reafirma lo dicho a propósito del crédito, es que los hogares de los deciles medio y superior son los que tienen acceso a las deudas hipotecarias.

Cuadro 22

Distribución de los hogares por condiciones de ocupación de la vivienda
13 ciudades. 1994/1995

Decil	Porcentaje					
	Arrend.	Propiet.	Pr. pagan.	Hecho	Usufruc.	VI. vivien.
Decil 1	31,20	51,57	2,37	2,07	12,78	3.395.695
Decil 2	36,82	48,69	3,55	1,08	9,86	4.644.787
Decil 3	38,09	47,81	5,26	1,41	7,42	5.778.668
Decil 4	35,29	52,61	5,40	0,40	6,30	6.896.476
Decil 5	35,31	49,10	7,54	0,39	7,66	9.401.066
Decil 6	33,61	49,79	8,56	0,26	7,78	11.172.225
Decil 7	37,06	47,05	10,01	0,24	5,64	12.593.187
Decil 8	27,19	52,70	15,68	0,14	4,29	15.592.480
Decil 9	25,26	48,99	21,86	0,10	3,79	24.474.233
Decil 10	18,73	51,74	27,10	0,67	1,76	43.188.227
Total	31,85	50,01	10,74	0,67	6,73	15.218.068

"Arrend." arrendatario. "Propiet." propietario. "Pr. pagan." propietario que está pagando la vivienda. "Hecho" ocupante de hecho. "Usufruc." usufructuante. Estos porcentajes suman 100%. "VI. vivien." valor promedio asignado a la vivienda, pesos corrientes.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de la Encuesta de Ingresos y Gastos del DANE (1994/1995).

⁷⁵ Incluso Nozick (1974), un autor liberal radical de tradición lockiana, rechaza la injusticia de las "adquisiciones iniciales". Además, del principio de la "justa adquisición inicial", Nozick postula otros dos principios: el de la "justa transferencia" y el de la "rectificación de las injusticias pasadas". Sobre las implicaciones de estos tres principios, ver Buchanan A. (1985, pp. 66 y ss.).

⁷⁶ El promedio incluye los hogares con cero gasto.

En el cuadro también se aprecia el valor promedio asignado a la vivienda en 1994. Para los hogares del decil inferior este monto equivale al 22% del promedio nacional. La posesión de vivienda tiene una notable incidencia en la distribución de los activos. El Gini calculado a partir del valor que asignan a la vivienda quienes declaran poseerla es de 0,59. Pero cuando se incluye en la estimación a todos los hogares, independientemente de que posean o no una vivienda, el valor del Gini aumenta a 0,75.

La adquisición de bienes durables presenta un gran dinamismo en el período considerado (84-94)⁷⁷. El conjunto de los hogares aumentó su gasto mensual en estos bienes en un 57%. Parte de este incremento tuvo que ver con el proceso de apertura comercial adoptado desde comienzos de 1991. La encuesta 1994 se aplicó en el momento en que el *boom* del consumo llegaba a su punto más alto. La revaluación del peso estimuló las importaciones y el consumo. Entre el 84 y el 94, los hogares que tenían vivienda en el 94 aumentaron su consumo de bienes durables en un 101%. En el caso de los hogares que no poseían vivienda, el aumento fue de 46%.

El cuadro 23 incluye el gasto que los hogares destinan a la adquisición de activos. Entre 1984 y 1994 se observa un aumento notable de la desigualdad, medida como la relación entre el valor de los activos de los quintiles cinco y uno (Q1/Q5). Entre los hogares que no tienen vivienda, la relación pasa de 37 a 71,1. Es decir, mientras que en 1984 el gasto que los hogares ricos destinaban a la compra de activos era 37 veces superior al de los pobres, en 1994 fue de 71,1 veces. Y en el grupo de los que tienen vivienda la relación pasó de 30,8 a 61,2. Si consideramos el gasto total, activos incluidos, de los hogares que carecen de vivienda, en el período 1984-1994 la relación entre los gastos de los quintiles cinco y uno pasó de 7,3 a 8,5. En el grupo de los hogares con vivienda la relación aumentó de 7,4 a 9,2. A partir de los resultados anteriores es claro que la desigualdad mirada desde el lado de los activos es considerablemente mayor que cuando se la considera desde la perspectiva del gasto global.

La desigualdad mirada desde el lado de los activos es considerablemente mayor que cuando se la considera desde la perspectiva del gasto global

⁷⁷ La información utilizada en esta sección ha sido tomada de las dos Encuestas de Ingresos y Gastos (1984/1985, 1994/1995).

Cuadro 23

Distribución del gasto mensual destinado a la adquisición de activos
13 ciudades. 1984/1985 y 1994/1995

	1984/1985			1994/1995		
	G. prom. 20% + Pobre	G. prom. 20% + Rico	Rico/pobre	G. prom. 20% + Pobre	G. prom. 20% + Rico	Rico/pobre
No tienen vivienda propia						
Muebles, accesorios, aparatos domésticos	4.123	44.555	10,8	5.313	70.850	13,3
Artículos de joyería	385	8.043	20,9	388	16.246	41,9
Seguros	1.800	20.954	11,6	10	8.677	842,4
Equipo de transporte personal	137	67.662	494,3	155	126.701	819,0
Mantenimiento y amortización de la vivienda	328	26.231	80,0	697	3.539	5,1
Valor aporte pensiones	0	0	0,0	14	1.188	83,9
Bienes raíces diferentes a vivienda	0	0	0,0	53	24.222	460,5
Compra vivienda	32	77.653	2.421,2	52	25.030	483,2
Compra de valores, títulos, acciones, etc.	37	28.647	773,4	49	109.888	2.240,3
Dineros dados en préstamos a otras personas	0	0	0,0	145	30.010	207,5
Dinero ahorrado en el mes pasado	1.620	39.110	24,1	1.113	151.366	136,0
Resto de artículos	215.697	1.325.732	6,1	262.693	1.730.329	6,6
Total activos	8.463	312.854	37,0	7.988	567.717	71,1
Total gasto (activos y no activos)	224.159	1.638.586	7,3	270.681	2.298.045	8,5
Tienen vivienda propia						
Muebles, accesorios, aparatos domésticos	5.457	46.646	8,5	4.521	56.988	12,6
Artículos de joyería	499	10.755	21,5	607	10.150	16,7
Seguros	2.161	23.833	11,0	12	14.260	1.229,3
Equipo de transporte personal	696	98.676	141,8	205	232.957	1.136,1
Mantenimiento y amortización de la vivienda	3.280	78.303	23,9	5.122	185.495	36,2
Valor aporte pensiones	0	0	0,0	6	735	117,6
Valor mes de pensiones	0	0	0,0	0	0	0,0
Bienes raíces diferentes a vivienda	0	0	0,0	22	20.190	936,9
Compra vivienda	108	64.925	0,0			
Compra de valores, títulos, acciones, etc.	56	38.969	701,4	46	69.359	1.507,8
Dineros dados en préstamos a otras personas	0	0		238	35.715	149,9
Dinero ahorrado en el mes pasado	1.472	60.244	40,9	3.232	110.525	34,2
Valoración de la vivienda				4.020.241	33.831.230	6,8
Resto de artículos	285.122	1.779.643	6,2	308.633	2.100.651	6,8
Total activos (sin valor vivienda)	13.728	422.351	30,8	14.401	880.914	61,2
Total gasto (activos y no activos)	308.184.0	2.268.628	7,4	323.034	2.981.565	9,2

"G. prom." gasto promedio. "Rico/pobre" relación entre el gasto promedio del 20% más rico y el gasto promedio del 20% más pobre.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de las Encuestas de Ingresos y Gastos del DANE (1984/1985 y 1994/1995).

Para las personas de menores ingresos, los bienes durables más importantes son: muebles de sala, la nevera, el televisor de color y la licuadora (cuadro 24). En la década analizada (1984-1994), en el grupo de los hogares pobres que declaran que la vivienda no es propia, la participación de los bienes durables en el gasto dedicado a la adquisición de activos pasó de 49% a

Cuadro 24

Distribución porcentual del gasto mensual destinado a la adquisición de activos
13 ciudades. 1984/1985 y 1994/1995

	1984/1985		1994/1995	
	20% + Pobre	20% + Rico	20% + Pobre	20% + Rico
No tienen vivienda propia				
Muebles, accesorios, aparatos domésticos	48,7	14,2	66,5	12,5
Artículos de joyería	4,6	2,6	4,9	2,9
Seguros	21,3	6,7	0,1	1,5
Equipo de transporte personal	1,6	21,6	1,9	22,3
Mantenimiento y amortización de la vivienda	3,9	8,4	8,7	0,6
Valoración de la vivienda	0,0	0,0	0,0	0,0
Bienes raíces diferentes a vivienda	0,0	0,0	0,7	4,3
Compra vivienda	0,4	24,8	0,6	4,4
Compra de valores, títulos, acciones, etc,	0,4	9,2	0,6	19,4
Dineros dados en préstamos a otras personas	0,0	0,0	1,8	5,3
Dinero ahorrado en el mes pasado	19,1	12,5	13,9	26,7
Total activos	100,0	100,0	100,0	100,0
Tienen vivienda propia				
Muebles, accesorios, aparatos domésticos	39,7	11,0	31,4	6,5
Artículos de joyería	3,6	2,5	4,2	1,2
Seguros	15,7	5,6	0,1	1,6
Equipo de transporte personal	5,1	23,4	1,4	26,4
Mantenimiento y amortización de la vivienda	23,9	18,5	35,6	21,1
Valor aporte pensiones	0,0	0,0	0,0	0,1
Bienes raíces diferentes a vivienda	0,0	0,0	0,1	2,3
Compra vivienda	0,8	15,4	0,0	0,0
Compra de valores, títulos, acciones, etc,	0,4	9,2	0,3	7,9
Dineros dados en préstamos a otras personas	0,0	0,0	1,7	4,1
Dinero ahorrado en el mes pasado	10,7	14,3	22,4	12,5
Total activos (sin valor vivienda)	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de las Encuestas de Ingresos y Gastos del DANE (1984/1985 y 1994/1995).

66,5%. Y entre los hogares pobres que tienen vivienda propia, la participación es menor, y disminuyó de 40% a 31%.

En 1994, para los hogares más ricos, con o sin vivienda propia, la adquisición de equipo de transporte personal fue equivalente a la cuarta parte del gasto dedicado a la compra de activos. Un 67% de hogares del decil superior manifestó poseer uno o más vehículos personales. Por su parte, los hogares del primer decil, con o sin vivienda, gastan en equipo de transporte personal menos del 1% de lo que consumen los hogares del decil diez. La bicicleta es el medio de transporte personal de los más pobres.

El país cada vez está más lejos de la democratización accionaria de la que se habló

El ahorro y la compra de títulos y acciones tienen un peso importante en el gasto mensual de los hogares de los deciles superiores. El cuadro 25 muestra la notable concentración de los ahorros y, sobre todo, de los activos financieros. La desigualdad se ha incrementado durante los últimos diez años. Estos resultados reafirman lo dicho a propósito del cuadro 23 (p. 68). Más de un 90% del gasto mensual en valores, títulos y acciones es realizado por los hogares del decil superior. El país cada vez está más lejos de la democratización accionaria de la que se habló en los años ochenta⁷⁸. Esta mayor concentración también se observa en el gasto total (cuadro 26). En la tenencia de vivienda los deciles 8-10 han aumentado su participación, del 84,3% en 1984 al 88,8% en 1994.

Cuadro 25

Participación porcentual del ahorro y de los activos financieros y bursátiles en el gasto total mensual
Los hogares están agrupados por deciles de gasto
13 ciudades. 1984/1985 y 1994/1995

Deciles	Ahorro mensual				Títulos, valores, acciones, etc.			
	Viv.		No viv.		Viv.		No viv.	
	1984/1985	1994/1995	1984/1985	1994/1995	1984/1985	1994/1995	1984/1985	1994/1995
Decil 1	0,16	0,43	1,02	0,42	0,03	0,03	0,00	0,00
Decil 2	0,84	1,00	2,40	0,67	0,04	0,01	0,24	0,10
Decil 3	1,46	1,38	3,14	1,81	0,27	0,05	0,00	0,01
Decil 4	1,96	1,75	3,36	3,01	0,06	0,05	0,10	0,01
Decil 5	2,79	3,48	6,12	2,61	0,15	0,44	0,03	0,06
Decil 6	2,93	3,48	5,92	4,48	0,49	0,18	0,89	0,10
Decil 7	4,59	5,43	8,15	5,82	0,58	0,18	1,09	0,45
Decil 8	9,28	11,65	13,38	8,87	3,83	0,78	1,80	1,07
Decil 9	12,67	15,21	18,41	20,38	3,15	1,75	4,82	1,62
Decil 10	63,33	56,19	38,10	51,92	91,40	96,53	91,04	96,56
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

"Viv." significa que el hogar posee vivienda. "No viv." quiere decir que el hogar no posee vivienda.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de las Encuestas de Ingresos y Gastos del DANE (1984/1985 y 1994/1995).

⁷⁸ Los estudios sobre la concentración en el mercado bursátil son escasos. En la bolsa se transan papeles de renta fija y acciones. Una investigación realizada recientemente por la Supervalores –reseñada en *La República* del 26 de sept. del 97, p. 2C– indica que el coeficiente de Gini del mercado accionario pasó de 0,9926 a 0,9916 entre diciembre de 1994 y diciembre de 1995. Esta enorme concentración ha sido ratificada por Bonilla (1999, p. 114), quien encuentra que la propiedad accionaria tiene un coeficiente de Gini de 0,9869. La muestra del autor incluye 354 empresas.

Cuadro 26

Participación por grupos de deciles en el gasto mensual total
13 ciudades. 1984/1985 y 1994/1995

	Decil 1 a 3	Decil 4 a 7	Decil 8 a 10	Total
No tienen vivienda				
1984	6,0	21,2	72,8	100,0
1994	5,0	18,1	76,9	100,0
Tienen vivienda				
1984	2,6	13,1	84,3	100,0
1994	2,0	9,2	88,8	100,0

La forma como se han agrupado los deciles aparece en la fila superior.

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de las Encuestas de Ingresos y Gastos del DANE (1984/1985 y 1994/1995).

Como ha sucedido en el resto de América Latina, en Colombia también se observa una feminización de la pobreza. El cuadro 27 diferencia la demanda de activos por sexo. El gasto en activos de los hogares con jefatura femenina representa entre el 56% y el 61% del de los hogares con jefatura masculina. La composición también cambia. Por ejemplo, en el 94 compraron muebles, accesorios y aparatos electrodomésticos, el 51% de los hogares con jefatura masculina y el 42% con jefatura femenina. La demanda de equipo de transporte personal se presentó en el 6% de los hogares con jefe hombre y sólo en el 3% de los

Cuadro 27

Gasto promedio mensual en activos, por sexo, edad y nivel educativo
13 ciudades. 1984/1985 y 1994/1995. Pesos corrientes

	No vivienda		Vivienda	
	1984/1985	1994/1995	1984/1985	1994/1995
Gasto mes activos	63.278	75.909	155.085	257.666
Hombre	70.229	83.064	172.468	286.780
Mujer	39.476	50.156	101.184	174.716
Menos de 25 años	30.352	40.360	46.911	92.192
De 25 a 40	68.185	67.882	181.673	286.251
De 41 y más	69.950	102.353	147.546	250.310
Sin educación	—	16.558	—	84.486
1 a 5 años educación	26.371	45.313	66.813	110.628
6 a 11 años educación	59.610	74.690	148.064	196.307
Más de 12 años educación	202.248	177.956	434.229	764.763

Fuente: Cálculos de la Misión Social a partir de las Encuestas de Ingresos y Gastos del DANE (1984/1985 y 1994/1995).

La recomposición del parentesco en el ciclo de vida se debe en buena medida a crisis como el divorcio, la separación y la viudez

hogares con jefatura femenina. Al considerar el nivel educativo, el gasto promedio en activos se incrementa con la educación del jefe de hogar. Las diferencias por edad no presentan una tendencia clara.

1.4.5 *La familia nuclear se desintegra a lo largo del ciclo de vida*

La recomposición del gasto es una respuesta inmediata de la familia a la crisis. Pero en el mediano y largo plazo la familia se reorganiza y modifica sus características iniciales. La familia nuclear se va desintegrando a lo largo del ciclo de vida por causa del divorcio, la separación y la viudez. Ya hemos dicho que la organización familiar predominante es la nuclear biparental. En 1998, el 49,1% de las familias de la zona urbana son nucleares biparentales (cuadro 7, p. 43). Y su participación en las diferentes clases de crisis es: 45% de las pérdidas económicas importantes, 42% de presencia de enfermos graves, 36% de desempleados, 33% de muertes recientes de alguno de sus miembros y 29% de presencia de personas con invalidez. Si la participación en todas las crisis es inferior a su importancia relativa (49,1%), podría pensarse que la familia nuclear biparental es “más segura” que los otros tipos de familia.

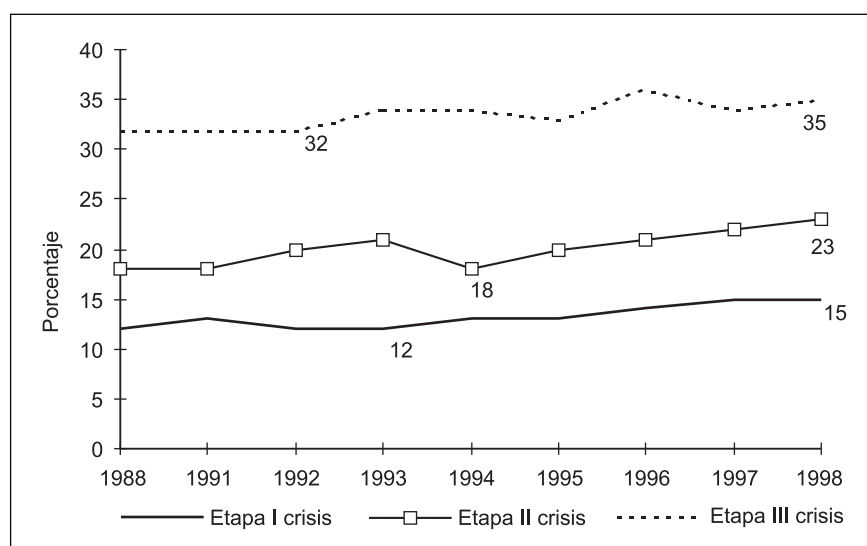
Tal y como se observa en el cuadro 5 (p. 42), la familia nuclear biparental se diluye con el tiempo. A medida que transcurre el ciclo de vida familiar, es sustituida por las familias extensas y las monoparentales. Mientras que en la etapa I, el 70% de las familias son nucleares biparentales, apenas el 31% conserva esta condición en la etapa III. Comparando las mismas etapas, la familia extensa monoparental aumenta su participación relativa ocho veces, del 3% al 25%. La familia nuclear pasa del 9% al 17%, y la familia extensa biparental aumenta del 18% al 27%.

Como se aprecia en la figura 10, la recomposición del parentesco en el ciclo de vida se debe en buena medida a crisis como el divorcio, la separación y la viudez. Cada curva de la figura muestra una etapa del ciclo de vida. Los valores corresponden a la participación relativa de los hogares que, sumados, tienen jefes divorciados, separados y viudos. La comparación de las curvas permite hacer dos inferencias. La primera, es que la presencia de la crisis va siendo mayor a medida que se

avanza en el ciclo de la vida. Y, la segunda, que durante los noventa la ocurrencia de la crisis ha aumentado ligeramente. El primer resultado no es sorprendente porque con el paso del tiempo aumenta la probabilidad de que la pareja se rompa por la separación (y divorcio) o la viudez. Entre las etapas I y III aumenta el número de situaciones críticas y, entonces, es apenas lógico que en la etapa I las parejas hayan sufrido menos rupturas que en la etapa III. El segundo resultado es más interesante, porque sugiere que en los noventa se han presentado situaciones que han contribuido al rompimiento de la familia nuclear biparental.

Figura 10

Rompimientos por separación, divorcio y viudez en el ciclo de vida durante los noventa. Zona urbana. 1988-1998



La separación (y el divorcio), en cada etapa del ciclo de vida, están influenciadas por la situación económica de la pareja

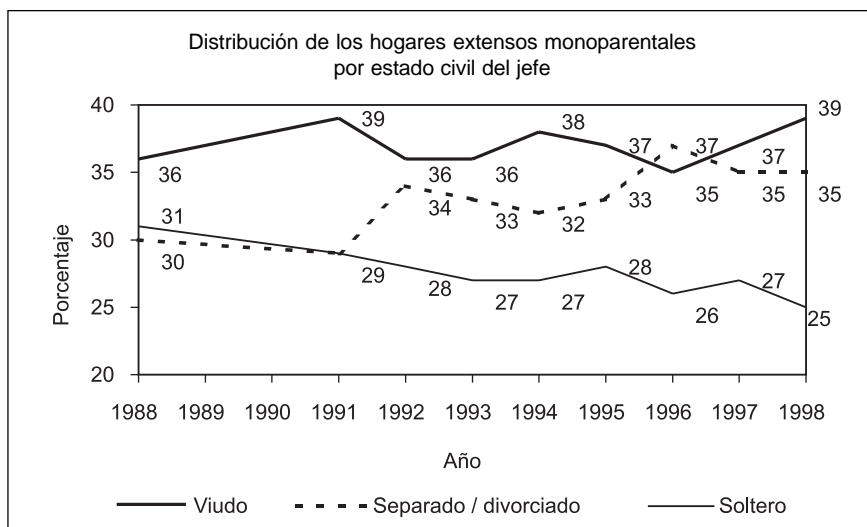
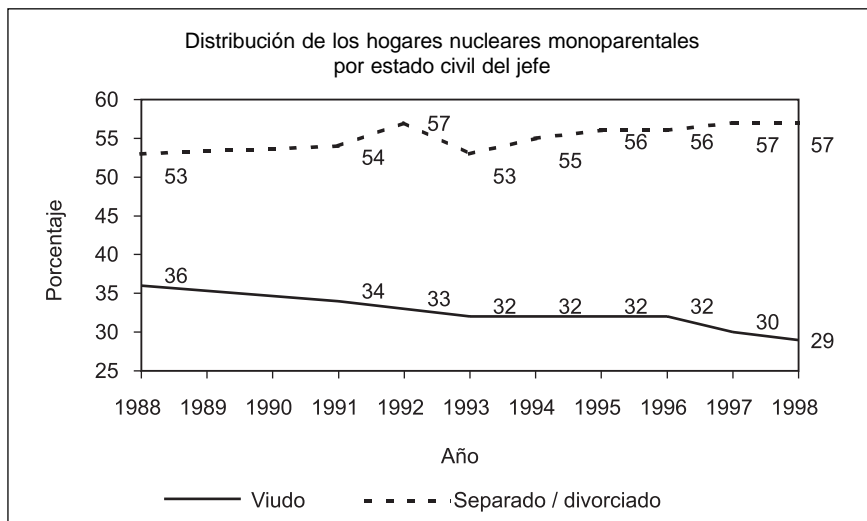
Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

En los noventa se observa un dinamismo creciente de las separaciones y de los divorcios (figura 11). La viudez que, en la etapa III, es la principal razón de ser de los hogares monoparentales o incompletos, ha ido perdiendo participación, frente al porcentaje creciente de separaciones y divorcios (figura 12).

La separación (y el divorcio), en cada etapa del ciclo de vida, están influenciadas por la situación económica de la pareja (figura 12). En las etapas iniciales (I y II), hay relativamente más separaciones entre los hogares pobres. Los hogares ricos,

Figura 11

Evolución de los hogares monoparentales (separación, divorcio, viudez)
Zona urbana. 1988-1998

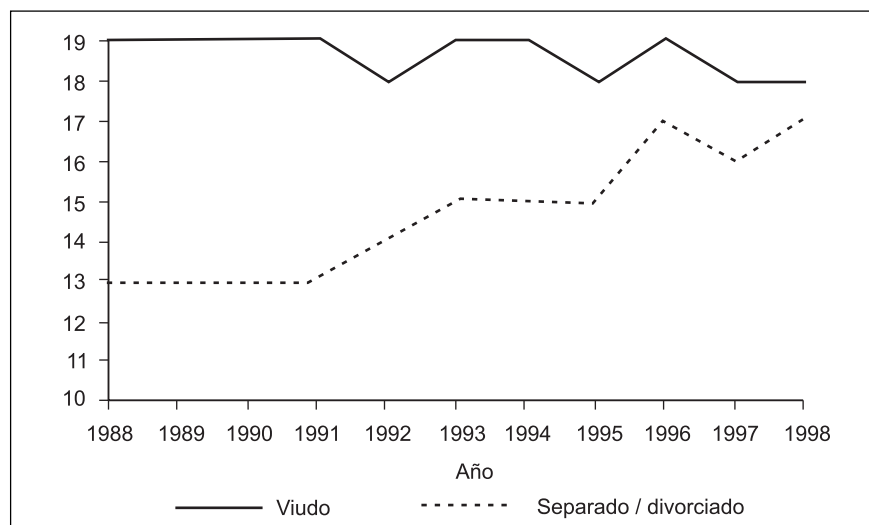


Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

del quintil cinco, presentan otro tipo de comportamiento: los más jóvenes (etapas I y II) tienen la menor proporción de separaciones, pero a medida que transcurre el ciclo de vida, se separan en una proporción mayor (etapa III). Las mayores diferencias entre los estratos se observan en la etapa I. Mientras que casi el 10% de las familias del quintil uno se separan en la etapa I, en el quintil cinco este porcentaje es del 2,6%.

Figura 12

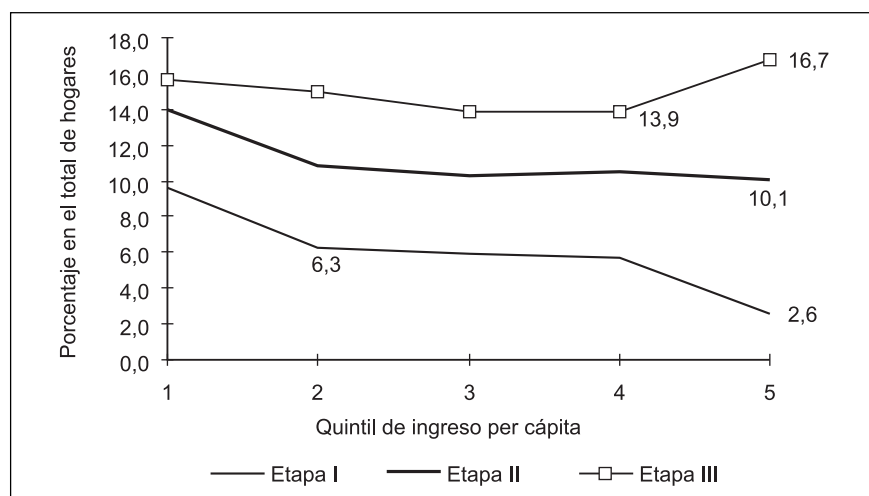
Distribución de los hogares en etapa III por estado civil del jefe
Zona urbana. 1988-1998



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

Figura 13

Separación y divorcio en el ciclo de vida, según
ingresos. Total nacional. 1997



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

1.4.6 Magnitud e incidencia de las crisis idiosincráticas

En su orden (cuadros 28 y 29), las crisis idiosincráticas con mayores frecuencias en la Encuesta de Calidad de Vida 1997, son la presencia de uno o más enfermos graves en el hogar (13% de los hogares), la ocurrencia de una pérdida económica impor-

tante en el último año (7% de los hogares), la muerte durante el último año de algún miembro del hogar, la presencia de una o más personas con invalidez física o mental, ambas con 5% de los hogares, y la presencia de una o más personas con alcoholismo o drogadicción (4%)⁷⁹.

Cuadro 28

Distribución del total de crisis (magnitud) según ciclo de vida, parentesco e ingresos (porcentaje). 1997

Tipo de familia	Salud				Pérdida econ. import.	Peso sobre el total de familias
	Enferm. grave	Muerte de algún miembro	Invalid. física o mental	Alcohol o droga		
% Sobre total hogares	13,0	5,0	5,0	4,0	7,0	
<i>Según ciclo de vida familiar</i>						
Etapa inicial	1,0	2,0	0,0	1,0	2,0	3,0
Etapa I	2,0	20,0	12,0	27,0	32,0	30,0
Etapa II	16,0	18,0	15,0	19,0	20,0	19,0
Etapa III	34,0	38,0	49,0	33,0	30,0	30,0
Etapa IV	12,0	6,0	10,0	4,0	5,0	6,0
Total*	84,0	83,0	86,0	84,0	89,0	87,0
<i>Según parentesco</i>						
Unipersonal	11,0	8,0	6,0	10,0	6,0	8,0
Nuclear biparen.	42,0	33	29,0	38,0	45,0	48,0
Nuclear monop.	9,0	17,0	11,0	15,0	14,0	10,0
Extensa biparen.	24,0	19,0	32,0	18,0	20,0	19,0
Extensa monop.	15,0	24,0	22,0	19,0	15,0	15,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
<i>Según quintil de ingreso per cápita</i>						
Quintil 1	25,0	18,0	30,0	21,0	20,0	20,0
Quintil 2	24	27,0	21,0	32,0	19,0	20,0
Quintil 3	20,0	18,0	20,0	19,0	14,0	20,0
Quintil 4	19,0	17,0	18,0	12,0	19,0	20,0
Quintil 5	13,0	20,0	10,0	17,0	28,0	20,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

* Este total no suma 100% puesto que no todos los hogares son susceptibles de la clasificación hecha aquí para ciclo de vida.

La incidencia es la proporción de familias, dentro de un grupo específico, que ha sido afectada por la crisis relevante. Gracias a la incidencia es posible establecer la relación entre la

⁷⁹ Las encuestas disponibles no han sido diseñadas para capturar este tipo de información, así que es muy factible que las familias reporten un número de crisis inferior al real. En los cuadros 28 (p. 76) y 29 (p. 77) no incluimos la violencia (atracos, lesiones, violaciones, secuestro, homicidios y asesinatos), porque está subestimada en la encuesta.

característica (v. g., el quintil de ingresos, etc.) y la ocurrencia de la crisis (cuadro 29).

Cuadro 29

Incidencia de crisis por tipo de familias según ciclo de vida, parentesco e ingresos (porcentaje). 1997

Tipo de familia	Enferm. grave	Muerte de algún miembro	Invalid. física o mental	Alcohol o droga	Pérdida econ. import.	Peso sobre el total de familias
% Sobre total hogares	13,0	5,0	5,0	4,0	7,0	
<i>Según ciclo de vida familiar</i>						
Etapa inicial	6,6	3,3	0,9	1,8	5,2	3,0
Etapa I	9,4	3,5	1,8	3,2	7,7	30,0
Etapa II	11,3	5,2	3,7	5,1	7,9	19,0
Etapa III	15,2	6,8	7,6	5,1	7,2	30,0
Etapa IV	27,2	5,4	7,7	2,5	5,6	6,0
Total*						92,0
<i>Según parentesco</i>						
Unipersonal	17,6	5,0	3,6	2,6	5,6	8,0
Nuclear biparental	11,7	3,7	2,8	3,8	6,7	48,0
Nuclear monoparental	10,9	8,4	4,9	3,5	9,3	10,0
Extensa biparental	17,0	5,3	7,9	4,3	7,7	19,0
Extensa monoparental	13,4	8,5	6,9	5,3	7,2	15,0
Total						100,0
<i>Según quintil de ingreso per cápita</i>						
Quintil 1	16,7	4,7	6,9	4,2	7,1	20,0
Quintil 2	15,6	7,2	4,8	4,9	6,7	20,0
Quintil 3	13,1	4,8	4,7	4,1	5,1	20,0
Quintil 4	12,5	4,5	4,2	4,0	6,8	20,0
Quintil 5	8,4	5,5	2,4	2,8	9,9	20,0
Total						100,0

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

* Este total no suma 100% puesto que no todos los hogares son susceptibles de la clasificación hecha aquí para ciclo de vida.

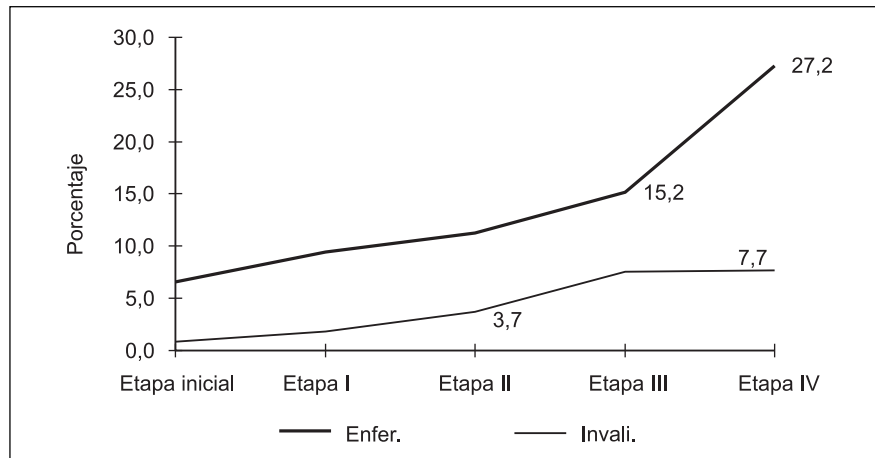
La recomposición del parentesco de los hogares hacia la monoparentalidad y las familias extensas a lo largo del ciclo de vida, ha estado acompañada de mayores niveles de vulnerabilidad frente a las crisis de la salud. A medida que se avanza en el ciclo de vida familiar aumenta, como es de esperar, la incidencia de enfermos graves y de inválidos (figura 14). Además de estar asociadas al ciclo de vida, las crisis de la salud también están correlacionadas con el ingreso: a menor ingreso mayor magnitud e incidencia de la “enfermedad grave” y de la “invalididad física o mental” (cuadro 29). Con respecto al conjunto de hogares (cuadro 28), los dos primeros quintiles concentran el

La incidencia de “pérdida económica importante” afecta principalmente a las familias que pasan por las etapas intermedias

40% de los reportes de enfermos graves, mientras que los dos quintiles más altos registran el 32%. Del total de hogares con personas inválidas, el 51% corresponde a los dos primeros quintiles y el 28% a los quintiles 4 y 5. El alcoholismo y la drogadicción es mayoritario en los dos primeros quintiles.

Figura 14

Incidencia de crisis de salud por ciclo de vida. Total nacional. 1997



Enfer.: Enfermedad grave de un miembro del hogar.

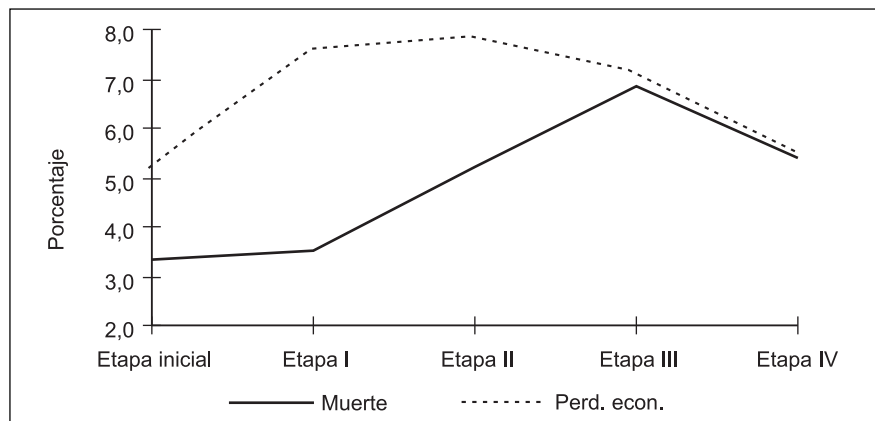
Invali.: Invalidez física o mental de un miembro del hogar.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

La incidencia de “pérdida económica importante” afecta principalmente a las familias que pasan por las etapas intermedias (figura 15). Las incidencias de “pérdida económica impor-

Figura 15

Incidencia de pérdida económica importante y muerte de un miembro Total nacional. 1997



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

tante” y de “muerte de alguno de los miembros del hogar”, son independientes en las tres primeras etapas del ciclo, pero en las dos últimas etapas parecen estar correlacionadas y ambas disminuyen.

La incidencia de “muerte de alguno de los miembros del hogar” crece con el ciclo de vida, aunque cae en la etapa final. El hecho de que la crisis alcance su pico más alto en la tercera etapa y no en la cuarta, sugiere que hay mortalidad temprana, que bien podría explicarse, así sea parcialmente, por la violencia.

Según los cuadros 28 (p. 76) y 29 (p. 77) las crisis observadas son menores en las familias nucleares que en las extensas. En las extensas biparentales, quintiles 1 a 4, se registra la mayor incidencia de personas con invalidez, y la segunda más alta incidencia de enfermos graves, muerte reciente de uno de sus miembros y pérdidas económicas importantes. De las crisis observadas, la mayor cantidad se presenta en las familias más numerosas. Hay, sin embargo, una excepción: del total de hogares con invalidez física o mental, las mayores frecuencias del total de casos (32%) se observan en las familias extensas biparentales, pese a que apenas representan el 19% de los hogares. Los cuadros mencionados no indican relaciones de causalidad. Pero es posible que cuando los miembros del hogar tienen dificultades recurran a las familias extensas y por ello en este grupo la incidencia es mayor. Bien puede ser que las familias sean extensas y numerosas porque se reorganizaron a raíz de una crisis que tuvo lugar cuando estaban organizadas en familias más pequeñas y nucleares.

En cuanto a las monoparentales, la extensa registra un nivel importante de incidencia de personas con invalidez física o mental. La nuclear monoparental tiene la mayor incidencia de pérdidas económicas importantes, que podría ser una crisis asociada a la muerte de miembros del hogar en las últimas etapas del ciclo.

Por su parte, las familias unipersonales presentan la mayor incidencia de enfermos graves y la menor incidencia de pérdidas económicas importantes. Este perfil es compatible con el predominio que tienen en esta clase de familia, los adultos mayores con altos niveles de ingreso.

Destacamos la “acumulación” de incidencias de las distintas crisis en el segundo quintil de ingresos (cuadro 30). En este

La incidencia de “muerte de alguno de los miembros del hogar” crece con el ciclo de vida, aunque cae en la etapa final

En la segunda mitad de los años noventa, la dinámica de la economía se desacelera

quintil se encuentra la mayor incidencia de enfermos graves de familias extensas biparentales, unipersonales y nucleares monoparentales. Y, además, la mayor incidencia de muerte reciente en familias extensas y nucleares monoparentales.

Cuadro 30

Incidencia en segundo quintil de ingresos
Casos con la mayor incidencia para este grupo (porcentaje)
Total nacional.1997

Evento	Quintil 2	Total Nal.
Enfermo grave unipersonal	26,2	17,6
Enfermo grave extensa biparental	21,3	17,0
Muerte reciente extensa monoparental	17,0	8,5
Muerte reciente nuclear monoparental	16,4	8,4
Enfermo grave nuclear monoparental	14,7	10,9
Etapa I enfermo grave	12,5	9,4
Etapa III muerte reciente de un miembro	10,1	6,8
Muerte reciente de un miembro	7,2	5,3
Etapa II muerte reciente de un miembro	6,4	5,2
Etapa II invalidez física o mental	4,9	3,7
Etapa I muerte reciente de un miembro	4,4	3,5
Etapa I invalidez física o mental	2,4	1,8
Violencia*	1,9	1,2

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

* Incluye atraco, violación, asesinato, desaparición.

1.4.7 La recesión económica desintegra a las familias más pobres

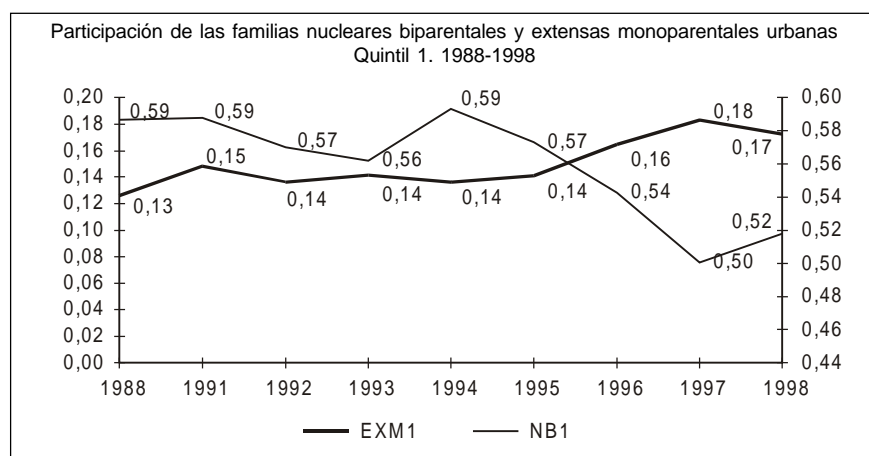
En la segunda mitad de los años noventa, la dinámica de la economía se desacelera. Y comienzan a aparecer signos claros de que la bonanza está llegando a su fin: menor consumo, caída del ahorro, endeudamiento externo privado, disminución de la inversión, desequilibrio fiscal, intensificación del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, aumento del desempleo (Misión Social, DNP, PNUD, 2001). Durante los noventa las economías latinoamericanas estuvieron sometidas a fuertes choques externos causados, en gran medida, por la liberación cambiaria y la volatilidad financiera que la acompañó (BID, 1998; Ocampo, 2001). La volatilidad financiera, dice el BID, reduce el margen de maniobra de la política económica interna y genera trampas de pobreza y desigualdad.

Algunos de los males derivados de la recesión, como el desempleo, corresponden a crisis covariantes. Las familias se reorga-

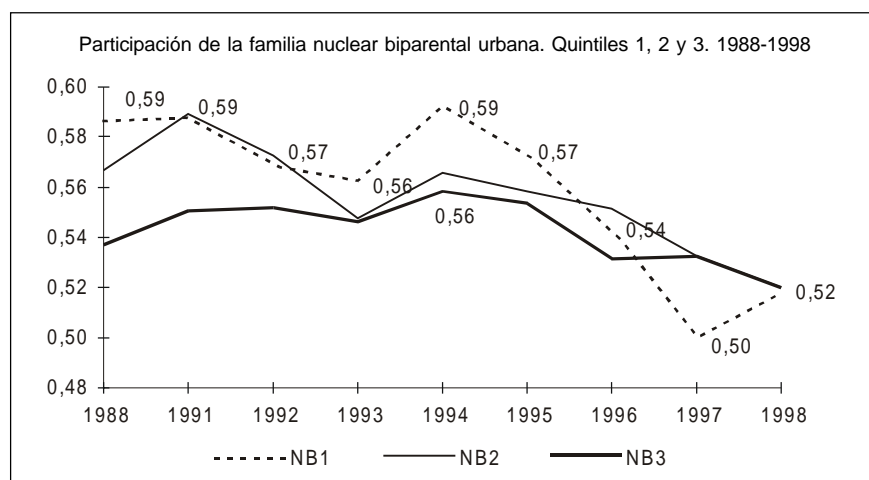
nizan a fin de protegerse del choque exógeno⁸⁰. Los datos sugieren que en la zona urbana, la crisis de la segunda mitad de los noventa ha contribuido a una desintegración de las familias nucleares biparentales más pobres, que se han reorganizado como familias amplias monoparentales. En esta dinámica también inciden otros factores como la violencia, la separación y el divorcio⁸¹.

Aislado del cálculo a las familias unipersonales, entre 1995 y 1998 en el primer quintil, las familias nucleares biparentales disminuyeron del 59% al 52% y en el quintil dos del 57% al 52% (figura 16). En el mismo período, las familias nucleares

Figura 16



La crisis de la segunda mitad de los noventa ha contribuido a una desintegración de las familias nucleares biparentales más pobres



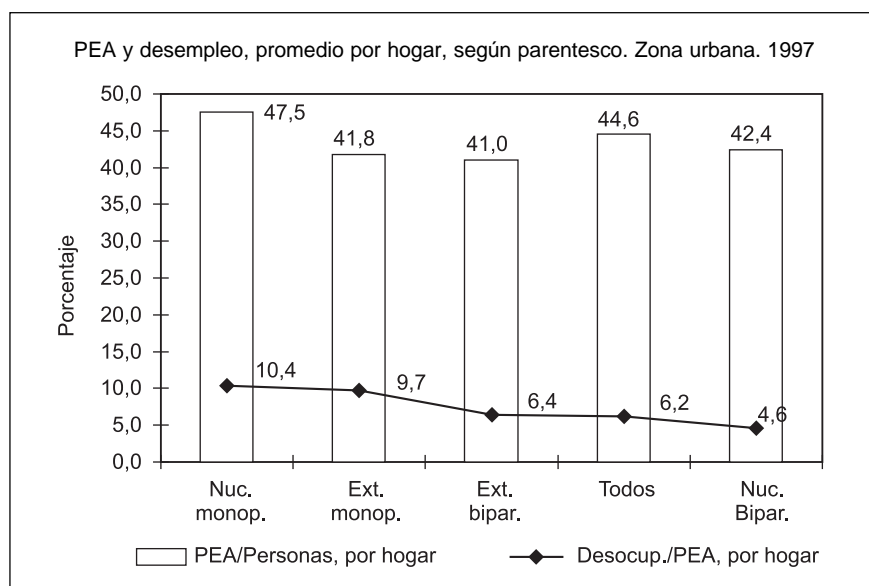
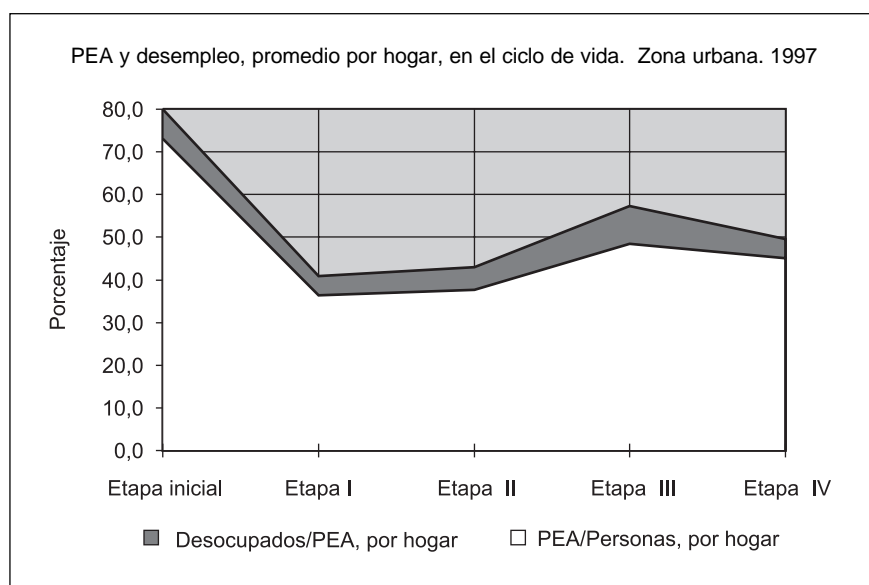
Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

⁸⁰ Ver, por ejemplo, Chambers (1989), Harris (1986), Lampis (1998, 1999), Moser (1996), Sen (1981), Stewart (1987).

⁸¹ Los mayores porcentajes de uniones consensuales debilitan los lazos.

monoparentales del primer quintil pasaron del 11% al 14%. También en el quintil uno, las familias extensas aumentaron su participación del 30% al 36%. El mayor aumento de las extensas de este grupo se dio en las monoparentales, cuya participación pasó del 13% al 18%.

Figura 17



El hecho de que la desintegración de la familia nuclear biparental se esté dando principalmente en los estratos bajos, tiene implicaciones negativas sobre la reproducción intergeneracional de la pobreza

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

Las familias de los quintiles 3, 4 y 5 han podido responder a la crisis sin modificar su organización. El hecho de que la desintegración de la familia nuclear biparental se esté dando principalmente en los estratos bajos, tiene implicaciones negativas sobre la reproducción intergeneracional de la pobreza.

La gráfica superior de la figura 17 relaciona la tasa de desempleo y las etapas del ciclo de vida. El desempleo es relativamente mayor en las etapas I y III, en las que la población económicamente activa (PEA) también es más elevada. La gráfica inferior relaciona el desempleo con el parentesco. La mayor tasa se presenta en las familias monoparentales. En las familias nucleares monoparentales los hijos buscan contribuir, y muchos lo consiguen, en forma significativa al ingreso de su hogar. De ahí que la PEA de este tipo de familia sea la más alta de todas.

Es muy probable que el autoaseguramiento sea más costoso, porque la persona no utiliza las ventajas derivadas del aumento del número de asegurados

1.5 Las respuestas de las familias

Ante la probabilidad de ocurrencia de una pérdida, los individuos pueden asegurarse de tres maneras: aseguramiento con una institución especializada, autoaseguramiento y autoprotección. Al referirnos en las páginas anteriores al aseguramiento con una institución decíamos que los costos bajan si la cobertura aumenta. Y, además, indicábamos que cuando es posible, la compañía de seguros trata de disminuir la probabilidad de la catástrofe, obligando al asegurado a cumplir con ciertos requisitos. Una persona que asegura su casa contra desastres naturales, como un terremoto, no puede reducir la probabilidad del evento, pero sí está en capacidad de disminuir el daño tomando algunas medidas elementales como, por ejemplo, vivir en un edificio con protección antisísmica.

Hay autoaseguramiento cuando la persona decide, por ejemplo, ahorrar todos los meses una cantidad de dinero, previendo cualquier calamidad futura. Comparado con el aseguramiento con una institución, es muy probable que el autoaseguramiento sea más costoso, porque la persona no utiliza las ventajas derivadas del aumento del número de asegurados.

A diferencia de las dos formas de aseguramiento mencionadas, la autoprotección busca fortalecer el elemento expuesto, de tal manera que la probabilidad de daño sea menor. La

En Colombia, el mercado del aseguramiento tiene un tamaño equivalente al de otros países latinoamericanos, aunque muy pequeño cuando se compara con el de países desarrollados

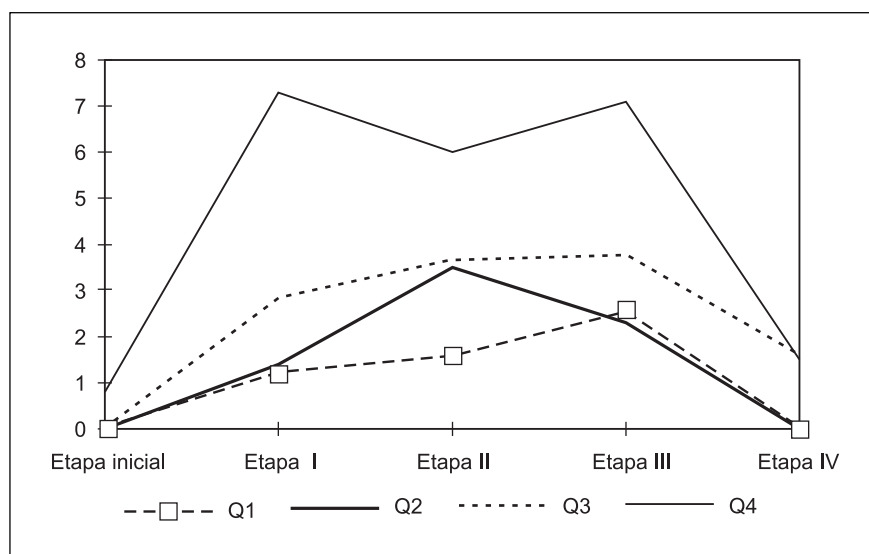
acumulación de capital humano es una forma de autoprotección. En medio de una recesión, es más probable que se quede sin empleo la persona no educada que la educada.

En Colombia, el mercado del aseguramiento tiene un tamaño equivalente al de otros países latinoamericanos (2,3% del PIB en 1995), aunque muy pequeño cuando se compara con el de países desarrollados. En 1995, el 28% de las ventas correspondía al aseguramiento de personas (vida, salud y accidentes), y el 72% restante a daños (automóviles, incendios, transporte y otros). A propósito de la estructura de los activos (cuadro 25, p. 70) y del consumo (cuadros 17 y 18, pp. 60 y 61), decíamos que el reducido margen de ahorro de los hogares pobres (2% del gasto), limita las posibilidades del autoaseguramiento.

Las familias apenas compran el 7% de los seguros. El 93% es adquirido por empresas. Y entre las familias que compran pólizas, la mayoría pertenecen a los dos quintiles más altos (figura 18)⁸². La figura combina los quintiles de ingreso con las etapas del ciclo de vida. En todos los niveles de ingreso, la pro-

Figura 18

Porcentaje de hogares según ciclo de vida, y quintil de ingresos que gasta en seguros. 1994/1995



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Ingresos y Gastos del DANE. 1994/1995.

⁸² Los hogares se organizan por quintiles en función del ingreso per cápita.

porción de hogares que gasta en seguros aumenta en las primeras etapas del ciclo y cae en las últimas. La tendencia es similar a una U invertida.

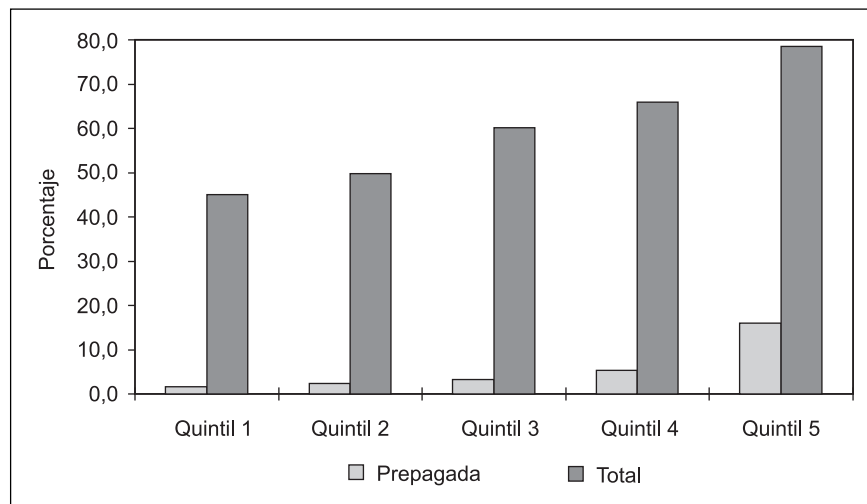
Entre los seguros que adquieren las familias, el más común es el de salud. La figura 19 muestra el porcentaje promedio de personas por hogar que cuenta con seguro de salud, independientemente de que lo pague el Estado o la propia familia. Las cifras muestran que en las familias pobres el porcentaje de personas que tienen seguro de salud es menor que en las familias de altos ingresos.

El ahorro y la inversión de los hogares pueden considerarse como formas de autoaseguramiento

Figura 19

Seguros de salud

Porcentaje promedio de personas del hogar que tienen seguro de salud por quintil de ingresos per cápita. Total nacional. 1997



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

El cuadro 31 presenta los datos básicos sobre la cobertura de los seguros de salud. En 1997 había 13,9 millones de personas en el régimen contributivo, 7,8 millones en el régimen subsidiado. Hay 17 millones de personas, los “vinculados”, que todavía no tienen seguro de salud.

El ahorro y la inversión de los hogares pueden considerarse como formas de autoaseguramiento. En los modelos económicos de ciclo de vida⁸³ se supone que la familia ahorra duran-

⁸³ Ver, por ejemplo, Barro y Sala-i-Martin (1995), McCandless y Wallace (1991), Sargent (1987).

Cuadro 31

Seguros de salud por fuente de financiación
Total nacional. 1997 (miles)

Tipo de seguro	No. personas	%
Seguro obligatorio financiado por las familias (<i>régimen contributivo</i>)	13.918	35,0
Seguro obligatorio financiado por el Estado (<i>régimen subsidiado</i>)	7.846	20,0
Seguros con régimen de excepción*	1.021	3,0
Subtotal con seguro	22.785	57,0
Sin seguro de salud	17.058	43,0
Total nacional 1997	39.843	100,0

* Congreso, maestros oficiales, Fuerza Pública, Colpuertos, Ecopetrol y otras empresas estatales.
Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

La persona construye su imaginario a partir de condiciones del presente, porque las urgencias actuales llevan a desconocer la importancia de la prevención

te la etapa productiva y desahorra en la etapa final de la vida. Sin embargo,

... al relacionar la riqueza con la edad del jefe del hogar se encuentra evidencia en contra de los postulados del ciclo vital. En las familias colombianas no se cumple la tradicional triangulación de los activos en la cual se ahorra en las etapas de alta productividad con el fin de financiar el retiro. Al observar la riqueza física y financiera acumulada por grupos de edad puede apreciarse que los activos promedio de las personas mayores de 60 años (jubilados) son superiores a los del resto de la población, y éstos se incrementan al considerar a los jefes de familia mayores (más de 70 años) (BID 1997).

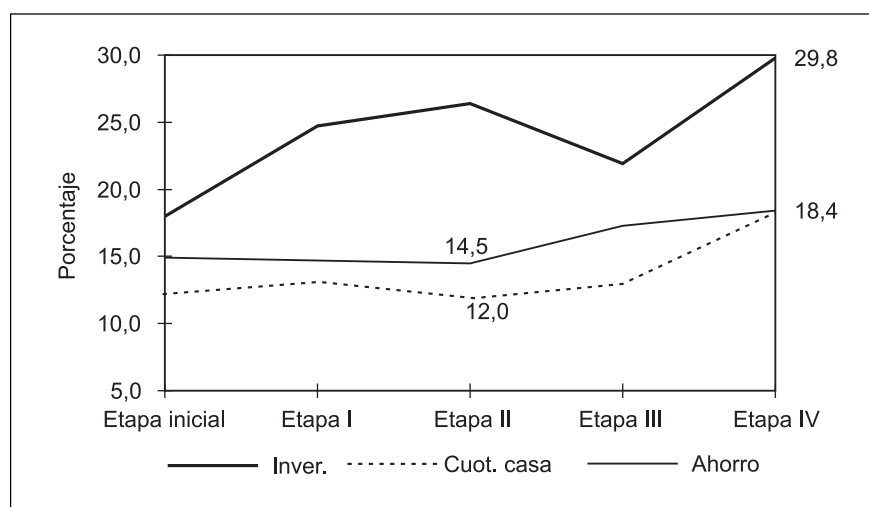
La figura 20 es clara: el ahorro crece con el ciclo de vida. Este resultado podría tener dos explicaciones: i) una alta tasa de preferencia intertemporal, ii) la ausencia de una organización institucional que permita objetivar el riesgo.

El menor ahorro durante las primeras etapas del ciclo es consistente con la miopía inherente a la percepción subjetiva, que discutimos en las páginas anteriores. Es la expresión intertemporal del fenómeno de uvas amargas. La persona construye su imaginario a partir de condiciones del presente, porque las urgencias actuales llevan a desconocer la importancia de la prevención. La persona que ahorra hoy con el ánimo de consumir en el futuro, sacrifica bienestar presente en aras de bienestar futuro. Y el grado de sustitución del consumo presente por consumo futuro depende de la tasa de preferencia

intertemporal⁸⁴. Una tasa de preferencia intertemporal alta significa que la persona tiende a consumir más en el presente que en el futuro, tal y como se refleja en la figura 20. Si la tasa de preferencia intertemporal es elevada, la propensión marginal a ahorrar es baja. Los modelos de crecimiento suponen que el bienestar futuro se alcanza más rápido si la tasa de ahorro es elevada. O en otras palabras, mientras mayor sea el sacrificio presente más pronto se llegará a la bienaventuranza, que es el estado de bienestar ideal (Ramsey, 1928). Esta secuencia ha sido criticada por Sen (1985 b, 1998), quien considera que en situaciones de extrema pobreza y grave deprivación, no tiene mucho sentido pedirle a las personas que sacrifiquen bienestar presente, porque los niveles actuales de consumo ya son muy bajos.

Figura 20

Porcentaje del gasto del hogar en rubros de ahorro e inversión 1994/1995



"Inversión" incluye cuotas de vivienda.

Calculado con los hogares que efectivamente gastan en estos rubros.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Ingresos y Gastos del DANE. 1994/1995.

La segunda reflexión es de naturaleza institucional. El proceso de objetivación del riesgo debe contar con un tejido institucional que, primero, informe y, segundo, garantice que los asegurados reciban la protección prometida el día que se

Los modelos de crecimiento suponen que el bienestar futuro se alcanza más rápido si la tasa de ahorro es elevada

⁸⁴ Sobre el significado económico de la tasa de preferencia intertemporal, ver, Blanchard y Fischer (1990), Sala-i-Martin (1994).

presente el evento crítico. Las tendencias de la figura 20 indican que podría haber fallas en ambos sentidos. En condiciones ideales, parte del autoaseguramiento debería convertirse en aseguramiento institucional, a fin de que el aumento de la cobertura se refleje en menores costos y mejores beneficios. Pero para que ello sea posible se requiere que el sistema de seguridad social canalice el ahorro presente hacia la creación de las diversas modalidades de fondos de protección. La organización institucional debe permitir captar no sólo el ahorro de los ricos, sino también el de los pobres⁸⁵.

La organización institucional debe permitir captar no sólo el ahorro de los ricos, sino también el de los pobres

1.5.1 La familia como aseguradora

En Colombia la familia es la principal institución para defenderse de la incertidumbre. Becker (1981, 1988, 1989) observa que este comportamiento se presenta en sociedades *tradicionales*, donde “el mal clima y las pestes destruyen las cosechas”, y los costos de transacción son altos por la desconfianza entre compradores y vendedores. Considera que “la familia –o más exactamente los grupos de parentesco– son importantes en sociedades tradicionales en buena medida porque protegen a sus miembros ante la incertidumbre”. Incluso, afirma que “un grupo de parentesco es una *compañía de aseguramiento* razonablemente efectiva”. De acuerdo con la caracterización que hacen

⁸⁵ A pesar de sus reticencias a la intervención del Estado, Bentham (1789) afirma, de manera explícita, que en el campo de los seguros es indispensable que el Gobierno actúe. Primero, porque nadie más tendría interés en reunir los pequeños y dispersos ahorros de los pobres. Y, segundo, porque es la única institución que puede honrar sus compromisos de generación en generación.

“Lo que busca una persona al tomar una póliza de seguro, es seguridad y longevidad máxima; quiere asegurarse de que estén bien resguardadas sus contribuciones, y que al vencer sus derechos, todavía exista la institución con quien opera. En ambos sentidos, el Gobierno es manifiestamente superior a cualquier o a todos los miembros de una comunidad, supuesto que no puede morir ni entrar en quiebra. Por tanto, concluye Bentham, en este tipo específico de empresa, las operaciones realizadas por el Estado, lejos de ser indeseables, son sumamente deseables. Y como el negocio de los seguros es lucrativo, una compañía propiedad del Estado, no sólo daría buen servicio a sus clientes, sino que, además, podría entregar anualmente una suma respetable a la Tesorería” (Stark, 1965, p. xvii).

Sudarsky (1997, 1998) y Cuéllar (2000) de la sociedad colombiana, nuestras familias tendrían rasgos propios de la organización *tradicional* de la que habla Becker⁸⁶. La aproximación beckeriana puede llevar a desconocer valores de la familia “premoderna”. Es cierto que en las sociedades desarrolladas la confianza en la unidad familiar se desplaza hacia instancias externas, como el Estado, pero esta tendencia no es intrínsecamente positiva. Reflexionando sobre el caso de Canadá, Berry (1995, p. 116) advierte que desde que el Estado ha asumido responsabilidades que antes eran de la unidad familiar, el núcleo se está rompiendo con más facilidad. Los viejos se retiran a los ancianatos y los hijos abandonan prematuramente el hogar. A juicio de Berry, esta familia “moderna” no es el ideal. Incluso, el Gobierno canadiense ha optado por desestimular los subsidios a los jóvenes, a fin de forzarlos a permanecer más tiempo con los padres.

La familia extensa, viva o no en el mismo hogar, ha sido reconocida como una modalidad de aseguramiento (Rosenzweig y Stark, 1997). Las economías de escala que genera este tipo de hogares les permite mitigar la pobreza y disponer del ingreso colectivo para enfrentar las crisis.

De los 5 millones 800 mil hogares urbanos del país, el 16% son extensos biparentales (figura 21). Esta forma de organización es mayor en los quintiles inferiores y alcanza su participación más elevada en el quintil tres. El cuadro 32 resume el perfil de los hogares extenso biparentales.

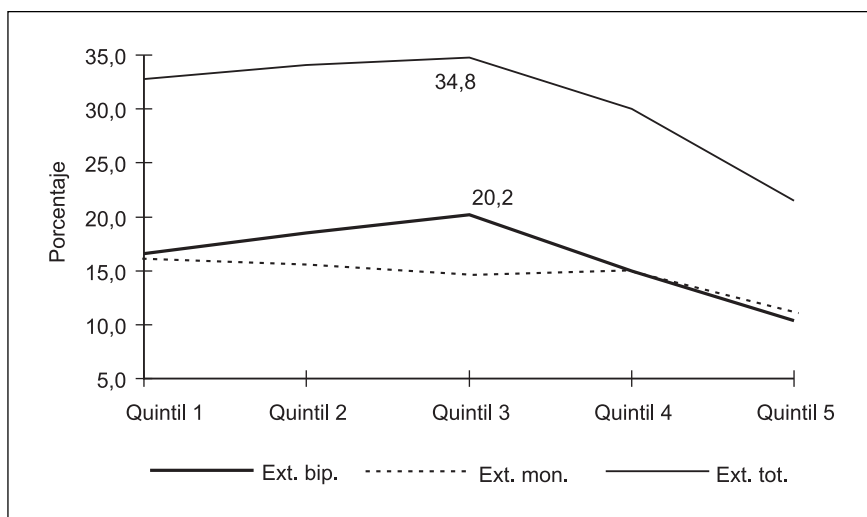
⁸⁶ “... buena parte las familias colombianas se puede tipificar con base en parámetros de sociedades premodernas. Los ejemplos van desde las malocas indígenas de los tukanos en el Vaupés hasta las familias de estrato medio y alto en el norte de Bogotá que consideran ideal agrupar padres, hijos y hermanos en un mismo edificio o condominio” (Cuéllar, 2000). Los colombianos reconocen que las familias son una fuente clave de apoyo ante la incertidumbre (Cuéllar, 2000). El 28% de los entrevistados en la encuesta de valores mencionada por Cuéllar, afirmó que “la ayuda mutua” es el factor de unión de los hogares. El 15% considera que la unión del hogar está basada en los “vínculos de sangre”. A partir de allí, Cuéllar concluye que para el 53% de los colombianos la unión familiar es producto de la necesidad de supervivencia y la tradición. “En ningún otro país analizado se encuentra este resultado”. Por ejemplo, en Estados Unidos, “la suma de los dos factores alcanza tan solo el 36%”.

Desde que el Estado ha asumido responsabilidades que antes eran de la unidad familiar, el núcleo se está rompiendo con más facilidad

En las familias extensas existe “un alto grado de cooperación”, que “en casos de emergencia” genera “un fuerte sentimiento de solidaridad (que) aprieta las ramas (de parentesco)”

Figura 21

Participación de familias extensas urbanas en el total de hogares por quintil de ingreso. 1998



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

Cuadro 32

Perfil del hogar extenso biparental. Zona urbana. 1997

Participación en el total de hogares	16,0%
Jefes con 60 y más años de edad	30,0%
Jefes entre 30 y 39 años	18,0%
Del 100% de hogares con menores de 15 años	
% de hogares ext. biparentales	20,0%
Tasa de jefatura femenina	4,5%
Matrimonio legal	66,0%
Tamaño promedio (personas)	5,8
Media PEA Hogar/Total personas hogar	41,0%
Ingreso perc. promedio 97 (miles COL\$)	156

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del DANE.

Durante la recesión este tipo de organización familiar ha logrado protegerse de la desintegración, a diferencia de lo que ha sucedido con otro tipo de familias, como las nucleares biparentales pobres. La antropología colombiana ya había hecho afirmaciones semejantes: en las familias extensas existe “un alto grado de cooperación”, que “en casos de emergencia” genera “un fuerte sentimiento de solidaridad (que) aprieta las ramas (de parentesco)”. Por encima de los conflictos entre sus miembros, “salva a esta molécula social de su desintegración el

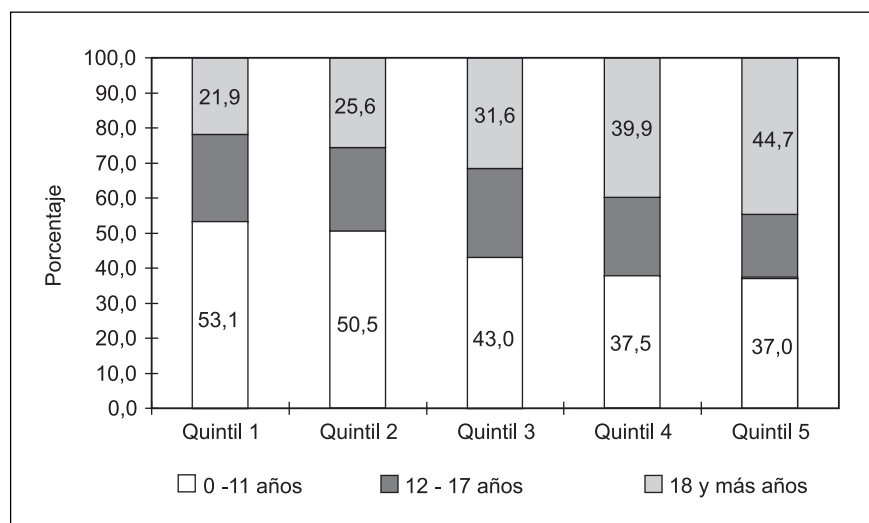
fuerte funcionalismo que para la sobrevivencia individual éste representa”. Al fin y al cabo “son más las razones para permanecer unidos que para disociarse” (Gutiérrez, 1975).

1.5.2 Los hijos, gastos e ingresos

Los hogares pobres tienen un mayor número de hijos que los hogares de altos ingresos. Pero, además, tienen la mayor proporción de hijos pequeños, menores de 12 años. De los hijos de los hogares del quintil uno, el 53% es menor de 12 años. Esta proporción es de 37% en el quintil cinco. La proporción de los mayores de edad en los quintiles uno y cinco es, respectivamente, 22% y 45% (figura 22).

Figura 22

Rangos de edad de los hijos por quintil de ingresos
Total nacional. 1997



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

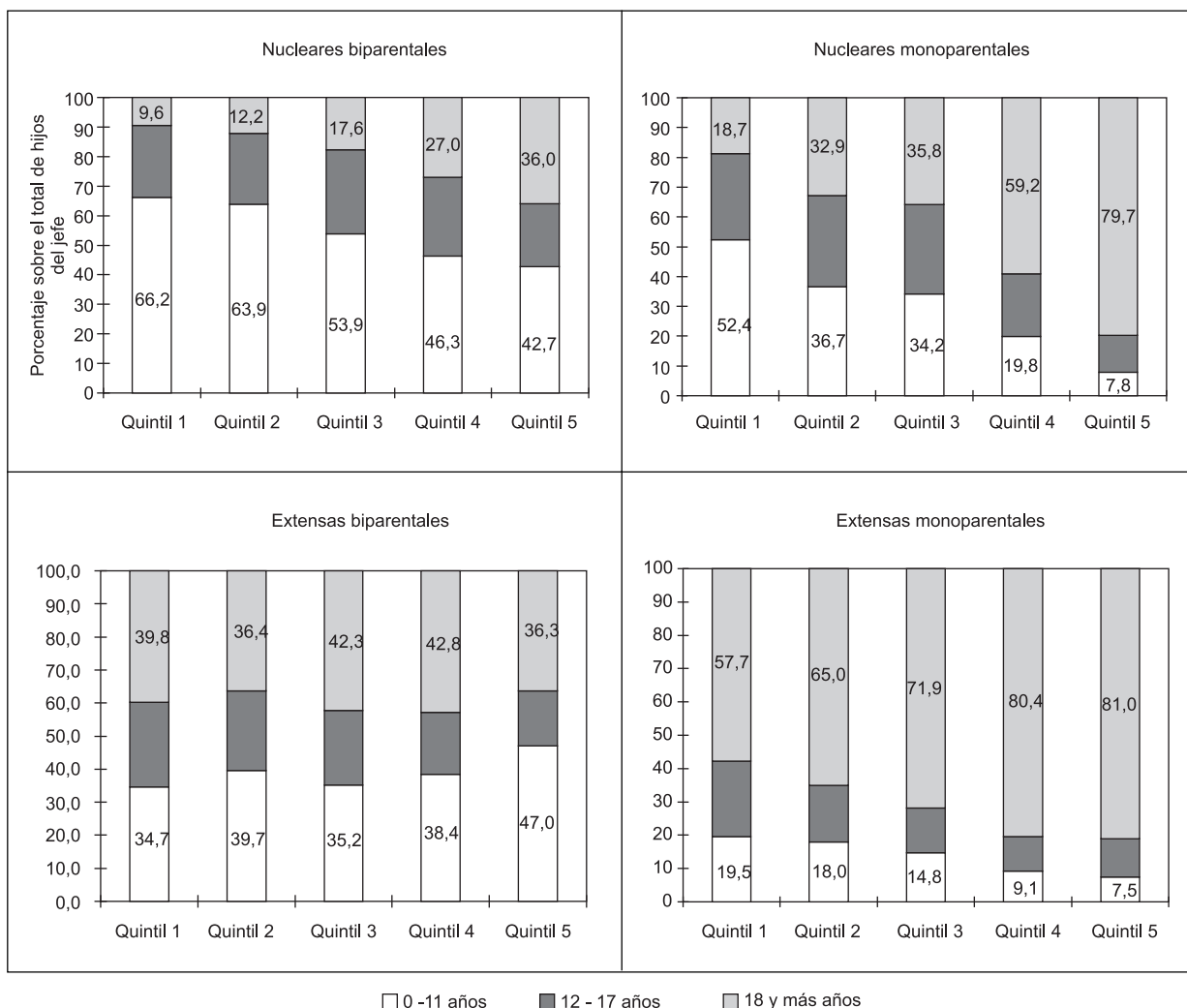
En la familia extensa monoparental predominan los hijos mayores de edad, y la participación de los menores de 12 años es relativamente baja

La estructura de edades de los hijos por tipo de familia se presenta en la figura 23. En todos los quintiles, la proporción de hijos adultos es más alta en la familia extensa que en la nuclear, y en la familia monoparental que en la biparental. En la extensa biparental, alrededor del 40% de los hijos son mayores de 18 años. En la familia extensa monoparental predominan los hijos mayores de edad, y la participación de los menores de

12 años es relativamente baja. La menor participación de los hijos mayores de 18 años en las familias nucleares pobres puede estar relacionada con el hecho de que los niveles de fecundidad son más altos en la población de bajos recursos. Y la mayor fecundidad se manifiesta en una distribución de edad más joven.

Figura 23

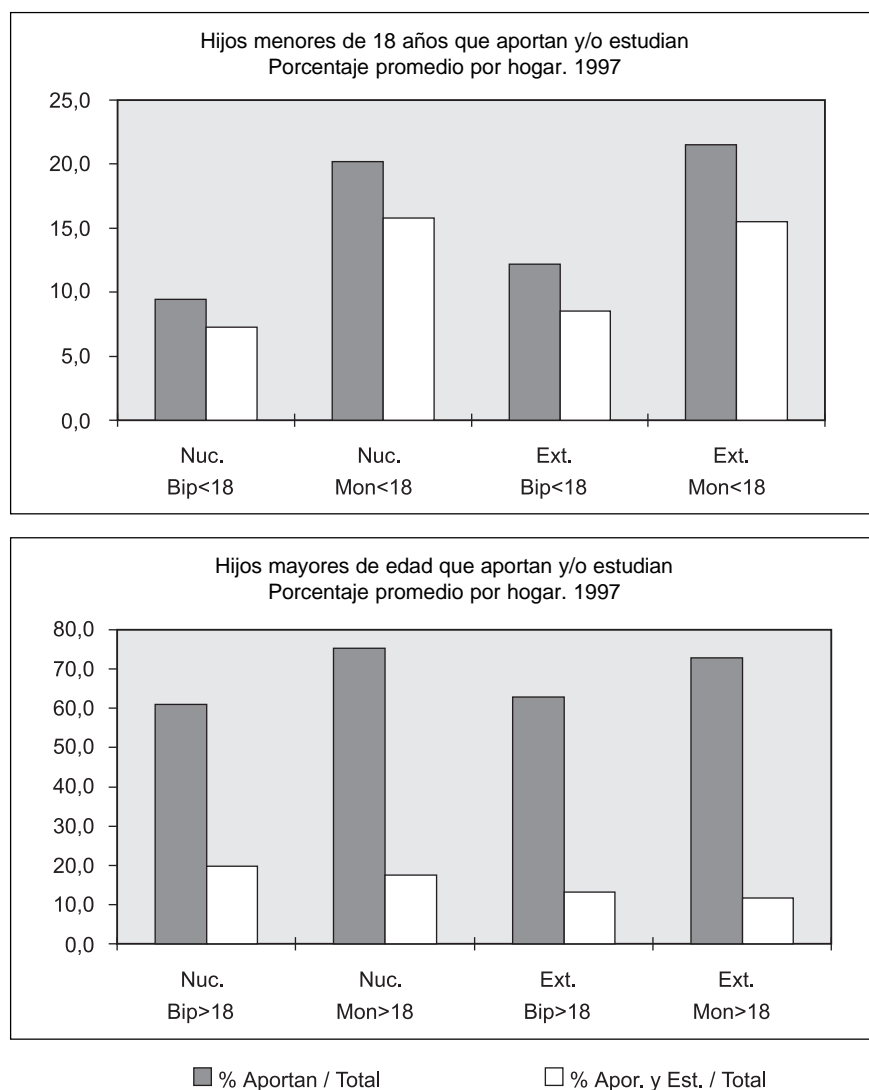
Distribución relativa total hijos del jefe por rangos de edad según tipo de familia y quintil de ingresos per cápita
Total nacional. 1997



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

Entre el 10 y el 20% de los menores de edad⁸⁷, y entre el 50% y el 70% de los hijos mayores de edad, genera ingresos, que directa o indirectamente disminuyen la presión sobre los aportantes principales. La mayoría de los menores que generan ingresos también estudian. En cambio, la mayoría de los hijos adultos que obtienen algún ingreso no estudian (figura 24).

Figura 24



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

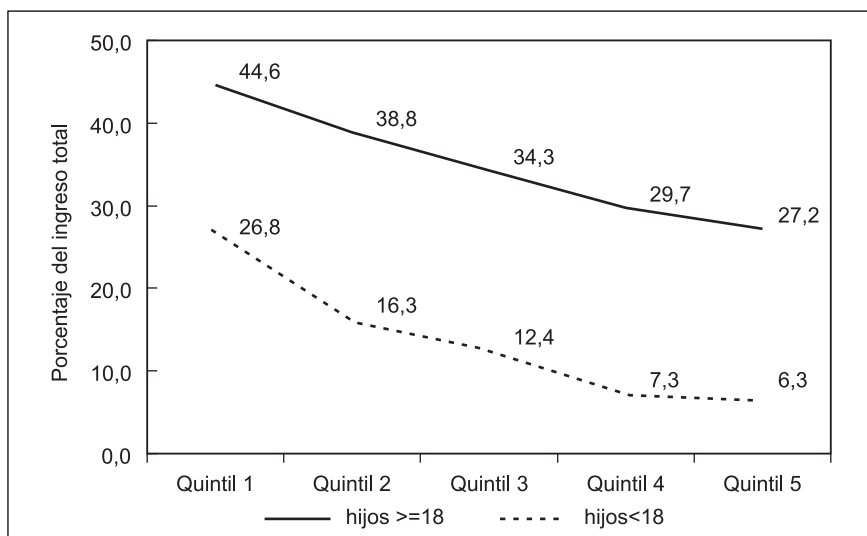
⁸⁷ En este aparte hablamos de menores de edad para referirnos al grupo comprendido entre 12 y 18 años no cumplidos, debido a que las encuestas solo preguntan por los ingresos de los menores a partir de los doce años. Por lo tanto, el porcentaje promedio de aportantes menores de edad está subvalorado.

Aunque la generación de ingresos no implica que el menor abandone los estudios, es muy probable que el hecho de estar buscando algún ingreso tenga un impacto negativo en la calidad del aprendizaje

La figura 25 describe, por quintil de ingreso, el aporte promedio de los hijos al ingreso del hogar. En el quintil uno, el aporte de los menores equivale al 27% de los ingresos del hogar. La proporción aumenta considerablemente en las familias nucleares monoparentales (figura 26).

Figura 25

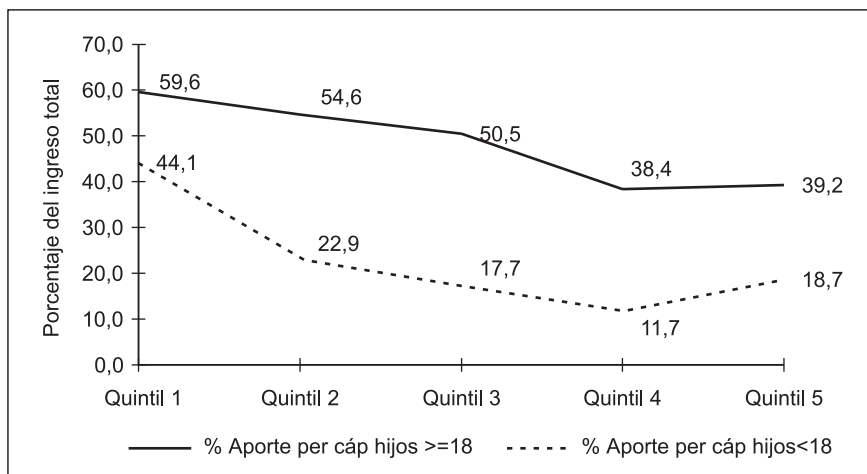
Aporte promedio de los hijos al ingreso de los hogares por quintil de ingreso per cápita. Total nacional. 1997



La curva describe la proporción promedio por hogar del aporte de los hijos.
Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

Figura 26

Aporte promedio de hijos al ingreso de hogares nucleares monoparentales por quintiles de ingreso per cápita. Total nacional. 1997

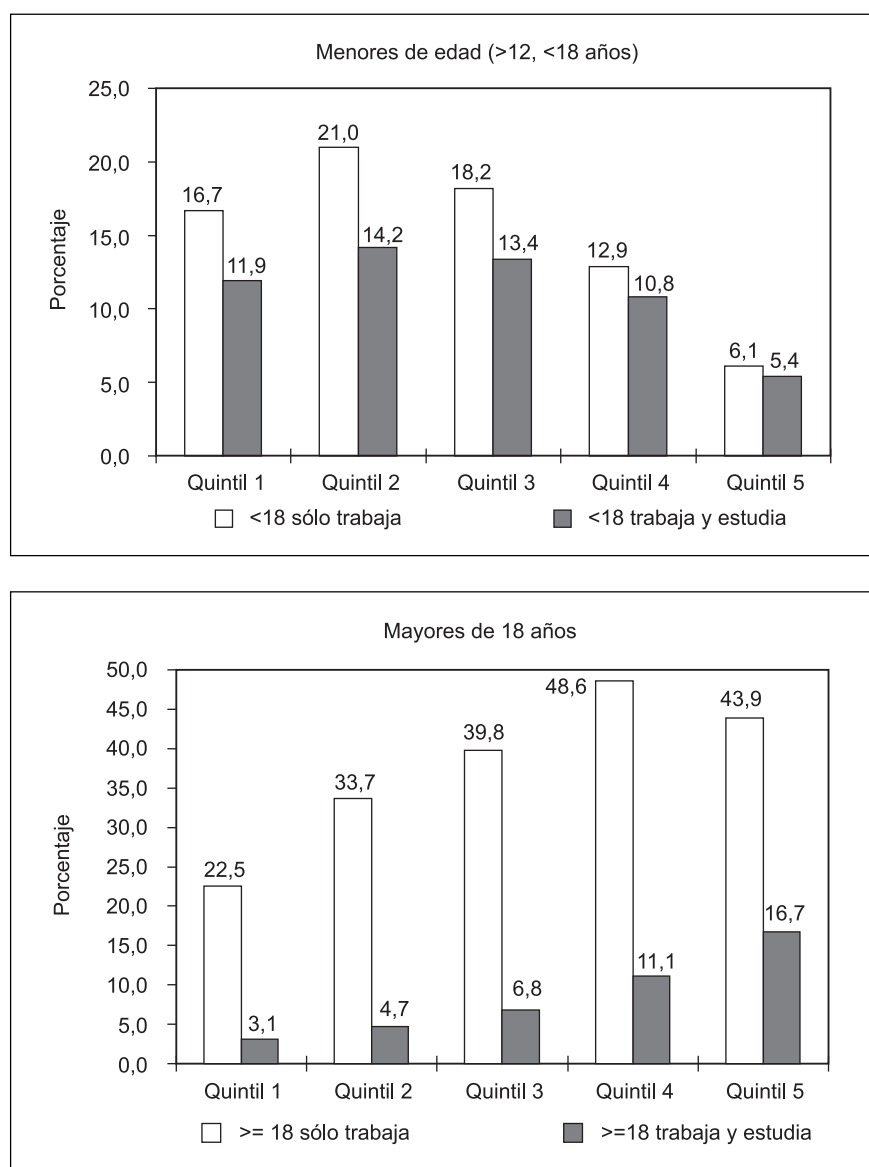


La curva describe la proporción promedio por hogar del aporte de los hijos.
Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

Aunque la generación de ingresos no implica que el menor abandone los estudios (figura 27), es muy probable que el hecho de estar buscando algún ingreso tenga un impacto negativo en la calidad del aprendizaje⁸⁸.

Figura 27

Aporte promedio al ingreso del hogar, de los hijos según estudien o no por quintiles de ingreso per cápita, 1997



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

⁸⁸ Sobre los factores asociados, ver, Caro (2000); Secretaría de Educación, Corporación Mixta, Misión Social, DNP (1999).

La necesidad de recurrir al trabajo de los hijos menores (figuras 25, 26 y 27) es una de las manifestaciones de la vulnerabilidad de los hogares.

1.5.3 El desplazamiento forzado

El desplazamiento es una respuesta de las familias a la violencia. Después de realizar en 1994 una encuesta a 1.170 hogares desplazados, la Conferencia Episcopal observa que en el 67% de los casos se moviliza “el núcleo familiar básico”⁸⁹. El 12% de las migraciones se realiza en forma colectiva, “integrando familias, amigos y paisanos”. Los parientes que permanecieron en el sitio de origen⁹⁰ no migraron porque no se sentían en peligro (casi 57%), o porque consideraban que era “demasiado arriesgado dejar todo atrás” (44%)⁹¹. Los desplazados suelen llegar donde familiares (Codhes, 1996). De acuerdo con el estudio del CEDE (2000),

El desplazamiento es una respuesta de las familias a la violencia

... el desplazamiento y la violencia tienen un efecto significativo sobre la composición del hogar, ya que algunos de sus miembros son asesinados o desaparecidos y otros permanecen en el sitio de origen para cuidar sus propiedades [...], el número de miembros del hogar se redujo en una persona en promedio para la muestra encuestada en Medellín y Cartagena mientras que en Bogotá el hogar se redujo en dos personas.

El CEDE (2000) encuestó en el año 2000, en tres ciudades, a 200 desplazados⁹², y encontró que la principal causa de la migración son las amenazas (55%). De los hogares migrantes, el 73% tiene jefatura masculina.

⁸⁹ El núcleo puede desmembrarse temporalmente, como cuando uno de los miembros viaja primero a fin de ir preparando las condiciones mínimas que posibiliten el desplazamiento del resto de la familia.

⁹⁰ Según la Conferencia Episcopal, alrededor del 69% de los desplazados encuestados en Bogotá, 74% en Cartagena y 55% en Medellín indicaron que todavía tienen familiares cercanos en la región de origen.

⁹¹ La encuesta de control del CEDE con la población no desplazada muestra que las familias no han tomado la decisión de migrar, aunque quisieran hacerlo, porque no tienen un sitio a dónde ir, porque temen dejarlo todo, o porque no tienen dinero.

⁹² “... población desplazada que no había retornado ni era parte de iniciativas de reubicación”.

1.5.4 La recomposición familiar

Los individuos que se separan, divorcian o enviudan, aun con hijos, tienen la opción de establecer una nueva relación formal. Este proceso lo llamaremos “recomposición familiar”. A partir de la Encuesta de Calidad de Vida de 1997 calculamos la tasa recomposición familiar (TR) de la manera siguiente:

$$TR = \frac{NFR}{NFER} * 100 \quad (6)$$

NFR es el número de los “núcleos familiares recompuestos”, *NFER* es el “número de los núcleos familiares expuestos a la recomposición”. Los “núcleos familiares tradicionales” son aquellos donde los niños entre 0 y 18 años conviven en el hogar con sus padres biológicos. Los “núcleos familiares expuestos a la recomposición” son aquellos en los que el padre o la madre de cada niño no vive en el hogar. Los “núcleos familiares recompuestos” son aquellos en los que el padre o la madre del niño respectivo tiene cónyuge (cónyuge que no es padre o madre, según el caso, del niño)⁹³. En la zona urbana hay 208.249 núcleos familiares recompuestos (*NFR*), de 1.832.577 núcleos expuestos a la recomposición (*NFER*). La tasa de recomposición (*TR*) es 11%. Esta tasa no incluye las uniones recompuestas que, habiendo fundado un nuevo núcleo, no llevaron hijos a la nueva relación⁹⁴. En promedio, las nuevas parejas son conformadas por hombres de 37 años, mayoritariamente empleados u obreros, y por mujeres de 35 años de edad. Las uniones recompuestas reproducen la asignación tradicional de papeles: la jefatura generalmente está a cargo de los hombres (82%), la mayoría de los cuales trabaja, mientras que más de la mitad de las mujeres se dedica al cuidado de los hijos y al hogar. Los niños que viven en hogares recompuestos tienen edades que oscilan entre los 7 y los 18 años y su distribución por sexos es

Los individuos que se separan, divorcian o enviudan, aun con hijos, tienen la opción de establecer una nueva relación formal

⁹³ Existen varias clases de núcleos recompuestos, dependiendo de si la mujer, el hombre, o ambos, llevan hijos a la nueva relación.

⁹⁴ Con la información disponible únicamente se sabe que los miembros de la pareja “recompuesta” tienen hijos si los incorporan al nuevo hogar.

*En la zona urbana
4,1 millones de
niños, el 37%,
viven sin sus
padres, o
solamente con uno
de ellos*

muy similar. La asistencia escolar de los niños de los núcleos recompuestos es del 83%.

1.5.5 Los hijos que no viven con sus padres

En la zona urbana 4,1 millones de niños, el 37%, viven sin sus padres, o solamente con uno de ellos (cuadro 33). Esta situación es causada por razones de muy diversa índole, por ejemplo: la separación, el divorcio, la muerte de uno de sus padres, el abandono del hijo y/o de la madre, la decisión de la madre de tener un hijo soltera, el trabajo de alguno de los padres en otra ciudad o la privación de la libertad de alguno de ellos, etc.

Cuadro 33

Número de niños según el padre con el cual viven
Zona urbana. 1997

¿Con cuál padre viven los niños?	Número
Niños que viven con su madre	2.447.803
Niños que viven con su padre	191.497
Niños que no viven con ninguno de sus padres	1.004.248
Niños que viven en hogares recompuestos	507.155
Subtotal	4.150.703
Niños que viven con sus dos padres biológicos	7.068.860
Total niños en Colombia (menores de 18)	11.219.563

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

Un millón de niños viven sin sus padres biológicos, 600 mil de los cuales son niñas. El cuadro 34 muestra el parentesco de estos niños con el jefe del hogar. El 36% vive con sus abuelos, y el 21% con otros parientes distintos a hermanos y cuñados, como los tíos. El 10% vive con “otros no parientes”, el 9% vive con sus hermanos o cuñados y el 8% son hijos del servicio doméstico. Estas categorías agrupan al 84% de los niños. En su mayoría, estos niños son estudiantes de primaria y secundaria.

Cuadro 34
Parentesco de los niños que no viven con sus padres biológicos
con el jefe del hogar donde viven. Zona urbana. 1997

Parentesco con el jefe	Niños	(%)	Niñas	(%)	Tot. hijos	(%)
Nieto(a)	191.992	48,0	171.105	28,0	363.097	36,0
Otros parientes	84.852	21,0	123.231	20,0	208.083	21,0
Otros no parientes	38.852	10,0	62.503	10,0	101.355	10,0
Hermanos y cuñados	45.458	11,0	47.344	8,0	92.802	9,0
Hijos del serv. doméstico	0	0,0	85.001	14,0	85.001	8,0
Esposa o compañera	0	0,0	50.768	8,0	50.768	5,0
Jefe	12.638	3,0	19.820	3,0	32.458	3,0
Yerno o nuera	2.191	1,0	25.260	4,0	27.451	3,0
Hijo(a)	13.075	3,0	8.542	1,0	21.617	2,0
Pensionista	1.258	0,0	10.780	2,0	12.038	1,0
Trabajador	9.578	2,0	0	0,0	9.578	1,0
Total de hijos	399.894	100,0	604.354	100,0	1.004.248	100,0

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

1.6 Objetivación del riesgo, seguridad social y políticas públicas

Los niveles de aseguramiento en Colombia son muy bajos. El sistema de seguridad social no tiene la cobertura suficiente para evitar que la mano de obra de los adolescentes y de los niños sea un “activo”, que le ayude a la familia a sortear las crisis. Es muy preocupante que el trabajo de los hijos sea la solución más expedita que encuentran las familias para responder a la crisis (cuadro 15, p. 56). Este tipo de alternativas desencadena dinámicas perversas que se van retroalimentando. El abandono de la escuela y la disminución del gasto en educación (cuadro 19, p. 62) causan perjuicios irreparables. Es inquietante, igualmente, que las familias se vean obligadas a recortar el consumo de alimentos básicos, antes que poder posponer otros gastos como el arriendo, el pago de intereses, etc. La falta de protección de las familias está ocasionando daños “estructurales” en el capital humano (Misión Social, DNP, PNUD, 2000). Las diversas formas de reorganización de la familia, como el hacinamiento en casa de los parientes, el abandono temprano del hogar de los hijos mayores, la migración, el desplazamiento, etc., son respuestas no deseadas de las familias frente a los choques externos. El mejoramiento de la seguridad social contribuiría a reducir la intensidad de estas dinámicas perversas.

Es inquietante, igualmente, que las familias se vean obligadas a recortar el consumo de alimentos básicos, antes que poder posponer otros gastos como el arriendo, el pago de intereses, etc.

La objetivación del riesgo, a través de los sistemas de seguridad social y de las formas alternativas de aseguramiento, no es el resultado de una acción paternalista del Estado, sino de un esfuerzo conjunto de la sociedad. Y las decisiones tendientes a mejorar las formas de aseguramiento no deben posponerse, con el argumento de que debemos esperar que el ingreso mejore para que el ahorro suba. Es posible conseguir una mejor calidad de vida antes de que el ingreso llegue a los niveles que han alcanzado los países desarrollados. El vínculo entre el ingreso y la esperanza de vida ayuda a aclarar esta idea. Aunque el mejor ingreso de un país o de una región puede incidir positivamente en la ampliación de la esperanza de vida, no es una condición necesaria, ni suficiente. No es necesaria porque los logros en la esperanza de vida pueden conseguirse sin necesidad de que el ingreso crezca, tal y como sucede en Kerala y otras regiones del mundo (nota 5, p. 7). Y, no es suficiente, porque en opinión de autores como Anand, Ravallion (1993) y Sen (1997, 1998 b), para que los mayores ingresos se reflejen en una mejor esperanza de vida, deben cumplirse dos requisitos: el primero es que el aumento de los ingresos efectivamente favorezca a los pobres y, el segundo, que el mayor ingreso esté acompañado de políticas sociales y de gasto público que incentiven la salud.

1.6.1 El mercado, la solidaridad y la equidad

Es necesario desarrollar sistemas de aseguramiento, que además de ser sostenibles, eviten las prácticas paternalistas e ineficientes que en el pasado pudieron estar ligadas a la excesiva centralización estatal de la seguridad social. Las propuestas bismarckiana, beveridgeana y paineana corresponderían a tres momentos de un proceso que, en condiciones ideales, debería conducir hacia la creciente objetivación del riesgo y hacia la universalización de la cobertura. Bismarck coloca en primer plano el aseguramiento, Beveridge la solidaridad y Paine la equidad.

El sistema bismarckiano tiene la virtud de que avanza de manera sustantiva frente a la lógica convencional del mercado, que supone compradores y vendedores aislados. A través del aseguramiento obligatorio, Bismarck busca establecer un tejido entre los asalariados, que posibilite la protección mutua. La

obligatoriedad impide que cambios en la percepción subjetiva debiliten la estructura del sistema. Para lograr sus propósitos, el sistema bismarckiano no tiene que invocar la solidaridad. Basta con que la persona incluya en su percepción subjetiva del riesgo la relación costo/beneficio que le proporciona el seguro. Puesto que la ampliación de la cobertura reduce los costos, y ello favorece a todos los asegurados, como un juego de suma positiva, la obligatoriedad no debería ser consustancial al sistema. Pero la naturaleza humana es frágil y la propensión a dejarse llevar por lo inmediato es muy fuerte. Es pertinente recordar que junto al mecanismo de uvas amargas, Elster (1979) resalta el comportamiento de Ulises frente a las sirenas. Ulises sabe que una vez que escuche el canto de las sirenas no podrá cambiar sus preferencias, ni evitar obrar en consecuencia. Y, entonces, decide amarrarse al mástil del barco. Ulises modifica las restricciones y las hace más exigentes, hasta el punto de que coartan su movimiento, impidiéndole que obre de acuerdo con sus preferencias. Los sistemas legales y las normas funcionan con la misma lógica que Ulises frente a las sirenas. Imponen restricciones porque se considera que en algunas circunstancias, la imposibilidad de modificar las preferencias lleva a que la persona tenga una conducta que se juzga inadecuada. Para reducir la obligatoriedad y conseguir una mayor cobertura se requieren dos condiciones: la primera es información y, la segunda, la existencia de un red institucional apropiada. No es fácil manejar de manera eficiente el ahorro pequeño de muchos pobres. Algunos países, como Japón, logran hacerlo mediante organizaciones complejas que tienen éxito en captar poco de muchos.

En el esquema de Beveridge, no basta con el aseguramiento de quienes reciben un ingreso, sino que, además, deben establecerse mecanismos que permitan transferir parte de los ingresos de quienes están empleados hacia quienes no lo están. Con más razón que en la lógica de Bismarck, la contribución es obligatoria, porque la solidaridad no se incorpora tan fácilmente en la relación costo/beneficio, como el balance entre el valor del seguro y su potencial retribución. La solidaridad exige un grado mayor de objetivación que el seguro. Es muy factible que el subsidio de desempleo, fruto de la solidaridad, reduzca la mendicidad y los robos pequeños, pero las personas no logran

Bismarck coloca en primer plano el aseguramiento, Beveridge la solidaridad y Paine la equidad

Mientras que un sistema solidario podría ser compatible con un aumento progresivo de la desigualdad, ello no sería posible en un sistema fundado en la equidad

introyectar estas externalidades positivas hasta el punto de que espontáneamente todos seamos solidarios.

Finalmente, en la lógica de Paine, el principio rector es la equidad. La equidad tiene implicaciones redistributivas más fuertes que la solidaridad. Mientras que un sistema solidario podría ser compatible con un aumento progresivo de la desigualdad, ello no sería posible en un sistema fundado en la equidad.

1.6.2 El aseguramiento y la equidad en el sistema de salud

Con el ánimo de concretar un poco más las ideas expuestas en la sección anterior, miremos de cerca lo que está pasando con el sistema de salud que es solidario pero no equitativo. Debería avanzar hacia la equidad, a fin de garantizar la sostenibilidad financiera y la cobertura universal⁹⁵.

En 1997 el 57% de la población (22,7 millones) estaba afiliado a un seguro de salud. El resto son “vinculados”. De las personas aseguradas en 1997, el 66% pertenecía al régimen contributivo y un 34% al régimen subsidiado (cuadro 35). De los 22,7 millones de afiliados, 14,9 hacían parte del régimen contributivo y 7,8 del subsidiado. De acuerdo con lo esperado, los afilia-

Cuadro 35

Personas afiliadas al régimen de seguridad social en salud, distribuidos por deciles de ingreso. 1997

Decil	No. personas			%		
	Contributivo	Subsidiado	Total	Contributivo	Subsidiado	Total
Decil 1	277.916	1.484.927	1.762.843	2,0	19,0	8,0
Decil 2	541.993	1.752.074	2.294.067	4,0	22,0	10,0
Decil 3	787.223	1.369.845	2.157.068	5,0	18,0	9,0
Decil 4	1.064.000	1.075.519	2.139.519	7,0	14,0	9,0
Decil 5	1.524.166	845.505	2.369.671	10,0	11,0	10,0
Decil 6	1.840.527	573.412	2.413.939	12,0	7,0	11,0
Decil 7	1.862.525	425.748	2.288.273	12,0	5,0	10,0
Decil 8	2.230.943	126.762	2.357.705	15,0	2,0	10,0
Decil 9	2.321.790	116.392	2.438.182	16,0	1,0	11,0
Decil 10	2.474.918	39.621	2.514.539	17,0	1,0	11,0
Total	14.926.001	7.809.805	22.735.806	100,0	100,0	100,0
	66%	34%	100%			

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997.

⁹⁵ Ver anexo 6 (p. 158).

dos al régimen subsidiado se concentran en los deciles inferiores de la distribución y los afiliados al régimen contributivo en los deciles superiores. En el régimen subsidiado no debería haber personas de los deciles altos⁹⁶.

El cuadro 36 muestra la forma como se distribuye el subsidio en salud. El subsidio es igual al costo de prestación del servicio menos los pagos que hace el usuario. El sistema es equitativo si la mayor parte del subsidio lo reciben los hogares de bajos ingresos. La mayor parte del subsidio (82,5%) se destina a hospitalizaciones, y la distribución de estos recursos no favorece la equidad. El decil 2 recibe el 16,3% de los subsidios de hospitalización, el decil 6 recibe el 13,7%, el decil 9 el 10,7%. Después de la ley 100 del 93 los servicios de alta complejidad se han ido concentrando en los hospitales públicos (González y Pérez, 1998), y allí van tanto los ricos como los pobres.

Cuadro 36

Distribución porcentual del subsidio en salud, por tipo de intervención y por deciles. 1997

Decil	Hospit.	Matern.	Odont.	Labor.	Terapias	Salud
Decil 1	4,4	0,2	0,0	0,2	0,0	4,7
Decil 2	16,3	0,5	0,0	0,2	0,0	16,9
Decil 3	9,0	0,2	0,3	0,0	0,0	9,5
Decil 4	5,0	0,5	0,0	0,5	0,0	5,9
Decil 5	4,8	0,2	0,0	0,2	0,0	5,1
Decil 6	13,7	0,2	0,6	0,3	0,0	14,8
Decil 7	6,5	0,6	0,8	0,2	0,3	8,3
Decil 8	5,4	0,0	2,3	0,5	0,0	8,1
Decil 9	10,7	0,0	2,1	0,0	0,0	12,8
Decil 10	6,8	0,0	7,2	0,0	0,0	14,0
Total	82,5	2,1	13,3	1,8	0,3	100,0

El decil uno es el más pobre y el diez el más rico.

Hospit.: hospitalización, Matern.: maternidad, Odont.: odontología, Labor.: laboratorio, Salud: subsidio total dedicado a salud.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997, y de las Cuentas Nacionales del DANE.

Puesto que los deciles medios y altos reciben una parte importante del subsidio, el gasto en salud no mejora la distribu-

⁹⁶ Sarmiento, González y Rodríguez (1999) hacen un análisis detallado de la “eficiencia horizontal” y de la “eficiencia vertical” del régimen subsidiado y del Sisben. Hay eficiencia horizontal si los que deben estar en el sistema realmente están. Y hay eficiencia vertical si todos los que están en el sistema son los que deberían estar.

ción del ingreso (cuadro 37). La forma como se distribuye el gasto público en salud confirma la falta de equidad del sistema. En el total, los quintiles cuatro y cinco reciben más que el quintil uno, así que el gasto en salud no favorece la equidad.

Cuadro 37

Distribución porcentual del gasto público en salud, por tipo de intervención y por quintiles. 1997

Quintil	Hospit.	Matern.	Cirugía	C. méd.	Odont.	Labor.	Terapias	Salud	Sal. bás.
Quintil 1	6,70	4,68	5,55	0,11	0,21	0,20	0,11	17,59	19,58
Quintil 2	7,73	4,24	6,97	0,14	0,26	0,25	0,13	19,73	20,81
Quintil 3	7,70	3,72	9,72	0,20	0,37	0,35	0,18	22,25	21,97
Quintil 4	6,35	3,40	9,85	0,20	0,37	0,35	0,19	20,71	20,17
Quintil 5	6,38	1,69	10,47	0,21	0,40	0,38	0,20	19,72	17,47
Total	34,90	17,72	42,57	0,86	1,62	1,53	0,81	100,00	100,00

El quintil uno es el más pobre y el cinco el más rico.

Hospit.: hospitalización, Matern.: maternidad, C. méd.: consultas médicas, Odont.: odontología, Labor.: laboratorio, Salud: gasto público en salud, Sal. bás.: gasto público en salud básica.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de la Encuesta de Calidad de Vida, 1997, y de las Cuentas Nacionales del DANE.

1.7 Conclusión

Las formas de aseguramiento que existen en Colombia son muy precarias. Los más vulnerables son los que más sienten el impacto de los choques, idiosincráticos y covariantes. A lo largo de estas páginas hemos insistido en la necesidad de objetivar el riesgo. Se trata de que la sociedad capte y asuma los riesgos que las familias y los individuos perciben muy parcialmente, de tal manera que se vayan consolidando sistemas de protección colectivos. La ingeniería de desastres trata de poner en evidencia las amenazas objetivas, con el fin de diseñar los mecanismos apropiados para evitar el riesgo o, por lo menos, para disminuirlo. La seguridad social debe jugar un papel similar a los sistemas de prevención de desastres. La ampliación del aseguramiento no significa que el Estado deba cumplir una función paternalista, como lo hizo en otras épocas. Los sistemas de aseguramiento serán más promisorios si están animados por principios de solidaridad y, sobre todo, por principios de equidad. El aseguramiento, la solidaridad y la equidad son tres momentos de un mismo proceso. El seguro obligatorio bismarckiano es un punto de partida fundamental, pero no es

La seguridad social debe jugar un papel similar a los sistemas de prevención de desastres

suficiente. La solidaridad del sistema Beveridgeano, que avanza con respecto al esquema Bismarckiano, también tiene límites intrínsecos. El punto de llegada debe ser un sistema de seguridad social cuyo fundamento último sea la equidad.

Entre las amenazas que enfrentan las familias colombianas y la forma como éstas tratan de responder no hay una relación de simetría. La pérdida de trabajo del jefe debería compensarse con un seguro de desempleo, que es la respuesta simétrica objetivada. El fondo de desempleo es el resultado de un seguro colectivo, de una percepción objetiva y socializada del riesgo. Pero en la realidad observamos que las familias pobres tratan de compensar el desempleo del jefe del hogar, con la vinculación de alguno de los hijos al mercado laboral. Esta respuesta, además de que no es simétrica, refleja una visión de corto plazo, profundamente subjetiva. No es simétrica porque el desempleo no se combate desvinculando al joven de la escuela. Todo lo contrario, en el mediano plazo, las posibilidades de trabajo del adolescente estarán muy influenciadas por la escolaridad. En medio del desespero y del hambre, la familia no tiene posibilidad de objetivar el riesgo y la visión de corto plazo termina activando mecanismos endógenos perversos.

El punto de llegada debe ser un sistema de seguridad social cuyo fundamento último sea la equidad

La oferta de servicios de asistencia social para la población vulnerable

En la primera parte de la investigación, sobre el riesgo y las estrategias de las familias, analizábamos las principales crisis que enfrentan los hogares (cuadro 15, p. 53): i) el desempleo del jefe del hogar; ii) la pérdida económica importante; iii) la enfermedad grave de algún miembro de familia que vive en el mismo hogar; iv) el abandono del hogar por parte de un menor de edad (menos de 18 años); v) la muerte reciente de alguno de los miembros. Los “activos” a través de los cuales las familias tratan de reducir la vulnerabilidad son: i) el trabajo del hijo mayor de 12 años; ii) el trabajo del cónyuge; iii) la posesión de la vivienda por parte de alguno de los miembros de la familia; iv) el cobro de cesantías; v) el seguro de salud con cobertura familiar (afiliación del jefe al sistema no subsidiado de seguridad social en salud); vi) la propiedad del vehículo particular.

Al examinar las relaciones entre las crisis y las respuestas de las familias, mostrábamos que los “activos” de la familia, que son los instrumentos que le permiten responder a las crisis pueden clasificarse en dos grupos, dependiendo del peso que tenga la iniciativa individual o el apoyo institucional en la implementación de la estrategia. El primer grupo estaría integrado por aquellas respuestas que nacen de la iniciativa individual y que corresponderían a las categorías i), ii) y vi). El traba-

El sufrimiento de las personas vulnerables se atenúa si la sociedad se preocupa por desarrollar mecanismos colectivos de protección basados en principios de solidaridad y/o equidad

jo del hijo mayor, o del cónyuge, y la propiedad de vehículo particular, son el resultado de dinámicas individuales. Harían parte del segundo grupo las estrategias iv) y v), en las que el apoyo institucional externo es explícito. Las familias pueden emprender este tipo de acciones porque la sociedad ha creado las reglas y las organizaciones que hacen posible el pago de las cesantías y el seguro de salud. La estrategia iii) podría estar en el primer grupo, o en el segundo, dependiendo de si la familia ha conseguido la casa a través de algún crédito subsidiado.

Desde la perspectiva de un autor institucional como Commons (1934), para quien la acción colectiva (expresada en hábitos, costumbres, normas, etc.) va moldeando los comportamientos individuales, los dos grupos de estrategias serían el resultado de lógicas de acción colectiva que ponen el énfasis, bien sea en el esfuerzo personal o, bien, en formas de organización basadas en la solidaridad y el apoyo mutuo. Así que ni siquiera en el caso de las estrategias i), ii) y vi) puede desconocerse la relevancia de la acción colectiva. El trabajo de Commons es interesante porque llama la atención sobre las formas como las diversas colectividades van influyendo en las decisiones de los individuos que las componen. La sociedad colombiana no parece alarmarse porque los jóvenes tengan que abandonar los estudios secundarios a fin de contribuir a la búsqueda del sustento del hogar. En los países desarrollados del norte de Europa no se admite fácilmente que el adolescente abandone la educación secundaria con el fin de buscar algún trabajo que permita compensar la pérdida de ingresos del perceptor principal. Y en cuanto al trabajo femenino, es claro que la sociedad colombiana responde de una manera muy diferente a como lo hacen en el Japón o en los países islámicos. Allí el trabajo de la mujer ocupa un lugar muy secundario e, incluso, no es permitido. Aceptando que las lógicas de acción colectiva se presentan de formas muy variadas, la diferenciación de los dos grupos de estrategias es importante porque expresa caminos alternativos de organización de la comunidad, que tienen implicaciones profundas en el bienestar de la población. El sufrimiento de las personas vulnerables se atenúa si la sociedad se preocupa por desarrollar mecanismos colectivos de protección basados en principios de solidaridad y/o equidad.

En la línea de Commons, si la decisión individual está mediatizada por la acción colectiva, entonces no sería legítimo suponer que las personas eligen por fuera del contexto social y de las influencias históricas y culturales. Así que la percepción subjetiva del riesgo está condicionada por la acción colectiva. Para explicar la interacción entre las dimensiones colectiva e individual, Commons introduce la categoría “personalidad institucionalidad”, que tiene un contenido menos individualista que la objetividad posicional de Sen. La personalidad institucionalizada de Commons está más cerca de la racionalidad colectiva de Elster, que de la objetividad posicional de Sen. Sin profundizar en las diferencias que existen entre los autores, tan sólo nos interesa destacar que en los tres enfoques, el individuo no es un ser aislado que elige por fuera de los condicionamientos sociales e históricos.

Aunque en el país hay numerosas organizaciones que ofrecen sus servicios a las personas y familias vulnerables, conocemos muy poco sobre la naturaleza de estas entidades, su cobertura, modo de financiación, etc. Sin que haya habido una estrategia previa, estas entidades han ido conformando, de facto, una red de protección social, que no obstante sus imperfecciones, ha mitigado el impacto de las crisis. Después de analizar los resultados de las encuestas que hicimos a 1.085 instituciones, creemos que es urgente avanzar hacia la consolidación de un sistema de seguridad social más integrado y que permita responder con mayor oportunidad y calidad a las necesidades de los grupos vulnerables. Y, sobre todo, es indispensable mejorar los sistemas de prevención. Retomando la categoría de Commons, la acción colectiva debe propiciar la consolidación de un sistema de seguridad social que sea: permanente, flexible e integrado. La permanencia garantiza la estabilidad de las organizaciones, la disponibilidad de los recursos y la capitalización de la experiencia. La flexibilidad permite que el sistema de seguridad social vaya redefiniendo sus alcances de acuerdo con las fluctuaciones de la coyuntura. Y la integración entre instituciones (públicas y privadas) redundará en una mejor distribución de las tareas, en una ampliación de la cobertura, en una atención más especializada y en una reducción de los costos.

La acción colectiva debe propiciar la consolidación de un sistema de seguridad social que sea: permanente, flexible e integrado

Además de las encuestas, organizamos seis grupos focales: ancianos pobres, mujeres jefes de hogar, mujeres expuestas a la explotación sexual, habitantes de la calle, jóvenes desempleados y no escolarizados, y madres adolescentes. En total participaron 57 personas (Wartenberg, 2000). Los entrevistados han debido afrontar, en orden de importancia, los siguientes eventos críticos: problemas en las relaciones familiares (33%), dificultades con el ingreso (31%), enfermedad (21%). Los acontecimientos críticos interactúan. Y, tal y como lo muestra Wartenberg, “... rara vez una persona enfrenta un evento crítico en forma exclusiva”⁹⁷. El encadenamiento de hechos refuerza la situación crítica, dificultando la solución de los problemas⁹⁸. Ya decíamos que la crisis es un fenómeno esencialmente dinámico. Además del evento crítico principal, los participantes en los grupos focales dicen haber sido afectados por 2,1 eventos más. Las personas sometidas a explotación sexual reportan la mayor cantidad de eventos críticos adicionales (2,8)⁹⁹. Los problemas de ingreso, continúa Wartenberg, son “el factor detonante y reforzador de todas las situaciones críticas examinadas”¹⁰⁰.

Entre las crisis y las respuestas no se observa una relación simétrica. Por ejemplo, la pérdida del empleo no se compensa con un seguro de desempleo, sino con la vinculación de los adolescentes, o del cónyuge, al mercado laboral. Las “solucio-

⁹⁷ Ver, también, Wartenberg (1999).

⁹⁸ Ver, igualmente, Lampis (1999).

⁹⁹ La sobreposición de eventos críticos no necesariamente significa causalidad entre ellos. Tampoco implica que la totalidad de los efectos de un choque recaigan en la misma persona en igual forma. El golpe puede distribuirse de distintas maneras entre los miembros de una misma familia. Una de las entrevistadas en el grupo focal de explotación sexual dice que ella es: madre soltera, adicta a las drogas, no tiene empleo, vive con la mamá, que tampoco tiene trabajo. Y para terminar de agravar el panorama, el padre de su hijo está en la cárcel. Al tabular la encuesta, estos cinco eventos en cabeza de una sola persona tienen una clara incidencia en el promedio.

¹⁰⁰ El ingreso, dice Sen (2000, p. 3), “... puede ser el medio más prominente para vivir sin deprivación, pero no es el único factor que influye en el tipo de vida que podemos llevar”. En el último *Informe de Desarrollo Humano* para Colombia (Misión Social, DNP y PNUD, 2001) se analiza la relación entre el ingreso, el bienestar y el crecimiento. Allí se muestra que siendo el ingreso un factor importante, su aumento no es una condición, ni necesaria, ni suficiente, para que haya mejoras en el bienestar.

*“... rara vez una
persona enfrenta
un evento crítico
en forma exclusiva”*

nes” no simétricas son una muestra de la complejidad de los problemas, y ponen en evidencia la necesidad de desarrollar políticas públicas integrales. Las “soluciones” no simétricas, como la estrategia i), terminan siendo perjudiciales, porque si los adolescentes abandonan la escuela, el capital humano se deteriora de manera irreversible. En el *Informe sobre Desarrollo Humano* (Misión Social, DNP y PNUD, 2000), se dice que este menoscabo del capital humano es de naturaleza “estructural”, en el sentido de que el daño causado es irreparable: es poco probable que el adolescente regrese a la escuela¹⁰¹.

El sistema de seguridad social debe buscar, ante todo, que la probabilidad del evento crítico se reduzca y, en segundo lugar, que la relación entre las crisis y las respuestas sea más simétrica. Para que ambos propósitos sean viables, es necesario que el compromiso de las familias con el aseguramiento esté mediado por una acción colectiva. En la primera parte de la investigación argumentábamos que los bajos niveles de aseguramiento resultan de una doble dinámica: por un lado, la percepción subjetiva del riesgo y, por otro, la ausencia de un sistema de seguridad social con amplia cobertura. El enfoque subjetivo del riesgo suele estar acompañado de una visión de corto plazo¹⁰². Para que el individuo supere esta perspectiva estrecha es necesario que la sociedad desarrolle formas de aseguramiento que cumplan dos condiciones: la primera, que el

El sistema de seguridad social debe buscar, ante todo, que la probabilidad del evento crítico se reduzca y, en segundo lugar, que la relación entre las crisis y las respuestas sea más simétrica

¹⁰¹ Sarmiento (2000, p. 2) ilustra con otros ejemplos lo que hemos llamado el deterioro estructural del capital humano y de la calidad de vida de los miembros del hogar. “Una familia pobre típica pone sus ahorros de mediano plazo en la consecución de vivienda que puede perder por una crisis de empleo en un semestre de no pago. Es difícil lograr el reintegro al sistema educativo de un joven que ha tenido que retirarse en la mitad de su etapa de formación para apoyar el ingreso familiar o simplemente por imposibilidad de pagar los gastos de formación. Igualmente es bien conocido que los efectos de una mala nutrición en madres gestantes y niños menores de tres años repercuten de manera irreversible en la formación posterior”.

¹⁰² Ya decíamos que Sen (1993 b) muestra que la objetividad depende de la posición desde la cual se ubica la persona (“objetividad posicional”). Y, en la sección correspondiente a “uvas amargas”, mostrábamos que desde otra orientación, Elster (1983) pone en evidencia los mecanismos a través de los cuales las personas modifican las preferencias a fin de adecuarlas a sus restricciones.

Todo aquel que cumple con el monto de su contribución es, de facto, solidario, no importa que participe de mala gana

aumento de la cobertura se refleje en una mejor protección y en una disminución del costo para cada persona y, segunda, que haya solidaridad, de manera que quienes tienen más contribuyan más.

La primera condición es compatible con un sistema de seguridad tipo bismarckiano¹⁰³, en el que los asegurados gozan de los beneficios en caso de que se presente el evento crítico, y en el que los costos por persona asegurada disminuyen en la medida en que la cobertura aumenta. En el esquema bismarckiano el seguro es obligatorio, a fin de garantizar la estabilidad financiera del sistema y ampliar la cobertura. La obligatoriedad es necesaria porque dada la percepción subjetiva del riesgo, las personas no tienen los incentivos suficientes para integrarse de manera voluntaria en el sistema. El valor del seguro depende de una relación compleja entre la cobertura y los beneficios esperados. En el esquema más simple, en el que los beneficios son constantes, es de esperar que la mayor cobertura se refleje en una reducción de los costos. Pero si los beneficios ofrecidos a cada asegurado van mejorando, es probable que el aumento de la cobertura no se refleje en un menor costo. De todas maneras, el balance final no puede determinarse a priori.

La segunda condición, la solidaridad, corresponde al sistema de seguridad de corte beveridgeano. En la propuesta de Bismarck únicamente gozan de los beneficios, las personas que aportan y contribuyen a la financiación del sistema. En cambio, desde la perspectiva de Beveridge, también deben recibir los beneficios las personas de bajos recursos que no pueden contribuir. La sostenibilidad financiera del sistema es posible si una parte de la contribución de los asalariados se destina a subsidiar a quienes no pueden pagar. La solidaridad no es voluntaria sino obligatoria, así que la persona solidaria no es la que voluntariamente se preocupa por el otro. Todo aquel que cumple con el monto de su contribución es, de facto, solidario, no importa que participe de mala gana.

El aseguramiento obligatorio (Bismarck) y la solidaridad (Beveridge), representan avances cruciales en el proceso de con-

¹⁰³ Sobre los diversos sistemas de salud, ver Van Parijs (1994).

solidación de un sistema de seguridad social. Pero, como decíamos atrás, debe darse un paso más e introducir un principio de equidad, propio de un sistema de seguridad de tipo paineano (Paine, 1776, 1796). En la perspectiva de Paine, quienes reciben algún ingreso no sólo tienen que ser solidarios, sino que además renuncian, obligatoriamente, a una parte de sus recursos, a fin de crear un fondo que sirva "... para pagar incondicionalmente un ingreso uniforme a todos los miembros de la sociedad" (Van Parijs, 1994, p. 56). Sin duda, la meta de Paine es ambiciosa. Y sin que sea necesario llegar hasta allá, el principio de equidad puede ser útil para la consecución de propósitos redistributivos relevantes. La equidad es un complemento al aseguramiento obligatorio y a la solidaridad. No es un sustituto. Debe tenerse en cuenta que la equidad involucra la solidaridad, mientras que ésta no necesariamente implica la equidad. Aquel que le ofrece regalos a los pobres es una persona solidaria, sin necesidad de que sea un defensor de principios igualitarios. La ampliación de la seguridad social, incluyendo la del sistema nacional de bienestar familiar, es financieramente viable si además de las contribuciones obligatorias, se avanza en dirección de la solidaridad y de la equidad. Para poner en la práctica un sistema equitativo, es indispensable articular las políticas de seguridad social, con las medidas distributivas del régimen impositivo y del gasto público. Mientras que la solidaridad puede conseguirse en el interior del sistema de seguridad social, tal y como ocurre actualmente con el aporte de solidaridad que hacen las personas adscritas al régimen contributivo en salud y pensiones, la equidad obliga a pensar en acciones más integrales, que se salen de los límites del sistema de seguridad social.

El sistema de seguridad social, en las versiones de Bismarck, Beveridge y Paine, involucra a ricos y pobres, aunque lo hacen de manera muy diferente dependiendo del modelo de seguridad social. En los tres casos la participación es obligatoria, pero en la versión de Bismarck hacen parte del sistema los trabajadores remunerados (ricos y pobres). En la modalidad de Beveridge, todos los titulares de un ingreso deben aportar a fin de atender también a quienes no reciben ningún ingreso. Y en la perspectiva de Paine, el fondo creado por los titulares de un ingreso primario no es solamente para atender los problemas inheren-

Debe tenerse en cuenta que la equidad involucra la solidaridad, mientras que ésta no necesariamente implica la equidad

Las políticas de seguridad social tienen que estar íntimamente relacionadas con las decisiones macroeconómicas

tes a la seguridad social (incapacidad, desempleo, enfermedad, etc.), sino que, además, debe permitir que todas las personas gocen de un ingreso mínimo. Los modelos mencionados integran el lado de la financiación (los aportes) con el del gasto (los destinatarios). Y en todos los casos, la seguridad social no es concebida como algo marginal, sino como un componente sustantivo de la actividad económica y social.

La asistencia social normalmente es concebida como las diversas formas de atención a los más pobres. Es una versión moderna y con mayor alcance de la Ley de Pobres. A diferencia de la seguridad social, los programas de asistencia social no suelen ser concebidos como un “sistema”, en el sentido de que las interrelaciones entre las fuentes financieras y los usos no son tan directas como en los sistemas de seguridad social. Los programas de asistencia social pueden financiarse de muchas maneras (impuestos, tasas, tarifas, contribuciones, etc.), sin que los contribuyentes, o los aportantes, tengan una idea tan clara del vínculo entre la financiación y el destino del gasto, como la que existe en los sistemas de seguridad social. Los sistemas de seguridad social son más comprensivos que los programas de asistencia social. Para Beveridge, por ejemplo, las políticas de seguridad social tienen que estar íntimamente relacionadas con las decisiones macroeconómicas. Este enfoque integral se refleja en su propuesta de acabar con la Ley de Pobres, y en sus discusiones con el Gobierno sobre las políticas de reactivación y de “pleno empleo”. Beveridge (1944) advierte que no es lo mismo una “política de trabajos públicos” que una “política de pleno empleo”. Y en el contexto de esta discusión macro, pone en evidencia el vínculo que existe entre las modificaciones de las contribuciones a la seguridad social y las políticas anticíclicas que el Gobierno lleva a cabo a través del ingreso y del gasto públicos. Y en otro artículo muestra que la respuesta a las necesidades humanas insatisfechas debe realizarse de tal manera que además de resolver los problemas de las personas, también se impulse la demanda efectiva¹⁰⁴. Y refiriéndose al papel

¹⁰⁴ “La esencia de mi programa es que el Gobierno debe usar su poder sobre la moneda con el fin de convertir las necesidades humanas insatisfechas en demanda efectiva” (Beveridge, 1946, p. 58).

que debe cumplir el Gobierno de los Estados Unidos a fin de avanzar hacia la consecución de los principios defendidos por los Padres Fundadores (vida, libertad y felicidad) dice:

... un hombre que no encuentra lugar en el mundo, porque se siente inútil e indeseado, no puede ser feliz. El desempleo masivo masacra la felicidad. Así que si el Gobierno es incapaz de asegurarle a sus ciudadanos la oportunidad de ofrecer un servicio y recibir un salario, de acuerdo con sus capacidades, ha fracasado en uno de sus deberes fundamentales: hacer posible que todas las personas puedan ser felices (Beveridge, 1946, p. 56).

La perspectiva de Beveridge explicita los vínculos, por un lado, entre la política macroeconómica en contra del desempleo y, por otro, la satisfacción de las necesidades básicas y el logro de la felicidad. Por tanto, no se trata de realizar programas de asistencia social aislados, sino de articular las políticas de seguridad social con los objetivos de la política económica. Beveridge rompe con la visión dicotómica que distancia la política social de la política económica global. Su enfoque es integral.

Medio siglo antes que Beveridge, Marshall (1892 b) había criticado una nueva reforma a la Ley de Pobres, argumentando que los defensores de la caridad olvidan que el número de pobres puede reducirse si se busca que las condiciones económicas sean más favorables para todos. Marshall pone en tela de juicio la dicotomía entre la ética y la economía subyacente a la Ley de Pobres. Considera que los elementos éticos y económicos "... están tan íntimamente mezclados que es inútil pretender considerar, así sea provisionalmente, el uno sin hacer referencia al otro" (Marshall, 1892 b, p. 186). La Ley de Pobres, dice, es "... la más seria amenaza que ha tenido Inglaterra". Marshall llega a esta conclusión después de considerar dos formas de acción alternativas. La primera busca actuar sobre las condiciones que inciden en el empleo y en el ingreso. Y la segunda, que corresponde al espíritu de la Ley de Pobres, centra la atención en la caridad, lo que lleva a que "... cada nación tenga el número de pobres que haya escogido pagar" (Marshall, 1892 b, p. 186). Marshall que se inclina por el primer tipo de acción pone en evidencia las inconsistencias de la Ley de Po-

Los defensores de la caridad olvidan que el número de pobres puede reducirse si se busca que las condiciones económicas sean más favorables para todos

bres, tanto en su formulación conceptual, como en la forma de aplicarla¹⁰⁵.

Entre los elementos comunes que tienen las visiones de Marshall y de Beveridge destacamos uno: el sistema de seguridad social es constitutivo de la política económica. No se trata, entonces, de un programa marginal. La seguridad social está amarrada a la política de ingresos y de empleo.

Desde el punto de vista de los derechos fundamentales, Dworking (1981) propone agregar a los bienes primarios de Rawls (1971)¹⁰⁶, la igualdad de oportunidad de asegurarse contra los eventos imprevistos y dañinos¹⁰⁷. Sarmiento (2000, p. 1) insiste en que "... la preparación previa para la crisis, es una condición para la eficacia y la eficiencia de las redes de seguridad social"¹⁰⁸. La "preparación previa" es una especie de imperativo ético al que se responde de maneras muy diferentes. Hoy en día se mantiene la tensión mencionada por Marshall, por un lado, entre las acciones estructurales y, por otro, las respues-

La seguridad social está amarrada a la política de ingresos y de empleo

¹⁰⁵ La atención de los pobres en Inglaterra va siendo cada vez más institucionalizada, en el sentido de que la responsabilidad final tiende a ser asumida por el Gobierno y, sobre todo, por el Gobierno central. "Hasta la expedición, en 1848 en Inglaterra, de la primera *Ley de Salud Pública*, la respuesta social a los problemas de salud en la generalidad de los países estaba restringida fundamentalmente a la prestación de servicios médico-asistenciales, a los cuales se accedía privadamente si las capacidades económicas lo permitían o mediante los servicios de asistencia pública que los gobiernos disponían para las llamadas personas indigentes, de una manera desarticulada a través de las autoridades locales. En Inglaterra, la atención a los indigentes estaba reglamentada por la *Ley de Pobres*, que había sido expedida en 1601, y que tuvo una importante reforma en 1834 (en la que tuvo un importante protagonismo Edwin Chadwick), la cual se orientó en la dirección de aceptar que el Estado debía asumir centralizadamente las responsabilidades con aquellas personas indigentes y con la tarea de promover el bienestar" (Cardona, 1998, p. 14).

¹⁰⁶ Los bienes primarios de Rawls son: los derechos, las libertades y oportunidades, el ingreso y la riqueza, y las bases sociales de la autoestima.

¹⁰⁷ El tema es discutido por Sen (1997, p. 393).

¹⁰⁸ El autor recuerda que los "... choques macroeconómicos covariantes que afectan el ingreso real de grandes grupos de población, y especialmente a los más pobres, se han convertido, cada vez más, en un componente permanente de la política social". Por consiguiente, "... sólo se enfrentan adecuadamente las crisis para las cuales se han hecho provisiones organizacionales para identificarlas, analizarlas y atenderlas adecuadamente" (Sarmiento, 2000, p. 1).

tas caritativas. Las percepciones más estructurales de Marshall y de Beveridge riñen con los enfoques que ponen en primer plano la caridad y la atención puntual. El conflicto entre los dos tipos de acción continúa hoy. Las políticas keynesianas, de empleo e ingresos, corresponden a la primera lógica. Y la protección social, en un contexto de flexibilización del mercado laboral y de desregulación, responde a la segunda lógica. En la práctica ambas aproximaciones se mezclan. De hecho, durante los años cincuenta y sesenta, cuando el keynesianismo estuvo en auge, los estados del bienestar combinaron las dos modalidades de acción. A partir de los ochenta, con la crisis del keynesianismo, las políticas anticíclicas de empleo e ingresos han pasado a un segundo plano, y se ha buscado reducir los alcances del Estado del bienestar. Los resultados han sido ambiguos porque, por un lado, los gobiernos continúan realizando políticas anticíclicas aunque no lo hagan de una forma tan expresa como antes y, por otra parte, las garantías conseguidas al amparo del Estado del bienestar no se han podido desmontar con la celeridad que se pretendía. En Colombia, durante los noventa, creció el gasto público social como proporción del PIB, al tiempo que la política económica buscó que el Estado disminuyera su intervención anticíclica¹⁰⁹.

Las tensión entre los cambios estructurales y las acciones de caridad, no se resuelve de manera taxativa. Las posiciones intermedias son múltiples. Hay programas más o menos estructurales y más o menos caritativos. En esta franja intermedia se hace referencia a las diferentes formas de la asistencia social con categorías como “protección social”, “ayuda transitoria”, etc. Últimamente ha ido ganando aceptación el término “red de protección social” (“social safety net”)¹¹⁰. No es posible hacer un juicio general sobre la “red” porque tiene características específicas, relacionadas con su: i) naturaleza holística, ii) el

En Colombia, durante los noventa, creció el gasto público social como proporción del PIB, al tiempo que la política económica buscó que el Estado disminuyera su intervención anticíclica

¹⁰⁹ Las administraciones Gaviria y Pastrana han sido más explícitas en la proclamación de las bondades del libre mercado. Aunque el gobierno Samper se mostró más favorable a la intervención del Estado, no logró hacer una ruptura significativa con la política económica que había impulsado la administración Gaviria.

¹¹⁰ Ver, por ejemplo, Hicks y Wodon (2000), Sarmiento (2000).

Es más importante consolidar el sistema de seguridad social, dándole mayor flexibilidad, que crear organizaciones fugaces, que no tienen una perspectiva de largo plazo

modo de financiación, iii) la duración, iv) la organización ejecutora (pública, privada), etc.

La naturaleza holística depende de los alcances que se le atribuyan a la red. Una dimensión del problema tiene que ver con la cobertura y la otra con la proyección institucional. La red no ha sido concebida como un programa de cobertura universal, ya que centra la atención en los grupos pobres y vulnerables. Y en cuanto a la proyección institucional, aunque la red tiene conexiones con la malla institucional existente, estos vínculos son más operativos que sustanciales. En vista de que las organizaciones que administran la seguridad social en el país no tienen la flexibilidad para ampliar y reducir programas según los vaivenes de la coyuntura, la red ha tratado de compensar esta carencia.

Lo ideal sería que la institucionalidad vigente pudiera ser más dúctil, de tal manera que en los momentos recesivos del ciclo económico, no hubiera necesidad de recurrir a una red de protección social construida alrededor de organizaciones *ad hoc*. Es más importante consolidar el sistema de seguridad social, dándole mayor flexibilidad, que crear organizaciones fugaces, que no tienen una perspectiva de largo plazo. Es muy difícil que las entidades que participan en proyectos circunstanciales puedan tener una perspectiva holística. Es más factible que haya una visión de conjunto cuando el horizonte temporal es de largo plazo. No es conveniente que la seguridad social quede en manos de Organizaciones No Gubernamentales (ONG) que dependen de las fluctuaciones de la coyuntura. La forma como los programas transitorios se llevan a cabo puede ser muy diferente, dependiendo de la experiencia de la institución ejecutora¹¹¹.

El modo como se financia la red condiciona su naturaleza. Las redes de protección social suelen distribuir los recursos se-

¹¹¹ Es lógico esperar que los resultados no serán los mismos, cuando la realización del programa se le entrega a una organización recién creada, que cuando lo asume un instituto con larga tradición como Bienestar Familiar. Sería muy interesante hacer una evaluación comparativa de los logros obtenidos por las instituciones que participan en los programas de red de protección social, dependiendo de la experiencia previa de la organización ejecutora.

gún el número de usuarios, así que las transferencias responden más a una lógica de demanda que de oferta.

La red de protección social ha sido concebida como un programa dinámico, que busca apoyar a la población pobre de manera transitoria, durante el tiempo que dure la coyuntura recesiva¹¹². Se espera que pasado el momento difícil, la economía regrese a la senda de crecimiento, y ello se refleje en un aumento del empleo y el ingreso.

En cuanto a la institución participante, se ha buscado que el sector privado se vincule activamente en la ejecución de los programas. Las ONG han jugado un papel muy activo. Hay dos ejemplos significativos, en los que ha operado una forma de organización novedosa, se trata de la reconstrucción del Eje Cafetero y del programa de paz del Magdalena medio. En ambos casos, la intervención del Estado ha estado mediada, de formas diversas y novedosas, por organizaciones que no son públicas. En el Magdalena medio, además de las ONG, ha sido notable el papel que han cumplido las iglesias.

Las reflexiones anteriores muestran que la “protección social” se presenta bajo formas muy heterogéneas. La idea de la red de protección social ha adquirido relevancia en los últimos años, cuando el ambiente ha sido poco favorable al Estado de bienestar. La red ofrece soluciones que se sitúan en una posición intermedia, por un lado, entre la organización comprehensiva propia de los sistemas de seguridad social y, por otro, el abandono de los pobres a su propia suerte. La primera opción, cercana a la seguridad social tipo Beveridge, es rechazada porque se quiere evitar las ineficiencias a las que pueden llevar Estados grandes de corte keynesiano. La segunda opción tampoco es aceptada porque es la expresión de un capitalismo salva-

La red de protección social ha sido concebida como un programa dinámico, que busca apoyar a la población pobre de manera transitoria, durante el tiempo que dure la coyuntura recesiva

¹¹² “... por naturaleza, los programas deben ser contracíclicos, i. e., crecen cuando la economía cae. En algunos países, el sistema de redes de protección está soportado por titularidades automáticas que fuerzan al sector público a gastar más en aquellos que lo necesitan. Por ejemplo, el desempleo causa un incremento en el número de personas elegibles para recibir los beneficios de desempleo” (Hicks y Wodon, 2000, p. 15). Desde la perspectiva temporal, los programas permanentes del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) no harían parte de la red de protección social.

Si el programa preventivo está integrado a la política social se logran dos propósitos simultáneos: Primero, se aprovecha el saber y la infraestructura de los otros programas sociales, y, segundo, se consolida el sistema de seguridad social

je, que amenaza la legitimidad del Estado¹¹³. Algunos ejemplos de redes de protección son: i) los programas de trabajo (“workfare programs”) ¹¹⁴; ii) los fondos de inversión social (“social investment funds - SIFs”) ¹¹⁵; iii) los programas de nutrición y alimentos; iv) las transferencias en efectivo condicionales¹¹⁶.

Piensa Hicks y Wodon (2000, p. 6) que en condiciones ideales, una red de protección debería cumplir con los requisitos siguientes: i) conocer de manera cuidadosa quiénes son las personas más afectadas por las crisis; ii) proporcionar suficiente apoyo a los necesitados, especialmente a los grupos más vulnerables y excluidos; iii) ofrecer reglas claras de elegibilidad; iv) estar sometida a la vigilancia y supervisión de entidades que ya estén funcionando bien; v) actuar de manera contracíclica: incrementar la ayuda cuando la crisis se agudiza y disminuirla cuando la crisis se atenúa; vi) garantizar sostenibilidad fiscal; vii) proporcionar beneficios rápidamente; viii) complementar, y no sustituir, programas de protección privados; ix) desmontarse fácilmente cuando las dificultades que le dieron origen hayan sido solucionadas.

Para Sarmiento (2000, pp. 2-3) un programa preventivo debe cumplir con las condiciones siguientes: i) estar integrado de manera permanente a la política social; ii) tener fortalezas reconocidas en el manejo de la información; iii) actuar de forma contracíclica.

Si el programa preventivo está integrado a la política social se logran dos propósitos simultáneos: Primero, se aprovecha el saber y la infraestructura de los otros programas sociales, y, segundo, se consolida el sistema de seguridad social.

¹¹³ Lautier (1994) analiza la relación entre la lucha contra la pobreza y la legitimidad del Estado. La forma como el Estado enfrenta la pobreza no sólo es un asunto marginal, funcional, sino que también define la naturaleza misma del Estado.

¹¹⁴ Ver, Ravallion (1999), Robinson (1998), Márquez (2000), Sarmiento (2000).

¹¹⁵ “... corresponden a los fondos originalmente diseñados por el Banco Mundial para responder a los aspectos sociales de los programas de ajuste” (Hicks y Wodon, 2000, p. 5).

¹¹⁶ La condicionalidad tiene que ver, por ejemplo, con la asistencia regular de los niños a la escuela.

En cuanto a la información, ésta debe permitir: i) hacer el diagnóstico de “... los grupos con mayor posibilidad de ser afectados por la crisis y una evaluación previa de los mecanismos disponibles para superarla” (Sarmiento, 2000, p. 2); ii) realizar el diseño y la aplicación de los mecanismos de focalización; iii) hacer el monitoreo y la evaluación de los programas; iv) conocer las instituciones que desarrollan programas que permitan responder a las crisis.

El programa debe ser flexible y contracíclico¹¹⁷, de tal forma que responda ágilmente a las necesidades de la coyuntura. Los programas de prevención deben ser diseñados de tal manera que los recursos estén disponibles inmediatamente se requieran, así que los fondos deben tener alta liquidez.

2.1 La Encuesta Nacional de Oferta de Servicios para la Población Vulnerable (ESPV)

La Misión Social del Departamento Nacional de Planeación (MS-DNP) y el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) realizaron una encuesta entre noviembre de 2000 y abril de 2001 a fin de conocer cuál es la oferta de servicios para la población vulnerable que existe en el país. En adelante la llamaremos la Encuesta Nacional de Oferta de Servicios para la Población Vulnerable (ESPV). El universo de las organizaciones está integrado por los proveedores de servicios de asistencia social (protección y rehabilitación) para la población en crisis. Las organizaciones objeto de nuestro estudio no hacen parte de los sistemas de seguridad social en salud y pensiones, ni del sistema nacional para la prevención y atención de desastres¹¹⁸.

¹¹⁷ “... los programas deben desarrollar esquemas de financiación del tipo de seguros, pagados por los beneficiarios con capacidad de pago y de rentas generales para los más pobres, aprovechando mecanismos ya existentes en la región para ahorros obligatorios como los fondos de cesantías de Brasil, Colombia, Perú y Venezuela” (Sarmiento, 2000, p. 3).

¹¹⁸ Tampoco forman parte del universo de la asistencia social, entre otros: los proveedores de servicios de cultura, recreación, deporte y/o música, educación y/o investigación, medio ambiente y/o ecología; las organizaciones políticas, profesionales, de negocios; los sindicatos; las cooperativas; los grupos religiosos y las asociaciones de apoyo espiritual; los servicios de vivienda y desarrollo comunitario (por ejemplo, las juntas de acción comunal).

Los programas de prevención deben ser diseñados de tal manera que los recursos estén disponibles inmediatamente se requieran

La oferta de servicios de seguridad social en el país combina diversos tipos de proveedores

La encuesta busca identificar: i) las características de las organizaciones de los proveedores de los servicios a 1999, ii) los criterios de selección y salida de los usuarios, y iii) la distribución geográfica de la oferta en el país. Sin contar el tipo de instituciones mencionadas en la nota 118, en junio del 2000 había en el país, por lo menos, 1.085 organizaciones que prestaban servicios de asistencia social, lo que equivale a cerca de tres entidades por 100.000 habitantes. Decimos que es una cifra mínima, porque en Colombia existen 4.618 registros de entidades que dicen prestar atención social. En Colombia hay alrededor de 69.920 entidades sin ánimo de lucro. Vargas, Toro y Rodríguez (1992) realizaron una encuesta a 1.303 ONG, de las cuales 287 prestaban servicios de protección y asistencia social¹¹⁹.

En el informe de Econometría (2001) se explican los detalles de la forma como se hizo la encuesta a las 1.085 instituciones. Las entrevistas se hicieron a finales del año 2000 y a comienzos del 2001¹²⁰. Los resultados de la encuesta no deben leerse como los de una muestra estadística. Se trató de llegar al mayor número de instituciones posibles, sin que la escogencia de las entidades finalmente entrevistadas haya sido el resultado de un proceso muestral.

2.1.1 Características de los proveedores

La oferta de servicios de seguridad social en el país combina diversos tipos de proveedores. Diferenciamos las siguientes: oficiales; no oficiales con ánimo de lucro, y, en este sentido, decimos que operan con criterios de mercado; no oficiales sin ánimo de lucro, y que podríamos considerar que no actúan con la lógica del mercado¹²¹. En este último grupo podrían incluirse

¹¹⁹ Villar (1999) actualizó y desarrolló la caracterización de ONG del país como parte de un estudio comparativo internacional sobre organizaciones sin ánimo de lucro, incluyendo en su análisis los “servicios sociales”, y dentro de éstos, las organizaciones de caridad y las juntas de beneficencia. Con posterioridad Villar (2000) profundizó en la historia de las entidades sin ánimo de lucro en Colombia y dedicó algunas páginas a la asistencia social.

¹²⁰ En el 2000 se realizaron el 57,3% de las encuestas.

¹²¹ Los grandes componentes del sistema de seguridad social (salud, pensiones y cesantías) son ofrecidos por entidades públicas y privadas. En

las organizaciones no gubernamentales (ONG) sin ánimo de lucro.

El prestador directo puede definirse como la unidad organizacional que controla y “comercializa” su producción en forma independiente, que es autónoma en las funciones de producción y manejo administrativo y financiero (aunque no necesariamente jurídico), y cuya producción es ofrecida directamente a los usuarios, en la sede principal del prestador o a través de unidades operativas que dependen funcionalmente de la oficina principal del prestador, tales como sucursales, puntos de atención al usuario o brigadas móviles. La atención directa se diferencia de la indirecta, porque en este caso unas organizaciones le prestan servicios a otras.

El 93,64% de las entidades entrevistadas tienen reconocimiento jurídico¹²², aunque del total de instituciones, la mayoría (60,6%) no tiene licencia de funcionamiento (cuadro 38). Es in-

La atención directa se diferencia de la indirecta, porque en este caso unas organizaciones le prestan servicios a otras

Cuadro 38

Naturaleza jurídica y licencia de funcionamiento a 1999

	Sí	No	Total	% C
Privada	324	487	811	87,8
Pública	23	65	88	9,5
Mixta	16	7	23	2,5
No informa	1	1	2	0,2
Total	364	560	924	100,0
% F	39,4	60,6	100,0	

Sí/No significa que sí/no tiene licencia de funcionamiento.

% F porcentaje fila.

% C porcentaje columna.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

el campo de la seguridad social en salud, la ley 100 de 1993 introduce dos grandes reformas. Por un lado, diferencia entre las organizaciones dedicadas al aseguramiento y a la prestación directa de los servicios y, por otro, combina el seguro obligatorio de tipo bismarckiano, con un principio de solidaridad, de corte beveridgeano. Ambas transformaciones se realizan en un contexto en el que se busca pasar de una lógica en la que la financiación se hace por la vía de la oferta a otra, en la que los recursos se asignan en función de la demanda. Ver, Londoño y Frenkel (1997), González y Pérez (1997, 1998).

¹²² A quienes no lo tienen se les preguntó la razón. El 31,6% afirma que puede ampararse la personería jurídica de una entidad amiga. El 29,8% piensa que pueden operar tranquilamente, sin necesidad de contar con la aprobación jurídica.

interesante observar que entre las entidades públicas, el 72% dice no tener licencia de funcionamiento. Con la información proporcionada por la encuesta no hay suficientes elementos de juicio que permitan formarse una idea clara de las implicaciones que se derivan de estos resultados. Debe indagarse con más cuidado por qué razón las instituciones están funcionando sin renovar las licencias y, sobre todo, sería interesante conocer las repercusiones que ello tiene en la calidad de los servicios ofrecidos. Entre las instituciones que no tienen licencia de funcionamiento, el 77% argumenta que no se ha preocupado por conseguirla porque la autoridad competente no la ha solicitado. Parecería que hay fallas en el control y la supervisión del funcionamiento de las entidades. Y, en parte, porque las instancias responsables ni siquiera conocen de la existencia de las instituciones.

El cuadro 39 muestra la naturaleza jurídica de las entidades según si están administradas o no por comunidades religiosas. Del total, el 87,6% son privadas y el 9,7% públicas. Esta distribución sugiere que las entidades privadas que ofrecen los servicios son más pequeñas y dispersas que las públicas. La distinción entre las entidades oficiales y no oficiales es importante tanto para el análisis de la situación actual como para el diseño de nuevas políticas. Habría que avanzar en dos direcciones. Por un lado, es importante definir unas políticas mínimas que guíen la acción de las instituciones oficiales y, por otro lado, deberían comenzar a diseñarse mecanismos que permitan que las entidades privadas y públicas coordinen algunas actividades y servicios.

Entre las instituciones que no tienen licencia de funcionamiento, el 77% argumenta que no se ha preocupado por conseguirla porque la autoridad competente no la ha solicitado

Cuadro 39

Naturaleza jurídica de las instituciones, según si están administradas o no por comunidades religiosas a 1999

	Sí	No	Total	% C
Privada	146	666	812	87,6
Pública	3	87	90	9,7
Mixta	10	13	23	2,5
No informa	0	2	2	0,2
Total	159	768	927	100,0
% F	17,2	82,8	100,0	

Sí/No significa que sí/no está administrada por una comunidad religiosa.

% F porcentaje fila.

% C porcentaje columna.

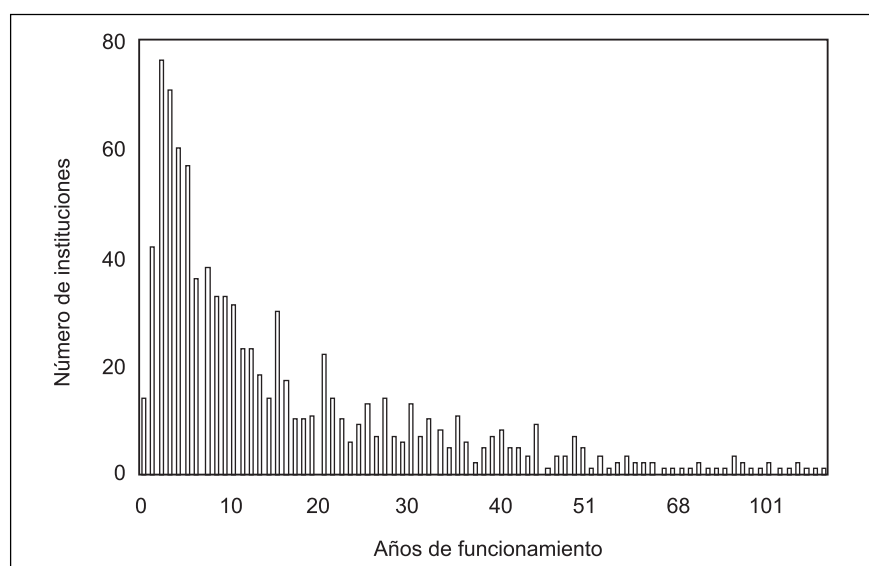
Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

En cuanto a la participación de las comunidades religiosas en la administración, observamos que 159, equivalentes al 17%, están manejadas por alguna comunidad religiosa. De este grupo de entidades, el 92% son privadas, el 6% son mixtas (públicas y privadas). Por tipo de creencia, constatamos que el 7% de las comunidades religiosas son cristianas, el 4% evangélicas y el 85% católicas. La participación de las comunidades religiosas se explica porque la atención a las personas vulnerables es parte sustancial del carisma de algunas de ellas.

La mayoría de las instituciones entrevistadas tienen entre 0 y 15 años de funcionamiento (figura 28). Algunas pocas tienen más de un siglo de existencia¹²³. El año 1998 fue en el que más entidades se crearon (76). Las difíciles condiciones por las cuales atravesó la economía a finales de los noventa, según comentan los entrevistados, incidieron en la decisión de fundar nuevas instituciones. Entre las motivaciones que se tienen para fundar entidades no oficiales, predominan las percepciones subjetivas del fundador sobre las necesidades de las personas y

Figura 28

Número de instituciones según años de funcionamiento a 1999



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

Las difíciles condiciones por las cuales atravesó la economía a finales de los noventa, según comentan los entrevistados, incidieron en la decisión de fundar nuevas instituciones

¹²³ En el anexo 7 (p. 160) se hace una síntesis de la historia de la Sociedad San Vicente de Paúl.

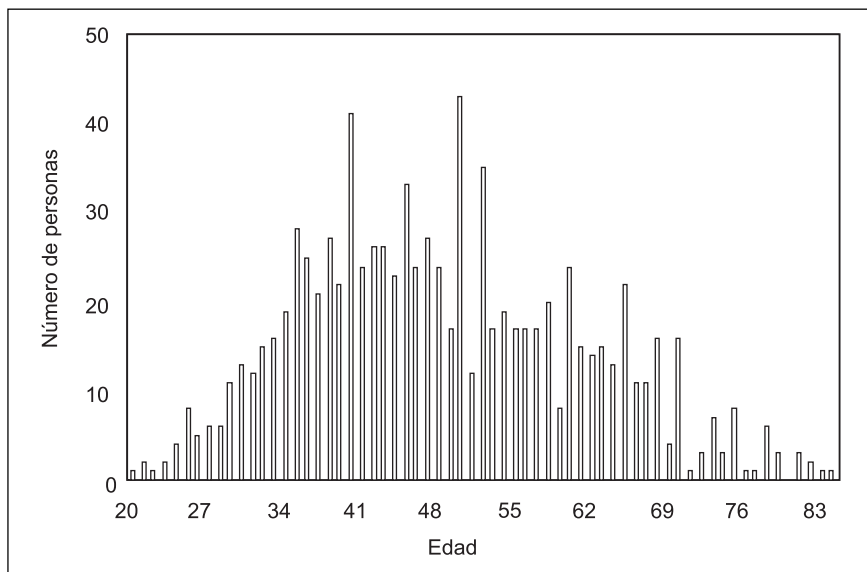
de las familias. La decisión de crear la institución no está mediada por incentivos gubernamentales como, por ejemplo, estímulos tributarios, oferta de servicios que complementen los de la institución, asesoría, etc.

El 59% de los proveedores encuestados tienen la sede en casas de familia y no en una oficina. Esta relación indica que prevalecen las instituciones pequeñas e informales. En el 57,1% de los casos, el director de la entidad es su creador y gestor y, entonces, es muy probable que la administración de la institución esté muy marcada por la personalidad del director. Si la institución es pequeña y, además, ha sido fundada por quien la preside, lo más probable es que el manejo de la entidad no siga los lineamientos de la “gerencia moderna”, tal y como se describe en los libros de texto de administración. Casi todos los directores, el 96%, son colombianos¹²⁴. Y la mayoría (65,3%) son mujeres.

La figura 29 representa las frecuencias de las edades de los directores. El más joven tiene 20 años y el más viejo 84. La frecuencia más alta corresponde a los 50 años, con 43 directores. El

Figura 29

Frecuencia por edad, de los directores de las instituciones a 1999



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

El 59% de los proveedores encuestados tienen la sede en casas de familia y no en una oficina

¹²⁴ Entre los extranjeros, los españoles y los italianos son los que mayor presencia tienen.

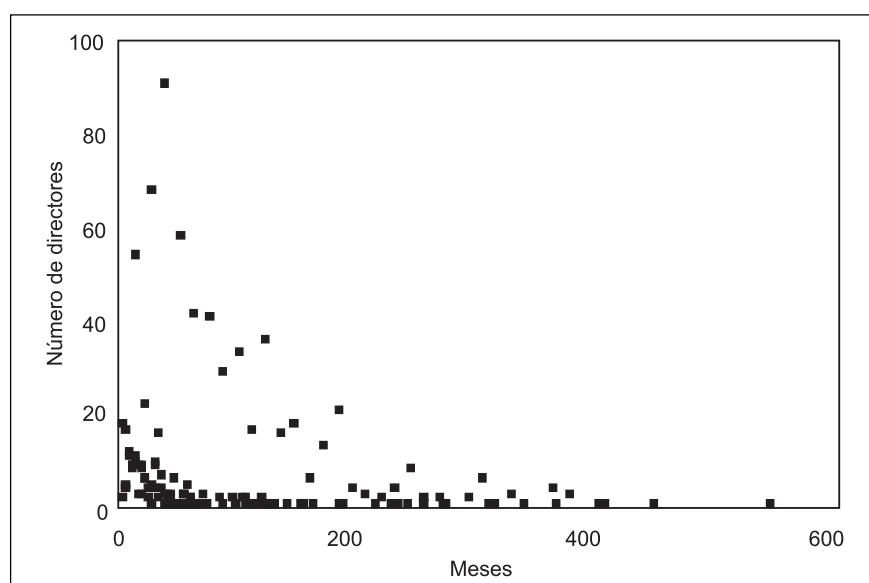
rango de edad de la mayor parte de los directores va de 30 a 50 años¹²⁵. Con la información disponible no tenemos forma de emitir un juicio sobre esta distribución de edades. En sí misma no es buena ni mala. Obviamente, llama la atención que una persona de 20 años, o una de 84, esté al frente de una institución. Pero no hay ninguna razón para afirmar, de manera a priori, que en uno u otro caso la gestión pueda ser mala o buena. Como tampoco puede sacarse conclusión alguna sobre la calidad de la gestión por el hecho de que la “moda” de la distribución de la edad de los directores sea de 50 años.

A juzgar por la permanencia del director en el cargo parece que la estabilidad institucional es aceptable (figura 30). 91 directores, que es la frecuencia más alta, llevan tres años al frente de la entidad; 114 ejercen la dirección hace un año o menos; 138 entre uno y dos años; 152 entre dos y tres años; 138 entre tres y cinco años; 178 entre cinco y diez años. Un período de tres años es suficiente para conocer las principales características de la entidad, máxime si es pequeña, como sucede en la mayoría de los casos.

A juzgar por la permanencia del director en el cargo parece que la estabilidad institucional es aceptable

Figura 30

Tiempo en meses, que lleva el director en el ejercicio del cargo a 1999



Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

¹²⁵ El 49,3% de los directores son casados, el 18% solteros y el 13,2% pertenecen a alguna comunidad religiosa.

El nivel educativo de los directores (cuadro 40) es relativamente elevado. El 34,2% ha terminado estudios universitarios. Y, además, el 18,4% tiene alguna especialización. El 3,3% ha hecho maestría y el 0,8% tiene doctorado. Las áreas en las que han llevado a cabo las especializaciones son muy heterogéneas, aunque se observa un claro predominio de las disciplinas sociales.

Cuadro 40

Nivel educativo del director a 1999

	N	%
Ninguno	5	0,5
Primaria incompleta	27	2,9
Primaria completa	44	4,8
Bachillerato incompleto	75	8,2
Bachillerato completo	122	13,3
Tecnólogo	70	7,6
Universitaria incompleta	54	5,9
Universitaria completa	313	34,2
Especialización	169	18,4
Maestría	30	3,3
Doctorado	7	0,8
	916	100,0

N número de directores.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

Las áreas en las que han llevado a cabo las especializaciones son muy heterogéneas, aunque se observa un claro predominio de las disciplinas sociales

Antes de vincularse a la institución, el 14,7% de los directores había trabajado en una entidad que también atiende personas vulnerables. Y entre quienes se habían desempeñado en otro tipo de actividades, el 19,4% estuvo vinculado al sector público y el 26,4% al sector privado. Estos resultados indican que la mayoría de los directores tienen experiencia.

El 63,3% de los directores laboran de tiempo completo en la entidad. Entre quienes dedican a la dirección un tiempo parcial, el 65,9% trabaja por fuera, el 2,4% estudia y el 30,5% realiza otras actividades. Y en cuanto a la remuneración, la minoría de los directores, un 40%, recibe salario. El 60% restante trabaja *ad honorem*. Y entre los asalariados la remuneración anual presenta un rango muy amplio, que va desde \$190.000 hasta \$70.000.000.

La información anterior permite ir delineando los grandes rasgos del perfil del director. De acuerdo con las respuestas mayoritarias, el director típico tendría estas características: i) tratar de imprimirle a la entidad su sello personal; ii) conoce la entidad, bien sea porque la ha fundado o porque permanece en ella el tiempo necesario para saber cómo funciona; iii) tiene un buen nivel educativo; iv) ha estado vinculado a instituciones que también atienden población vulnerable; v) labora de tiempo completo. En líneas generales, y no obstante lo grueso de estas características, la encuesta muestra que la capacidad humana de los directores es aceptable y que sus potencialidades son grandes¹²⁶.

Los proveedores se diferencian por la relación que se establece entre la entidad y sus usuarios. Mientras que el 75% de los proveedores está abierto al público, el 19% únicamente atiende a los asociados¹²⁷. Los argumentos que tienen estas instituciones para no abrir sus servicios al público son: i) hacen una mejor gestión de sus intereses ante otras organizaciones (por ejemplo, asociación de desempleados); ii) proporcionan un servicio que antes no existía (por ejemplo, asociaciones de padres de hijos con discapacidad mental); iii) protegen de los riesgos y facilitan la ayuda mutua (por ejemplo, asociaciones mutuales, de madres jefe de hogar, de acciones). Adicional a estas razones, el grado de apertura de la entidad depende de factores como los recursos, el tipo de servicio que presta, el tamaño de la demanda, etc.

A fin de tener una idea de la cobertura de la organización y de su importancia, se preguntó si el proveedor tenía otra sede, 179 (19,3%) dijeron que sí y 748 (80,7%) que no¹²⁸. Entre las entidades que tienen sedes adicionales, el 45,8% tiene una más y el 16,8% dos más (cuadro 41).

Los proveedores se diferencian por la relación que se establece entre la entidad y sus usuarios

¹²⁶ El peso que tienen las comunidades religiosas en la administración de las instituciones (17%), ayuda a explicar el buen nivel, en términos de educación y experiencia, de los directores.

¹²⁷ Sobre el 6% restante no hay información.

¹²⁸ En la presentación de los resultados de la encuesta, los porcentajes no incluyen los “missing”, o sea las respuestas que por alguna razón se pierden. Al no incluir los “missing”, la suma de los valores absolutos no siempre es igual el número total de proveedores entrevistados (1.085).

Cuadro 41

Número de proveedores que tienen más de una sede a 1999

S	N	%	% A
1	82	45,8	45,8
2	30	16,8	62,6
3	15	8,4	70,9
4	12	6,7	77,7
5	10	5,6	83,2
6	7	3,9	87,2
8	3	1,7	88,8
9	4	2,2	91,1
10	3	1,7	92,7
12	2	1,1	93,9
13	2	1,1	95,0
14	2	1,1	96,1
16	2	1,1	97,2
18	1	0,6	97,8
24	2	1,1	98,9
35	1	0,6	99,4
54	1	0,6	100,0

S número de sedes adicionales.

N número de proveedores.

% porcentaje simple.

% A porcentaje acumulado.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

El cuadro 41 informa sobre el número de proveedores que tienen, por lo menos, una sede adicional. La sede “adicional” se define con respecto a la sede visitada. Entre las instituciones que poseen más de una sede, el 45,8% tienen una sede adicional, el 16,8% dos sedes, el 8,4% tres, etc. A pesar de que varias instituciones tienen más de una sede, de sus respuestas se infiere que la integración es deficiente y que la distribución del trabajo entre sedes no es clara.

A pesar de que varias instituciones tienen más de una sede, de sus respuestas se infiere que la integración es deficiente y que la distribución del trabajo entre sedes no es clara

El cuadro 42 describe el estrato al cual pertenece la sede entrevistada de entidades que tienen entre una y 15 sedes. El hecho de que cerca del 40% de las sedes estén ubicadas en los estratos dos y tres, sugiere que las instituciones están concebidas para atender personas de niveles de ingreso medio y medio bajo. La lectura del cuadro 48 (p. 138) parece confirmar esta hipótesis. Aunque el estrato del sitio en el que está ubicada la sede, no necesariamente coincide con el estrato de las personas atendidas, es de esperar que haya una cierta relación, dado que los vecinos tienen un acceso privilegiado.

Cuadro 42

Estrato al que pertenece la entidad entrevistada
Instituciones que tienen entre 1-15 sedes a 1999

E	N	%	NA	% A
0	3	0,5	3	0,5
1	44	7,4	47	7,9
2	100	16,8	147	24,7
3	138	23,2	285	47,8
4	59	9,9	344	57,7
5	13	2,2	357	59,9
6	40	6,7	397	66,6
NI	199	33,4	596	100,0

E estrato, 0 es el más pobre, 6 el más rico.

N número de sedes.

% porcentaje simple.

NA número acumulado de sedes.

% A porcentaje acumulado.

NI no informan.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

Aunque el estrato del sitio en el que está ubicada la sede, no necesariamente coincide con el estrato de las personas atendidas, es de esperar que haya una cierta relación, dado que los vecinos tienen un acceso privilegiado

El cuadro 43 informa sobre el tipo de tenencia de la sede entrevistada¹²⁹. El 45,5% de las instalaciones son propias, el 19,8% son prestadas o están bajo algún contrato de comodato, el 17,7% son arrendadas.

Cuadro 43

Tipo de tenencia
Instituciones que tienen entre 1-15 sedes a 1999

T	N	%	NA	% A
No aplica	2	0,3	2	0,3
Propio	273	45,5	275	45,8
Comodato	119	19,8	394	65,7
Arriendo	106	17,7	500	83,3
No tiene	2	0,3	502	83,7
Otro	14	2,3	516	86,0
NI	84	14,0	600	100,0

T tipo de tenencia.

El renglón "comodato" incluye préstamo.

"No tiene" significa que no tiene planta física.

N número de sedes.

% porcentaje simple.

NA número acumulado de sedes.

% A porcentaje acumulado.

NI no informan.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

¹²⁹ Los cuadros 42 y 43 no tienen el mismo número de entidades porque los "missing", o entidades faltantes, en cada una de las respuestas es diferente.

De las 90 entidades públicas hay 56 que no tienen contabilidad

En cuanto al estado financiero de las empresas, hicimos una pregunta muy general, que indaga por el resultado general del balance. Más que hacer un estudio detallado de las finanzas de la institución, con esta pregunta se busca captar la percepción que tiene el entrevistado de la comparación global de los costos y los ingresos. El 30% de los entrevistados considera que los ingresos de la entidad son suficientes para atender la operación normal, así que el balance está en “equilibrio” (cuadro 44). Un 20% opina que la entidad es superavitaria¹³⁰ y un 16,6% piensa que es deficitaria¹³¹. Las instituciones recurren muy poco al crédito. En 1999, únicamente el 6,4% solicitó algún préstamo. Y, entre éstas, el 49,2% consiguió el crédito con un banco, el 25,4% con un particular, el 10,2% con una corporación, el 1,7% con una cooperativa y el 13,6% con otras entidades.

Cuadro 44

Balance financiero entidades a 1999

	Núm	%
No aplica	6	0,6
Ganancias	185	20,0
Pérdidas	154	16,6
Equilibrado	281	30,3
No tiene	235	25,4
No sabe	56	6,0
No informa	10	1,1
Total	927	100,0

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

De las 90 entidades públicas hay 56 que no tienen contabilidad (cuadro 45). Esta constatación es extraña porque se supone que las entidades públicas deben rendir informes a los organismos de control del Estado (Contador General, Contraloría, etc.). Tomando el total de entidades, el 70% sí llevan libros de contabilidad.

¹³⁰ Las ganancias oscilan entre un mínimo de \$812 hasta un máximo de \$2 mil millones. Para explicar estas enormes diferencias deben realizarse estudios más específicos.

¹³¹ Las pérdidas van desde \$18.402 hasta mil millones.

Cuadro 45

Estado del balance y naturaleza jurídica de las instituciones a 1999

	Priv.	Púb.	Mixta	No inf.	Total	% C
No aplica	6	0	0	0	6	0,7
Ganancias	171	10	4	0	185	20,0
Pérdidas	141	4	9	0	154	16,6
Equilibrio	260	13	8	0	281	30,3
No tiene	175	56	2	2	235	25,3
No sabe	50	6	0	0	56	6,0
No infor	9	1	0	0	10	1,1
Total	812	90	23	2	927	100,0
% F	87,5	9,7	2,4	0,2	100,0	

% F porcentaje fila.

% C porcentaje columna.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

La mayoría de las instituciones, tanto en el sector público como en el privado, tratan de actuar con criterios de equidad

El 42,3% de las entidades paga las contribuciones parafiscales de manera cumplida. Las instituciones que no lo hacen aducen diversas razones como, por ejemplo, no tener empleados, no pagar nómina, no estar obligadas, etc.

Tal y como se desprende del cuadro 45, en todos los renglones predominan las entidades privadas. No parece existir una relación directa entre la naturaleza jurídica de la entidad y el estado del balance. Los saldos superavitarios y deficitarios se distribuyen entre las instituciones públicas y privadas, sin que sea posible establecer correlaciones claras en una u otra dirección. Por consiguiente, no sería pertinente decir que las instituciones privadas tienden a ser superavitarias, mientras que las públicas son propensas al déficit. No parece que los factores que determinan los resultados del balance tengan una relación directa con la naturaleza jurídica de la entidad.

La mayoría de las instituciones (58,1%) no cobra por los servicios que prestan (cuadro 46). De las 812 entidades privadas, hay 455 que ofrecen los servicios de manera gratuita. De las 387 instituciones que sí cobran, 171 (44,2%) le cobran a todos los usuarios y 213 (55,0%) solamente a algunos. En ambos casos, los cobros varían con la capacidad de pago de los usuarios. Estas constataciones sugieren que la mayoría de las instituciones, tanto en el sector público como en el privado, tratan de actuar con criterios de equidad.

Cuadro 46

Cobro por los servicios prestados y naturaleza jurídica de las instituciones a 1999

	Priv.	Púb.	Mixta	No inf.	Total	% C
No aplica	1	0	0	0	1	0,1
Sí	356	18	12	1	387	41,8
No	455	72	11	1	539	58,1
Total	812	90	23	2	927	100,0
% F	87,5	9,7	2,4	0,2	100,0	

% F porcentaje fila.

% C porcentaje columna.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

Las entidades tienen características que no permiten analizarlas con los cánones usuales

De la combinación de los cuadros 45 y 46 no es posible inferir una conclusión clara sobre el impacto que tiene el cobro de los servicios en el balance financiero de la entidad. Entre las instituciones que obtuvieron ganancias, el 52,4% cobraron por el servicio, y el 47,6% no lo hicieron. Y entre las que reportaron pérdidas, el 65,6% cobraron y el 34,4% ofrecieron el servicio de manera gratuita. Ya hemos dicho que el 60% de los directores no recibe salario. Obviamente, este sentido del don, facilita la operación de la institución y redundando favorablemente en el balance. A partir de estos resultados tampoco se pueden derivar conclusiones sobre la incidencia del cobro en el resultado financiero de las instituciones. La ausencia de una relación clara se explica porque las entidades reciben aportes de diverso tipo, a través de convenios y contratos¹³².

El balance financiero de las instituciones entrevistadas difícilmente puede leerse con la lente convencional. Las entidades tienen características que no permiten analizarlas con los cánones usuales. El modo de operación y los criterios de financiación de las entidades expresan lógicas que difícilmente pueden conjugarse. Las zonas borrosas son amplias. Todas las instituciones tratan de evitar que las angustias financieras las lleven al cierre, pero la fijación del umbral mínimo de subsistencia,

¹³² Aunque las entidades hicieron un esfuerzo por valorar las contribuciones y aportes que reciben, las estimaciones son muy imprecisas y dependen de los criterios subjetivos del entrevistado. No hay forma de cotejar las respuestas con una valoración más objetiva.

por decirlo de alguna manera, depende de motivaciones tan heterogéneas como, por ejemplo, el carisma de la comunidad religiosa que la impulsa a ayudar a los más necesitados, el altruismo del aristócrata, el afán de servicio que anima a una ONG, la necesidad de compensar a los más débiles, que trasnocha a los espíritus liberales, la solidaridad que promueve el Gobierno o, sencillamente, el deseo de ganancia.

Desde el punto de vista de la organización de las instituciones y de su gestión, observamos que: i) El 64,4% de las entidades dice tener un plan de desarrollo institucional¹³³. ii) Un 58,3% cuenta con manual de convivencia. Y entre quienes tienen manual de convivencia, el 25,8% lo habían revisado un año antes, el 20,1% seis meses antes. iii) El 85,9% de las entidades tiene junta directiva, que en el 45% de los casos se reúne mensualmente. iv) A la pregunta, ¿cuál es la causa de retiro del personal en nómina?, el 15% de las instituciones considera que el motivo principal es la finalización del contrato, el 6,8% la falta de compromiso y el 6,1% la baja remuneración. v) El 58,6% de las instituciones no adelanta programa de salud ocupacional. vi) El 46,8% de las entidades le suministra a los trabajadores las dotaciones ordenadas por la ley. vii) El 55% tiene plan de inducción con el fin de preparar a sus nuevos empleados. viii) El 45,8% de las instituciones cuenta con un plan de capacitación. ix) El 66,7% considera que la dotación existente es adecuada y el 58,7% que es suficiente. x) Para el 57,2% de las entidades, la infraestructura de que disponen es suficiente para prestar el servicio con calidad. xi) El 91,3% de las entidades tiene actas de las reuniones. xii) En la mayoría de las instituciones (80%), el manual de convivencia es realizado, de manera conjunta, por el director, el equipo de profesionales vinculado a la enti-

La fijación del umbral mínimo de subsistencia, depende de motivaciones tan heterogéneas como, por ejemplo, (...) la solidaridad que promueve el Gobierno o, sencillamente, el deseo de ganancia

¹³³ Y, además, consideran que en el plan están definidos aspectos como: la misión, la visión, los objetivos, las características de la población a la que se quiere llegar, los cupos, las jornadas de atención, la explicitación de la perspectiva de género en la formulación de los programas de la institución, las etapas del proceso de atención, el trabajo con los hogares con miras al reintegro familiar de los beneficiarios, la atención integral, la capacitación ocupacional, la preparación para el egreso, el seguimiento de egresados, la utilización de los servicios ofrecidos por la comunidad, etc.

dad, los usuarios y, en algunos casos, también participan asesores externos.

Estos resultados sugieren que la mayoría de entidades realiza las acciones que suelen estar asociadas con una buena gestión. Por lo menos, reconocen la importancia de mejorar la gestión y de unir esfuerzos que lleven a la consecución de los objetivos buscados.

En opinión del entrevistado, las principales razones por las cuales los empleados se retiran de la institución son: i) el jefe considera que la persona no puede continuar trabajando porque no trata bien a los usuarios (22,7%); ii) la entidad cambia de domicilio y el trabajador decide retirarse (18,3%); iii) el empleado considera que la remuneración es mala (17,6%); iv) el trabajador se enferma (10,5%).

El 33,9% de las instituciones no tienen ningún tipo de supervisión. Y entre las que tienen alguna vigilancia, el 30,2% mencionan al ICBF como la entidad reguladora (cuadro 47). El mayor peso relativo que tiene el ICBF puede mirarse desde varias perspectivas. Mencionamos dos: Por un lado, la centralización de las acciones y, por otro, la unificación del sistema de seguridad social y la homogeneización de los lineamientos de la política social.

Cuadro 47

Entidades que vigilan y porcentaje de instituciones vigiladas a 1999

Entidad que vigila	% ent. vigiladas
Instituto Colombiano de Bienestar Familiar	30,2
Secretaría de Salud de la alcaldía	20,4
Alcaldía local	15,0
Secretaría de Salud de la gobernación	11,7
Secretaría de Bienestar Social de la alcaldía	9,8
Secretaría de Educación de la alcaldía	7,2
Otras	6,0

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

La mayoría de entidades realiza las acciones que suelen estar asociadas con una buena gestión

La primera perspectiva explicita la forma como interactúa el ICBF con las otras instituciones que ejecutan la política social del Estado. Es lógico que la importancia que tiene el ICBF en términos del presupuesto asignado y de las funciones que cum-

ple, también se refleje en las cifras del cuadro 47¹³⁴. El segundo enfoque del análisis, pone el énfasis en la unificación del sistema de seguridad social. Y desde este ángulo, es positivo que la regulación sea ejercida por un número reducido de entidades. Los impactos favorables son más evidentes cuando las instituciones tienen experiencia en la gestión de la política social. A partir de esta segunda consideración, es bueno que el ICBF tenga una mayor importancia relativa en la vigilancia de las instituciones que ofrecen los servicios de asistencia social.

2.1.2 Características de los beneficiarios

El 96,2% de las entidades dispone de los datos básicos de los beneficiarios, como dirección, teléfono, edad y sexo. La mayoría de las instituciones poseen historias médica (56,3%), psicológica (45,8%), familiar (55,8%) de los usuarios. Apenas un 17,5% de las entidades lleva la información en medio magnético. Los datos sobre las características socioeconómicas son escasos, y por esta razón no es posible precisar el nivel de pobreza de los beneficiarios. En general, la institución no se preocupa por conocer de manera detallada la situación socioeconómica del usuario¹³⁵.

El 93,6% de las entidades considera que el sujeto de atención privilegiado es la persona, sin que se desconozca la importancia de la familia y el barrio. Reconocen que, en muchos casos, la solución de los problemas del individuo debe pasar por un mejoramiento de las condiciones de vida en el seno de la familia y la comunidad.

Las personas se acercan a las instituciones de maneras muy diversas. Algunos van *motu proprio*, otros son llevados por la familia, o un antiguo usuario. Otros son remitidos por entidades como el ICBF, la Fiscalía, la Procuraduría, la Defensoría, la Policía, el Ejército, la Cruz Roja, un hospital, una empresa

Los impactos favorables son más evidentes cuando las instituciones tienen experiencia en la gestión de la política social

¹³⁴ La evaluación de la forma como está organizada la seguridad social en el país, y la participación que tiene cada institución, va más allá de los propósitos de esta investigación.

¹³⁵ En el 11,5% de las entidades se solicita la información del Sisben, y en el 7,6% se pregunta por el estrato.

Puesto que las instituciones de asistencia social no logran cubrir todas las necesidades de los usuarios, en los momentos de crisis éstos deben recurrir a estrategias complementarias

promotora de salud (EPS), el municipio, la gobernación, etc. Y, finalmente, hay casos en que la institución busca al beneficiario.

Al presentar la información del cuadro 42 (p. 131), decíamos que la ubicación de la sede podría ser una proxy del nivel socioeconómico de los beneficiarios. Y al explicar los resultados del cuadro 46 (p. 134), señalábamos que las instituciones parecían estar animadas por criterios de equidad. El cuadro 48 confirma esta apreciación. La encuesta pregunta por el nivel de educación promedio de los beneficiarios. A pesar del sesgo que pueda tener la respuesta debido a que el entrevistado expresa su percepción global, es claro que la mayoría de las instituciones atienden personas con bajos niveles de educación. Los beneficiarios del 58% de las entidades no han terminado la primaria o no tienen ningún nivel de educación.

Cuadro 48

Nivel educativo promedio de los beneficiarios a 1999

	N	%
Ninguno	121	13,3
Primaria incompleta	414	45,5
Primaria completa	160	17,6
Bachillerato incompleto	109	12,0
Bachillerato completo	47	5,2
Tecnólogo	3	0,3
Universitaria incompleta	7	0,8
Universitaria completa	16	1,8
No sabe	32	3,5
	909	100,0

N número de instituciones

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

La encuesta pregunta por las características de las familias de los beneficiarios. El 47% de los usuarios pertenecen a una familia nuclear incompleta, el 22,7% a una familia nuclear completa, el 14,4% a una familia extensa, el 7,2% a una familia unipersonal. Piensa el entrevistado que, en general, los beneficiarios mantienen los lazos con su familia (62,8%). En un 26,6% de los casos dicho vínculo se ha roto. El 3,6% de las entidades trabajan con beneficiarios que no tienen hogar.

Puesto que las instituciones de asistencia social no logran cubrir todas las necesidades de los usuarios, en los momentos de

crisis éstos deben recurrir a estrategias complementarias. Entre las estrategias más comunes, las instituciones entrevistadas señalan las siguientes¹³⁶: i) utilización de los ahorros (39,8%); ii) préstamo (31,3%); iii) hipoteca o venta de activos (19,3%); iv) aumento del número de horas de trabajo (21,3%); v) uno o más miembros de la familia migran a otro sitio con el fin de buscar empleo (42,7%); vi) algún miembro del hogar se va a vivir a la casa de un pariente (46,7%); vii) algún pariente adulto llega a vivir al hogar con el fin de colaborar (26,7%); viii) uso de algún tipo de seguro (14,4%); otra estrategia (16,2%).

2.1.3 Servicios ofrecidos

Más de la mitad de la oferta de servicios de asistencia social está concentrada en problemas de salud (55,7%), seguidos por los servicios para conflictos en las relaciones familiares (22,3%) y servicios de apoyo al ingreso (16,8%). El saldo (6%) corresponde a un conjunto muy variado de servicios (apoyo en caso de explotación sexual, violación, encarcelación, etc.). Dentro del grupo de servicios de salud los más numerosos son, en su orden, los de la tercera edad; las discapacidades física, sensorial y mental; las adicciones de drogas y alcohol, y el sida/VIH (cuadro 49). La atención a la tercera edad representa cerca de la mitad de los servicios de salud y equivale a una cuarta parte del total de los servicios ofrecidos. En la mayoría de los casos, se trata de asociaciones de ancianos, cuyas características se desconocen. Por otro lado, los servicios para discapacidad en conjunto suman el 30% de los proveedores de salud y el 17% del total de servicios de asistencia social.

En el grupo de servicios relacionados con las crisis familiares, el mayor volumen de servicios tiene que ver con el divorcio y la separación¹³⁷, seguidos por el abandono. En el cuadro 49 se ordena el número de instituciones según el principal servicio

La atención a la tercera edad representa cerca de la mitad de los servicios de salud y equivale a una cuarta parte del total de los servicios ofrecidos

¹³⁶ La suma de los porcentajes es superior a 100% porque las estrategias no son mutuamente excluyentes.

¹³⁷ La atención jurídica se realiza, entre otros, a través de los centros zonales del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y de las comisarías de familia de los municipios.

*Por cada
proveedor de
servicios para
jóvenes hay dos
para ancianos*

Cuadro 49

Número de instituciones que ofrecen asistencia social,
por tipo de servicio a 1999

	N	% G	% T
Salud	606	100,0	55,9
Ancianatos	262	43,2	24,1
Discapacidad	182	30,0	16,8
Alcohol/drogas	90	14,9	8,3
Sida	26	4,3	2,4
Otros	46	7,6	4,2
Apoyo ingreso	183	100,0	16,9
Desempleo	33	18,0	3,0
Indigencia	15	8,2	1,4
Otros	135	73,8	12,4
Rel. familiares	243	100,0	22,4
Divorcio/separación	101	41,6	9,3
Abandono	69	28,4	6,4
Otros	73	30,0	6,7
Otros general	53		4,9
Total	1085		100,0

N número de proveedores.

% G estructura porcentual de cada grupo.

% T estructura porcentual del total.

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

que ofrecen. Pero también se presentan combinaciones de servicios de diverso tipo. Por ejemplo, adicción a alcohol y drogas, adicción a drogas e indigencia, adicción a drogas y discapacidad mental, discapacidad e indigencia, desempleo y ancianidad, etc. Durante el año, el 84% de las instituciones no interrumpió ninguno de los servicios. Desde el punto de vista de la prevención, y como sucede en otros campos de la seguridad social, el 59,5% de las instituciones no tienen programas de prevención.

La mayoría de los servicios se orientan a hombres y mujeres indistintamente (82%), el 12% a mujeres y el 6% a hombres. El 69% de los proveedores se especializa en algún rango de edad, destacándose la atención a la niñez y a los ancianos. Las instituciones para los jóvenes son relativamente escasas: por cada proveedor de servicios para jóvenes hay dos para ancianos. Entre las razones por las cuales las entidades dejan de recibir personas, se destacan dos: la falta de cupos (6,4%) y las limitaciones presupuestales (5,2%). Las demás causas tienen una frecuencia muy baja.

A las entidades entrevistadas se les preguntó por la principal actividad que realizan. El cuadro 49 agrupa las instituciones en función del tipo de servicio. La actividad es más concreta que el servicio. Las entidades que atienden ancianos y discapacitados pueden ofrecerles alimentos o charlas informativas. El cuadro 50 presenta el porcentaje de instituciones y la actividad principal que realizan. El 19,5% le ofrecen a la persona alimento permanente, y el 11,5% proporciona alojamiento permanente. El 10,1% de las entidades considera que su principal actividad es la de informar a través de charlas y conferencias. El 6,5% ofrece los servicios de asistencia jurídica y un 6,4% realiza actividades relacionadas con el arte (conferencias, talleres, etc.). Las actividades que llevan a cabo el resto de instituciones tienen un peso relativamente pequeño.

Cuadro 50

Principal actividad que realiza la institución a 1999

Actividad	%
Alimentación permanente	19,5
Alojamiento permanente	11,5
Charlas informativas	10,1
Asistencia jurídica	6,5
Arte	6,4
Protección inmediata	5,4
Alimentación ocasional	4,1
Mercados	3,9
Educación no formal	3,7
Enfermería	3,2
Sensibilización social	3,1
Refrigerios	2,7
Educación básica	2,5
Capacitación y adaptación laboral	2,5
Subtotal	85,1
Otros	14,9
Total	100,0

Algunas entidades le hacen un seguimiento continuo a la persona que demanda sus servicios

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

Algunas entidades le hacen un seguimiento continuo a la persona que demanda sus servicios. Esta situación se presenta, por ejemplo, cuando el consultorio jurídico no atiende a la persona una sola vez, sino que la asesora durante todo el tiempo que sea necesario para resolver el pleito. Lo mismo sucede con

En cuanto a la distribución territorial, la mayor cantidad de proveedores (72%) está concentrada en las ciudades capitales de departamento, principalmente en Bogotá (28%), Medellín (11%) y Cali (10%)

las instituciones especializadas en tratamientos como la drogadicción, el alcohol, etc. A este tipo de entidades se les preguntó por la proporción de personas que terminó el tratamiento de manera exitosa. El 36,7% considera que ha logrado éxitos entre el 50% y el 80% de los casos atendidos. Y el 27,3% afirma que el éxito ha sido total, ya que en el 100% de las atenciones se consiguió la meta buscada.

Aproximadamente un 15% de las instituciones opina que su labor termina cuando el proceso de rehabilitación, de resocialización, etc., se ha llevado a cabo de manera completa. El resto de entidades no cree que sea necesario ir hasta el final. Obviamente, el primer grupo de entidades atiende menos personas pero con más profundidad que el segundo grupo. La información que arroja la encuesta es insuficiente para juzgar cuál de las dos modalidades de atención es preferible.

A través de diversos mecanismos, el 75% de las entidades se preocupa por preparar el egreso del beneficiario. En el año 1999, el 33% de las instituciones le hizo seguimiento a los egresados. Y de estas entidades, el 21,5% mantuvo la vigilancia durante seis meses, el 19,8% durante un año y el 10,9% de manera permanente. El 60% de los entrevistados considera que la reincidencia en alcohol y droga es “alta” o “media”.

Al indagar por las causas de la deserción, las instituciones mencionan las siguientes¹³⁸: i) los parientes deciden sacarlo (16%), ii) cambio de institución (8,8%), iii) falta de recursos (7,2%), iv) el acudiente deja de pagar (4,9%), v) el usuario se va y no vuelve (29,6%), vi) fuga (9,8%), vii) la institución queda lejos del sitio de vivienda (10,9%), viii) muerte del usuario (25,2%), ix) otra causa (13,3%).

2.1.4 Distribución territorial

En cuanto a la distribución territorial, la mayor cantidad de proveedores (72%) está concentrada en las ciudades capitales de departamento, principalmente en Bogotá (28%), Medellín (11%)

¹³⁸ Los porcentajes corresponden al número de instituciones. El conjunto de valores suma más de 100% porque en algunas entidades se presentan diversas causas de deserción.

y Cali (10%)¹³⁹. Mirado por departamentos, seis departamentos más Bogotá concentran el 82% de la oferta (Antioquia, Valle, Santander, Tolima, Risaralda y Quindío)¹⁴⁰. Con respecto al conjunto del departamento, el porcentaje de proveedores en las capitales es: Medellín (62%), Cali (60%), Bucaramanga (49%), Ibagué (72%), Pereira (36%), Armenia (67%).

El cuadro 51 presenta la distribución de las entidades encuestadas por departamento más Bogotá¹⁴¹. Los mayores porcentajes corresponden a Bogotá (28,29%), Antioquia (18,16%), Valle (16,5%). El 80,2% de las instituciones están en la zona urbana y el 19,8% en la zona rural.

Cuadro 51

Distribución del número de instituciones encuestadas por departamento más Bogotá a 1999

	No.	%
Antioquia	197	18,2
Atlántico	9	0,8
Bogotá	307	28,3
Bolívar	14	1,3
Boyacá	12	1,1
Caldas	23	2,1
Cauca	20	1,8
Cesar	17	1,6
Córdoba	7	0,7
Cundinamarca	28	2,6
Huila	12	1,1
Magdalena	11	1,0
Meta	15	1,4
Nariño	9	0,8
Norte Santander	19	1,8
Quindío	30	2,8
Risaralda	39	3,6
Santander	81	7,5
Sucre	2	0,2
Tolima	54	5,0
Valle	179	16,5
Total nacional	1.085	100,0

Fuente: Cálculos Misión Social a partir de ESPV, 2001.

¹³⁹ El peso de los proveedores en ciudades capitales puede estar reflejando la distribución territorial de la oferta. Sin embargo, es posible que los proveedores de ciudades no capitales y de áreas rurales no se hayan registrado en la Cámara de Comercio.

¹⁴⁰ Ver cuadro 51 (p. 143).

¹⁴¹ De las 1085 instituciones entrevistadas, 927 contestaron la encuesta completa.

2.2 Un diagnóstico global

De acuerdo con los resultados de las encuestas, la oferta de servicios a la población vulnerable tiene las características siguientes: i) es heterogénea, ii) es coyuntural, iii) está animada por la gratuidad, iv) está por fuera de una red institucional. A continuación explicamos cada uno de los puntos.

2.2.1 Heterogeneidad

En la oferta de servicios que hacen las instituciones el factor determinante son las necesidades de los usuarios. Y, entonces, la diversidad de servicios tiene que ver con la variedad de carencias de los potenciales beneficiarios.

Diferenciamos dos tipos de heterogeneidad. La inter-institucional y la intra-institucional. La primera significa que las entidades atienden servicios de muy diversa naturaleza. La segunda quiere decir que la heterogeneidad se presenta en el interior de cada institución. A primera vista la dispersión inter-entidades parece menos problemática que la heterogeneidad intra-institucional. En condiciones ideales, la articulación de un sistema de seguridad social podría estar basada en el siguiente principio: la heterogeneidad inter-institucional debe primar sobre la heterogeneidad intra-institucional. Las entidades pueden atender mejor a sus beneficiarios si logran una cierta especialización.

2.2.2 Coyuntural

Aunque la encuesta no proporciona la información necesaria para comparar las fluctuaciones de la economía con el ciclo de vida de las instituciones oferentes, sí hay indicios de que el número de entidades aumenta cuando las condiciones económicas son más difíciles. La respuesta coyuntural es positiva porque ofrece una solución, así sea parcial, a una necesidad urgente. Pero si la institución es creada de manera *ad hoc*, por personas que no tienen experiencia en trabajo social, el remedio puede ser peor que la enfermedad. Un sistema de seguridad social óptimo debería permitir la combinación de ambos mecanismos,

En la oferta de servicios que hacen las instituciones el factor determinante son las necesidades de los usuarios

de tal manera que la respuesta ágil estuviera respaldada por el saber-hacer y la experiencia previa. Sería un error desconocer la historia que tienen las entidades del sector público que han trabajado en el campo social. El sistema de seguridad social debe crear los mecanismos (regulación, actividades conjuntas, etc.) que permitan que las instituciones nuevas (privadas y públicas) asimilen la experiencia de las instituciones con mayor tradición.

2.2.3 Gratuidad

Un gran número de las instituciones que ofrecen sus servicios a la población vulnerable son sin ánimo de lucro. Y, todavía más, recurren al trabajo voluntario. Sin duda, la gratuidad es, en sí misma, un valor que debe ser potencializado. No obstante, la gratuidad tiene inconvenientes que pueden ir en detrimento de los usuarios como, por ejemplo, la informalidad en las relaciones entre el director y sus colaboradores, la indisciplina en los horarios, la imposibilidad de exigir una cierta dedicación, etc. Estos obstáculos no se presentan cuando la institución está a cargo de una comunidad (religiosa o laica), porque la forma como se organiza la labor de atención específica es expresión de una acción más general, que está animada por el carisma de la comunidad. La situación es muy diferente cuando una persona, que no está vinculada a ninguna organización, opta por trabajar *ad honorem*. En tal caso, la institución debe tener criterios claros que le permitan sacar provecho del trabajo voluntario. Las instituciones de Europa y Estados Unidos tienen más experiencia que las colombianas en la gestión del trabajo voluntario.

2.2.4 Ausencia de red institucional

El principal motivo para revisar la oferta de proveedores de servicios de asistencia social en Colombia ha sido el interés por conocer los socios potenciales para expandir y fortalecer el Sistema Nacional de Bienestar Familiar.

Las cifras disponibles sugieren que el número de proveedores de asistencia social existentes en el país es reducido. Entre las entidades que actualmente ofrecen los servicios predo-

La gratuidad tiene inconvenientes que pueden ir en detrimento de los usuarios como, por ejemplo, la informalidad en las relaciones entre el director y sus colaboradores, la indisciplina en los horarios, la imposibilidad de exigir una cierta dedicación, etc.

minan las prácticas informales y es evidente la fragilidad de su estructura organizacional. Todo parecería indicar que hay espacio para el desarrollo de las entidades existentes y para la aparición de nuevas instituciones (públicas y privadas).

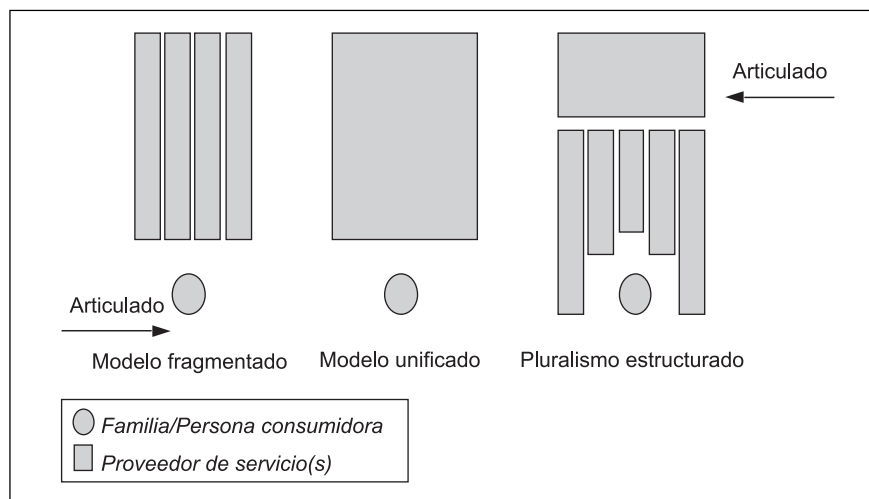
La expansión por la vía del aumento de los servicios estatales implica la revisión crítica del papel que juegan actualmente las beneficencias departamentales. Es probable que en varias de estas organizaciones, la asistencia social apenas sea un bien intermedio en la producción de otro tipo de servicio que no está directamente relacionado con el objeto de las beneficencias. En el caso de los municipios, los interlocutores formales serían las oficinas de desarrollo comunitario y bienestar social. La expansión de servicios por la vía estatal implicaría indirectamente el aumento de la demanda sobre los proveedores no gubernamentales.

Londoño y Frenk (1997) diferencian tres modelos de atención: el fragmentado, el unificado y el pluralismo estructurado. En el modelo *fragmentado* los servicios se integran cuando llegan al consumidor final: La persona satisface su necesidad recurriendo a diferentes proveedores. En el modelo *unificado* hay un solo proveedor, que se especializa en un determinado tipo de problema o en un grupo de población específico. El *pluralismo estructurado* se caracteriza porque un proveedor integra servicios provistos por terceros. La figura 31 describe las tres alternativas.

Figura 31

Alternativas de organización industrial para servicios de asistencia social y ayuda transitoria

Entre las entidades que actualmente ofrecen los servicios predominan las prácticas informales y es evidente la fragilidad de su estructura organizacional



Una variante de los modelos mencionados consiste en la utilización de incentivos por parte del regulador, en este caso el ICBF, para que las instituciones especializadas procuren el acceso de sus usuarios a servicios complementarios que ofrecen otros proveedores. Para que esta forma de integración sea factible es fundamental que se supere la falta de credibilidad entre los proveedores.

Cualquiera que sea el arreglo para la integración de servicios, la oferta debería pensarse en función de tres principios: Primero, cada proveedor debe ser autónomo para tratar de ajustar su oferta a las particularidades de la demanda; segundo, debe tener la flexibilidad suficiente para permitir la integración horizontal entre proveedores de distintos servicios, y, tercero, debe hacer parte de un sistema de seguridad social, en el que un cierto nivel de centralización es necesario. Respetando la autonomía de los proveedores, los organismos centrales deben regular, evaluar y sancionar.

Respetando la autonomía de los proveedores, los organismos centrales deben regular, evaluar y sancionar

Anexos

3.1 Anexo 1. Envidia, equidad e imparcialidad en Varian

Para explicitar la envidia, la equidad y la imparcialidad, la función de bienestar debe tener la forma $W(u_i(x_j))$. W es el bienestar del conjunto de la sociedad, u_i es la utilidad de la persona i , x_j es la canasta de bienes de la persona j . Así que la utilidad de i está influenciada por la canasta de bienes del individuo j .

$$W(x) = \alpha \sum u_i(x_i) - \beta \sum (u_i(x_j) - u_i(x_i)) \delta_{ij} \quad (7)$$

El lado derecho de la función tiene dos componentes. El primero $\alpha \sum u_i(x_i)$ corresponde a la utilidad que experimenta la persona i por el consumo de su canasta de bienes x_i . El bienestar de la sociedad $W(x)$ aumenta si las utilidades de los individuos crecen. El bienestar global resulta de la suma de las utilidades individuales. El segundo componente introduce la envidia. Si la persona i es envidiosa, el término δ_{ij} es positivo. En ausencia de envidia, δ_{ij} es cero. Los parámetros α y β corresponden a las ponderaciones de la “eficiencia” y la “equidad” (Varian, 1974, p. 65). El tipo de función presentado en 7 se ha incorporado en los estudios sobre el comportamiento familiar, porque permite analizar el altruismo de los padres frente a los hijos.

El bienestar de la sociedad aumenta si las utilidades de los individuos crecen

Varian (1974, p. 64) hace la diferencia entre la “eficiencia débil” y la “eficiencia fuerte”. Si, además de ser eficiente (débilmente o fuertemente) la asignación es equitativa, a la eficiencia débil corresponde una asignación “débilmente imparcial” y a la eficiencia fuerte una asignación “imparcial”.

Una asignación x es *débilmente eficiente* (x es Pareto débil), si y sólo si no existe una asignación factible “ y ”, tal que $y_i >_i x_i$, para todos los agentes i . Una asignación x es *fuertemente eficiente* (x es Pareto fuerte) si y sólo si no existe una asignación factible “ y ” tal que $y_i \geq_i x_i$, para todos los agentes i , aunque haya algún agente j , tal que $y_j >_j x_j$. Una asignación x es *equitativa* si y sólo si $y_i \geq_i x_j$ para todos los agentes i, j . Si $x_i >_i x_j$, decimos que con respecto a la asignación x , i *envidia* a j . Si una asignación x es equitativa y fuertemente eficiente, decimos que x es *imparcial*. Si la asignación x es equitativa, pero apenas débilmente eficiente, decimos que x es *débilmente imparcial* (Varian, 1974, p. 67).

Si la asignación x es fuertemente eficiente, ningún agente envidia la asignación del otro, y ninguna asignación es envidiada.

Varian precisa así las implicaciones de la equidad,

Un hecho fundamental de nuestra noción de equidad es que “los iguales deben ser tratados como iguales”. En el contexto del problema de la división imparcial, podemos interpretar como “iguales” a los agentes que tienen exactamente las mismas preferencias. Es obvio que a partir de la definición de imparcialidad, la asignación es imparcial, si “los iguales son tratados como iguales”, en el sentido de que son indiferentes frente a las canastas de bienes de los otros (Varian, 1974, p. 70).

3.2 Anexo 2. La medición de la aversión al riesgo

Si la asignación x es fuertemente eficiente, ningún agente envidia la asignación del otro, y ninguna asignación es envidiada

La introducción del riesgo en el análisis económico se debe a autores como Hicks (1935), Neumann y Morgenstern (1944), Vickrey (1945) y Arrow (1951 b). Suele distinguirse la aversión constante al riesgo (ACR) y de la aversión relativa al riesgo (ARR). La primera se define como,

$$ACR = -\frac{u''(\cdot)}{u'(\cdot)} \quad (8)$$

u representa la utilidad, u' es la primera derivada, u'' es la segunda derivada. La aversión relativa al riesgo sería

$$ARR = -\frac{u''(\bar{w})}{u'(\bar{w})}\bar{w} \quad (9)$$

\bar{w} es la riqueza. La diferencia entre la *ACR* y la *ARR* está en que la última tiene en cuenta el nivel de \bar{w} . Es relativa al monto de la riqueza.

3.3 Anexo 3. Amenaza y vulnerabilidad

A continuación presentamos las definiciones de “amenaza”, “vulnerabilidad” y “riesgo”, propuestas por Cárdenas y González (1996).

Amenaza. Dentro de un territorio y de un período dados, la amenaza es la magnitud probable esperada de un fenómeno de origen natural, tecnológico o humano que, por su potencial destructivo, es peligroso para la población, para la economía o para el ambiente. En forma muy simplificada, la amenaza (A) puede expresarse como el producto de la energía potencial de la masa que podría verse involucrada al desencadenarse el fenómeno (PM), de la susceptibilidad de esa masa a desencadenar el fenómeno (SM) y de la magnitud de un evento detonante tal que sea capaz de desencadenar el fenómeno peligroso (D) (Cárdenas y González, 1996, p. 4).

$$A = PM \times SM \times D \quad (10)$$

Vulnerabilidad. Es la susceptibilidad de un elemento o conjunto de elementos de un sistema a sufrir daño o fallas ante la presencia de un fenómeno que, por su magnitud, es potencialmente destructivo o desestabilizador. La vulnerabilidad (V) se puede descomponer en exposición (E) y resistencia (S) de los elementos del fenómeno (Cárdenas y González, 1996, p. 5).

$$V = E/S \quad (11)$$

Riesgo. Se define como la magnitud probable esperada de daños o fallas de uno o más elementos de un sistema, dentro de un territorio y de un período dados, ocasionados por el desencadenamiento de un fenómeno peligroso. El riesgo (R) es, por tanto, función de

Vulnerabilidad es la susceptibilidad de un elemento o conjunto de elementos de un sistema a sufrir daño o fallas ante la presencia de un fenómeno que, por su magnitud, es potencialmente destructivo o desestabilizador

Los procesos de decisión en el interior de la familia han sido formalizados tratando de conjugar las preferencias de cada miembro con las del conjunto de la familia

un peligro potencial o amenaza y de la vulnerabilidad de los elementos expuestos a la amenaza (Cárdenas y González, 1996, p. 6).

$$R = A \times V \quad (12)$$

Combinando 10 y 11,

$$R = (PM \times SM \times D) \times (E/S) \quad (13)$$

El riesgo únicamente será nulo cuando la exposición sea nula ($E=0$).

3.4 Anexo 4. La función de bienestar social de las familias

Los procesos de decisión en el interior de la familia han sido formalizados tratando de conjugar las preferencias de cada miembro con las del conjunto de la familia. A continuación presentamos los rasgos básicos de los modelos unitarios de Samuelson y Becker, y de los modelos de negociación.

Samuelson (1956) parte de una función de bienestar social de la familia (U) de la forma,

$$U = U [u_1 (x_1), u_2 (x_2), \dots, u_m (x_m)] \quad i = 1, \dots, m \quad (14)$$

$u_i (x_i)$, es la función de utilidad del individuo i , miembro de familia; x_i es el vector de consumo que genera esta función de utilidad. La función de bienestar social capta las preferencias de la familia, cualquiera sea su estructura (nuclear, extensa, etc.). U es una función creciente de las utilidades particulares de los miembros de la familia: si la utilidad de uno de los miembros aumenta, la función de bienestar social crece. La restricción presupuestal puede expresarse como

$$p x = y \quad (15)$$

p es el vector de precios, x es la demanda agregada, y es el ingreso. Al maximizar la función 14 sujeta a la restricción de presupuesto 15, se obtiene la función de demanda marshalliana,

que pone en primer plano el consumo y no la utilidad. El supuesto subyacente es que si el consumo aumenta, la utilidad también crece. Para cada una de las i personas que integran la familia, la demanda depende del respectivo ingreso y del precio de los bienes,

$$x_i = x(p, y_i) \quad (16)$$

De manera general, $v_i(x_i)$ es la función de utilidad indirecta del individuo i . Se llama “indirecta” porque la utilidad no se estima de manera directa, sino a través de la cantidad consumida.

La aproximación hicksiana a la función de demanda es diferente a la de Marshall, porque la utilidad aparece de manera explícita en la función. La función de gasto del grupo familiar (g) es

$$g = g(p, u) \quad (17)$$

En la función de Hicks, los aumentos de precios deben ser compensados con variaciones proporcionales del ingreso, con el fin de que la demanda y la utilidad del individuo no se modifiquen. Si la compensación no tiene lugar, o se realiza de manera parcial, la utilidad cambia. La proporcionalidad de los precios y de los ingresos se traduce en funciones de demanda homogéneas de grado cero. La demanda final no cambia porque los precios y el ingreso varían simultáneamente en la misma proporción y en el mismo sentido. El sistema de precios relativos no varía y la capacidad de compra tampoco se afecta.

Bergstrom (1996) supone que las utilidades de los individuos en el interior de la familia son transferibles. Si un miembro del grupo sacrifica parte de su utilidad reduciendo el consumo en favor de otro, la persona que recibe el bien experimenta un aumento de la utilidad equivalente a la pérdida sufrida por quien hace la transferencia.

Becker (1974 b, 1981 b) asume que uno de los miembros de la familia es altruista. Por ejemplo, el esposo (h) hacia la esposa (m).

Si un miembro del grupo sacrifica parte de su utilidad reduciendo el consumo en favor de otro, la persona que recibe el bien experimenta un aumento de la utilidad equivalente a la pérdida sufrida por quien hace la transferencia

$$u_h = u [z_{1h}, \dots, z_{nh}, \psi(u_m)] \quad j = 1, \dots, n \quad (18)$$

u_h es la función de utilidad del esposo altruista. $\psi(u_m)$ es la función de utilidad de la mujer. z_{jh} es el j -ésimo bien consumido por h . En la función 14 (p. 152), la utilidad de la persona depende exclusivamente de su propio consumo, mientras que en 18 la utilidad del esposo está influenciada por el bienestar de la esposa, $\psi(u_m)$. Hay una relación positiva entre las utilidades de la mujer y del hombre $(\partial u / \partial \psi) > 0$. La lógica altruista representada en 18 implica que una transferencia de ingreso del hombre hacia la mujer, se refleja en un mayor bienestar para ambos. La pérdida de utilidad que experimenta el esposo al reducir su consumo, es más que compensada con el incremento de la utilidad de la mujer. La función 18 puede ampliarse con el fin de incluir otros miembros del hogar, como los hijos.

El término z_j incluye además de los bienes que se pueden adquirir en el mercado, los bienes producidos en el hogar. Y, en este sentido, z se asemeja a una función de producción.

$$z_j = z(x_j, t_j) \quad (19)$$

La pérdida de utilidad que experimenta el esposo al reducir su consumo, es más que compensada con el incremento de la utilidad de la mujer

x_j son los bienes demandados en el mercado para la producción de z_j . t_j es el tiempo utilizado en la producción o, en otras palabras, el tiempo usado en las labores domésticas que se desarrollan en el interior del hogar. Si el bien x_j se consume directamente sin ningún proceso casero, t_j es igual a cero.

La restricción presupuestal de la pareja es

$$z_h + z_m = y_h + y_m \quad (20)$$

y_h es el ingreso del hombre, y_m el ingreso de la mujer. Por simplicidad, el precio es 1.

Sin pretender ignorar su diversidad (ver nota 25, p. 22), en los modelos de negociación se busca maximizar la función de bienestar social de la familia (U)

$$U = U [u_h(x_h, x_m), u_m(x_h, x_m)] \quad (21)$$

sujeta a la restricción,

$$u_h(x_h, x_m) \geq \theta_m(p, y_m, PAE_m) \quad (22)$$

$$u_m(x_h, x_m) \geq \theta_h(p, y_h, PAE_h)$$

θ representa los puntos de amenaza de los hombres (θ_h) y de las mujeres (θ_m). *PAE* significa “parámetros ambientales extraeconómicos”. Los *PAE* pueden contener variables de tipo cultural, como la discriminación de género, o variables económicas, como los subsidios. La utilidad debe superar los puntos de amenaza que, a su vez, están influenciados por los precios (p), el ingreso (y), los *PAE*. El estar separado o el no casarse son ejemplos de puntos de amenaza (θ). Para que la amenaza ejerza una influencia real, debe ser creíble. La utilidad de cada uno de los miembros de la pareja debe ser superior, o por lo menos igual, a estados alternativos como la separación o la soltería. El punto de amenaza sirve de referencia para determinar los beneficios y los costos del acuerdo. Las ganancias del proceso de negociación para la persona i (π_i), hombre o mujer, dependen de la relación

$$\pi_i = u_i(x_i) - \theta_i(p, y_i) \quad (23)$$

La utilidad de cada uno de los miembros de la pareja debe ser superior, o por lo menos igual, a estados alternativos como la separación o la soltería

3.5 Anexo 5. Las funciones de demanda y elasticidad del gasto

Hemos agrupado los bienes de las Encuestas de Ingresos y Gastos del DANE (1984/1985 y 1994/1995) en los siguientes grupos: i) alimentos y bebidas (consumo de alimentos dentro y fuera del hogar, bebidas alcohólicas, no alcohólicas y tabaco); ii) educación (servicios de la enseñanza y artículos escolares); iii) esparcimiento (actividades recreativas, culturales, libros, impresos); iv) financieros (gastos financieros, cuotas y otros pagos); v) muebles (accesorios, enseres); vi) misceláneos (artículos y servicios de uso personal, otros); vii) salud (atención médica, medicina prepagada, productos medicinales, seguros contra accidentes); viii) transporte y comunicaciones (compra de equipo, utilización y mantenimiento de equipo, pasajes y comunicaciones); ix) vestuario (ropa, calzado); x) vivienda (al-

quileres, mantenimiento, uso de combustible doméstico, pago de servicios públicos)¹⁴².

La estimación de las funciones de demanda parte de la propuesta marshalliana (ecuación 16, p. 153). Desagregando el vector de precios,

$$x_{ij} = x(p_j, p_{n-j}, y_i) \quad (24)$$

La demanda de los bienes x_j por parte del individuo i depende del precio del bien j (p_j), del precio de los otros bienes (p_{n-j}), del ingreso del individuo i (y_i). Si en lugar del ingreso se incluye el gasto (g), la función 24 sería,

$$x_{ij} = x(p_j, p_{n-j}, g_i) \quad (25)$$

Con respecto a 24, la función 25 tiene la ventaja de que permite aplicar los principios básicos de la teoría de la demanda. Entre otros, el del agotamiento del consumo, o *adding up*: la suma de las participaciones del consumo de cada bien en el gasto total debe ser igual a 1 (identidad 30, p. 157). Este resultado no se consigue con la función 24 porque el ingreso no es igual al gasto.

La estimación de 25 puede realizarse de diversas maneras (Phlips, 1983): el sistema de Working y Leser (WL), el sistema lineal de gastos (SLG), el sistema lineal de gastos extendido (SLGE), el sistema cuadrático de gastos (SCG), el sistema de Rotterdam y el cuasi-ideal de ecuaciones de demanda (SCED)¹⁴³.

El modelo de Working y Leser, cuyos resultados pueden interpretarse como curvas de Engel, utiliza precios constantes. La forma funcional del modelo es la siguiente:

La demanda de los bienes x_j por parte del individuo i depende del precio del bien j (p_j), del precio de los otros bienes (p_{n-j}), del ingreso del individuo i (y_i)

¹⁴² Los cuadros 16-21 (pp. 59 y ss.) incluyen estos diez grupos de bienes.

¹⁴³ Sobre la estimación de funciones de demanda, ver, Deaton y Muellbauer (1980), Thomas (1990). Ver, igualmente, Muñoz, Ramírez y Rivas (1998); Nicholson (1997). Con una muestra de hogares de Brasil (1974-1975), Thomas (1990) hace una prueba empírica del modelo unitario de Samuelson (1956).

$$\frac{g_j}{\sum_j g_j} = \alpha_j + \beta_j \ln \left(\sum_j g_j \right) \quad \forall i, \text{ siendo } i = 1, \dots, n \quad (26)$$

g_j es el gasto que el individuo i destina al bien, o al grupo de bienes, j .

$$\sum_j g_j = G \quad (27)$$

G es el gasto total. Si

$$\frac{g_j}{\sum_j g_j} = \varphi_j \quad (28)$$

entonces,

$$\varphi_j = \alpha_j + \beta_j \ln G \quad (29)$$

De acuerdo con los supuestos subyacentes a las curvas de Engel, si $\beta_j > 0$ el bien es de lujo, porque su participación en el consumo total (φ_j) crece a medida que el gasto aumenta. La condición del *adding up*, o de agotamiento del gasto, implica que

$$\sum_j \varphi_j = 1 \quad (30)$$

y ello sólo es posible si

$$\sum_j \alpha_j = 1, \quad \sum_j \beta_j = 0 \quad (31)$$

Si se estiman las funciones de cada bien de manera independiente, al construir el sistema es posible garantizar la restricción 31. Basta suponer que la ecuación de cierre de uno de los α es igual a 1 menos los otros α . Y uno de los β es igual a cero menos los otros β . A partir de 29 se obtiene la elasticidad gasto (λ_j) de cada uno de los φ_j .

“... independientemente del ingreso, la edad, el sexo o la ocupación, las personas tendrán igual oportunidad de beneficiarse de los mejores y más avanzados servicios médicos y paramédicos disponibles”

$$\lambda_j = 1 + \frac{\beta_j}{\varphi_j} \quad (32)$$

3.6 Anexo 6. Imparcialidad de la contribución financiera

Según la Organización Mundial de la Salud,

... el financiamiento de la atención en salud es perfectamente imparcial si la relación entre la contribución total a la salud y el gasto total en bienes diferentes a los alimentos es idéntica para todos los hogares, independientemente de su ingreso, del estado de salud o de la utilización que hagan del sistema de salud (WHO, 2000, p. 36).

El informe de la OMS, que retoma los postulados bismarckianos, parte de un principio fundamental: únicamente puede haber imparcialidad si hay prepago (WHO, 2000, p. 38). Y no basta con que haya prepago individual, a la manera de un ahorro individual. Se requiere, además, que haya aseguramiento. Pero el aseguramiento tipo bismarckiano tiene el inconveniente de que únicamente pueden acceder al servicio las personas que contribuyen. No es un sistema de naturaleza universal. En la definición de imparcialidad, la OMS incluye a “todos” los hogares, así que la universalidad es un principio constitutivo de la noción de imparcialidad. Retomando a Beveridge, la OMS muestra que la financiación de la salud debe incorporar la solidaridad. Y cita el informe que sirvió de base en Inglaterra¹⁴⁴ para la adopción de un sistema de seguridad social, en el que la solidaridad juega un papel central: “... independientemente del ingreso, la edad, el sexo o la ocupación, las personas tendrán igual oportunidad de beneficiarse de los mejores y más avanzados servicios médicos y paramédicos disponibles” (White Paper 1944). Así que tienen derecho a los servicios no solamente quienes puedan pagar el seguro, sino todas las personas, incluyendo a quienes no disponen de los

¹⁴⁴ El Beveridge Report de 1942 fue seguido del White Paper de 1944. Ver WHO (2000, p. 12).

ingresos suficientes para contribuir. El principio de solidaridad obliga, entonces, a que el costo financiero del seguro de todos sea asumido por quienes pueden pagarlo. En palabras de la OMS,

La imparcialidad financiera en los sistemas de salud significa que los riesgos que cada hogar enfrenta debido a los costos del sistema de salud, son distribuidos de acuerdo con la capacidad de pago, y no en función del riesgo de enfermarse: un sistema financiero imparcial asegura que cada persona tenga protección financiera (WHO, 2000, p. 35).

La definición de imparcialidad de la OMS afirma, explícitamente, que deben participar en la financiación del sistema de salud aquellos hogares cuyos ingresos sean superiores a los requerimientos alimenticios. El reconocimiento de un umbral de subsistencia, representado por los gastos alimenticios, confirma el principio de solidaridad, en el sentido de que reconoce que aquellas personas cuyos ingresos son insuficientes para comprar los alimentos, no deben ser consideradas como aportantes. La OMS mide la imparcialidad de la contribución financiera (*ICF*) de la siguiente manera,

$$ICF = 1 - 4 \left[\frac{\sum_{i=1}^n |HFC_i - \overline{HFC}|^3}{0,125 n} \right] \quad (33)$$

donde *HFC* es el monto de la contribución de cada hogar a la financiación de la salud, \overline{HFC} es el valor promedio de la contribución que hace el conjunto de hogares a la salud. La contribución financiera de cada hogar "... se define como la relación entre todos los gastos que dedica el hogar a salud y el ingreso permanente del hogar que está por encima del nivel de subsistencia" (WHO, 2000, p. 148). La contribución de los hogares a la salud se mide como proporción del ingreso. En un sistema imparcial, la proporción del gasto en salud con respecto al ingreso se mantiene constante. Ello significa que en términos absolutos, los hogares de ingresos altos destinan a la salud una cantidad de dinero mayor que los hogares pobres. El sistema es solidario porque los hogares ricos contribuyen más.

En un sistema imparcial, la proporción del gasto en salud con respecto al ingreso se mantiene constante

Los principales antecedentes de la asistencia social en el país son los servicios de caridad provistos por la Iglesia católica como parte de su proyecto evangelizador

Si el indicador *ICF* es igual a uno, el sistema es totalmente imparcial. Si *ICF* es cero el sistema es absolutamente parcializado. Colombia tuvo un puntaje de 0,992, superando al resto de países (WHO, 2000, p. 188). O sea que a juicio de la OMS, nuestro sistema de salud es el más imparcial del mundo y, además, casi llega al óptimo posible. La imparcialidad está basada en la proporcionalidad. Y es consistente con el aseguramiento y la solidaridad. Pero la imparcialidad, como está definida por la OMS, no es compatible con la equidad. El indicador *ICF* no informa sobre la equidad. El resultado puede alejarse del óptimo (acercarse a cero), bien sea porque el país avanza en equidad (los ricos pagan proporcionalmente más) o, bien, porque retrocede en inequidad (los pobres pagan proporcionalmente más).

3.7 Anexo 7. La Sociedad San Vicente de Paúl (SSVP)

Los principales antecedentes de la asistencia social en el país son los servicios de caridad provistos por la Iglesia católica como parte de su proyecto evangelizador; las organizaciones de ayuda mutua, que no proveen servicios a terceros sino a sus propios asociados; y las asociaciones católicas laicas, que mediante el ejercicio de la caridad buscaban el crecimiento espiritual de sus miembros en la fe católica, como la Sociedad San Vicente de Paúl (SSVP).

En Colombia, la Iglesia católica tuvo a su cargo y por mucho tiempo las instituciones de seguridad social. Siguiendo a Villar (2000) “la corona delegó en la Iglesia la administración de la educación, el manejo de los hospitales, orfanatos y hospicios”, y en esta labor buscó evangelizar y contribuir al orden social “a través de la reclusión de mendigos y vagabundos” y atender a los más necesitados a través de la caridad. Durante el siglo XIX, bajo la égida de gobiernos liberales animados por una visión secular del Estado, se crean las Juntas de Beneficencia –noción laica sustitutiva de la idea de caridad–, y se intenta “traspasar las instituciones educativas, hospitales, hospicios y orfanatos a la responsabilidad de los gobiernos municipales”¹⁴⁵.

¹⁴⁵ El traspaso no era sencillo porque como dice Villar, “... estas instituciones habían sido administradas por órdenes religiosas y no existía

En los años treinta del siglo XX, “... la asistencia pública se estableció como una función estatal” (Villar, 2000). Las Juntas de Beneficencia continuaron su labor como “entidades de administración y supervisión de los establecimientos de beneficencia pública (hospitales, hospicios, asilos, colonias de mendigos)”.

Además de la labor de la Iglesia, se destaca el papel de las asociaciones de ayuda mutua. Las primeras que se crearon fueron las cofradías o grupos de vecinos unidos en torno a un santo, entre quienes “se generaron lazos de hermandad y solidaridad (...) especialmente para afrontar las situaciones de enfermedad y muerte” (Villar, 2000)¹⁴⁶. Con el paso del tiempo, el mutualismo adquirió diversas formas. Unas asociaciones derivaron en bancos cooperativos de ahorro, otras en sindicatos y movimientos obreros. Junto con la Iglesia católica y el mutualismo, en el siglo XX, surgen otras organizaciones privadas de asistencia social (Villar, 2000): las Granjas agrícolas del padre Luna en 1934, para “formar en el campo los niños abandonados en la ciudad”; las fundaciones Amparo de niños (1934); Paulina y Ernesto Espinoza (1939); la Casa de la madre y el niño (1942); la de Huérfanos y viudas de Naim (1947); la Preventiva del abandono infantil (1950); la Fundación para la Educación del Niño Ciego y Sordomudo (1956).

La Sociedad San Vicente de Paúl es una organización internacional, católica y laica, fundada en París en 1815 por un grupo de estudiantes, entre los cuales se contaba Federico Ozanam, a quien se le atribuye el liderazgo en el proceso de

un personal idóneo en los municipios que pudiera manejarlas. La confianza de la población hacia los religiosos, la oposición a nuevos impuestos de los gobiernos locales para atender las instituciones y la resistencia directa de la Iglesia y de las asociaciones promovidas por ella misma fueron factores de gran peso que impidieron el desarrollo de las reformas”.

¹⁴⁶ Estas formas de organización fueron traídas de Francia e Inglaterra, donde ya tenían una larga trayectoria. Las organizaciones mutuales siguen existiendo, además de Francia e Inglaterra, en otros países como España (Socorros Mutuos), Alemania y Japón. También las hay en América Latina. Por ejemplo, en Perú el mutualismo se refiere a cierto tipo de instituciones bancarias con mucha influencia. En Colombia, las mutuales fueron “una especie de seguro de los pobres, ante la inexistencia de un sistema de seguridad social” (Vargas, Toro y Rodríguez, 1992).

La Sociedad San Vicente de Paúl es una organización internacional, católica y laica, fundada en París en 1815 por un grupo de estudiantes

La organización de la SSVP es muy flexible, permitiendo que la oferta de servicios se ajuste a la demanda

creación, y quien quería “enlazar el mundo entero en una red de caridad” (SSVP, 1912). El crecimiento espiritual y la socialización han sido los principales incentivos para vincularse a la sociedad y expandirla mediante la creación de nuevos proveedores (“conferencias”). La SSVP busca “... el mejoramiento espiritual de sus miembros mediante la práctica de la caridad y de la justicia”. En el capítulo de los estatutos titulado “de los pobres” se afirma que la SSVP “tiene en el pobre la esencia para la realización de sus fines y objetivos”. Mediante el ejercicio de la caridad “el vicentino busca su santificación y la de la familia beneficiada”. Los miembros de la SSVP son voluntarios y no reciben salario.

En cuanto a la socialización, las palabras del presidente del Consejo Superior de la SSVP en 1910 son muy dicentes.

Que consuelo tan grande, señores y queridos consocios, el ver cómo la fraternidad cristiana hace de nosotros, separados por tan grandes distancias, una verdadera familia, en la cual todos y cada uno de los numerosos socios de las conferencias, aun sin conocernos, nos amamos de corazón, y al encontrarnos en apartados lugares nos reconocemos como verdaderos hermanos.

La SSVP es un proveedor de servicios para terceras personas distintas de sus integrantes. La sociedad centra la atención en las familias pobres. En el manual de orientaciones para los grupos vicentinos se expresa este principio de la siguiente manera: “Lo que caracteriza la caridad vicentina y la distingue de otras maneras de practicar esta virtud es la visita a los hogares pobres”.

La unidad principal de la sociedad son las “conferencias”, o grupos de personas creyentes que se organizan para prestar apoyo material y espiritual a familias en dificultades. Grupos de conferencias de un mismo municipio forman consejos locales, que a su vez integran los departamentales, y éstos, el consejo nacional. La sociedad colombiana, a su vez, forma parte de la internacional. Todos los directivos deben ser laicos.

La organización de la SSVP es muy flexible, permitiendo que la oferta de servicios se ajuste a la demanda. Cada conferencia opera como un proveedor autónomo, tanto en la forma de prestar los servicios como en la selección de las familias be-

neficiadas. Puesto que la atención está acompañada de visitas al hogar, la sociedad tiene información directa sobre las necesidades coyunturales y estructurales de cada una de las familias adoptadas. Este conocimiento, que los miembros deben guardar con el mayor celo y respeto posible, ayuda a que las intervenciones se acomoden a las necesidades. Las conferencias deben reunirse regular y frecuentemente, a fin de estudiar los casos de las familias adoptadas. Se acostumbra invitar "... lo más frecuentemente posible", según rezan los estatutos, a un miembro de la Iglesia, habitualmente el párroco del lugar. Cada conferencia puede cooperar con otros movimientos u organizaciones sociales, aunque "sin perder su identidad".

El portafolio de servicios de cada conferencia se define con una lógica de demanda. La organización tiene la flexibilidad suficiente para adaptarse a las necesidades de las familias adoptadas por cada conferencia. La flexibilidad no es accidental, es indispensable, porque sólo así puede cumplirse con los propósitos ambiciosos fijados en el cap. I de los estatutos de la sociedad:

Ninguna obra de caridad es extraña a la sociedad. Su acción comprende toda forma de ayuda, por un contacto de persona a persona, para aliviar el sufrimiento, (...) aliviar la miseria y descubrir y enderezar las situaciones que la causan.

Aunque las conferencias deben especializarse en una actividad, cada una combina los servicios que, de acuerdo con sus posibilidades, sean necesarios para las familias adoptadas.

En Colombia, los primeros registros de existencia de la sociedad se remontan a la segunda mitad del siglo XIX. En 1910 los distintos capítulos se integraron como una sola organización. Desde sus orígenes, los servicios de cada conferencia se han organizado en función de la demanda. Por ejemplo, en su reporte a la Junta General de la sociedad, en 1911, las conferencias informaban actividades como las siguientes: "A varias familias de las adoptadas se les ha suministrado ropa, cobijas y colchones, y a dos de ellas útiles para trabajos manuales" (Conferencia de San Pedro). "Logramos que una pequeña familia se estableciese con un pequeño negocio y a varios enfermos les hemos facilitado medios para que se hagan operaciones delicadas."

Cada conferencia puede cooperar con otros movimientos u organizaciones sociales, aunque "sin perder su identidad"

das o se coloquen en el hospital” (Conferencia de San José). “Una comisión especial tiene a su cargo el preparar a los niños para la primera comunión” (Conferencia de San José). “A una señorita se le ayudó a preparar su ajuar para el matrimonio” (Conferencia de la Inmaculada Concepción). Precisamente por su flexibilidad, el portafolio incluye servicios muy variados: suministro de víveres, ropa nueva y usada, colchones y cobijas; atención médica en consultorios de la sociedad, suministro gratuito de medicinas, anteojos y leche para los enfermos, y asilos para personas “desvalidas”, etc.

El suministro de mercados subsidiados y la adjudicación de viviendas en comodato son servicios que han adquirido un alto grado de desarrollo

En materia educativa la SSVP ofrecía “instrucción” en las escuelas de San Vicente. La sociedad pagaba los maestros, el mobiliario y “el alumbrado”. También contaba con escuelas nocturnas y un externado industrial. Hoy prefiere financiar matrículas, mensualidades, textos, cuadernos y pasajes. También prestan servicios de mejora del ingreso y capacitación laboral.

Desde el siglo XIX, los servicios religiosos incluían actividades como: catecismo, visita a los presos, preparación de niños para la primera comunión, servicios fúnebres para los fallecidos, “los sufragios y las misas que ordena el reglamento”, e incluso “una biblioteca de propaganda para los pobres”, según reporta una conferencia de principios de siglo.

Con el paso del tiempo, y a partir de su experiencia, algunas conferencias han estructurado programas, sin renunciar a su flexibilidad. La SSVP (1997) de Medellín, una de las mejor organizadas del país, ofrece los siguientes programas y servicios: alimentos (mercados, leche, almuerzos, café); salud (medicina general, medicina especializada, odontología, ayudas diagnósticas y apoyo terapéutico); vivienda (casas en comodato, para el sector solidario, para conferencias, para ancianos y bonos para el pago de arriendo); capacitación y educación (cursos y ayudas para educación). Estas actividades no riñen con la visita a las familias y a los enfermos, que todavía se mantienen.

El suministro de mercados subsidiados y la adjudicación de viviendas en comodato son servicios que han adquirido un alto grado de desarrollo. El mercado se le suministra a guarderías, obras sociales parroquiales, hogares, centros de protección y restaurantes escolares. También es ofrecido a familias seleccio-

nadas por la sociedad mediante “estudios socioeconómicos” que les permita identificar aquellas “que estén pasando una situación difícil, pero que con su esfuerzo, y con el nuestro, se promocionarán y superarán por sí mismos la situación que padecen”. Durante un año, las familias beneficiarias reciben quincenalmente mercados que incluyen papa, arroz, panela, pasta, chocolate y aceite sólido¹⁴⁷.

El servicio de vivienda consiste en otorgarle a la familia, mediante un comodato, una casa para que la habite 4 o 5 años. Durante este tiempo la familia debe ahorrar mensualmente, hasta alcanzar la cuota inicial para comprar vivienda propia, o un capital suficiente cuya renta sirva para pagar el arriendo. En 1997 se dieron en comodato 430 viviendas, que albergaron 2.157 personas, con una rotación de 58 viviendas (13%).

La SSVP no trabaja con estándares precisos (como las líneas de pobreza, el Índice de Condiciones de Vida, etc.) para seleccionar las familias. Existe un manual de orientaciones para grupos vicentinos, publicado por primera vez en 1990, que suministra orientaciones generales sobre el funcionamiento de las conferencias y el tipo de servicios que pueden ofrecer. En el caso de la visita domiciliaria el manual es un poco más preciso, en una página se aclara el tipo de aproximación que debe hacerse a las familias visitadas.

Desde sus orígenes, la SSVP se financia mediante: i) la colecta que se efectúa en sus reuniones semanales; ii) las donaciones en especie y en efectivo; iii) contribuciones, ofrendas; iv) legados y subvenciones de organismos públicos y privados; v) los socios tienen el “deber moral” de pagar una vez al año “aportes vicentinos para el sostenimiento de los consejos general internacional, nacional superior de Colombia y departamental, respectivo” (SSVP, 1999). Estas instancias “... no tienen patrimonio propio, no reciben donaciones de instituciones privadas o públicas ni poseen bienes que les permitan funcionar con independencia” (SSVP, 1999, p. 32).

*Durante un año,
las familias
beneficiarias
reciben
quincenalmente
mercados que
incluyen papa,
arroz, panela,
pasta, chocolate y
aceite sólido*

¹⁴⁷ En 1997, el costo unitario por mercado era de \$8.700, de los cuales la familia beneficiada paga el 17% (\$1.500) y se le subsidia la diferencia (83%). Los recaudos de los pagos de las familias se consignan al capital de la Donación Navarro Ospina, constituida hace 20 años por los donantes de esos nombres, con el fin de “dar de comer al hambriento”.

En 1999 la sociedad cuenta con 603 conferencias, de las cuales el 31% se encuentra ubicada en las tres grandes ciudades y el resto en ciudades intermedias

La evolución que ha tenido la SSVP en Colombia es muy variada. En el período que va desde su fundación hasta el año 1901, aunque apenas hay nueve conferencias, su influjo es muy marcado. Entre 1902 y 1950 el número de conferencias aumenta a 166. En los años cincuenta y sesenta se observan dos tendencias. La de los cincuenta, que es muy dinámica: se fundan entre 6 y 14 conferencias nuevas cada año. Y la de los sesenta, cuando se cae en un letargo. En los años setenta se recobra el dinamismo y se fundan numerosas conferencias. En los ochenta la expansión sigue siendo positiva aunque se desacelera. La tendencia ascendente reaparece en la primera mitad de los noventa. En 1999 la sociedad cuenta con 603 conferencias¹⁴⁸, de las cuales el 31% se encuentra ubicada en las tres grandes ciudades y el resto en ciudades intermedias.

¹⁴⁸ Los estatutos de la sociedad establecen que en cada municipio la personería jurídica debe ser sólo para una conferencia o para un grupo (directorio). Según la Presidencia Nacional de la SSVP, en el país existen 603 conferencias. Pero en la base de datos de las entidades sin ánimo de lucro que hemos organizado para la ESPV, la SSVP tendría 164 entidades registradas. La diferencia se explica porque un registro puede corresponder a un directorio (varias conferencias) o a una conferencia.

Referencias bibliográficas

- Acosta, Rodrigo, 1997. *El índice de condiciones de vida modificado*, tesis de grado, Magister de Economía, Universidad Nacional.
- Anand, Sudhir; Ravallion, Martin, 1993. "Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, winter.
- Arriagada, Irma, 1997. "Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo", ponencia presentada en la IV Conferencia Iberoamericana sobre Familia, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, mimeo.
- Arrow, Kenneth, 1951. *Social Choice and Individual Values*, New York, John Wiley & Sons, Inc., 1963, hasta la p. 91.
- _____, 1951. b. "Alternative Approaches to the Theory of Choice in Risk-Taking Situations", *Econometrica*, vol. 19, n°. 4, oct., pp. 404-437. Reproducido en *Collected Papers of Kenneth Arrow. Individual Choice under Certainty and Uncertainty*, vol. 3, Belknap Press, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1984, pp. 5-41.
- _____, 1963. "Notes on the Theory of Social Choice", en *Social Choice and Individual Values*, 1951, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1963, pp. 92-120.
- _____, 1974. *The Limits of Organization*, W.W. Norton & Company, New York-London.

- Attanasio, Orazio; Szekely, Miguel, 1999. *An Asset-Based Approach to the Analysis of Poverty in Latin America*, Working Paper, n°. R-376, Inter-American Development Bank.
- Attfield, Clifford; Demery, David; Duck, Nigel, 1985. *Rational Expectations in Macroeconomics*, Basil Blackwell.
- Aura, Saku, 2001. *Does the Balance of Power within a Family Matter? The Case of Retirement Equity Act*, Massachusetts Institute of Technology, mimeo.
- Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 1997. *América Latina tras una década de reformas. Progreso económico y social. Informe 1997*, Washington.
- _____, 1998. *América Latina frente a la desigualdad. Progreso económico y social en América Latina. Informe 1998-1999*, Washington.
- Barberi, Nicholas; Ming, Huang; Tano, Santos, 1999. *Prospect Theory and Asset Prices*, Working Paper, n°. 7220, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Barro, Robert, 1974. "Are Government Bonds Net Wealth?", *Journal of Political Economy*, vol. 82, n°. 6, nov.-dec., pp. 1095-1117.
- _____, 1976. "Perceived Wealth in Bonds and Social Security and the Ricardian Equivalence Theorem: Reply to Feldstein and Buchanan", *Journal of Political Economy*, vol. 84, n°. 2, apr., pp. 343-350.
- _____, Sala-I-Martin, Xavier, 1995. *Economic Growth*, McGraw-Hill.
- Becker, Gary, 1965. "A Theory of the Allocation of Time", *Economic Journal*, vol. 75, sep., pp. 493-517.
- _____, 1973. "A Theory of Marriage: Part I", *Journal of Political Economy*, vol. 81, n°. 4, jul.-aug., pp. 813-846.
- _____, 1974. "A Theory of Marriage: Part II", *Journal of Political Economy*, vol. 82, n°. 2, mar.-apr., pp. S11-S26.
- _____, 1974. b. "A Theory of Social Interactions", *Journal of Political Economy*, n°. 82, n°. 6, nov.-dec., pp. 1063-1093.

- _____, 1976. "Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology", *Journal of Economic Literature*, vol. 14, nº. 3, sep., pp. 817-826.
- _____, 1981. *A Treatise on the Family*, Harvard University Press.
- _____, 1981. b. "Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place", *Economica*, vol. 48, pp. 1-15.
- _____, 1987. "Family", en Eatwell, John; Milgate, Murray; Newman, Peter, ed. *The New Palgrave a Dictionary of Economics*, vol. 2, pp. 281-285.
- _____, 1988. "Family Economics and Macro Behavior", *American Economic Review*, vol. 78, nº. 1, mar., pp. 1-13.
- _____, 1989. "On the Economics of the Family: Reply to a Skeptic", *American Economic Review*, vol. 79, nº. 3, jun., pp. 514-518.
- Bentham, Jeremy, 1786. "Filosofía de la ciencia económica", en *Escritos económicos. Jeremy Bentham*, Fondo de Cultura Económica, México, Buenos Aires, 1965, pp. 168-191.
- _____, 1789. "La psicología del hombre moderno", en *Escritos económicos. Jeremy Bentham*, Fondo de Cultura Económica, México, Buenos Aires, 1965, pp. 3-27.
- Bergstrom, Theodore, 1996. "Economics in a Family Way", *Journal of Economic Literature*, dec., pp. 1903-1934.
- Bernstein, Peter, 1996. *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*, John Wiley & Sons, Inc, New York.
- Berry, Albert, 1995. *Social Policy Reform in Canada under Regional Economic Integration*, University of Toronto, mimeo.
- _____, 2000. *Policy Response to Poverty and Inequality in the Developing World: Where Should the Priorities Lie?*, University of Toronto, mimeo.
- Beveridge, William, 1944. "The Government's Employment Policy", *Economic Journal*, vol. 54, nº. 214, jun.-sep., pp. 161-176.
- _____, 1946. "Life, Liberty, and the Pursuit of Happiness (1950 Model)", *Review of Economic Statistics*, vol. 28, nº. 2, may, pp. 53-59.

- Blanchard, Olivier; Fischer, Stanley, 1990. *Lectures on Macroeconomics*, The MIT Press, Massachusetts.
- Bonilla, Ricardo, 1999. "Democratización del capital accionario", en *Equidad y política social en Colombia I. Seminario Pobreza y Política Social en Colombia*, Universidad Nacional, Fescol, Viva la Ciudadanía, CINEP, Consejo Nacional de Planeación, Asamblea Permanente de la Sociedad Civil por la Paz, Bogotá, pp. 103-119.
- Bourguignon, François; Martínez, M., 1996. *Decomposition of the Change in the Distribution of Primary Family Incomes: A Microsimulation Approach Applied to France, 1979-1989*, París, mimeo.
- Browning, Martin; Bourguignon, François; Chiappori, Pierre; Lechene, Valérie, 1994. "Income and Outcomes: A Structural Model of Intrahousehold Allocation", *Journal of Political Economy*, vol. 102, n.º. 6, pp. 1067-1092.
- Buchanan, Allen, 1985. *Ethics, Efficiency and the Market*, Clarendon Press, Oxford.
- Buchanan, James, 1976. "Barro on the Ricardian Equivalence Theorem", *Journal of Political Economy*, vol. 84, n.º. 2, apr., pp. 337-342.
- _____; Tullock, Gordon, 1962. *The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Bula, Jorge, 1999. "Vulnerabilidad, equidad y democracia", en *Equidad y política social en Colombia I. Seminario Pobreza y Política Social en Colombia*, Universidad Nacional, Fescol, Viva la Ciudadanía, Cinep, Consejo Nacional de Planeación, Asamblea Permanente de la Sociedad Civil por la Paz, pp. 15-21.
- Cárdenas, Camilo; González, Álvaro, 1996. *Las obras de ingeniería y sus riesgos*, Corprever, Bogotá, mimeo.
- Cardona, Álvaro, 1998. "Marco teórico para la gestión descentralizada de las políticas de salud. A propósito de la propuesta de reestructuración del Instituto Metropolitano

- de Salud de Medellín, Metrosalud”, *Revista Facultad Nacional de Salud Pública*, vol. 16, n.º. 1, julio-diciembre, pp. 9-26.
- Caro, Blanca, 2000. *Factores asociados al logro académico de los alumnos de 3 y 5 de primaria de Santafé de Bogotá*, Misión Social, DNP, mimeo.
- Chambers, R., 1989. “Vulnerability: How the Poor Cope”, *IDS Bulletin*, vol. 20, n.º. 2.
- Chiappori, Pierre, 1998. “Nash-Bargained Household Decisions: A Comment”, *International Economic Review*, vol. 29, n.º. 4, pp. 791-796.
- Comisión Económica para América Latina, Cepal, 1998. *Panorama social de América Latina 1997*, Santiago de Chile.
- Commons, John, 1934. *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, 2 vol., Transactions Publishers, New Brunswick, 1990.
- Consultoría para el Desplazamiento Forzado y los Derechos Humanos, Codhes, 1999. *Un país que huye*, Unicef, Bogotá, mimeo.
- Cortés, Darwin; Gamboa, Luis; González, Jorge, 1999. “ICV: Hacia una medida de estándar de vida”, *Coyuntura Social*, n.º. 21, noviembre, pp. 159-180.
- Davidson, Paul, 1978. *Money and the Real World*, MacMillan, New York.
- Deaton, Angus, 1989. “Looking for Boy-Girl Discrimination in Household Expenditure Data”, *World Bank Economic Review*, vol. 3, n.º. 1, pp. 1-15.
- _____; Muellbauer, John, 1980. *Economics and Consumer Behavior*, Cambridge University Press, Cambridge.
- _____; Ruiz-Castillo, Javier; Thomas, Duncan, 1989. “The Influence of Household Composition on Household Expenditure Patterns: Theory and Spanish Evidence”, *Journal of Political Economy*, vol. 97, n.º. 1, feb., pp. 179-200.

- DNP, Fondo de Población de las Naciones Unidas, Fnuap; Sistema de Indicadores Sociodemográficos para Colombia, SISD, 2000. *Colombia, fecundidad y pobreza*, mimeo.
- Dreze, Jacques; Sen, Amartya, 1995. *India. Economic Development and Social Opportunity*, Clarendon Press, Oxford.
- Dworkin, Ronald, 1981. "What is Equality? Part 2: Equality of Resources", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 10, nº. 4, autumn, pp. 283-345.
- Econometría Consultores, 2001. *Encuesta Nacional de Oferta de Servicios para la Población Vulnerable*, Misión Social, DNP, Econometría, mimeo.
- Elster, Jon, 1979. *Ulysses and the Sirens. Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge University Press, Cambridge.
- _____, 1982. "Sour Grapes - Utilitarianism and the Genesis of Wants", en Sen, Amartya; Williams, Bernard, ed. *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge.
- _____, 1983. *Uvas amargas. Sobre la subversión de la racionalidad*, Ediciones Península, Barcelona, 1988.
- Feldstein, Martin, 1974. "Social Security, Induced Retirement, and Aggregate Capital Accumulation", *Journal of Political Economy*, vol. 82, nº. 5, sep-oct., pp. 905-926.
- _____, 1982. "Government Deficits and Aggregate Demand", *Journal of Monetary Economics*, feb.
- Festinger, Leon, 1962. *Cognitive Dissonance*, Freeman, San Francisco.
- _____, 1964. *Conflict, Decision and Dissonance*, Stanford University Press, California.
- Flórez, Carmen, 2000. *Inequidades en la situación de la salud y en el acceso en atención de salud: el caso de Colombia*, CEDE, Bogotá, mimeo.
- Folbre, Nancy, 1982. "Exploitation Comes Home: A Critique of the Marxian Theory of Family Labour", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, pp. 317-329.

- Gamboa, Luis; González, Jorge; Cortés, Darwin, 2000. "Algunas consideraciones analíticas sobre el estándar de vida", *Revista de Economía del Rosario*, vol. 3, n.º. 2, septiembre, pp. 25-44.
- Giles, John, 2000. *Risk, Shock and Weak-Property Rights in the Labor Allocation Decisions of Rural Chinese Households*, Michigan State University, mimeo.
- Gill, Indermit; Ilahi, Nadeem, 2000. *Economic Insecurity, Individual Behavior and Social Policy*, Working Paper, World Bank, Washington, DC.
- Gintis, Herbert, 2000. *Game Theory Evolving. A Problem-Centered Introduction to Modeling Strategic Interaction*, Princeton University Press.
- González, Jorge; Mina, Lucía; Rodríguez, Luis, 2000. "Elasticidades, gasto e ingreso de la demanda de educación", *Coyuntura Social*, n.º. 22, mayo, pp. 81-101.
- _____; Pérez, Francisco, 1997. "Salud: La transición de los hospitales públicos de Colombia hacia la financiación por venta de servicios (1993-1995)", *Coyuntura Social*, n.º. 16, mayo, pp. 21-38.
- _____, Pérez, Francisco, 1998. "Salud para los pobres en Colombia: de la planeación centralizada a la competencia estructurada", *Coyuntura Social*, n.º. 18, mayo, pp. 149-173.
- Haddad, Lawrence; Hoddinott, John; Alderman, Harold, 1997, ed. *Intrahousehold Resources Allocation in Developing Countries*, Johns Hopkins University Press.
- _____; Kanbur, Ravi, 1992. "Is There an Intrahousehold Kuznets Curve? Some Evidence from the Philippines", *Public Finance*, vol. 47, pp. S77-S93.
- Harriss, B., 1986. "The Intra-Family Distribution of Hunger in South Asia", en Dreze, Jean; Sen, Amartya, ed. *Hunger and Public Policy*, Oxford University Press.
- Hausmann, Ricardo; Gavin, Michael, 1996. "Hacia la estabilidad y el crecimiento en una región vulnerable a las turbulencias", en Hausmann, Ricardo; Reisen, H., ed. *Hacia*

la estabilidad y el crecimiento en América Latina, cuestiones de políticas y perspectivas de las economías vulnerables, OECD, Development Centre, Francia, pp. 24-77.

Hayek, Friedrich, 1948. *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press.

Hicks, John, 1935. "Una sugerencia para simplificar la teoría monetaria", en *Ensayos críticos sobre teoría monetaria*, Ariel, Barcelona, 1975, pp. 82-105.

_____; Hicks, U., 1943. "The Beveridge Plan and Local Government Finance", *Review of Economic Studies*, vol. 11, nº. 1, winter, pp. 1-19.

Hicks, Norma; Wodon, Quentin, 2000. *Economic Shocks, Safety Nets, and Fiscal Constraints: Social Protection for the Poor in Latin America*, World Bank, mimeo.

Hodgson, Geoffrey, 1997. "The Ubiquity of habits and Rules", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 21, pp. 663-684.

Holzmann, Robert; Jorgensen, Steen, 1999. *Social Protection as Social Risk Management. Conceptual Underpinnings for the Social Protection Sector Strategy Paper*, World Bank, mimeo.

Katz, Elizabeth, 1997. "Intra-Households Economics of Voice and Exit", *Feminist Economics*, vol. 3, nº. 3, pp. 25-46.

Katzman, Rubén, 1999, coord. *Activos y estructuras de oportunidades: Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*, Cepal, PNUD, LC/MVD/R.180, Uruguay.

Keynes, John Maynard, 1936. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

_____, 1937. "The Ex-ante Theory of the Rate of Interest", *Economic Journal*, vol. 47, nº. 188, dec., pp. 663-669.

Knight, Frank, 1971. *Risk, Uncertainty and Profit*, University of Chicago Press, Chicago.

Kreps, David, 1988. *Notes on the Theory of Choice*, Underground Classic in Economics, Westview Press.

_____, 1990. *A Course in Microeconomic Theory*, Harvester Wheatsheaf, New York.

- Lampis, Andrea, 1998. *El acceso a la salud pública para los grupos de bajos ingresos en Bogotá: Una evaluación del acceso a la salud en las localidades del sur de Bogotá y un estudio sobre la dinámica de la vulnerabilidad*, Misión Social, DNP, Bogotá, mimeo.
- _____, 1999. *Vulnerabilidad y acceso a la salud pública: Un estudio sobre la dinámica de la vulnerabilidad y el acceso a la atención en salud en el sur de Bogotá*, Misión Social, DNP, Bogotá, mimeo.
- Lapierre, Dominique, 1985. *La Cité de la Joie*, France.
- Lautier, Bruno, 1994. *Les Malheureux sont les Puissants de la Terre. Représentation et Régulation Etatiques de la Pauvreté en Amérique Latine*, Paris 13, mimeo.
- Leibovich, José; Núñez, Jairo, 1999. *Los activos y recursos de la población pobre en Colombia*, BID, mimeo.
- Londoño, Juan; Frenk, Julio, 1997. "Structured Pluralism: Towards an Innovative Model for Health System Reform in Latin America", *Health Policy*, n°. 41, pp. 1-36.
- Lucas, Robert, 1972. "Expectations and the Neutrality of Money", *Journal of Economic Theory*, vol. 4, apr., pp. 103-124.
- _____; Sargent, Thomas, 1981, ed. *Rational Expectations and Econometric Practice*, The University of Minnesota Press.
- Lundberg, Shelly; Pollak, Robert, 1996. "Bargaining and Distribution in Marriage", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, n°. 4, pp. 139-158.
- Márquez, Gustavo, 2000. *Labor Markets and Income Support: What Did We Learn from the Crises?*, Office of the Chief Economist, Inter-American Development Bank, mimeo.
- Marshall, Alfred, 1892. "Poor-Law Reform", *Economic Journal*, vol. 2, n°. 6, jun., pp. 371-379.
- _____, 1892. b. "The Poor Law in Relation to State-Aided Pensions", *Economic Journal*, vol. 2, n°. 5, mar., pp. 186-191.
- Max-Neef, Manfred; Elizalde, Antonio; Hopenhayn, Martín, 1986. *Desarrollo a escala humana*, Development, n°. 2, Ceppar, Fundación Dag Hammarskjold, Suecia.

McCandless, George; Wallace, Neil, 1991. *Introduction to Dynamic Macroeconomic Theory. An Overlapping Generations Approach*, Harvard University Press, Cambridge.

McElroy, Marjorie, 1990. "The Empirical Content of Nash-Bargained Household Behavior", *Journal of Human Resources*, vol. 25, n°. 4, pp. 559-583. Reproducido en Folbre, Nancy, 1996, ed. *The Economics of the Family*, Edward Elgar, pp. 203-227.

Minsky, Hyman, 1972. "Financial Instability Revisited: The Economics of Disaster", *Reappraisal of the Federal Reserve Discount Mechanism*, Washington, The Board of Governors of the Federal Reserve System, june. Reproducido en Minsky, Hyman, 1982. *Inflation, Recession and Economic Policy*, Wheatsheaf Books Ltd., pp. 117-161.

_____, 1977. "The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to "Standard" Theory", *Nebraska Journal of Economic and Business*, vol. 16, n°. 1, winter. Reproducido en Minsky, Hyman, 1982. *Inflation, Recession and Economic Policy*, Wheatsheaf Books Ltd., pp. 59-70.

_____, 1978. "The Financial Instability Hypothesis: A Restatement", *Thames Papers in Political Economy*, autumn. Reproducido en Minsky, Hyman, 1982. *Inflation, Recession and Economic Policy*, Wheatsheaf Books Ltd., pp. 90-116.

_____, 1980. "Capital Financial Processes and the Instability of Capitalism", *Journal of Economic Issues*, vol. 14, n°. 2, june. Reproducido en Minsky, Hyman, 1982. *Inflation, Recession and Economic Policy*, Wheatsheaf Books Ltd., pp. 71-89.

Mises, Ludwig von, 1934. *The Theory of Money and Credit*, Liberty Fund, Indianapolis, 1981.

Mision Social, DNP; Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, 2000. *Informe de Desarrollo Humano para Colombia 1999*, Tercer Mundo, DNP, PNUD, Bogotá.

_____, 2001. *Informe de Desarrollo Humano para Colombia 2000*, DNP, PNUD, Alfaomega, Bogotá.

- Moser, Caroline, 1996. *Confronting Crisis: A Summary of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities*, Banco Mundial, Santiago de Chile.
- Muñoz, Manuel; Ramírez, Manuel; Rivas, Guillermo, 1998. “El consumo en los hogares de 23 capitales de departamentos colombianos”, *Boletín de Estadística*, DANE, n.º. 540, marzo.
- Musgrave, Richard, 1959. *The Theory of Public Finance*, McGraw Hill, New York.
- _____, 1969. “Provision for Social Goods”, en Margolis, Julius; Guitton, Henri, ed. *Public Economics. An Analysis of Public Production and Consumption and their Relations to the Private Sectors*, MacMillan, London; St. Martin’s Press, New York, pp. 124-144.
- Muth, John, 1961. “Rational Expectations and the Theory of Price Movements”, *Econometrica*, vol. 29, n.º. 3, july, pp. 315-355. Publicado en Lucas, Robert; Sargent, Thomas, 1981, ed. *Rational Expectations and Econometric Practice*, The University of Minnesota Press, vol. I, pp. 3-22.
- Neumann, John von; Morgenstern, Oskar, 1944. *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Nicholson, Walter, 1997. *Microeconomic Theory*, Dryden.
- Nozick, Robert, 1974. *Anarchy, State and Utopia*, Basic Books, New York.
- Oates, Wallace, 1972. *Federalismo fiscal*, Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 1977.
- Ocampo, José, 2001. “Un futuro económico para Colombia”, presentación del libro de la Comisión Económica para América Latina, Cepal, 2001. *Una década de luces y sombras*, Santiago de Chile, mimeo.
- Okun, Arthur, 1975. *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*, Brookings Institution, Washington.
- Osberg, Lars, 1995. “The Equity/Efficiency Trade-off in Retrospect”, *Canadian Business Economics*, spring, pp. 5-19.

- Paine, Thomas, 1776. *Common Sense: the Call to Independence*, Barron's Educational Series, Woodbury, 1975.
- _____, 1796. "Agrarian Justice", en Foner, P., 1974, comp. *The Life and Major Writings of Thomas Paine*, Citadel Press, Secaucus, New Jersey, pp. 605-623.
- Phlips, Louis, 1983. *Applied Consumption Analysis*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam.
- Piattelli-Palmarini, Massimo, 1994. *Inevitable Illusions. How Mistakes of Reason Rule Our Minds*, John Wiley & Sons, Inc.
- Piketty, Thomas, 1994. "Inégalités et Redistribution. Développements Théoriques Récents", *Revue Economie Politique*, vol. 104, n° 6, nov.-déc., pp. 770-800.
- Pindyck, Robert; Rubinfeld, Daniel, 1995. *Microeconomía*, Prentice Hall.
- Pollak, Robert, 1985. "A Transaction Cost Approach to Families and Households", *Journal of Economic Literature*, vol. 23, jun., pp. 581-608.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, 2000. *Informe sobre Desarrollo Humano 2000*, New York.
- Purkayastha, Dipankar, 1998. "Patriarchal Monopoly and Economic Development", *Feminist Economics*, vol. 5, n° 2, pp. 83-89.
- Ramsey, Frank, 1928. "A Mathematical Theory of Saving", *Economic Journal* vol. 38, n° 152, dec., pp. 543-559. Reproducido como "El crecimiento óptimo", en Sen, Amartya, 1970, ed. *Economía del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, 1979, pp. 457- 474.
- Ravallion, Martin, 1999. "Appraising Workfare", *World Bank Research Observer*, vol. 14, pp. 31-48.
- Rawls, John, 1971. *Teoría de la justicia*, Fondo de Cultura Económica, México, 1985.
- _____, 1985. "Justice as Fairness: Political Not Metaphysical", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 14, n° 3, summer, pp. 223-251.

- _____, 1993. *Liberalismo político*, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.
- Robinson, Peter, 1998. "Beyond Workfare. Active Labour-Market Policies", *IDS Bulletin*, vol. 29, nº. 1, jan., pp. 86-93.
- Rosenzweig, Mark; Stark, Oded, 1997. "Population and Family Economics", en Rosenzweig, Mark; Stark Oded, ed. *Handbook of Population and Family Economics*, Elsevier Science, Amsterdam, North-Holland, vol. 1 A, cap. 1.
- Rousseau, Jean, 1769. *Du Contrat Social, ou Principes du Droit Politique*, Marc Michel Rey, Amsterdam.
- Rubinstein, Ariel, 1998. *Modeling Bounded Rationality*, The MIT Press.
- Sala-I-Martin, Xavier, 1994. *Apuntes de crecimiento económico*, Antoni Bosch.
- Samuelson, Paul, 1948. *Economics: An Introductory Analysis*, McGraw Hill, New York, 1970.
- _____, 1956. "Social Indifference Curves", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, pp. 1-22.
- Santiago, Carlos, 1993. *La constitución de la democracia deliberativa*, Serie Cla-De-Ma, Filosofía del Derecho.
- Sargent, Thomas, 1987. *Macroeconomic Theory*, Academic Press, Inc., San Diego, California.
- _____, 1987. b. *Dynamic Macroeconomic Theory*, Harvard University Press.
- _____; Wallace, Neil, 1975. "Rational Expectation, the Optimal Monetary Instruments and the Optimal Money Supply Rule", *Journal of Political Economy*, vol. 83, nº. 2, pp. 241-254.
- _____; Wallace, Neil, 1976. "Rational Expectations and the Theory of Economic Policy", *Journal of Monetary Economics*, vol. 2, nº. 2, pp. 169-183.
- Sarmiento, Alfredo, 2000. "Papel, alcance y costos fiscales de las redes de protección social", ponencia presentada en el XII

Seminario Regional de Política Fiscal, 24-26 enero, Santiago, mimeo.

_____; González, Jorge, 1998. "Algunos aspectos conceptuales del índice de condiciones de vida", *Coyuntura Social*, nº. 19, nov., pp. 67-88.

_____; González, Jorge; Rodríguez, Luis, 1999. "Eficiencia horizontal y eficiencia vertical del sistema de selección de beneficiarios (Sisben)", *Coyuntura Social*, nº. 21, noviembre, pp. 107-126.

_____; Ramírez, Clara, 1997. *El índice de calidad de vida*, Misión Social, DNP, mimeo.

_____; Ramírez, Clara, 1998. "Tipología municipal con base en las condiciones de vida", en Sarmiento, Libardo; Álvarez, María, direc. *Municipios y regiones de Colombia. Una mirada desde la sociedad civil*, Fundación Social, Federación Colombiana de Municipios, Consejo Nacional de Planeación, pp. 247-262.

_____; Ramírez, Clara; Alonso, Carlos; Acosta, Rodrigo, 1997. *Tipología municipal con base en las condiciones de vida*, Misión Social, DNP, mimeo.

_____; Ramírez, Clara; Molina, Carlos; Castaño, Elkin, 1996. *Índice de condiciones de vida*, Misión Social, DNP, mimeo.

Savage, Leonard, 1951. "The Theory of Statical Decision", *Journal of the American Statistical Association*, vol. 46, march, pp. 55-67.

Secretaría de Educación de Bogotá, Corporación Mixta para el Desarrollo de la Educación Básica, Misión Social, Departamento Nacional de Planeación, DNP, 1999. *Evaluación de la calidad de la educación primaria en Santa Fe de Bogotá 1998. Factores asociados al logro*, mimeo.

Sen, Amartya, 1970. *Collective Choice and Social Welfare*, Elsevier, Amsterdam, 1979.

_____, 1981. "Family and Food: Sex Bias in Poverty", en Bardhan, P.; Srinivasan, T, ed. *Rural Poverty in South Asia*. Reproduci-

- do en *Resources, Values and Development*, 1984, Harvard University Press, 1997, pp. 346-368.
- _____, 1983. "Poor, Relatively Speaking", *Oxford Economic Papers*, vol. 35, n.º. 2, july, pp. 153-169.
- _____, 1985. "Well Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984", *Journal of Philosophy*, vol. 82, n.º. 4, apr., pp. 169-221. Reproducido como "El bienestar y la condición de ser agente y la libertad. Conferencias Dewey de 1984", en *Bienestar, justicia y mercado*, Paidós, ICE/UAB, 1997, pp. 39-108.
- _____, 1985. b. "¿Cuál es el camino del desarrollo?", *Revista de Comercio Exterior*, vol. 35, n.º. 10, octubre, pp. 939-949.
- _____, 1990. "Gender and Cooperative Conflicts", en Tinker, Irene, ed. *Persistent Inequalities: Women and World Development*, Oxford University Press, New York, pp. 123-149.
- _____, 1992. *Inequality Reexamined*, Rusell Sage Foundation, New York; Harvard University Press, Cambridge.
- _____, 1992. b. "Missing Women", *British Medical Journal*, vol. 304, march.
- _____, 1993. "Markets and Freedoms: Achievements and Limitations of the Market Mechanism in Promoting Individual Freedoms", *Oxford Economic Paper*, n.º. 45, pp. 519-541. Reproducido como "Mercados y libertades. Logros y limitaciones del mecanismo de mercado en el fomento de las libertades individuales", en *Bienestar, justicia y mercado*, Paidós, ICE/UAB, 1997, pp. 123-156.
- _____, 1993. b. "Positional Objectivity", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 22, n.º. 2, spring, pp. 126-145.
- _____, 1993. c. "La vida y la muerte como indicadores económicos", *Investigación y Ciencia*, julio, pp. 6-15.
- _____, 1997. "From Income Inequality to Economic Inequality", *Southern Economic Journal*, vol. 64, n.º. 2, pp. 384-401.
- _____, 1998. "Las teorías del desarrollo a principios del siglo XXI", en Emmerij, Louis; Núñez, José, comp. *El desarrollo*

económico y social en los umbrales del siglo XXI, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington. Reproducido en *Cuadernos de Economía*, vol. 27, n°. 29, segundo semestre, pp. 73-100.

_____, 1998. b. "Mortality as an Indicator of Economic Success and Failure", *Economic Journal*, vol. 108, jan., pp. 1-25.

_____, 1999. *Development as Freedom*, Alfred Knopf, Inc., New York.

_____, 2000. *Social Exclusion: Concept, Application, and Scrutiny*, Social Development Papers, n°. 1, Asian Development Bank, Manila.

Shackle, George Lennox Sharman, 1949. *Expectations in Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.

_____, 1972. *Epistemics and Economics. A Critique of Economic Doctrines*, Cambridge: Cambridge University Press, reprint Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey, 1992.

Simon, Herbert, 1945. *Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, The Free Press, 1997.

_____, 1997. *Models of Bounded Rationality. Empirically Grounded Economic Reason*, vol. 3, The MIT Press.

Sociedad San Vicente de Paúl, SSVP, 1912. *Boletín*, n°. 14, febrero, Bogotá.

_____, 1997. *Informe Social*, Medellín.

_____, 1999. *Memoria Nacional*, Bogotá, mimeo.

Stark, W., 1965. "Prólogo", en *Escritos económicos. Jeremy Bentham*, Fondo de Cultura Económica, México, Buenos Aires, pp. i-xxix.

Stewart, Frances, 1987. "Alternative Macro Policies, Meso Policies, and Vulnerable Groups", en Cornia, Giovanni; Jolly, Richard; Stewart, Frances, ed. *Adjustment with a Human Face*, vol. I, Clarendon Press, Oxford, pp. 147-164.

- Sudarsky, John, 1997. "Perspectivas para el desarrollo del capital social en Colombia", *Coyuntura Social*, nº. 16, mayo, pp. 183-204.
- _____, 1998. *El capital social en Colombia. La medición nacional con el BARCAS*, DNP, Bogotá, mimeo.
- Tao, Dennis; Zhu, Xiaodong, 2000. *Economic Structural Change and Family Investments in Children*, University of Toronto, Toronto, mimeo.
- Thomas, Duncan, 1990. "Intra-Household Resource Allocation: An Inferential Approach", *Journal of Human Resources*, vol. 25, pp. 635-696.
- Tobin, James, 1980. *Acumulación de activos y actividad económica*, Alianza, Madrid, 1986.
- Van Parijs, Philippe, 1994. "Au Delà de la Solidarité. Les Fondements Ethiques de l'Etat-Providence et de son Dépassement", *Futuribles*, nº. 184, febrero, pp. 5-29. Reproducido como "Más allá de la solidaridad. Los fundamentos éticos del estado del bienestar y su superación", en *Contra de la exclusión. La propuesta del ingreso comunitario*, Ciepp, Niño y Dávila, editores, 1995, pp. 55-82.
- _____, 1996. "Justice and Democracy: Are They Incompatible?", *Journal of Political Philosophy*, vol. 4, nº. 2, pp. 101-117. Reproducido como "¿Son incompatibles la justicia y la democracia?", en Rubio-Carracedo, José; Rosales, José, ed. *La democracia de los ciudadanos*, Contrastes, suplemento I, pp. 239-258.
- Varian, Hal, 1974. "Equity, Envy and Efficiency", *Journal of Economic Theory*, 9, pp. 63-91.
- _____, 1978. *Análisis Microeconómico*, Antoni Bosch, 1992.
- Veblen, Thorstein, 1899. "The Theory of the Leisure Class", en Tilman, Rick, ed. *A Veblen Treasury*, M.E. Sharpe, New York, 1993, pp. 3-102.
- _____, 1904. *Teoría de la empresa de negocios*, Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1965.

_____, 1909. "The Limitations of Marginal Utility", *Journal of Political Economy*, vol. 17, n°. 9, nov., pp. 620-636.

Vickrey, William, 1945. "Measuring Marginal Utility by Reactions to Risk", *Econometrica*, vol. 13, n°. 4, oct., pp. 319-333. Reproducido en Arnott, Richard; Arrow, Kenneth; Atkinson, Anthony; Dreze, Jean, 1994, ed. *Public Economics. Selected Papers by William Vickrey*, Cambridge University Press, pp. 15-28.

Wartenberg, Lucy, 1999. "Vulnerabilidad y jefatura en los hogares urbanos Colombianos", en González de la Rocha M., comp. *Divergencias del modelo tradicional: Hogares de jefatura femenina en América Latina*, CIESAS, Plaza y Valdés, México.

World Health Organization, WHO, 2000. *The World Health Report 2000. Health Systems: Improving Performance*, World Health Organization, Ginebra.

Esta edición se terminó de imprimir en noviembre de 2002.

Publicado por ALFAOMEGA COLOMBIANA S.A.

Calle 106A No. 22-56, Bogotá, Colombia.

E-mail: scliente@alfaomega.com.co

La impresión y encuadernación se realizaron en

Quebecor World Bogotá.