

EXCLUSIÓN SOCIAL Y ECONOMÍA POPULAR EN RISARALDA

El caso de las viviendas de uso mixto en las zonas urbanas

Mario Alberto Gaviria Ríos*

SÍNTESIS

En este trabajo se estudia el fenómeno de la economía popular en las zonas urbanas, a través del análisis del funcionamiento de la vivienda de uso mixto existente en el Área Metropolitana de Centro Occidente. Se constata que, en contraposición con la economía del capital cuyo sentido está dado por la acumulación, el propósito de esta economía popular es la reproducción ampliada de la vida biológica y cultural de sus miembros. Al final se hacen recomendaciones de política pública orientadas a mejorar las condiciones de inserción de este tipo de economía al sistema global.

DESCRIPTORES: Economía popular, Pobreza, Calidad de vida

ABSTRACT

This work studies the phenomenon of the popular economy in the urban zones, through analysis of mixed use dwelling house existing in the Área Metropolitana de Centro Occidente. It is confirmed that, in contrast to the capital economy, which objective is the accumulation, the purpose of this popular economy is the extensive reproduction of the biological and cultural life of its members. In the end, recommendations of public policies are made for advancing in the conditions of insertion of this type of economy to the global system.

DESCRIPTORS: Popular economy, Poverty, Quality of life.

INTRODUCCIÓN

En el 2004 el Departamento Nacional de Estadísticas (DANE) realizó en le Área Metropolitana de Centro Occidente (AMCO) un ejercicio de recuento de los hogares, las viviendas y las unidades económicas de esta entidad territorial. En-

tre los resultados de esa actividad, en esta parte del trabajo se destaca el hallazgo de una situación que viene ganando importancia en la realidad socioeconómica colombiana y latinoamericana.

* Economista. Profesor Asociado, Universidad Católica Popular del Risaralda (Pereira). Integrante grupo de investigación "Crecimiento económico y desarrollo". Dirección del Autor: mgavi@ucpr.edu.co

Recepción del Artículo: 8 de Agosto de 2006. Aceptación del Artículo por el Comité Editorial: 30 de Agosto de 2006.



En concreto, el recuento realizado por el DANE permitió constatar la presencia de un número importante de unidades económicas emplazadas en las viviendas, las mismas que de manera paralela eran habitadas por uno o más hogares. Es decir, se observó que una proporción significativa de las viviendas del AMCO tenían un uso de doble propósito: como habitación y como activo productivo.

Ante la falta de estudios de base, tanto en el orden regional como nacional y latinoamericano, a través de un esfuerzo interinstitucional (Colciencias, UTP, UCPR, Vida y Futuro, 2005) se emprendió un trabajo de análisis sobre las características y los impactos socioeconómicos y ambientales de estas viviendas de doble propósito en el AMCO. Para complementar la información recopilada en el recuento de hogares, viviendas y unidades económicas, el estudio mencionado consideró la realización de una encuesta dirigida a los hogares que habitan las viviendas de doble propósito ubicadas en los estratos socioeconómicos 1, 2, y 3, los mismos en los que se centró el estudio.

En el estudio referido se llamó a esas unidades de doble propósito “Viviendas de Uso Mixto” (VUM), defini-

das por el DANE como el “*espacio independiente y separado, habitado o destinado a ser habitado por una o más personas, donde simultáneamente se combinan los usos de vivienda y de actividad económica, sin tener independencia ninguno de los dos*”; por lo que se consideró como tales a aquellas cuya puerta de ingreso fuera la misma para el uso productivo y para el uso habitacional. De otro lado, se acogió la definición de hogar del DANE¹.

En lo que sigue se hace una revisión de las características económicas de las VUM en el Área Metropolitana de Centro Occidente. El propósito es mostrar que este tipo de unidades económicas operan con una racionalidad distinta a la de la empresa tradicional capitalista. Se argumenta que dichas unidades son parte de una estrategia de sobrevivencia de los sectores populares frente a la exclusión que enfrentan por la lógica del mercado; siendo posible pensar en una política pública integral que las fortalezca y las ayude a ser más eficientes, respetando su lógica de funcionamiento.

1. EXCLUSIÓN, INSERCIÓN PRECARIA Y ECONOMÍA POPULAR

Las tasas de desempleo en el AMCO se incrementaron de ma-



¹ Es el constituido por una persona o grupo de personas, parientes o no, que viven (duermen) en la totalidad o en parte de una vivienda y comparten, generalmente, al menos de una de sus comidas.

nera significativa durante el decenio de los noventa, acercándose al 24% en 1999, y han mantenido niveles elevados durante los últimos años. De manera concreta, desde 1996 éstas tienden a conservar un nivel superior al 15% (Gaviria, 2005). Cabe destacar igualmente que desde finales de 1994 la tasa de desempleo del Área Metropolitana ha estado por encima del promedio de dicha tasa en las 7 principales Áreas del país. No cabe duda entonces que, en el caso del AMCO, los procesos de apertura y renovación del modelo económico estuvieron acompañados por una ampliación de los desequilibrios en el mercado de trabajo, gran parte de los cuales aún se mantiene.

En una perspectiva de género, la participación de la población masculina en edad de trabajar en el mercado de trabajo, medida a través de la tasa global de participación -TGP, sigue siendo muy superior a su similar femenina. No obstante, ese indicador ha presentado una evolución creciente en las mujeres, incrementándose en 10 puntos porcentuales entre junio de 1992 y el mismo mes de 2003, momento en el cual alcanzó un nivel del 51%. En el caso de los hombres, ese indicador disminuyó en 1.7 puntos porcentuales en el mismo período y en junio de 2003 su nivel es del 74%

(Colciencias, UTP, UCPR, Vida y Futuro, 2005).

Sin embargo, la mayor participación femenina en el mercado laboral no ha estado acompañada de una expansión similar en las posibilidades de empleo. Esto, pues son las mujeres las que siguen soportando las mayores tasas de desempleo y ello quizás incide para que desistan de participar con mayor fuerza en el mercado laboral. En junio de 1992 las mujeres enfrentaron una tasa de desempleo del 13.2%, mientras que esa tasa para los hombres sólo fue del 4.8%. En junio de 1998 el desempleo femenino era del 21.2% y el masculino del 12%. En el período reciente la brecha se ha reducido, dado que en el mismo mes del 2003 el desempleo en las mujeres era del 22.4% y en los hombres del 15.3%, pero seguía siendo considerablemente más amplio el desempleo femenino.

De otro lado, durante los noventa el Departamento de Risaralda y el AMCO observaron un proceso en el que, cada vez con mayor premura, los jóvenes se estaban viendo obligados a incorporarse al mercado laboral, abandonando su formación académica o, en el mejor de los casos, acudiendo a la alternativa que les ofrece la educación nocturna. Como un hecho positivo desde el punto de vista social y de calidad



de vida, en el período reciente esa participación ha disminuido, especialmente en el grupo de 12 a 17 años. Sin embargo, la población joven sigue registrando las mayores tasas de desempleo en el Área Metropolitana Centro Occidente (Colciencias, UTP, UCPR, Vida y Futuro, 2005).

En lo que tiene que ver con la calidad del empleo, en el Área Metropolitana las tasas de subempleo se multiplicaron por 4 entre 1992 y el 2002, pasando de un nivel del 8% en el primer año al 35% en el segundo (Colciencias, UTP, UCPR, Vida y Futuro, 2005). Según la encuesta de hogares de enero - marzo de 2002, el 27.4% de las personas empleadas presentaba problemas relacionados con condiciones marginales de remuneración, el 17% consideraba insuficiente su jornada de trabajo y 1.6% manifestó subutilización en su puesto de trabajo.

Es claro entonces que la principal característica del subempleo en el Área Metropolitana está relacionada con los bajos niveles de remuneración salarial. Al respecto, en el primer semestre del 2000 el 76.6% de la población empleada obtenía como remuneración a su trabajo menos de dos (2) salarios mínimos, proporción que fue ampliamente superior a los promedios nacionales de las zonas urbanas en la última década.



Las anteriores constituyen apenas algunas evidencias en relación con la idea de que las políticas de libre mercado, que han imperado en América Latina en las últimas décadas, han profundizado la exclusión del circuito económico moderno de amplios sectores de la población y, como reacción, han motivado la aparición de una multiplicidad de iniciativas [individuales o colectivas, utilitaristas o centradas en valores de carácter más sensibles al bien común], en cuya trama socioeconómica resultante compiten los valores del mercado capitalista con los de solidaridad, y usualmente han sido interpretadas como estrategias de simple sobrevivencia.

En una perspectiva dualista, el «sector» que se conforma a partir de esas nuevas formas económicas suele delimitarse conceptualmente como un conglomerado espontáneo, que no responde a ninguna «macro-lógica» específica y que se caracteriza por: 1) la exigüidad de los obstáculos al ingreso, en lo que se refiere a las aptitudes, el capital y la organización; 2) la propiedad familiar de las empresas; 3) lo reducido de la escala de operaciones; 4) el empleo de métodos de producción de gran densidad de mano de obra y de tecnologías anticuadas; y 5) la existencia de mercados no regulados y competitivos.

En una visión alternativa, esas actividades se consideran un signo de dinamismo empresario popular, descrito por Hart² «como una instancia en que la gente retoma en sus propias manos parte del poder económico que trataron de negarle los agentes centralizados». De esta forma, esa trama de actividades puede verse como la base para el desarrollo de un sector de economía social centrado en el trabajo, cuya célula es la unidad doméstica y cuyo propósito central es la reproducción ampliada de la vida de todos sus integrantes.

En la misma línea Corredor (1999 y 2004) resalta la existencia de complejas relaciones, lazos e intercomunicación en los más diversos circuitos que atraviesan la sociedad, de manera que los grupos en desventaja procuran, con sus estrategias, cubrir las falencias de la sociedad y el Estado en garantizarles condiciones adecuadas de inserción. Aunque las personas si están integradas al sistema capitalista y aportan de manera importante a la dinámica económica, lo pueden estar de manera precaria dada su carencia de dotaciones iniciales³. Una

precariedad que es expresión de un escaso desarrollo de capacidades humanas⁴ y tiene su origen en la ineficacia de la sociedad y del Estado para propiciar a todas las personas un igual acceso a las oportunidades y ofrecer condiciones adecuadas para aprovecharlas.

En esa perspectiva, a nivel latinoamericano se argumenta sobre la existencia y la pertinencia de una economía popular (Coraggio, 1999), entendida como unidades domésticas elementales de producción-reproducción (individuales, familiares, cooperativas, comunitarias, etc.) orientadas primordialmente hacia la reproducción de sus miembros⁵ y que para tal fin dependen fundamentalmente del ejercicio continuado de la capacidad de trabajo de éstos (en relación de dependencia o por cuenta propia).

Contrario a la economía del capital, cuyo sentido está dado por la acumulación, el sentido de la economía popular está dado por la reproducción ampliada -mediante el trabajo- de la vida biológica y cultural de sus miembros. Sus especificidades se

2 Hart, Keith, (1990), «The Idea of the Economy: Six Modern Dissenters.» Pp. 137-60 in *Beyond the Marketplace, Rethinking Economy and Society*, edited by R. Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine de Gruyter. Citado por Portes y Haller (2004).

3 Patrimonio económico y social con que cuentan las personas en un momento determinado, por lo que incluye los bienes y servicios mercantiles y no mercantiles, tangibles e intangibles, de que se dispone.

4 Las capacidades humanas no están sólo referidas a un problema de habilidad o de productividad y hacen referencia a la potenciación de las personas para llevar el tipo de vida que consideran valiosa e incrementar sus posibilidades reales de elección (Sen, 1998).

5 Entendida como el sostenimiento dinámico de los niveles de vida alcanzados históricamente por el grupo. Esa reproducción no se reduce al consumo de bienes y servicios materiales, en tanto incluye afectos, identidades y otras relaciones interpersonales.



expresan sólo de manera parcial en la baja productividad, medida con los criterios del sector moderno (economía del capital); más bien, su diferencia cualitativa es la alta proporción de insumos de energía humana física respecto a los insumos de conocimiento que requieren sus procesos de producción y circulación y, dentro de los insumos de conocimiento, el mayor peso relativo del conocimiento común, basado en la práctica, respecto al teórico-científico.

Tampoco caracteriza a la economía popular el carácter no mercantil de sus actividades (Coraggio, 1993). Por otra parte, la atomización, la baja generación de excedente económico, una alta competencia y un bajo umbral de entrada, son características que impiden una concentración y centralización en grandes unidades dentro del sector, tendencias propias en cambio del desarrollo económico capitalista. Esto no impide que se den procesos de solidaridad mecánica, con comportamientos cuasi-monopólicos, como puede ser el caso de ciertas redes de comercialización de productos. Según (Coraggio, 1999), en la perspectiva de la economía popular el capital humano no es visto como

recurso externo que se puede explotar, subordinándolo a una lógica de acumulación, sino como un acervo inseparable de la persona, de la unidad doméstica y, por extensión, de la comunidad y la sociedad, cuyo desarrollo eficaz incluye inmediatamente la mejoría en la calidad de vida de sus miembros.

Los recursos de esa economía doméstica incluyen no sólo el posible despliegue de energía de trabajo y sus elementos intangibles (destrezas, habilidades, conocimientos técnicos y organizativos), sino también activos fijos (tierras, vivienda/local de habitación, producción o venta; instrumentos e instalaciones; artefactos de consumo) que han ido acumulándose en función del objetivo de la reproducción de la vida⁶.

En esa economía las relaciones de parentesco (de afinidad y consanguinidad), de vecindad u otras constitutivas de la comunidad doméstica, organizan las relaciones de producción⁷. Esos vínculos interpersonales son determinantes, de tal modo que las relaciones de producción no se han objetivado en una burocracia y ellas están organizadas como una sobre-conformación de las relaciones de paren-



6 Según Coraggio (1999), esta «acumulación» no responde a las leyes de la acumulación capitalista de valor; aunque pueda tener un valor redimible en el mercado, lo que ha predominado en su configuración ha sido su valor de uso.
7 El hecho de que no sean relaciones capitalistas de producción no excluye la existencia de explotación sobre bases de género, generacionales o étnicas.

tesco, étnicas, afectivas, de vecindad u otras (Coraggio, 1993).

Cuando algunas de estas unidades son tratadas por los agentes externos como «microempresas» atrasadas, se ocultan las diferencias cualitativas respecto a esa forma de organización denominada «empresa»: el predominio de las relaciones interpersonales y la existencia de propósitos distintos a la acumulación sin límites, entre otras. De esta manera, instituciones que la lógica capitalista ve como retrógradas, porque no objetivan las relaciones de trabajo ni separan la economía de la empresa de la economía del hogar, deben entenderse como la base de nuevas formas económicas desarrolladas por la sociedad para resolver el conjunto de necesidades de sus miembros.

Así es posible entender a la economía popular como un subsistema integrado e integrador de la economía global, con su propia lógica pero abierto, con intereses colectivos que pueden diferenciarse de los intereses del capital, si bien estableciendo relaciones de mutuo beneficio con ese sector. Y la célula de ese subsistema es la unidad económica doméstica (Coraggio, 1998) que, para efectos del estudio, hace presencia en la vivienda de uso mixto.

La ubicación del microemprendimiento puede ser parte de la vivienda o un local externo a ella. En el primer caso se trata del fenómeno social bajo estudio, la vivienda de uso mixto, y constituye una realidad que hace que la vivienda popular sea, y tienda a serlo cada vez más, un objeto de doble propósito: «consumo» y producción; y plantea como posibilidad la necesidad de asegurar la unidad y articulación inmediata entre «consumo» y producción, dotando a la unidad doméstica de la maleabilidad que requiere una economía popular en continuo desplazamiento de una actividad a otra.

2. LAS VUM EN EL AMCO, UNA EXPRESIÓN DE LA ECONOMÍA POPULAR

La economía en las VUM

Según el recuento de hogares, viviendas y unidades económicas, en el AMCO se visitaron 28.745 establecimientos, de los cuales el 30% (en número, 7.123) se encontraba emplazado en las viviendas del AMCO. A su vez, el 78% de esas unidades económicas que funcionan en las viviendas se ubican en zonas de estratos 1 a 3. En el municipio de Pereira, el 25% de las unidades económicas se ubican en las viviendas, en Dosquebradas el 46%



y en La Virginia el 37%. Además, en esas VUM se genera, según el recuento, el 12% del empleo total de la entidad territorial metropolitana.

El predominio de las actividades terciarias resulta un fenómeno característico en las VUM. Según el recuento, el 64% de las unidades económicas emplazadas en las viviendas del

AMCO desarrolla actividades comerciales, el 21% se dedica a la prestación de servicios y el 15% a actividades de tipo industrial. En los municipios esa composición es muy similar, con una profundización del fenómeno en La Virginia, donde se observó una mayor proporción de locales comerciales (69%), en detrimento de la participación de aquellos industriales (11%).

CUADRO 1
AMCO, INDICADORES DE ACTIVIDAD
ECONÓMICA EN LAS VUM

DESCRIPCION	Recuento	AMCO Encuesta en viviendas de uso mixto, estrato 1-2-3
Actividad económica en la UE de las VUM		
Comercio	64,0%	52,0%
Industria	15,0%	34,0%
Servicios	21,0%	14,0%
Tiempo de funcionamiento de la UE		
Menos de 1 año	46,0%	33,3%
1 a 3 años	24,0%	22,9%
Más de 3 años	30,0%	43,8%
UE que poseen registro mercantil	26,0%	14,6%
UE de propiedad individual	82,0%	94,4%
Montaje con recursos propios	n.d.	81,6%
Compra de insumos de contado	n.d.	95,0%
Principales proveedores de las VUM		
Tiendas	n.d.	23,6%
Almacenes	n.d.	24,2%
Mayoristas	n.d.	37,8%
Principales clientes de las VUM		
Hogares	n.d.	93,3%
Minoristas	n.d.	4,0%
Ingreso del AMCO generado en las VUM	5,0%	n.a.
Empleo del AMCO generado en las VUM	12,0%	n.a.

UE: unidad económica; n.d. no disponible; n.a. no aplica
Fuentes: Dane y encuesta a VUM.



En el marco del estudio sobre los impactos ambientales, socio económicos y territoriales de la vivienda de uso mixto en el AMCO (Colciencias, UCPR, UTP, Vida y Futuro, 2005) se aplicó una encuesta a las VUM de los estratos 1, 2 y 3, la misma que arrojó resultados que guardan diferencias significativas con la composición por actividad económica anteriormente descrita. Según la encuesta, aunque se mantiene el predominio de las actividades terciarias, el 52% de las unidades económicas en las VUM se dedica a actividades comerciales, el 34% a actividades industriales y el 14% a la prestación de servicios (cuadro 1).

De esta forma, en las VUM predominan actividades terciarias entre las que sobresalen el comercio y los servicios personales, que en general poseen barreras de entrada relativamente bajas y en ellas se facilita la autogeneración de empleo para segmentos importantes de la población que son excluidos por la lógica del mercado de las dinámicas productivas modernas. Esto último se ve reflejado en el hecho que el 39% de los propietarios de las unidades económicas en las VUM ven en ello una alternativa para complementar los ingresos familiares y el 32% se han visto forzados ante la falta de oportunidades de empleo y fuentes de ingreso. Tan solo el 3% de esos pro-

pietarios revela un claro espíritu emprendedor.

En el recuento de unidades económicas se observó una inestabilidad bastante pronunciada de las unidades económicas que se instalan en las viviendas del AMCO. Según el mismo, el 70% de estas unidades económicas tiene tres años o menos de funcionamiento y el 46% menos de un año. Además, esa condición de inestabilidad resulta muy similar para las diferentes actividades económicas presentes en las VUM, al igual que para los municipios que componen el AMCO. En general, ello resulta una característica que se corresponde con el predominio de actividades con escasas barreras de entrada y, por consiguiente, de salida.

La encuesta aplicada a las VUM de estratos 1 a 3 (Colciencias, UCPR, UTP, Vida y Futuro, 2005) arrojó resultados no muy claras en relación con la caracterización anterior. A partir de la misma se encontró que el 56.2% de las unidades económicas tiene tres años o menos de funcionamiento y el 33.3% menos de un año de antigüedad. Esas proporciones son bastante similares para las distintas actividades económicas.

En el recuento de unidades económicas del DANE se encontró un



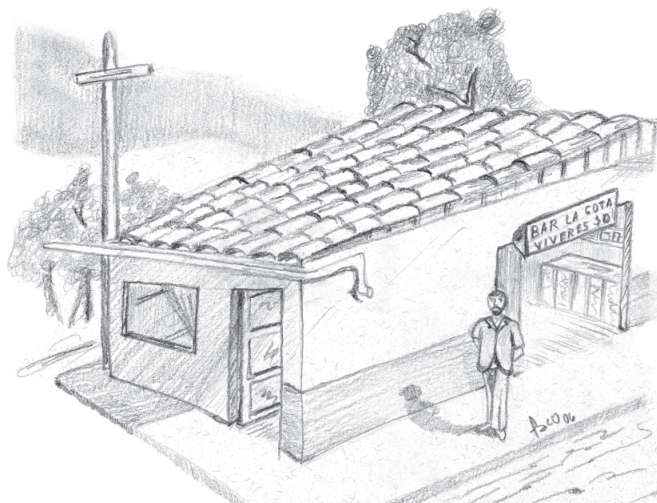
alto componente de informalidad en las unidades económicas cuyo emplazamiento es la vivienda. En el AMCO sólo el 26% de las mismas poseía registro mercantil al momento del recuento; además, según la encuesta realizada a las VUM en desarrollo del proyecto sobre vivienda mixta (Colciencias, UCPR, UTP, Vida y Futuro, 2005), el 85.4% de las unidades económicas establecidas en las viviendas de estratos 1 a 3 no poseía registro mercantil (cuadro 1).

Esa mayor informalidad que comienza a evidenciarse en la actividad económica que se desarrolla en las VUM obedece, en parte, a que es una forma de hacer sostenible el negocio, pero también a que la legislación vigente no reconoce las características específicas de desempeño de esa actividad. Como señala Pereyra (1999), la vida de estos emprendimientos económicos transcurre a la “intemperie”,

sin normas legales que los protejan y con el mismo tratamiento impositivo que las empresas convencionales.

En cuanto a la condición jurídica, el recuento reveló que el 82% de las unidades económicas del AMCO son de propiedad individual, constatándose con ello un escaso desarrollo del capital social en lo que tiene que ver con la presencia de asociatividad y alianzas para el emprendimiento y el fortalecimiento del capital de riesgo. El predominio de la propiedad individual es aún mayor en Dosquebradas y La Virginia, donde el 85% de las unidades económicas tiene esa naturaleza jurídica.

Este resultado coincide con los hallazgos del estudio de desarrollo humano para el Eje Cafetero (PNUD; 2005), según los cuales la formación de capital social en la región, medida a través de la participación co-



munitaria, es reducida pues solo en el 14.3% de los hogares consultados al menos uno de sus miembros integraba alguna organización comunal, nivel bastante reducido respecto a la proporción de asociación observada para el país (43%).

En el caso de las unidades económicas emplazadas en las VUM, la presencia de la propiedad individual es especialmente notable en tanto es ya el 92% de ellas que observa esa condición jurídica, careciendo de interés para el análisis las demás formas. Esa situación se observa igualmente a través de la encuesta realizada a las VUM, según la cual el 94.4% de las unidades económicas emplazadas en las viviendas de estratos 1, 2 y 3 posee la figura jurídica de persona natural o propiedad individual (cuadro 1).

En la encuesta aplicada a las VUM, el 82% de las unidades económicas utilizó recursos propios para el montaje del negocio, el 10% utilizó el ahorro de los familiares de los propietarios como apalancamiento financiero, el 5% recurrió al ahorro de otras personas naturales, el 3.4% contó con el apoyo financiero del sistema bancario, el 4.3% obtuvo recursos de entidades gubernamentales y no gubernamentales y solo el 0.3% utilizó las remesas que recibe de sus familiares en el exterior (cuadro 1).

De manera similar, el 95% de las unidades económicas emplazadas en las viviendas de estratos 1, 2 y 3 realiza sus compras de insumos y /o productos para la comercialización a través de pagos en efectivo, recurriendo de manera marginal al crédito de personas naturales (4%) o de sus proveedores (1.2%). Por otra parte, la modalidad de compra y financiamiento según actividad económica predominante en las VUM no ofrece nueva información para el análisis, observándose una situación bastante similar a la descripción anterior.

Esta observación resulta inesperada en tanto se ha pensado (Coraggio, 2000) que el principal recurso de estas unidades económicas es el fondo de trabajo de los miembros del hogar. Si se tiene en cuenta la alta proporción de negocios que fueron establecidos para complementar los ingresos familiares (39%), y aún aquellos que se conciben como una forma de entretenimiento (5.9%), es posible explicar en parte la situación anterior por el acceso que se tiene a ingresos de otras fuentes, en especial los que se generan por venta de fuerza de trabajo, recibo de remesas del exterior y/o pensiones.

Otra explicación a la situación revelada en el cuadro tiene que ver con la



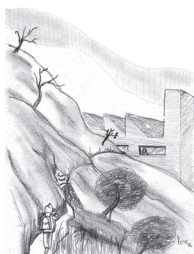
rotación de los productos y la venta al contado, lo cual permitiría a los propietarios de los negocios mantener un buen nivel de liquidez y realizar sus compras en efectivo. Sin embargo, sigue siendo sorprendente el resultado anterior; porque se esperaría un mayor apalancamiento financiero de estas unidades económicas, recurriendo en especial para ello al mercado extrabancario (al crédito de usura), aún más si se considera que en actividades como las tiendas de barrio lo que predomina es el sistema de “fiado”.

No obstante, en general, en los estudios de caso realizados en desarrollo de la investigación se evidencia que el escaso apalancamiento financiero con que cuentan estas unidades económicas en las viviendas obedece, en buena medida, a la racionalidad con que actúan sus propietarios. Ya sea porque deciden trabajar un tiempo como asalariados y ahorrar para montar el negocio o porque sienten aversión al riesgo (Colciencias, UCPR, UTP, Vida y Futuro, 2005).

De otro lado, según la encuesta aplicada a las VUM de estratos 1 a 3 en el AMCO, las unidades económicas allí establecidas tienen como proveedores principales a los distribuidores mayoristas (38%), los almacenes (24%) y las tiendas de barrio (24%),

como se observa en el cuadro 1. Al respecto cabe resaltar algunos hechos; en primer lugar, se evidencia que las VUM conforman un mercado importante para el sector “moderno” de la economía, representado en almacenes, distribuidores mayoristas, supermercados y fabricas, que proveen en el 71% de los casos las necesidades de insumos de las VUM; en segundo lugar, no se observa una clara conexión de estas unidades económicas emplazadas en las viviendas y la industria local, de manera que no es posible concluir sobre la participación de estas unidades en procesos de maquila.

De otro lado, en el mismo cuadro 1 se tiene información sobre el mercado en el que se realiza la producción de las unidades económicas ubicadas en las viviendas de estratos 1 a 3. Es claro que, según los resultados de la encuesta, los hogares son el principal mercado para estas unidades, dado que a ellos se dirigen las ventas en el 93% de los casos. Es decir, los encadenamientos hacia adelante de las VUM con el resto de la economía parecen bastante discretos. De igual manera, se reafirma la débil relación de las VUM con la industria, en tanto solo en un 3.2% de los casos este sector aparece como proveedor y a él van orientadas las ventas en el 0.5% de las unidades consultadas. De esta



forma, la comprensión de las VUM como un subsistema económico vinculado a la economía global, fundamentalmente a través de encadenamientos hacia atrás, resulta una hipótesis plausible en el AMCO; una situación ya evidenciada para América Latina (Coraggio, 1999).

Finalmente, en las VUM se produce el 5% del ingreso del AMCO. En el caso de los municipios, las VUM existentes en Pereira generan el 3% del ingreso total de las unidades económicas allí establecidas, en Dosquebradas ese porcentaje es del 23% y en la Virginia del 14%. Se evidencia entonces que la importancia de la actividad económica desarrollada en las viviendas del AMCO se relaciona más con la generación de empleo (12% del total) y con la constitución de un mercado importante para el resto de la economía a través de la compra de insumos, que con la generación de ingresos. Sin embargo, ello no es del todo cierto para los municipios de Dosquebradas y La Virginia, donde es bastante significativa la proporción del ingreso que tiene origen en las VUM.

De igual forma, las VUM del municipio de Pereira ubicadas en los estratos 1 a 3 generan el 60% del to-

tal de ingreso de las unidades económicas emplazadas en las viviendas; en Dosquebradas las VUM de esos estratos generan el 92% del ingreso total de esas economías domésticas. De esta forma, se puede afirmar que la vivienda de doble propósito es una opción que predomina en lo fundamental en los sectores populares del AMCO y sus municipios.

La encuesta también consultó a las unidades económicas de las viviendas de estratos 1 a 3 sobre la ganancia⁸ promedio mensual del negocio. Al respecto encontró que el 66% de las unidades consultadas obtiene una ganancia inferior a un salario mínimo mensual legal vigente, el 26% alcanza una ganancia entre 1 y 2 salarios mínimos y el 8% obtiene ganancias superiores a 2 salarios mínimos. Según la actividad económica, el panorama anterior sigue siendo válido en tanto, independientemente del tipo de actividad, las unidades económicas se concentran en los rangos de ganancia mensual inferior a 1.5 salarios mínimos. Sin embargo, la mayor proporción de unidades económicas que obtienen ganancias superiores a 2 salarios mínimos (5.4%) desarrollan actividades comerciales.

8 Debe advertirse que este concepto resulta difuso, dado que las VUM constituyen un negocio de rentas mixtas y sus propietarios difícilmente logran una clara diferenciación de las mismas.



LA FUERZA DE TRABAJO EN LAS VUM

Según los datos expandidos de la encuesta aplicada a las VUM de estratos 1 a 3, el 81% de la población de estas viviendas está en edad de trabajar, en tanto que la encuesta de hogares del DANE de enero-marzo del 2005 revela que en el AMCO esa proporción es del 78% (cuadro 2). En esa misma línea, la tasa global de participación de la población en edad de trabajar de las VUM es superior en 18 puntos porcentuales a su similar para el AMCO, lo cual puede estar relacionado con aspectos que se supone le son característicos a este tipo de economía: alta presencia de trabajo familiar juvenil, mayor participación del trabajo femenino y, en general, uso extensivo del fondo de trabajo de los miembros del hogar, el cual constituye el principal recurso para estas unidades económicas.

La tasa de ocupación que se observa en las unidades emplazadas en las viviendas (75%) es superior en más de 20 puntos porcentuales

a los promedios de la actividad económica metropolitana y nacional; es por ello que, a pesar que en las VUM se observa una mayor proporción de población en edad de trabajar, la misma que participa con más intensidad que su similar en el mercado laboral del AMCO, la tasa de desempleo que enfrenta es inferior en 12.6 puntos porcentuales al promedio metropolitano. Este hecho respalda la hipótesis planteada sobre las características y la lógica predominante en este tipo de economías de carácter popular.

De un lado, se evidencia que en los hogares vinculados a las VUM el problema laboral no es tanto de orden cuantitativo (desempleo), sino más bien de tipo cualitativo (subempleo). En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, la racionalidad que orienta las unidades económicas emplazadas en las VUM está, en alguna medida, movida por propósitos solidarios entre los cuales lo fundamental es ampliar las oportunidades de trabajo para el grupo familiar.



CUADRO 2

COMPARATIVO DE INDICADORES LABORALES EN LAS VUM, EL AMCO Y LA NACIÓN

DESCRIPCION	AMCO Encuesta en viviendas de uso mixto, estrato 1-2-3	AMCO Encuesta Continua de Hogares (Ene-Mar 2005) (2)	Nacional Mayo 2005
Población Total (Miles) (1)	42	649	44.481
Población en edad de trabajar - PET (Miles)	34	509	34.076
Población económicamente activa (Miles)	27	314	20.346
Ocupados (Miles)	25	256	17.811
Desocupados (Miles)	2	58	2.535
Inactivos (Miles)	7	195	13.730
Tasa de ocupación (%)	74,9	50,3	52,3
Tasa de desempleo 1 (%)	5,9	18,5	12,5
Tasa de desempleo 2 (%)	7,6	n.d.	n.d.
Tasa de subempleo (%)	56,7	n.d.	n.d.
Tasa Global de Participación (%)	79,6	61,7	59,7
PET (%)	80,9	78,5	76,6
Indicador de dependencia	0,6	1,5	1,5

Fuente: DANE y Encuesta a VUM.

- (1) Datos expandidos con base en la población residente en viviendas de uso mixto (40,743), según Total Estimada de 520,016 Personas, (Recuento de Viviendas, Hogares y Unidades económicas DANE, Marzo 2004), proyección 2005, según tasa de crecimiento poblacional de la ECH
- (2) Datos expandidos con proyecciones demográficas respecto a la población en edad de trabajar (P.E.T.), por dominio de estudio.

De esta forma, el recuento permite establecer la importancia del empleo generado en las VUM, que en el 2004 equivalía al 12% del empleo total del AMCO; en Pereira esa proporción era del 10%, en Dosquebradas del 14% y en La Virginia del 18.5%. La proporción de empleo femenino con respecto al promedio global es mayor en las VUM, dado que mientras en las distintas unidades económicas del Área Metropolitana el 46% de los traba-

jadores son mujeres, en las VUM ese porcentaje es del 58%. Es decir, se constata la mayor presencia de la mano de obra femenina en las actividades económicas que tienen lugar en las VUM. Otro aspecto que se señaló antes y que puede verificarse en alguna medida con los datos del recuento, es la presencia de trabajo juvenil⁹ en las VUM. En estas viviendas la población con edad entre 6 y 24 años es el 36% del total, y el 33.6% de ella trabaja.

⁹ No se constata una presencia significativa de trabajo infantil, dado que según el recuento sólo once niños menores de 12 años desarrollaban alguna actividad laboral.



Según la encuesta aplicada a las VUM de estratos 1 a 3, el 63.5% de la población trabajadora pertenece a los hogares que habitan esas viviendas desempeña su labor al interior de las mismas y el resto lo hace por fuera de la vivienda. Solo el 4.6% de los trabajadores desempeña labores tanto dentro como fuera de ella. Ahora, del personal ocupado en las VUM el 93.7% corresponde a socios propietarios y familiares, lo cual coincide con la idea de que la racionalidad de este tipo de economías esta orientada más a la reproducción de oportunidades de trabajo para el grupo familiar, que a la acumulación de capital. Esto no significa que lo último no pueda ocurrir, sino más bien que lo predominante es el primer propósito¹⁰.

Resulta interesante observar las razones que mueven a estas personas a vincularse a las actividades productivas que tienen lugar en las viviendas de uso mixto del AMCO. Según la encuesta aplicada a las VUM de estratos 1 a 3, el 36% de las personas está motivada por el deseo de complementar los ingresos familiares, el 27% encuentra en ello la única opción de trabajo, el 25% lo hace con propósitos de

colaboración y sólo el 10% manifiesta que le gusta lo que hace. A partir de esas respuestas se constata igualmente que la VUM es, en gran medida, la expresión de los esfuerzos de estos grupos poblacionales por insertarse en la vida económica de AMCO. Frente a la exclusión que sufren por la lógica del mercado y al no encontrar oportunidades de trabajo en los sectores “modernos” de la economía local, ese excedente relativo de fuerza de trabajo genera sus propias formas de ocupación, recurriendo para ello a sus principales activos: su capacidad de trabajo, su experiencia y, en el mejor de los casos, su vivienda.

En general, se puede afirmar que el problema laboral en las VUM es fundamentalmente cualitativo, dada la presencia de subempleo visible e invisible. En cuanto al subempleo visible que revelan los trabajadores de las VUM en la encuesta, el 43.7% de ellos afirma que quiere trabajar más horas de las que actualmente labora. A su vez, el 69% de las personas que quieren ampliar su jornada laboral está motivado por la necesidad que siente de aumentar su ingreso.



¹⁰ A modo de ejemplo, en una unidad económica dedicada a la producción, envase y venta de refrescos, en Dosquebradas, barrio Santa Isabel, (Colciencias, UCPR, UTP; Vida y Futuro, 2005) se observó un proceso importante de acumulación de capital, al punto que hoy se cuenta con nueve (9) operarios y 23 vendedores; sin embargo, se conserva el propósito central de reproducir de manera ampliada las oportunidades de trabajo para el grupo familiar y, de esa forma, en la unidad económica trabajan dos (2) cuñados y cuatro (4) hermanos del propietario; así mismo, sus hijos estudian y en el tiempo libre ayudan en el negocio con la recepción de llamadas y con la contabilidad.

Es decir, en esa cifra global de subempleo visible está oculto un componente invisible relacionado con el bajo nivel de ingresos; el mismo que impulsa a estas personas a querer ampliar su jornada laboral a pesar de que ella sea ya extensa¹¹. Ahora, en lo que tiene que ver con el subempleo propiamente invisible, la encuesta reveló una tasa del 13%; así mismo, el total de este tipo de subempleo se relaciona con el bajo nivel de ingresos.

De manera agregada, el 43% de la población trabajadora en las VUM revela que sus ingresos son insuficientes, y el 70% de la misma está dispuesta a ampliar su jornada laboral como una forma de mejorar sus ingresos. La información disponible no permite mayor claridad sobre el carácter del subempleo en este cruce entre el deseo de trabajar más horas y la necesidad de mejorar los ingresos; pero dadas las extensas jornadas de trabajo que realiza la población trabajadora de las VUM es posible pensar que el problema central es el bajo nivel de ingresos.

Lo que es posible establecer es el agregado de subempleo, cuya tasa asciende al 56.7% (población que quiere trabajar más horas y población que está satisfecha con su jornada laboral, pero considera que sus

ingresos son insuficientes y/o no se utilizan plenamente sus capacidades). Un nivel de subempleo que supera en 21 puntos porcentuales a los promedios registrados para el AMCO en el período reciente.

El bajo nivel de productividad y, por tanto, de ingresos que se registra en la actividad económica desarrollada en las VUM sigue siendo el problema central y, en este caso, explica el 85% de las situaciones de fricción laboral observadas (la mitad de la población trabajadora de las VUM desea cambiar el trabajo que tiene en la actualidad) en el mercado de trabajo de las VUM del AMCO. El otro factor de fricción que resulta importante (7% de los casos) es el trabajo extenuante.

Si se tiene en cuenta la alta proporción de personas que desea ampliar su jornada laboral y dado que ante los discretos niveles de productividad y las condiciones desventajosas de adquisición de insumos y de realización de la producción, una estrategia de estas economías para sobrevivir es la prolongación de la jornada de trabajo, especialmente de los miembros de la familia que están vinculados laboralmente a la unidad, es probable que esta condición tienda a profundizarse en los hogares que habitan las VUM, en detrimento de su calidad de vida.



11 El 62% tiene jornadas laborales que superan las 48 horas a la semana.

En relación con los ingresos laborales, la encuesta aplicada a las VUM permite constatar que los ingresos generados en estas actividades son por lo general bajos. A partir de la misma se observa que el 28.6% de las personas que trabajan al interior de las viviendas con actividad económica no reciben ningún ingreso por ello, es decir, constituyen en lo fundamental trabajo familiar que aporta a la sostenibilidad de la unidad económica. De igual modo, se observa que el 79% de esa población trabajadora gana menos de un salario mínimo legal mensual vigente, el 15% gana entre 1 y 2 salarios mínimos y solo el 5.6% gana más de 2 de esos salarios.

3. COMENTARIOS FINALES

Como se evidenció en el análisis anterior, las unidades económicas emplazadas en las viviendas del AMCO pueden concebirse como un subsistema económico vinculado a la economía global. Además de sus relaciones con el resto de la economía, fundamentalmente como mercado para sus productos, la economía de las VUM tiene dos niveles de intercambio internos: la compraventa de bienes y servicios y la contratación del fondo de trabajo de los

hogares que habitan esas viviendas. Sin embargo, enfrenta problemas de estabilidad, informalidad, escasa asociatividad, capacidad de gestión y productividad, entre otras, que cuestionan su viabilidad.

Estos emprendimientos que son vistos por algunos sectores como retrógrados pueden ser entendidos como nuevas formas económicas¹², que suponen otra combinación y una fertilización más horizontal del conocimiento práctico; deben concebirse como organizaciones alternativas que no sólo reproducen la vida orgánica de sus integrantes sino también la social, para lo cual aprenden de su propia práctica y la de sus similares. El conocimiento, encarnado en el saber y en el hacer de sus trabajadores y no en los programas y sistemas automatizados, se constituye en un recurso fundamental para este tipo de economía.

Sin embargo, en la interpretación tradicional dualista se sigue viendo a estos emprendimientos como conglomerados espontáneos, que no responden a ninguna «macro-lógica» específica. Esta visión caótica se complementa con la idea de que los agentes vinculados a este sector actúan en los intersticios, fuera de la lógica de la economía «formal» -privada o



¹² Acá se sigue entendiendo a la economía como un sistema desarrollado por la sociedad para resolver el conjunto de necesidades de sus miembros.

pública-, y que se expanden o contraen para compensar el movimiento de ésta. De esta forma se plantea como alternativa de salida acelerar el proceso de modernización y el crecimiento económico para que estos agentes sean absorbidos por la dinámica capitalista y salgan de la informalidad (que se identifica con «ilegalidad»).

Desde la perspectiva de la economía popular (Coraggio, 1993), que concibe a estos emprendimientos como nuevas formas económicas orientadas a la solución de las necesidades sociales, lo que se requiere es una estrategia orientada a favorecer su inserción adecuada en las dinámicas económicas y sociopolíticas. En esta dimensión lo que se promueve es el fortalecimiento de, como se les llama, estas economías populares a partir de la matriz de actividades económicas cuyos agentes son los *trabajadores*, dependientes o independientes, precarios o modernos, propietarios o no propietarios, manuales o intelectuales.

Esta propuesta no idealiza los valores ni las prácticas populares actuales, ni tampoco propone superarlas teniendo como meta alcanzar la modernidad capitalista. No supone la desconexión del mercado capitalista ni plantea su proyecto como fase para integrarse a él en forma

plena. Es una propuesta abierta, en tanto no prefigura de manera definitiva qué actividades, qué relaciones, qué valores, constituirán esa economía popular.

Aún así, resulta fundamental una estrategia que contribuya a hacer más viables social y económicamente estos emprendimientos. El fortalecimiento futuro de estas unidades económicas requiere de un esfuerzo coordinado orientado a consolidar unas relaciones de intercambio, para insumos y productos, más equitativas con el resto de la economía y lograr una adición substancial de aquellos recursos productivos externos (es decir, no reproducibles actualmente en su interior) que limitan su desarrollo; entre otros: crédito, tecnologías de producción y gestión, capacitación para el trabajo.

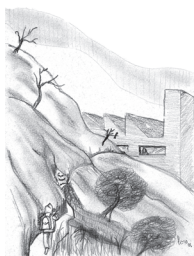
De manera paradójica, las políticas y planes gubernamentales han sido singularmente débiles para reconocer y aprovechar este potencial económico en beneficio del desarrollo equilibrado de los asentamientos donde se ubican las viviendas de uso mixto. En la mayoría de los casos, se han mantenido al margen de estos cambios económicos en las ciudades o han reaccionado tardíamente, son escasos los ejemplos en que las políticas territoriales y urbanas se han adelantado a los proce-



tos económicos para acogerlos u orientarlos con el fin de mejorar la calidad de vida de las familias que habitan estas viviendas.

En el mismo sentido, los sistemas jurídicos han condenado de alguna forma a este tipo de economía a la informalidad¹³; por lo que deben ser revisados a la luz del proyecto de consolidar a esta economía como una opción de desarrollo para los sectores populares que, al ser excluidos de la economía “moderna” orientada exclusivamente por las premisas del mercado, encuentran en ella una alternativa válida de inserción en la dinámica económica global y de reproducción ampliada del grupo familiar.

Resulta plausible afirmar que, dada la realidad social predominante en el país y el AMCO, la vivienda popular es, y tenderá a serlo cada vez más, un objeto de doble propósito: consumo y producción. De manera correspondiente, es necesario trabajar para propiciar la unidad y articulación inmediata entre esos dos usos (habitacional y productivo), dotando a la vivienda futura de la maleabilidad que requiere una economía popular en continuo desplazamiento de una actividad a otra.



Así mismo, las condiciones generales para la producción popular: las vías, las redes de agua, de energía y alcantarillado, los centros de educación y entretenimiento, etc., tienden a ser también de doble propósito. Otro tanto ocurre con los espacios públicos, que deberían pensarse para combinar la circulación con su uso comercial y como escenarios de reproducción cultural. Esto debe tener consecuencias sobre el diseño y regulación del hábitat.

En consecuencia, las políticas de vivienda y ordenamiento urbano deben revisar los criterios y normas que tienden a incentivar una división territorial de funciones, lo cual no se corresponde con la realidad acá evidenciada, e incorporar otros que contribuyan a optimizar el hábitat popular en relación con sus reales funciones. En todo caso, desde esta perspectiva, la cuestión de la vivienda y el hábitat debería ser enfocada, no tanto como el alivio a necesidades de los pobres, sino como una condición de posibilidad de un desarrollo social y económico generalizado en nuestras ciudades.

Frente a la pregunta de si ¿Es posible lograr un consenso para movili-

13 La característica principal de la actividad informal es su incapacidad real de dar cumplimiento a las normas vigentes aunque se tenga la voluntad de cumplirlas. Si se pagara el salario mínimo y se efectuaran las contribuciones correspondientes a la seguridad social, el escaso excedente de las actividades informales termina siendo insuficiente para garantizar su sobrevivencia. Por ello se puede afirmar que la “ilegalidad” de las actividades económicas de las VUM es el resultado, no la causa, de su forma de operación.

zar los flujos económicos que se requieren para impulsar la consolidación de una economía popular viable económica y socialmente? están, por supuesto, las justificaciones morales en nombre de la equidad y la calidad de vida de las mayorías. Por ello los teóricos de la economía popular han centrado su interés en explorar la posibilidad de una transformación estructural, que pueda crear las bases de autosustentación y, en el mediano y largo plazo, evolucionar incluso a la economía moderna capitalista y pública.

Una conveniencia que se deriva, en primer lugar, por la puesta en marcha de un proceso de reproducción de estas economías domésticas que las haga más directamente responsables de su situación, y que no exija un flujo continuo de transferencias. En segundo lugar, por el desarrollo de un polo económico interno, cuyo proceso de producción mantendrá una relación creciente no sólo con ofertas y demandas del sector empresarial capitalista sino con los mercados internacionales, contribuyendo así directamente a la dinámica del desarrollo nacional. Finalmente, porque el subsistema de economía popular no sólo produce bienes sino que reproduce el capital humano, de cuya calidad depende también la competitividad dinámica del sector empresarial capitalista.

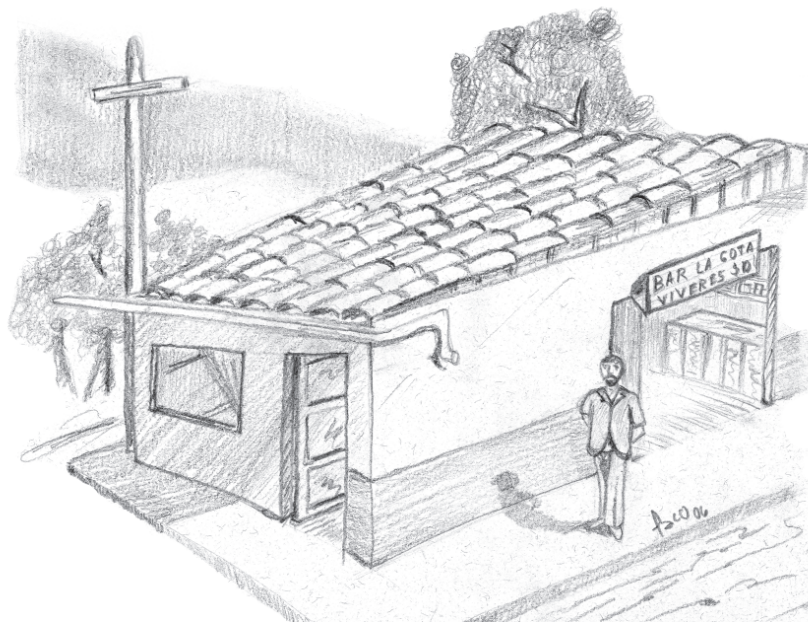
No obstante, y como se concluye en el estudio (Colciencias, UCPR, UTP, Vida y Futuro, 2005), la principal dificultad para actuar sobre los problemas propios de las VUM es la falta de reconocimiento político. La informalidad, como fenómeno de marginamiento, puede manifestarse no solo en lo económico sino también en lo político, entendido esto último en términos de una menor accesibilidad al Estado, lo cual está relacionado con la dirección seguida por distintas políticas estatales, sobresaliendo entre ellas la de planificación y la presupuestal. Las políticas seguidas en la elaboración de los planes de desarrollo no han considerado a la economía de los sectores populares como protagonista de ningún proceso deliberado de cambio.

La “modernización” propuesta en los planes de desarrollo de los últimos decenios ha acentuado las posibilidades de una mayor informalidad, y algunas estrategias que han gravitado alrededor del mejoramiento de las condiciones generales de vida, no han pasado de ser iniciativas de gasto público social que ignoran o subestiman el tratamiento específico de esta economía popular como posibilidad de cambio en la base del sistema social. De esa forma, la economía de los sectores populares, y en especial aquella que



tiene lugar en las VUM, hace parte de la Colombia paralela que busca ser tenida en cuenta. Por ello, la organización popular, a través de for-

mas asociativas que unifiquen intereses y fuerzas, constituye el ecosistema propicio para la superación de esa informalidad política.



BIBLIOGRAFÍA

ARCOS, Oscar; et. al. (2000). Inserción precaria, desigualdad y elección social. Ediciones CINEP. Bogotá.

Banco de la República, DANE (2005). Informe de coyuntura económica regional –ICER- Risaralda. Bogotá, abril.

CIR (2005). Cuentas económicas Área Metropolitana Centro Occidente. Pereira, mayo.

Colciencias, UCPR, UTP, Vida y Futuro (2005). La vivienda de uso mixto en el Área Metropolitana de Centro Occidente: impactos ambientales, socioeconómicos y territoriales. Informe final de investigación. Pereira

CORAGGIO, José Luis (1993). La construcción de una economía popular: vía para el desarrollo humano. Papeles de la CEAAL, No 5, Santiago de Chile.

CORAGGIO, José Luis (1994). El desarrollo de la economía popular urbana como contexto para las políticas de vivienda en América Latina. Capítulo incluido en: Curso-taller de formación para agentes del desarrollo local. Noviembre 1998-Mayo 1999.

CORAGGIO, José Luis (1998). Economía popular urbana: una perspectiva para el desarrollo local. Programa de desarrollo local, Cartilla 1, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento, San Miguel.

CORAGGIO, José Luis (1999). Curso-taller de formación para agentes del desarrollo local. Noviembre 1998-Mayo 1999.

CORAGGIO, José Luis (2000). La economía de las ciudades en su contexto. Ponencia en las II jornadas Iberoamericanas de urbanismo, organizadas por FLACSO – Ecuador. Quito, 8 y 9 de junio.

Corredor Martínez, Consuelo (2004). Pobreza, equidad y eficiencia social. Cuadernos PNUD–MPS, Investigaciones sobre desarrollo social en Colombia, No1. Bogotá.



CORREDOR, Consuelo –editora- (1999). Pobreza y desigualdad, reflexiones conceptuales y de medición. Ediciones Universidad Nacional, Colciencias, CINEP y GTZ. Bogotá.

GAVIRIA (2005). El desempleo de largo plazo en el AMCO. Confluencia de fenómenos de histéresis, migración y recomposición sectorial. Revista Páginas, No 73. Pereira, diciembre.

GAVIRIA Ríos, Mario y Sierra Sierra, Hedmann (2004). Los determinantes del crecimiento económico de Risaralda en el período 1980 – 2001. Informe final de investigación, Centro de Investigaciones UCPR. Pereira.

MARTÍ, Juan Pablo (1999). Del homo economicus al sujeto económico, una aproximación desde las prácticas económicas de los sectores populares. Ponencia presentada en el Encuentro de Cientistas Sociales y Teólogos: «La problemática del sujeto en el contexto de la globalización». Montevideo.

Misión de Empleo (1986). El problema laboral colombiano: diagnóstico, perspectivas y políticas. Revista Economía Colombiana, serie documentos No 10. Bogotá, agosto – septiembre.

PEREYRA, Iliana (1999). Género, educación y economía popular: los emprendimientos productivos liderados por mujeres de sectores populares (la integración intergeneracional). Aportes para la agenda.

PORTES, Alejandro y Haller, William (2004). La economía informal.

CEPAL, Serie Políticas Sociales, No 100. Santiago de Chile.

SALAMA, Pierre y Valier, Jacques (1997). Pobreza y desigualdad en el Tercer Mundo. Textos Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.

SEN, Amartya (1998). Capital humano y capacidad humana. Cuadernos de Economía, No 29. Bogotá.

PNUD (2004). Un pacto por la región. Informe regional de Desarrollo Humano 2004. Manizales, junio.

