

William Orlando
Prieto Bustos¹
Universidad Católica
de Colombia

Recibido: 26 de febrero de 2010
Concepto de evaluación: 20 de abril de 2010
Aceptado: 20 de mayo de 2010

Sinergia cognitiva y pobreza

RESUMEN

El capital social es un factor de crecimiento económico y desarrollo en la medida en que las regulaciones formales e informales implícitas en la interacción social disminuyen los costos de transacción económicos asociados a la información imperfecta, la selección adversa y el riesgo moral. El presente documento realiza una aproximación empírica a la categoría conceptual de “sinergia cognitiva” o “capital sinérgico” propuesta por Boisier utilizando un diseño metodológico que contrasta una población de beneficiarios de programas sociales en un territorio insular y un territorio continental de la República de Colombia. Una vez se controlan los factores demográficos, tecnológicos e institucionales formales se indaga por los efectos de la formación de “sinergia cognitiva” a partir de la formación de capital social informal o cultural. Los resultados indican una mayor relevancia del capital social en la reducción de la pobreza vía mejoras en la habitabilidad de las viviendas que en relación con las posibilidades de generación de ingresos. Sin embargo, a niveles reducidos de ingresos la formación de capital social está asociada a incrementos en ingresos y a menores niveles de pobreza.

Palabras clave: economía regional, desarrollo local, pobreza.

Synergy cognitive and poverty

ABSTRACT

Social capital is an essential element in any growth and development social policy strategy that faces high exchange costs caused by either or both asymmetric information and moral hazard in transactional situations. Using a methodological design composed by an income -spending comparative analysis of an insular against a continental population besides of a poverty change’s probability decomposition, a local development epistemology category know as “cognitive synergy” proposed by Boisier as a measure of informal social capital is empirically approach. The research main findings show that social capital is more correlated with lower poverty levels if they are measured by housing living conditions instead of proving new avenues for improving income levels. However, the least the income level is the more effective is social capital to reduce poverty levels measured by income levels.

Key words: Regional economics, local economic development, poverty.

¹ Facultad de Economía.
woprieto@ucatolica.edu.co

“A Mariana, melodía del tiempo perdido
en la inmortalidad del mar,
cuando sea abuela”.

INTRODUCCIÓN

El presente documento de investigación indaga sobre la naturaleza de la relación de la pobreza y la formación de capital social. Siguiendo la epistemología en formación del desarrollo local se plantea una estimación empírica de la categoría “capital sinérgico” siguiendo la propuesta de Boisier¹. Para tal efecto, se implementa un diseño metodológico de cuatro etapas. En la primera se realiza un análisis comparativo de ingresos y gastos de una muestra representativa de beneficiarios de programas sociales en un territorio insular y un territorio continental en la República de Colombia. Una vez se ha controlado por factores demográficos, institucionales formales, económicos y tecnológicos se explora la formación de capital social a través de la construcción de cuatro cohortes de edad en conjunto con mediciones del capital humano, financiero, y un índice de participación efectiva en el mercado laboral para cada una de las generaciones de coetarios. En una tercera etapa se realizan aproximaciones al sistema económico a partir de relaciones bi-variadas entre la pobreza y cada una de las definiciones de capital utilizadas en la etapa precedente con el objeto de aislar tendencias de la relación utilizando dos momentos del tiempo. Finalmente, se estima el impacto sobre la probabilidad de la pobreza de la formación de capital social implementado una descomposición de la variación observada de 2007 a 2009.

El contenido del documento se presenta en seis secciones. La primera sección discute la aparición del desarrollo local como paradigma de desarrollo en contraste con los paradigmas del crecimiento económico y el crecimiento económico endógeno. La segunda sección discute los resulta-

dos del análisis comparativo de ingresos y gastos para la población insular y continental. La tercera presenta la elaboración de cuatro cohortes de edad con los individuos nacidos en 1994, 1989, 1980 y 1969, intentando reconstruir una línea genealógica que va desde los 15 hasta los 40 años, que facilite la exploración en cuanto a la importancia de la formación de capital social en la determinación de la pobreza en relación con la formación de capital humano y capital financiero. La cuarta sección presenta un análisis bi-variado del sistema económico a partir de las diferentes relaciones de la pobreza y los ingresos con las distintas formas de capital propuesto. La quinta sección contiene la descomposición de la probabilidad de ocurrencia de la pobreza para una muestra de datos panel elaborada para 2007 y 2009. La sexta sección presenta las conclusiones concernientes a la finalidad del estudio.

DESARROLLO ECONÓMICO Y DESARROLLO LOCAL

Meier y Stiglitz² y Reyes³ presentan la evolución del desarrollo económico desde dos perspectivas. En la primera, Meier y Stiglitz discuten los avances de la teoría examinando los aportes científicos desde las grandes teorías de 1950 a 1975, pasando por el resurgimiento de la teoría neoclásica de 1975 a 1980, y la aparición de la teoría del crecimiento endógeno de finales de los años ochenta y principios de los noventa. Desde dicha perspectiva surgen dos generaciones de economistas; la pionera de principios de los años cincuenta en la cual desarrollo y crecimiento se consideraban sinónimos, y la ulterior de principios de los años noventa en la cual la inversión en capital humano es la frontera de los dos conceptos.

1 Boisier, S. Desarrollo local: ¿de qué estamos hablando? Documento comisionado por la Cámara de Comercio de Manizales, Colombia, 1999.

2 Stiglitz, J. y Meier, G. (eds.). *Fronteras de la economía del desarrollo*. Banco Mundial, Alfaomega, 2002.

3 Reyes, G. Principales teorías sobre desarrollo económico y social y su aplicación en América Latina y el Caribe, 2002. Fecha de consulta: enero 17 de 2010. Disponible en <http://elac.uca.edu.ni/pd/economia/files/78/294/GReyes%2B2002%2BPrincipales%2BTeorias%2Bdel%2Bdesarrollo.pdf>.

En la segunda, Reyes⁴ discute los avances de la teoría del desarrollo contrastando las teorías de la modernización, de la dependencia, de los sistemas mundiales, y la teoría de la globalización alrededor de un avance tecnológico que incorpora tanto los aspectos culturales como los derechos humanos. Desde dicha perspectiva surge una nueva interpretación del desarrollo consecuencia de la implementación del capital social a las explicaciones de crecimiento económico.

Al igual que Todaro⁵, Meier y Stiglitz⁶, y Reyes⁷ argumentan desde una definición de desarrollo en la cual ocurre un evento multidimensional que impone cambios en las estructuras social y cultural de una sociedad, lo que condiciona la capacidad de la estructura económica para promover acumulación de capital. Dicho evento multidimensional complejo señala la separación del concepto de crecimiento económico sugerido al principio de la década de los cincuenta por Rostow, Kuznets, Lewis, Myrdal y Chenery que enfatizaban en el ingreso per cápita como indicador de desarrollo económico, y del concepto de desarrollo económico como mejoramiento progresivo en los niveles de vida.

A pesar del posterior avance en la teoría del desarrollo endógeno descrita por Vázquez⁸, en la cual los trabajos de Solow⁹, Romer¹⁰, Barro¹¹, Lucas¹² y Rebelo¹³ proponen economías de Estado estacionario que solucionan la dificultad planteada

por la ley de rendimientos marginales decrecientes al incorporar a través de los efectos de difusión, innovación, conocimiento y creación de economías externas de la tecnología rendimientos crecientes al proceso de acumulación de capital, este avance no logra identificar las fuerzas locales que determinan el funcionamiento de la productividad de los factores. Según Vázquez¹⁴, la visión funcionalista de utilización eficiente de los recursos no recoge en forma precisa la difusión de las innovaciones, la flexibilización de las organizaciones de producción, el desarrollo urbano y la dinámica institucional. En contraste, la visión territorial descrita por Prieto¹⁵, en la cual los trabajos de Sosa¹⁶, Boisier¹⁷, Vázquez¹⁸, Cohard¹⁹, Alburquerque²⁰, Friedman²¹, Helmsing²², sugieren una disyuntiva local-endógena en la cual la productividad de los factores está en función de la competitividad del territorio como consecuencia de un proceso de concertación pública-privada en torno al capital social, al capital humano, al capital financiero y al desarrollo del mercado laboral.

El desarrollo local que enfatiza en la participación activa de la comunidad y la gestión de los gobiernos locales usando el potencial endógeno del territorio, se desprende en consecuencia de la teoría del desarrollo endógeno y de la teoría del

4 Ídem.

5 Todaro, M. *Economía para un mundo en desarrollo*, México: Fondo de Cultura Económica, 1982.

6 Meier y Stiglitz, ob. cit.

7 Reyes, ob. cit.

8 Vázquez Barquero, A. El desarrollo urbano de las regiones periféricas de la nueva Europa. El caso de la ciudad de Vigo en Galicia. *Ciudad y territorio. Estudios territoriales*, 27, (143): 43-59, 2005.

9 Solow, R. *Growth Theory: an exposition*, Oxford University Press. Trad. 1976: La teoría del crecimiento. México: Fondo de Cultura Económica, 1976.

10 Romer, P. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98: S71-S102, 1990.

11 Barro, R. Economic Growth in a cross section of countries. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 56, p. 422, mayo, 1991.

12 Barro, R. Economic Growth in a cross section of countries, *The Quarterly Journal of Economics*, 56: 422, mayo, 1991.

13 Rebelo, S. Growth in Open Economies, *CEPR Discussion Papers*, 667, London, 1991.

14 Ídem.

15 Prieto, William. "Desarrollo local en Isla Grande: un modelo probabilístico para la pobreza". *Semestre Económico*, 13 (26): 11-31. Medellín: Universidad de Medellín, 2010.

16 Sosa, Gloria. Desarrollo regional y local, realidades y desafíos del trabajo social, conferencia presentada en el 12 Congreso Nacional de Trabajo Social 2007, Desarrollo regional y local, realidades y desafíos para el siglo XXI, 2007.

17 Boisier, S. Desarrollo local: ¿de qué estamos hablando?, ob. cit., 1999.

18 Vázquez Barquero, A. El desarrollo urbano de las regiones periféricas de la nueva Europa. El caso de la ciudad de Vigo en Galicia, ob. cit.

19 Cohard, J. Los procesos de desarrollo local desde la perspectiva europea: génesis y transformación. *Semestre Económico*, 12 (24) (Edición especial). Medellín: Universidad de Medellín, 2009.

20 Alburquerque, F. *El proceso de construcción social del territorio para el desarrollo económico local*. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planeación Económica y Social, Ilpes/Cepal, 1997.

21 Citado por Boisier, S. Desarrollo local: ¿de qué estamos hablando?, ob. cit., p.5.

22 Helmsing, A. H. J. *Partnerships, Mesoinstitutions, and Learning. New Local and regional economic development initiatives in Latin America*. The Netherlands: Institute of Social Studies, The Hague, 2001.

crecimiento económico. En un sentido más estricto, el paradigma del desarrollo local explica las dificultades en el mejoramiento de las condiciones de vida a partir de la manera como las capacidades del territorio son puestas al servicio de un proyecto comunitario.

El fortalecimiento de la sociedad civil en cuanto a la capacidad de descubrir las economías ocultas en la territorialidad emerge desde el punto de vista del desarrollo local-endógeno como una vía más adecuada para evaluar el proceso de acumulación de capital. El desarrollo de las capacidades individuales en relación con el territorio y en beneficio del sujeto colectivo no ocurre en escenarios regulados por una lógica horizontal o centro periferia que enfrenta restricciones institucionales que retardan o empeoran los beneficios y las pérdidas de la innovación tecnológica en una economía de mercado. El desarrollo aparece entonces como una simbiosis hombre-naturaleza orientada a la competitividad en torno al capital intangible sinérgico planteado por Boisier²³. A diferencia del crecimiento económico y del desarrollo endógeno que sugieren la acumulación de capital en una lógica arriba-abajo, centro-periferia en una relación funcional que desconoce las fuerzas y los mecanismos que regulan la generación de riqueza local planteadas por Vázquez²⁴, el desarrollo local ocurre en un territorio específico cuya territorialidad —relación de factores de producción con el territorio— determina el impacto del capital sinérgico intangible sobre la productividad de los factores de producción.

La distancia de ambos enfoques se encuentra supeditada al florecimiento de la creatividad ligada a la expresión cultural consecuencia de la formación de redes de cooperación en sistemas abiertos y, por tanto, complejos. Dichos sistemas se reelaboran así mismos como alternativas de reordenamiento del sistema productivo con nuevas vías de acceso institucional, a través de las

cuales los distritos industriales funcionalistas se despliegan hacia la construcción social y económica de un territorio. En consecuencia, la lógica del desarrollo no puede ser entendida desde el reduccionismo funcional que prioriza las partes al todo, es necesario un pensamiento complejo y sistémico que ahonde en las tendencias en la acumulación de capital. La falta de transformación social y económica que continúa ocurriendo en la era de la tecnología moderna puede deberse a la falta de atención a las actividades mercantiles e institucionales que ocurren en las relaciones del territorio y el recurso humano. Dicha asimetría de información puede estar ocasionando inversiones en capital humano e inversiones en capital inapropiadas para reducir los efectos excluyentes de la tecnología en el corto plazo.

No es motivo del presente documento de investigación discutir la veracidad empírica de la explicación funcional en el entorno de la producción flexible y especializada fordista o posfordista sino, por el contrario, establecer evidencia empírica de los efectos de desbordamiento del capital sinérgico propuesto por Boisier²⁵ como elemento de equidad social orientador de una asignación más eficiente de los recursos. En ese sentido, los sistemas culturales fuertemente arraigados en el territorio reducen los costos de transacción y facilitan la difusión por innovación o imitación del progreso tecnológico. Los sistemas institucionales producto del sistema cultural se convierten en una limitación a la propiedad emergente del territorio cuando no logran promover el fortalecimiento del capital social y, en consecuencia, del capital sinérgico. Se requiere entonces no solo de un Estado-nación acorde con el desarrollo cultural, que no siempre se equipara al devenir histórico del Gobierno en tiempos de globalización, sino además de una masa crítica representativa dispuesta a potenciar la competitividad a través de la formación de activos intangibles como *primus causa* para promover la confianza, y el reconocimiento de sentido colectivo necesario para fortalecer la

23 Boisier, S. Desarrollo local: ¿de qué estamos hablando?, ob. cit., p. 20.

24 Vázquez Barquero, A. El desarrollo urbano de las regiones periféricas de la nueva Europa. El caso de la ciudad de Vigo en Galicia, ob. cit.

25 Boisier, S. Desarrollo local: ¿de qué estamos hablando?, ob. cit.

credibilidad del sujeto colectivo en relación con la potencialidad del territorio. Al mismo tiempo, se requiere fortalecer la sociedad civil en cuanto al redescubrimiento del poder de la ciudadanía en la descentralización política como condición inaplazable para fomentar el sustrato social y necesario del cual está compuesto el espíritu del territorio que conforma la primera avanzada de capital social necesaria para promover productividad y transformarse en capital sinérgico. Una sociedad construida sin territorialidad es una sociedad con ciudadanos y empresas vacíos de relieve geográfico que limita y distancia en tiempo real la utopía del desarrollo como propiedad emergente de un territorio en el largo plazo.

Un ejemplo de dicho fenómeno ocurre en territorios sobre los cuales los límites de equidad y justicia social son contenedores del área administrativa pero no resultan producto del contenido cuya sustancia formativa no impulsa las fuerzas o los mecanismos de promoción de capital sinérgico requerido para impulsar el desarrollo a escala humana. Isla Grande es uno de dichos ejemplos. Según Prieto²⁶:

Al igual que la mayoría de las islas —del archipiélago de nuestra señora del Rosario—, Isla Grande hace parte de uno de los atractivos turísticos más rentables de la costa Atlántica, y del parque nacional natural Corales del Rosario y San Bernardo (PNN CRSB), el cual fue creado en 1977 con el objeto de resguardar una de las reservas más importantes de arrecifes coralinos de la costa Caribe. Según la Corporación de Turismo de Cartagena²⁷, solo en el 2008 las islas recibieron más de 300 mil personas, tendencia creciente que se consolida con el incremento de 33,7%

del flujo de turistas observado en junio de 2009, y que convierte al archipiélago en uno de los 10 destinos turísticos más atractivos del mundo [sin embargo] el impresionante desarrollo turístico no se compara con el rezago que se observa en el desarrollo humano de la población raizal afrodescendiente.

¿Hasta qué punto los criterios de eficiencia deberían desconocer el sistema cultural sustrato del capital social y del capital sinérgico que favorece la equidad? ¿Hasta qué punto existen mecanismos de consenso que favorezcan el empoderamiento del ciudadano y del Gobierno acordes con el devenir no solo histórico sino cultural de un territorio como Isla Grande?

Las consecuencias de los procesos económicos y sociales que emergen en la desarticulación evidente entre crecimiento y desarrollo en Isla Grande superan los objetivos de la presente investigación cuya finalidad es determinar la relación entre pobreza y diferentes dimensiones del capital para destacar la importancia del capital social en el fortalecimiento del capital humano, del capital físico, y de una participación efectiva en el mercado laboral y, por tanto, en la reducción de la pobreza consecuente con un mejoramiento progresivo de las condiciones de vida concebido como una propiedad emergente del territorio. Quedará pues como vía alterna pero complementaria la investigación institucional referente a la falta de sinergia de la triada gobierno-ciudadano-cultura como potencial explicación de las dificultades que enfrenta el sistema económico al momento de transformar crecimiento económico en desarrollo social.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE INGRESOS Y GASTOS

Como una primera etapa de la exploración se realiza un contraste de la estructura de ingresos y gastos de los residentes de Isla Grande con los beneficiarios de programas sociales de la Fundación

26 Prieto, William. Desarrollo local en Isla Grande: un modelo probabilístico para la pobreza, ob. cit., p. 17.

27 CTC – Corporación de Turismo de Cartagena. Islas del Rosario, la más atractiva, 2009. Fecha de consulta: agosto 11 de 2009. Disponible en <http://www.turismocartagenadeindias.com/es/muestra-noticias.htm?20990541>

Surtigas en Cartagena y Sucre. El objeto de dicha indagación comparativa es analizar los efectos meramente económicos manteniendo constante la característica de beneficiarios de programas sociales para posteriormente evaluar los impactos en probabilidad de ocurrencia de la pobreza en Isla Grande utilizando relaciones bi-variadas con definiciones cuantitativas del capital —humano, social y financiero—²⁸.

INGRESOS TOTALES

La tabla 1 presenta los principales indicadores de ingresos mensuales agregados para la población registrada en los programas sociales de la Fundación Surtigas localizados en Cartagena, Sucre e Isla Grande. La población de mujeres genera 68 y 55% del ingreso total siendo mayoría poblacional en Cartagena y Sucre, y minoría poblacional en Isla Grande. La población de hombres participa con 32 y 45% de la generación de ingresos en cada área respectivamente, siendo minoría poblacional en

Cartagena y Sucre, y mayoría poblacional en Isla Grande.

Una familia en Isla Grande, con un promedio de integrantes de cuatro personas, obtiene un ingreso promedio mensual de \$575.763, mientras que una familia en Cartagena y Sucre con el doble de integrantes obtiene un ingreso promedio mensual de \$462.063, lo que al año representa una diferencia a favor de la familia de Isla Grande de \$1.364.400. Lo anterior se refleja en el ingreso per cápita que es mayor para los integrantes de una familia promedio en Isla Grande, pero menor al rural nacional y urbano nacional a 2005, en las dos áreas de interés para la Fundación Surtigas.

Distribución del ingreso

Existe una mayor concentración del ingreso en la población registrada en Cartagena y Sucre en relación con la registrada en Isla Grande. En consecuencia, ocurre una menor desigualdad en la distribución del ingreso en la población de Isla

Tabla 1.

Indicadores de ingresos corrientes

Indicador		Cartagena y Sucre 2009	Isla Grande 2009
Ingresos totales		\$252.286.410	\$92.079.733
Porcentaje ingresos hombres	% población en Cartagena y Sucre, 29%	32%	45%
	% población en Isla Grande, 53%		
Porcentaje ingresos mujeres	% población en Cartagena Sucre, 71%	68%	55%
	% población en Isla Grande, 47%		
Ingresos familiares promedio mensual		\$462.063	\$575.763
Ingresos familiares promedio anual		\$5.544.756	\$6.909.156
Ingreso per cápita	Región	\$102.351	\$146.391
	Rural nacional	\$165.200	\$165.200
	Urbano nacional	\$488.500	\$488.500

Fuente: Encuesta de Hogares, Fundación Surtigas + POLIS, 2009.

28 La población total encuestada en Isla Grande, excluyendo Isleta y demás islotes alrededor de Orika, es de 567 personas. La población total del grupo control de beneficiarios es de 548 personas que se distribuyen en la ciudad de

Cartagena, capital del departamento de Bolívar, y Sincelejo, capital del departamento de Sucre en conjunto con los municipios de San Onofre y Ovejas.

Tabla 2.

<i>Indicadores de distribución del ingreso</i>		
Indicador	Cartagena y Sucre 2009	Isla Grande 2009
Gini	42%	38%
RK 10%	19	13
RK 20%	9	7

Fuente: Encuesta de Hogares, Fundación Surtigas + POLIS, 2009.

Grande, medida a través del coeficiente de Gini. De la misma forma, la brecha entre ricos y pobres es mayor en la población de Cartagena y Sucre que en Isla Grande, el 10% más rico recibe 19 veces el ingreso del 10% más pobre. La tabla 2 presenta los indicadores de Gini y Razón de Kuznets para toda la población, 10 y 20% más rico y más pobre para Cartagena y Sucre e Isla Grande respectivamente.

GASTOS TOTALES

Para realizar la caracterización utilizando como variable de control los gastos se distribuyó el total de gastos en cuatro grupos, cada uno representando el 25% del total de gastos registrados. La tabla 3 presenta las estimaciones comparativas para las

poblaciones de Cartagena y Sucre e Isla Grande respectivamente. Aunque la población total en Isla Grande asciende a 629 personas —81 personas más de las registradas en Cartagena y Sucre—, el rango de la distribución es menor, teniendo como valor máximo \$570,000, lo cual es \$110,000 pesos menos que el valor máximo de gasto de la población registrada en Cartagena y Sucre. A pesar de la diferencia en el rango de gastos, la población de Isla Grande presenta mayores gastos al interior de la distribución, indicando que resulta más costoso para el mismo porcentaje de la población un mes en Isla Grande que un mes en Cartagena y Sucre.

La tabla 4 presenta la distribución de hogares, promedio de personas por hogar, y la población joven según cuartiles de gasto para

Tabla 3.

<i>Distribución del gasto, 2009. Cartagena y Sucre e Isla Grande</i>		
Cuartiles	Cartagena y Sucre	Isla Grande
1	0 hasta \$45.000	0 hasta \$76.100
2	\$45.001 hasta \$66.667	\$76.100 hasta \$104.286
3	\$66.668 hasta \$100.000	\$104.286 hasta \$161.667
4	\$100.000 hasta \$680.000	\$161.667 hasta \$570.000

Fuente: Encuesta de Hogares, Fundación Surtigas + POLIS, 2009.

Tabla 4.

<i>Distribución de hogares, promedio de personas por hogar, y población joven según cuartiles de gasto</i>						
Cuartiles de gasto	Cartagena y Sucre			Isla Grande		
	Hogares (%)	Promedio personas por hogar	Población joven (%)	Hogares (%)	Promedio personas por hogar	Población Joven (%)
1	21	5	31	19	5	30
2	24	7	28	21	5	26
3	27	8	24	24	4	25
4	28	11	17	35	3	19

Fuente: Encuesta de Hogares, Fundación Surtigas + POLIS, 2009.

la población registrada en Cartagena y Sucre, e Isla Grande. El mayor porcentaje de los hogares en cada área realiza gastos en la parte alta de la distribución, con 11 y 3 integrantes promedio por familia respectivamente. Mientras tanto, la población joven tiene mayores gastos en Isla Grande y se ubica en la parte baja de la distribución. A medida que aumenta el promedio de integrantes de la familia, aumenta el gasto en Cartagena y Sucre, mientras que el número de integrantes de la familia está asociado a menores niveles de gastos en Isla Grande.

La afiliación a esquemas de salud por cuartil de gasto se distribuye en forma similar en Cartagena y Sucre, y en Isla Grande. La tabla 5 presenta el porcentaje de afiliados y no afiliados para los dos áreas, indicando que el incremento en el nivel de gastos no está asociado con incrementos en afiliación, sin embargo, está asociado positivamente con incrementos en el porcentaje de no afiliados en Cartagena y Sucre, y en la parte alta de la distribución de gastos en Isla Grande. Los aumentos en los gastos no están asociados a disminuciones en los no afiliados a esquemas de salud.

El porcentaje de afiliados para las dos áreas se encuentra por debajo del de afiliados rural nacional que se ubica en 84%, y de la región Atlántica que presenta 79,7% de afiliados al sistema de salud. De la misma forma, el porcentaje de no afiliados para las dos áreas se encuentra por debajo del rural nacional de 15,3%, y de la región Atlántica que registra 20,1% de no afiliados.

La tabla 6 presenta las estimaciones del promedio de años de educación del jefe de familia para Cartagena y Sucre e Isla Grande. A medida que aumenta el gasto el promedio de años de educación de los jefes de familia no se modifica. De hecho, al interior de la distribución se observa que del total de la población con primaria 27% se localiza en el cuartil 1 de gastos, 25,4% en el cuartil 2, 27,3% en el cuartil 3, y 19,81% en el cuartil 4. De igual forma, la distribución de educación secundaria a través de los cuartiles indica que el 21% se localiza en el cuartil 1, 27% en el cuartil 2, 28% en el cuartil 3, y 23% en el cuartil 4. El mayor número de personas sin educación se localiza en el cuartil de gasto 1, con 37,5%, mientras el menor número de personas sin educación se localiza en el cuartil

Tabla 5.

Distribución de afiliados y no afiliados al sistema de salud

Cuartiles	Cartagena y Sucre		Isla Grande	
	Afiliados (%)	No afiliados (%)	Afiliados (%)	No afiliados (%)
1	25	21	25	11
2	26	24	25	8
3	26	27	28	6
4	23	28	22	10

Fuente: Encuesta de Hogares, Fundación Surtigas + POLIS, 2009.

Tabla 6.

Promedio años de educación, jefe de familia

Cuartiles	Cartagena y Sucre Promedio	Isla Grande Promedio
1	4	5,2
2	4	5,2
3	4,2	5,9
4	4,5	5

Fuente: Encuesta de Hogares, Fundación Surtigas + POLIS, 2009.

4. Los aumentos en los gastos no están asociados con aumentos en los niveles de escolaridad, pero la ausencia de educación está asociada con niveles bajos de gasto. Los estudios tecnológicos y técnicos aumentan en los niveles altos de la distribución de gastos, localizándose en el cuartil 3, y el cuartil 4 con 11,1 y 88,89% del total de personas con estudios técnicos y tecnológicos.

El gasto per cápita de las familias con jefatura femenina de Cartagena y Sucre es menor que el de las familias con jefatura masculina en Isla Grande, aun con un mayor número de integrantes promedio a niveles altos de gasto. En Isla Grande, en donde son mayoría los hogares de jefatura masculina, tanto el gasto per cápita como el gasto familiar son considerablemente más altos en relación con los mismos indicadores de las familias con jefatura femenina en Cartagena y Sucre, en donde son mayoría. Disminuciones en el gasto per cápita están asociadas a la jefatura del hogar, de modo que una jefatura femenina gasta en promedio menos que una jefatura masculina, aun con un mayor número de integrantes por familia, como ocurre en los hogares de Cartagena y Sucre.

La disminución en gastos asociada a la jefatura femenina se contrarresta con el aumento en ingresos asociado a la jefatura masculina. El ingreso familiar de los hogares con menos integrantes, y en su mayoría con jefatura masculina de Isla Grande,

es mayor en todos los niveles de gasto al ingreso familiar de los hogares con más integrantes y en su mayoría con jefatura femenina de Cartagena y Sucre. La tabla 7 presenta las estimaciones correspondientes para la población registradas en los programas de la Fundación Surtigas en Cartagena y Sucre, e Isla Grande, respectivamente.

POBREZA

La incidencia de la pobreza, definida como el porcentaje de personas con ingresos menores a \$164,055, umbral que establece la línea de pobreza, es mayor en la población de Cartagena y Sucre que en la población de Isla Grande. De cada 100 personas registradas en los programas de la Fundación Surtigas en el área de Cartagena y Sucre, 85 no cuentan con los ingresos suficientes para adquirir la canasta de bienes y servicios establecida por la línea de pobreza, 12 personas más que en Isla Grande. La condición de miseria absoluta o indigencia es mucho más crónica en la población de beneficiarios registrados en el área de Cartagena y Sucre que en Isla Grande, en donde se encuentran 48 personas por cada 100 que no cuentan con ingresos per cápita mayores a \$72.053, umbral definido como la línea de miseria, más del doble de lo que registra Isla Grande por cada 100 individuos.

Tabla 7.

Gasto per cápita, gasto familiar, ingreso familiar, promedio de personas por hogar (PPH), jefatura de hogar para Cartagena y Sucre (CS), e Isla Grande (IG)

Cuartil de gasto	Gasto per cápita		Gasto familiar		Ingreso familiar		PPH		Jefatura de hogar			
	CS	IG	CS	IG	CS	IG	CS	IG	Cs		Ig	
									M	F	M	F
1	\$30.899	\$72.998	\$199.459	\$262.975	\$296.072	\$394.683	5	5	28	72	75	25
2	\$55.964	\$115.463	\$302.821	\$443.391	\$406.157	\$517.768	7	5	30	70	77	23
3	\$85.800	\$144.029	\$410.855	\$590.450	\$478.048	\$587.234	8	4	52	48	81	19
4	\$167.783	\$231.881	\$585.523	\$1.015.072	\$685.075	\$989.101	11	4	45	55	77	23

Fuente: Encuesta de Hogares, Fundación Surtigas + POLIS, 2009.

La brecha de la pobreza, indicador que captura la distancia, desigual entre los pobres, con relación a la línea de pobreza, permite observar la profundidad y el costo per cápita de erradicar la pobreza. Los más pobres en las dos áreas se encuentran porcentualmente a distancias similares de la línea de pobreza, requiriendo aportes per cápita de 45 y 43% para situar a la totalidad de las personas pobres por encima de la línea de pobreza en cada área respectivamente. De igual forma ocurre con la profundidad de la miseria. La tabla 8 presenta las estimaciones de incidencia y profundidad de la pobreza y la miseria para las dos poblaciones.

Debido a que las variaciones del ingreso son más pronunciadas e inestables que las del gasto, indicadores de incidencia de la pobreza y de la miseria desde el punto de vista de los gastos mensuales per cápita permiten establecer con mayor precisión el estado actual de bienestar económico de las poblaciones. Al igual que en el indicador de ingresos, lo que se intenta medir es la existencia de recursos económicos que permitan solventar

los gastos asociados a la compra de las canastas de pobreza e indigencia. La tabla 9 presenta las estimaciones de los indicadores de pobreza desde el punto de vista del gasto per cápita.

Del total de la población registrada en el área de Cartagena y Sucre, 93% realiza gastos per cápita mensuales inferiores a la línea de pobreza, 8 puntos porcentuales más que el indicador de pobreza por ingresos para la misma área, y 19 puntos porcentuales más que el indicador de pobreza por gastos para Isla Grande. La situación de miseria por gastos es muy similar a la situación de miseria por ingresos. A niveles muy bajos de ingresos, los ingresos per cápita son muy similares a los gastos per cápita, mientras a niveles muy altos de ingresos per cápita los gastos per cápita son menores a los ingresos, de tal manera que la pobreza por gastos es mayor a la pobreza por ingresos.

Del análisis comparativo de gastos se puede concluir que los indicadores de pobreza por ingresos y gastos son mayores en la población beneficiaria de Sucre y Cartagena que en la población beneficiaria de Isla Grande. Manteniendo

Tabla 8.

*Incidencia y profundidad de la pobreza y la miseria por ingresos.
Cartagena y Sucre e Isla Grande, 2009*

Indicador	Cartagena y Sucre (%)	Isla Grande (%)
Incidencia de la pobreza	85	73
Incidencia de la miseria	48	22
Profundidad de la pobreza	45	43
Profundidad de la miseria	39	31

Fuente: Encuesta de Hogares, Fundación Surtigas + POLIS, 2009.

Tabla 9.

*Incidencia de la pobreza y la miseria por gastos
Cartagena y Sucre e Isla Grande, 2009*

Indicador	Cartagena Sucre (%)	Isla Grande (%)
Incidencia de la pobreza	93	74
Incidencia de la miseria	53	21

Fuente: Encuesta de Hogares, Fundación Surtigas +POLIS, 2009.

constantes los factores demográficos, y asumiendo constantes los factores institucionales en un entorno en el cual la tecnología disponible en el continente es más eficiente que la disponible en el territorio insular resulta, a manera descriptiva, una relevancia menor del componente económico en las islas como determinante de la pobreza que en el continente. Para complementar el desarrollo de la hipótesis se requiere entonces determinar si la cultura es el sustrato que se encuentra en la diferencia notoria en términos de resultados en pobreza. Para tal efecto se elaboran perfiles de pobreza en una primera instancia, para posteriormente explorar los cambios temporales en la probabilidad de ocurrencia de la misma.

PERFILES DE POBREZA

La reducción o eliminación de la pobreza depende de la identificación de las diferencias entre las características y los determinantes del bienestar entre las familias de una misma comunidad. Una medición de la pobreza que oriente el diseño de políticas sociales debe incluir mecanismos que permitan diferenciar los procesos de acumulación de pobreza y su relación con las características intrínsecas sociales y económicas que difieren entre las familias. Los perfiles de pobreza que se presentan en esta sección se construyen con la intención de destacar las diferencias intergeneracionales de acumulación de pobreza en relación con variables de capital humano, capital financiero, vivienda, capital social, y su relación con la pobreza medida con los indicadores de líneas de pobreza y necesidades básicas insatisfechas (NBI).

Para tal efecto, se construyen cuatro cohortes con los individuos nacidos en 1994, 1989, 1980 y 1969, intentando reconstruir una línea genealógica que va desde los 15 años hasta los 40 años. Las cohortes de 15 y 20 años representan los hijos, ya que dentro de sus integrantes se cuentan 29 hijos y 2 padres jefes de familia, y 3 cónyuges. La cohorte de 29 años está compuesta por 10 padres jefes de familia y 3 cónyuges y ningún hijo, y la cohorte de

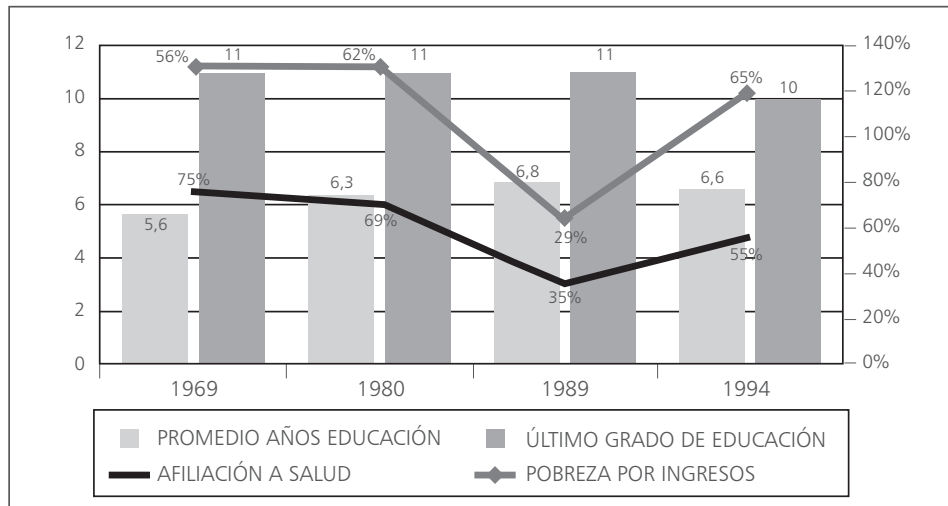
40 años, abuelos, está compuesta por 10 padres jefes de familia y 1 hijo, 5 cónyuges y 1 hijo. La tabla 21 presenta las estimaciones para cada cohorte en las variables de capital humano, capital financiero, vivienda, capital social, y los correspondientes indicadores de pobreza.

CAPITAL HUMANO Y POBREZA

La cohorte de 1994, hijos, presenta un promedio de años de educación mayor a la cohorte de 1969, abuelos, con un número mayor de observaciones. El último grado de escolaridad alcanzado por los hijos se encuentra a un año del máximo nivel educativo alcanzado por los abuelos. Mientras que el cubrimiento de salud es mayor para los abuelos que para los hijos. La mayor disponibilidad de servicios públicos de educación, en conjunto con una mayor tasa de asistencia explica por qué la nueva generación tiene más posibilidades de alcanzar niveles más altos de educación. Sin embargo, los altos niveles de pobreza a que está expuesta la juventud por necesidades básicas y por ingresos contrarrestan los beneficios de una mayor cobertura. Al mismo tiempo, un mayor cubrimiento de los esquemas de salud en la generación más madura se ve neutralizado por el pésimo estado de las dotaciones de necesidades básicas para la misma población. Las nuevas generaciones tienen una mayor oportunidad de educación limitada en calidad por las imposiciones nutricionales, económicas y sociales de la pobreza; al mismo tiempo, las generaciones maduras, en pleno potencial productivo en el mercado laboral, no cuentan con las dotaciones mínimas para garantizar la máxima expresión de su productividad. El gráfico 1 describe la relación del capital humano medido por el promedio de educación, el último año aprobado, las inscripciones a un sistema de salud —público o privado— con la pobreza por ingresos. Los incrementos en el capital humano a través de las generaciones no se reflejan en disminuciones en los niveles de pobreza.

Gráfico 1.

Capital humano y pobreza por cohortes de edad



Fuente: elaboración del autor.

MERCADO LABORAL Y POBREZA

Como es de esperarse, existe una mayor participación laboral en las generaciones más maduras. Particularmente, la generación de padres y abuelos, en donde se encuentran la mayoría de los padres jefes de hogar, involucra la totalidad del potencial de su fuerza laboral disponible, la fuerza laboral efectiva. Sin embargo, la calidad del empleo medida por el tipo de contrato que regula la transacción laboral está más próxima a un acuerdo informal que a un acuerdo formal que garantice mejoras en salud e ingresos familiares estables. Lo anterior se corrobora al observar cómo los trabajadores por cuenta propia y los obreros empleados particulares representan las posiciones más frecuentes en el mercado laboral, actividades que son informales. Ninguna de las actividades laborales de las generaciones más maduras generan diferencias importantes en los ingresos promedio en relación con las generaciones más jóvenes, incluso la generación de 20 años percibe ingresos per cápita superiores a los ingresos per cápita de la generación de 40 años, que supera levemente y en promedio la línea de pobreza. El gráfico 2 presenta la correspondiente distribución.

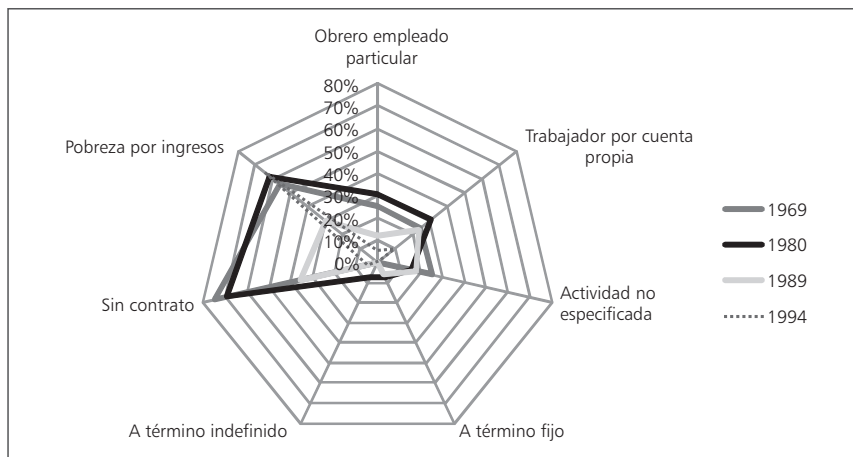
CAPITAL FINANCIERO, ACTIVOS Y POBREZA

El ahorro en efectivo, principal práctica de ahorro de la comunidad, es realizado por toda la línea genealógica, sin embargo, vale la pena destacar que el porcentaje de jóvenes que ahorra es mayor al porcentaje de personas de 20 y 29 años que lo hacen. No obstante, los precios eliminan con facilidad el poder de compra del ahorro en efectivo debido a que no existe una bancarización que proteja los intentos de planificación contra la inflación. De hecho, solo el 8% de toda la línea genealógica posee cuenta de ahorros o cuenta corriente.

Debido a la especificidad de los derechos de propiedad sobre la tierra en Isla Grande la tenencia de vivienda no puede convertirse en un factor colateral con el objeto de expandir las posibilidades de ingreso a través del crédito productivo. La falta de claridad sobre los derechos de propiedad se demuestra con los porcentajes muy similares de tenencia de la vivienda como propia y totalmente pagada en los dos extremos de la línea genealógica. Por un lado, 60% de los jóvenes argumentan poseer viviendas propias totalmente pagadas,

Gráfico 2.

Mercado laboral y pobreza por cohortes de edad



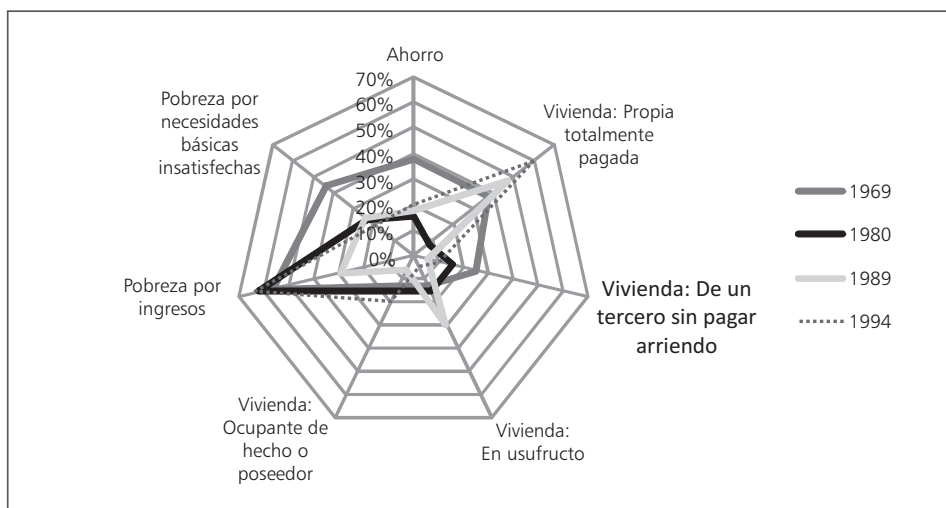
Fuente: elaboración del autor.

mientras los abuelos apenas si llegan al 38% con el mismo criterio. Los criterios más confiables en el ítem de tenencia de vivienda son los contratos en usufructo y los ocupantes de hecho o poseedores, en donde se observa una mayor estabilidad para el primero, y un incremento importante hacia los

jóvenes en el segundo. Como consecuencia de la regulación estricta sobre los derechos de propiedad de las viviendas, la tenencia de esta no es un factor decisivo en la lucha contra la pobreza en ninguna de las generaciones, como lo es en escenarios con derechos de propiedad privada bien definidos.

Gráfico 3.

Capital financiero, activos y pobreza



Fuente: elaboración del autor.

CAPITAL SOCIAL Y POBREZA

La participación en actividades comunitarias y el conocimiento sobre sus derechos ciudadanos es mayor en la medida en que aumenta la edad. Los abuelos y los padres tienen incentivos más precisos que orientan su participación en la búsqueda de soluciones efectivas a las restricciones laborales, de generación de ingresos y de acceso a servicios públicos. Aun a pesar de una consolidada opinión de las generaciones más maduras con relación al mejoramiento de las condiciones de vida, y a la integración de la comunidad en torno a objetivos culturales, sociales y políticos comunes, el capital social tiene un impacto marginal sobre las condiciones de vida de los habitantes sobre la línea genealógica propuesta. De hecho, el 56% de la generación de abuelos es pobre por ingresos, casi el doble de la población pobre por ingresos en la generación de padres principiantes de 20 años, ambos grupos con opiniones de formación de capital social muy similares.

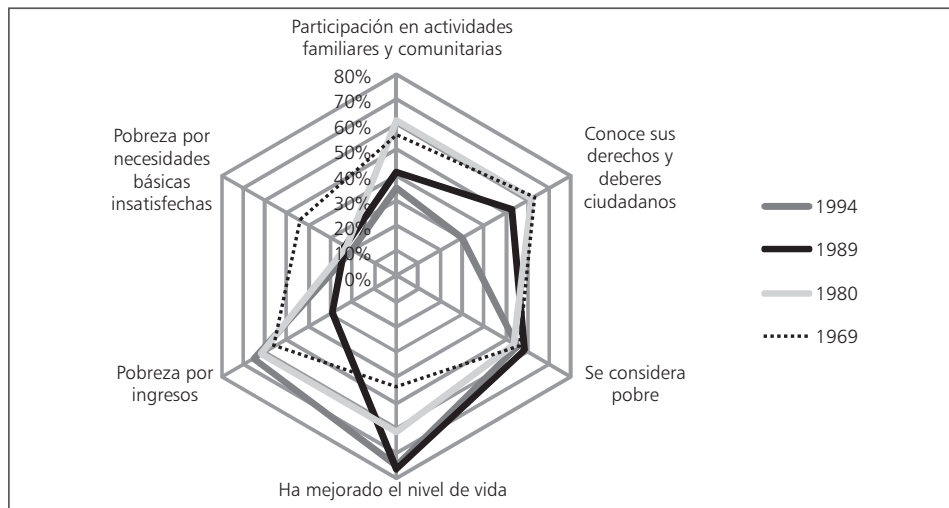
CAPITAL HUMANO, CAPITAL FINANCIERO, MERCADO LABORAL, CAPITAL SOCIAL Y POBREZA

La interacción del capital humano, el capital financiero, el capital social, y una participación efectiva en el mercado laboral está asociada a la frecuencia de ocurrencia de la pobreza por ingresos y la pobreza por necesidades básicas insatisfechas. El gráfico 5 presenta índices correspondientes a cada capital²⁹ y a la participación efectiva en el mercado laboral³⁰ con los índices de pobreza para cada generación.

- 29 El índice de capital humano está compuesto por un índice de educación y uno de afiliación a salud. El índice de capital financiero se construye a partir de la información de bancarización de la encuesta de hogares y representa el porcentaje de personas en cada generación que reportan algún tipo de ahorro en efectivo o en cuenta bancaria. El índice de capital social se elabora a partir de frecuencias relativas sobre participación en actividades familiares y comunitarias, conocimiento de deberes y derechos civiles, percepción personal sobre la condición cultural de pobre, y la mejora del nivel de vida en relación a 2007.
- 30 El índice de participación efectiva en el mercado laboral se construye a partir de un índice de ingresos ponderado por la frecuencia de participación laboral.

Gráfico 4.

Capital social y pobreza por cohortes de edad



Fuente: elaboración del autor.

En las generaciones más viejas, con mayor acumulación de capital humano —educación y salud—, se presentan mayores niveles de pobreza por ingresos y menores niveles de pobreza por necesidades básicas insatisfechas. Al mismo tiempo, a mayor capital humano mayor la participación efectiva en el mercado laboral. Por su parte, en las generaciones jóvenes con menor acumulación de capital humano se presentan mayores niveles de pobreza por ingresos y menores niveles de pobreza por necesidades básicas, mientras que a menores niveles de capital humano menor la participación efectiva en el mercado laboral.

Aunque la acumulación de capital humano está asociada a la participación efectiva en el mercado laboral, el ingreso no es suficiente para reducir la pobreza por ingresos y por necesidades básicas insatisfechas. En las generaciones más viejas, a mayor ingreso proveniente de la participación laboral mayor pobreza por ingresos y menor pobreza por necesidades básicas insatisfechas. En las generaciones más jóvenes, a mayor ingreso proveniente de la participación laboral mayor pobreza por ingresos y por necesidades básicas. Parte de los ingresos se

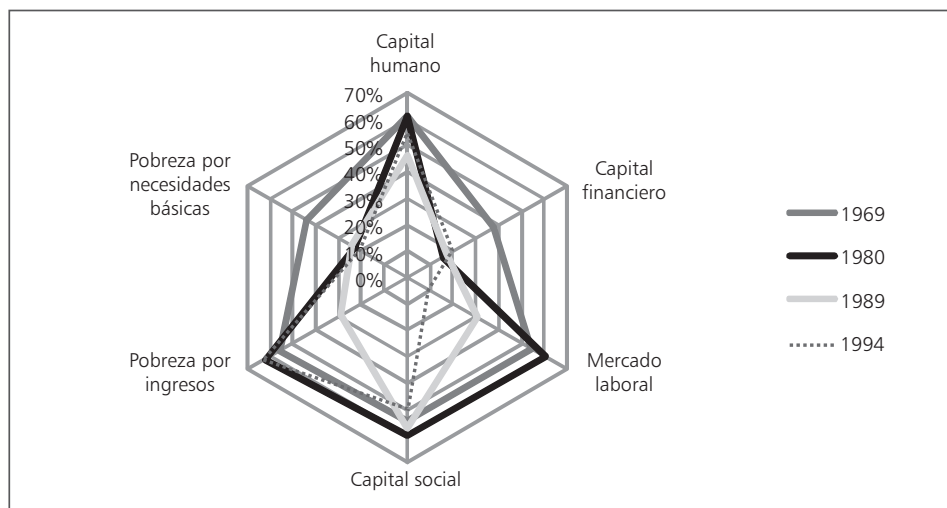
destinan al arreglo de las viviendas que permiten mejorar las condiciones de habitabilidad y, por tanto, reflejan mayores ganancias en el índice de pobreza medido por necesidades básicas que en el índice de pobreza medido por ingresos.

Las posibilidades de ahorro y formación de capital financiero están limitadas por la baja rentabilidad del capital humano en el mercado laboral, las exigentes condiciones geográficas que priorizan el gasto en mejoras de viviendas, y la regulación de tenencia de la tierra que imposibilita la formación de colaterales financieros sobre la base de la propiedad de vivienda. De esta manera, se observa que a menores niveles de capital financiero mayores niveles de pobreza por ingresos y mayores niveles de pobreza por necesidades básicas en cada una de las generaciones en estudio.

Los acuerdos institucionales formales y los activos intangibles culturales que promueven el crecimiento económico son considerados capital social. Aumentos en el capital social mejoran la rentabilidad del capital humano, promueven la expansión del capital financiero, y posibilitan la participación efectiva en el mercado laboral. En consecuencia, una acu-

Gráfico 5.

Capital y pobreza por cohortes de edad



Fuente: elaboración del autor.

mulación de capital social reduce la frecuencia de pobreza. En cada una de las generaciones se observa una mayor correlación gráfica del capital social con la pobreza medida por necesidades básicas que con la pobreza medida por insuficiencia de ingresos. La formación de capital social ha permitido el surgimiento de redes sociales que han facilitado en mayor medida el mejoramiento en las condiciones de habitabilidad de las viviendas en relación con las posibilidades de generación de ingresos para cada una de las generaciones en estudio.

Habida cuenta de la especificación dinámica de la relación del capital social y diferentes medidas de pobreza, en el análisis de perfiles se ha encontrado una mayor relevancia del capital social en la disminución de la pobreza por necesidades básicas insatisfechas que en la disminución de la pobreza por ingresos. Lo que aparentemente sugiere que existe una relación oculta al contraste de perfiles sobre la cual se potencia la generación de ingresos de la adecuación al territorio hacia una más efectiva y productiva participación laboral en relación con los ingresos de la población control continental. Para develar efectos de desbordamiento de las redes sociales se explora el sistema a partir de análisis bi-variado en donde se estudia la naturaleza de la pobreza con cada una de las definiciones de capital preestablecidas en dos momentos del tiempo: 2007 y 2009.

POBREZA Y CAPITAL: ANÁLISIS BI-VARIADO

Para determinar la estructura de la relación pobreza con las diferentes dimensiones del capital —humano y social—³¹, y la participación en el mercado laboral, se construyó un panel para 272 personas con información del censo poblacional Fundación Surtigas (2007), y la encuesta de hogares Fundación Surtigas (2009). Teniendo en cuenta la totalidad

31 La medición del capital financiero no es viable en la elaboración de la probabilidad de cambio debido a que el Censo Fundación Surtigas, 2007, no registra el módulo de bancarización que registra la encuesta de Hogares Fundación Surtigas, 2009.

de la información disponible en el panel de datos es posible determinar la intensidad de las correlaciones inmersas en las tendencias de las variables especificadas. Se confirma la escasa relevancia de la educación y la experiencia laboral en la determinación de ingresos laborales estables, producto de una especialización en la demanda laboral en ocupaciones que generan un flujo de ingresos inestable. El incremento en la oferta laboral por encima de la demanda laboral de empleo —regulado en contratos laborales formales— ha generado contratos informales que afectan la generación de ingresos e incrementan los niveles de pobreza. Lo anterior aumenta la población vulnerable, lo que a su vez refleja un mayor cubrimiento del esquema subsidiado de salud. Por último, la formación de capital social disminuye la frecuencia de la pobreza y se consolida como una alternativa de generación de ingresos para el segmento de la población con menores ingresos per cápita.

La figura 1 presenta la evolución de las variables independientes en los cuatro segmentos que plantea el modelo económico, a saber: educación, salud, mercado laboral y capital social. En lo referente a los niveles educativos (gráficos 1 y 2) se observa una disminución de la pobreza ante cambios en los niveles educativos en ambos años. En 2007, los más altos niveles educativos de la comunidad eran también los más bajos niveles de pobreza. La situación en 2009, se modifica notoriamente invirtiendo la relación, porque los niveles de educación más bajos presentan los niveles de pobreza más bajos, y los niveles de educación más altos presentan los niveles de pobreza más altos. Lo anterior sugiere una notable inestabilidad en el ingreso laboral asociado a la mayor presencia de contratos de trabajo informales (gráficos 9 y 10) cuya participación en la población pobre y no pobre, no presenta cambios importantes con relación a 2007.

La evolución de la afiliación a sistemas de salud contributivo y subsidiado presenta una modificación en la tendencia de 2007 a 2009. Del total de personas sin ningún tipo de afiliación a sistemas de salud, existe un mayor porcentaje de personas en pobreza en 2009 con relación a 2007. Por su

parte, del total de personas afiliadas al sistema de salud subsidiado, existe un menor número de pobres en 2009. Al mismo tiempo, se observa cómo en el último año la población con afiliación a sistemas contributivos de salud es a su vez una población menos pobre de lo que era en 2007. Sin embargo, la brecha de pobres y no pobres que se observa en 2009 en la afiliación a sistemas de salud subsidiada indica que la mayor participación en el régimen subsidiado es de población no pobre, situación

que no se presentaba en 2007. El incremento en la afiliación a sistemas de salud contributivos se explica en parte por la modificación en la estructura del mercado laboral en el 2009 (gráficos 5 y 6) en donde se registra un aumento en las actividades de trabajo y búsqueda de trabajo, y una disminución en las actividades de oficios del hogar sin remuneración, actividades de estudios, e incapacidad permanente para participar en el mercado laboral.

Figura 1.

Análisis bi-variado de la pobreza

Gráfico 1.
Pobreza y educación 2007

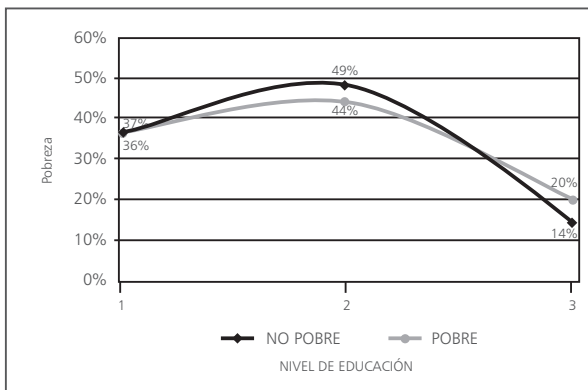


Gráfico 2.
Pobreza y educación 2009

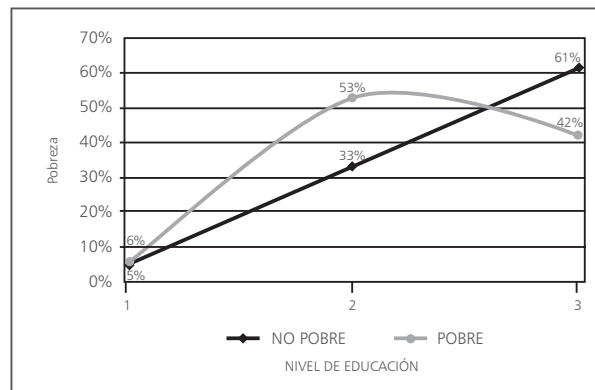


Gráfico 3.
Pobreza y salud 2007

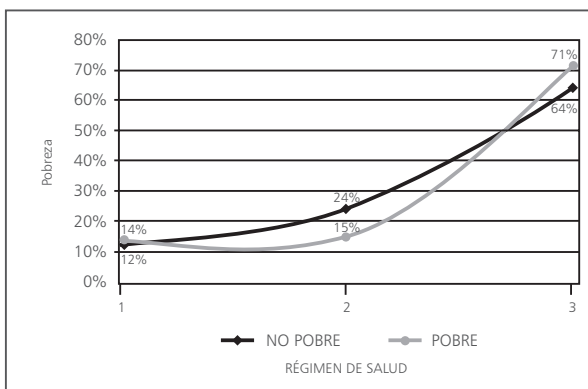


Gráfico 4.
Pobreza y salud 2009

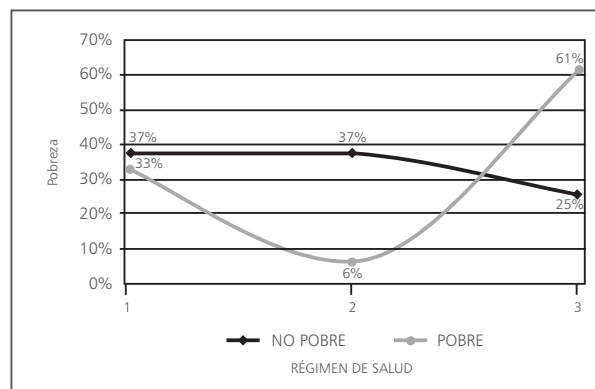


Gráfico 5.
Pobreza y mercado laboral 2007

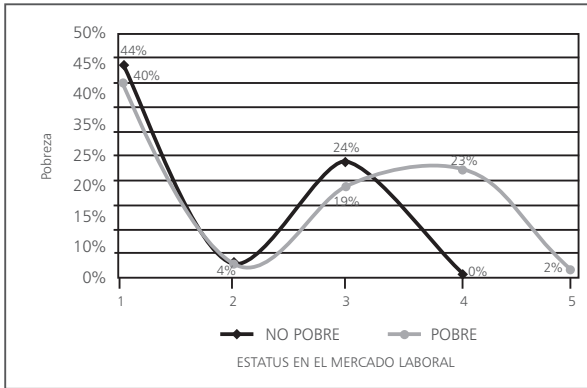


Gráfico 6.
Pobreza y mercado laboral 2009

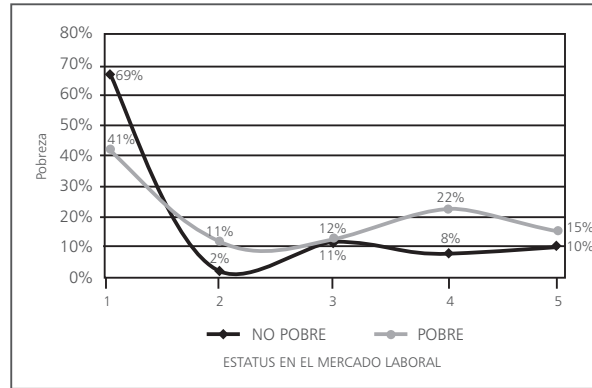


Gráfico 7.
Pobreza y mercado laboral
Ocupación 2007

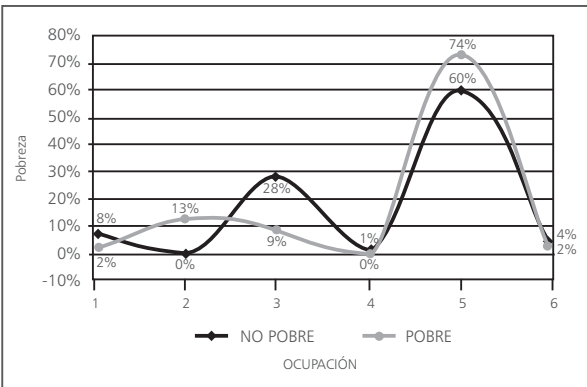


Gráfico 8.
Pobreza y mercado laboral
Ocupación 2009

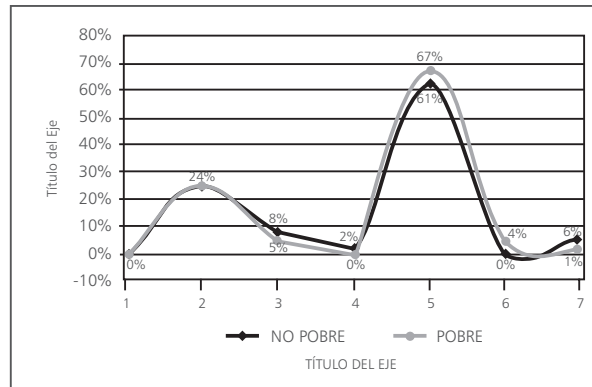


Gráfico 9.
Pobreza y mercado laboral
Tipos de contrato 2007

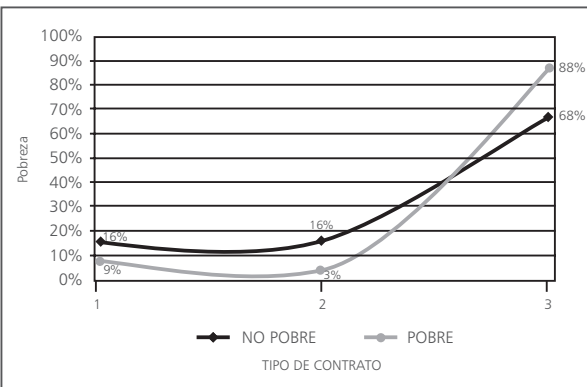


Gráfico 10.
Pobreza y mercado laboral
Tipos de contrato 2009

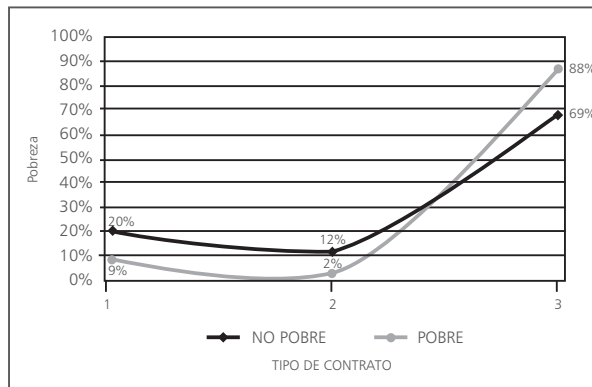
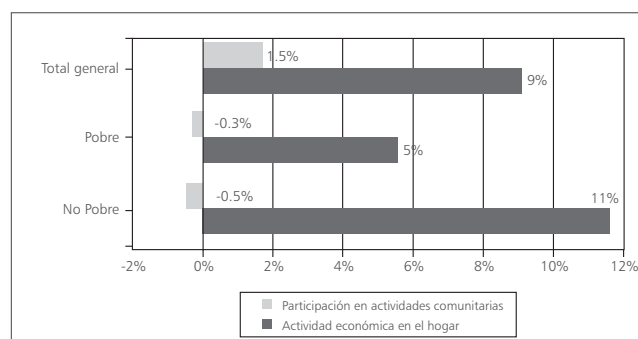


Gráfico 11.
Pobreza y capital social 2007-2009



Fuente: elaboración del autor.

La tendencia de las ocupaciones más frecuentes no se modifica de 2007 a 2009, lo que reduce la rentabilidad de la inversión en capital humano que se refleja en los incrementos de los niveles educativos de la población pobre y no pobre. Las ocupaciones de cuenta propia (gráficos 7 y 8) y empleado particular (gráficos 7 y 8: numerales 2 y 5) se mantienen como las más importantes, mientras la ocupación de jornalero (numeral 3) disminuye con relación a 2007. Se observa una mayor homogeneidad en las ocupaciones para la población pobre y la población no pobre lo que, aunado a una mayor participación de contratos informales, sugiere limitadas e inestables posibilidades de generación de ingresos en el mercado laboral que contrarrestan el rendimiento del capital humano. A pesar del dinamismo de la oferta laboral, las condiciones de la demanda laboral no sugieren condiciones para favorecer el empleo.

El capital social es un factor de crecimiento económico en la medida en que las regulaciones formales e informales implícitas en la interacción social disminuyen los costos de transacción económicos asociados a la información imperfecta, la selección adversa y el riesgo moral. Las actividades empresariales en los hogares, y la participación en actividades comunitarias establecen redes de interacción social que reflejan un grado de cohesión en torno a una identidad de comunidad. Aunque a 2007 la población pobre ha incrementado las acti-

vidades empresariales en el hogar, ha reducido su participación en las actividades comunitarias (gráfico 11). Por su parte, la población no pobre aumentó la participación y las actividades empresariales. Para el total de la población se observa un crecimiento en ambas actividades lo que puede estar asociado a una mayor acumulación de capital social.

POBREZA E INGRESOS: ANÁLISIS BI-VARIADO

La figura 2 presenta la evolución de los ingresos incluyendo una variable de experiencia laboral que se implementa a partir de dos estimaciones³². Los gráficos 1 y 2 de la figura 2 presentan la estimación de la experiencia laboral en relación con cuatro categorías de ingreso per cápita. La relación estructural que se observa en ambos años indica que a menores años de experiencia mayores niveles en los ingresos per cápita. Sin importar la categoría salarial, la relación es decreciente en ambos años, lo que se confirma aún más en los gráficos 3 y 4, en donde se observa que sin importar el nivel de los ingresos, pobre o no pobre, las personas con más altos ingresos per cápita son a la vez las personas con menor experiencia laboral.

La correlación negativa que se registra entre experiencia laboral e ingreso per cápita no se contrarresta con una mayor importancia relativa de la educación en el ingreso per cápita. En los gráficos 5 y 6 se observa que en la parte más alta de la distribución de salarios para ambos años se encuentran indistintamente personas sin ninguna educación con personas con educación primaria y con bachillerato, lo que de igual forma sucede en la parte más baja de la distribución para ambos años. Las brechas salariales no están asociadas a cambios en el nivel educativo de las personas.

32 La variable de experiencia laboral se implementa a partir de dos estimaciones. La primera utiliza la edad, la edad definida para la población en edad trabajar en las zonas rurales, y los años de escolaridad para elaborar una variable métrica. La segunda establece un rango de frecuencias de la variable métrica para asociarlo a una variable cualitativa categórica que se utiliza para contrastar los movimientos de los ingresos per cápita con los movimientos de la experiencia laboral.

Figura 2.

Análisis bi-variado del ingreso per cápita

Gráfico 1. Ingreso per cápita y experiencia laboral 2007

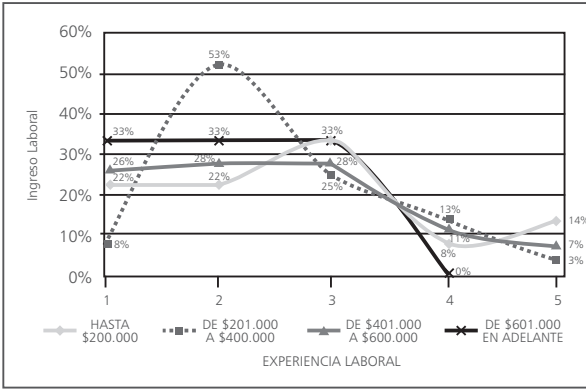


Gráfico 2. Ingreso per cápita y experiencia laboral 2009

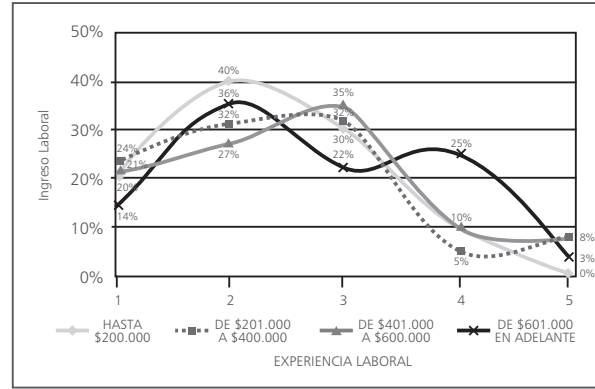


Gráfico 3. Pobreza y experiencia laboral 2007

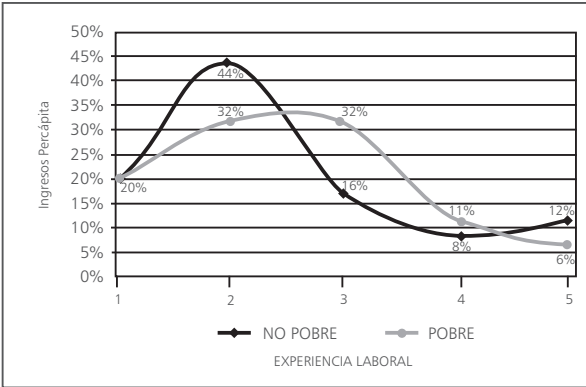


Gráfico 4. Pobreza y experiencia laboral 2009

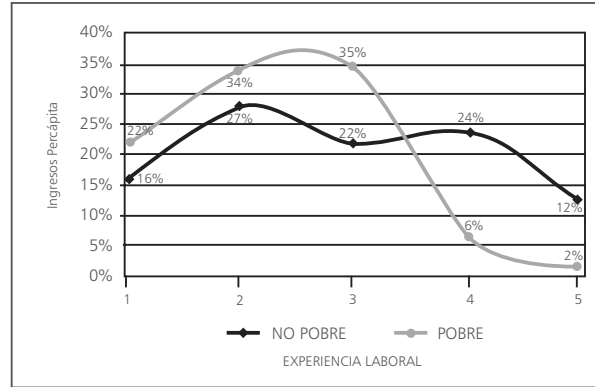


Gráfico 5. Ingreso per cápita y nivel educativo 2007

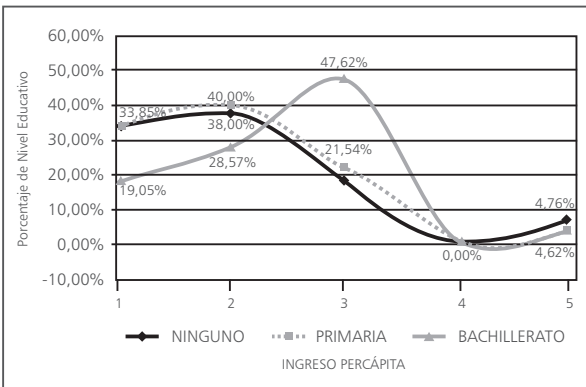


Gráfico 6. Ingreso per cápita y nivel educativo 2009

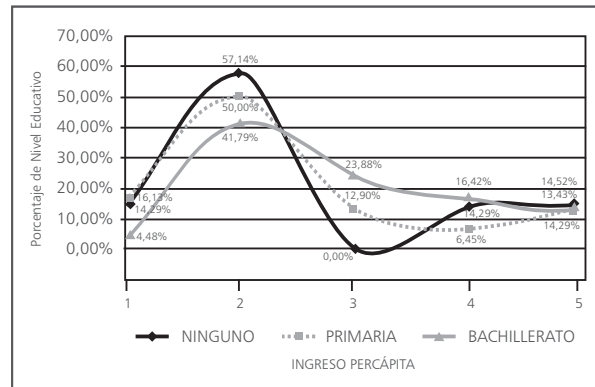


Gráfico 7.
Ingreso per cápita y salud.
Afiliación 2007

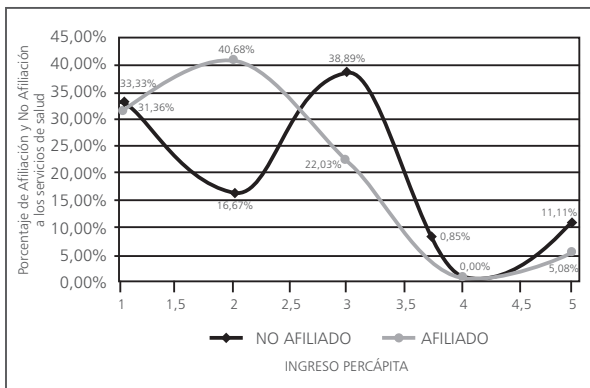


Gráfico 8.
Ingreso per cápita y salud.
Afiliación 2009

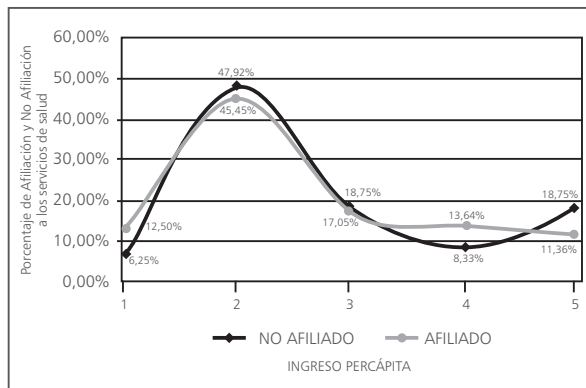


Gráfico 9.
Ingreso per cápita y salud.
Régimen 2007

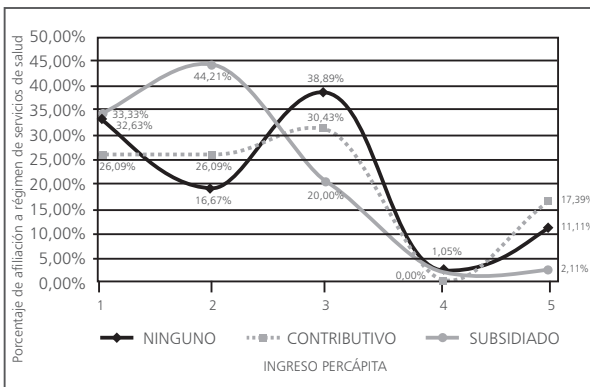


Gráfico 10.
Ingreso per cápita y salud.
Régimen 2009

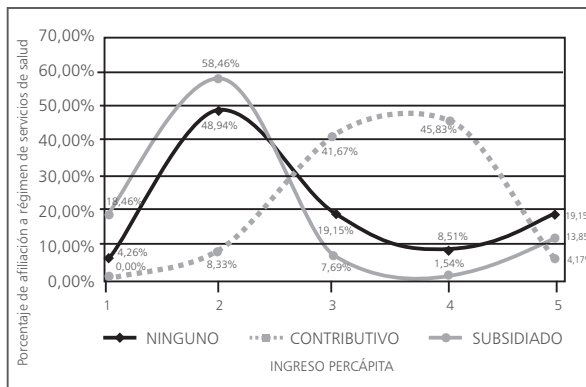


Gráfico 11.
Ingreso per cápita y mercado laboral.
Estatus 2007

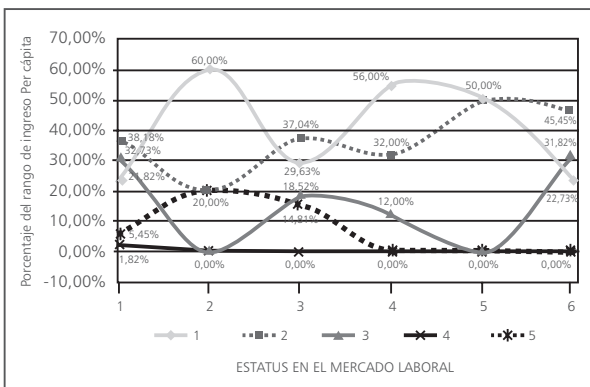


Gráfico 12.
Ingreso per cápita y mercado laboral.
Estatus 2009

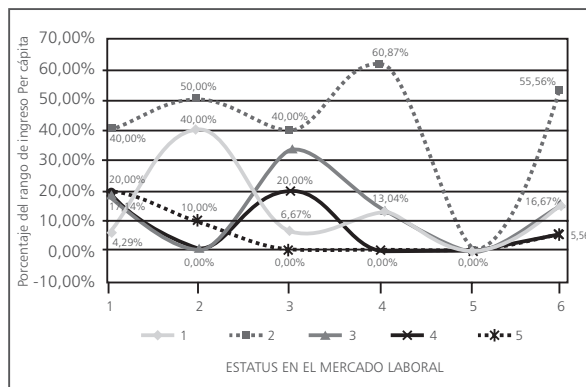


Gráfico 13.
Ingreso per cápita y mercado laboral.
Ocupación 2007

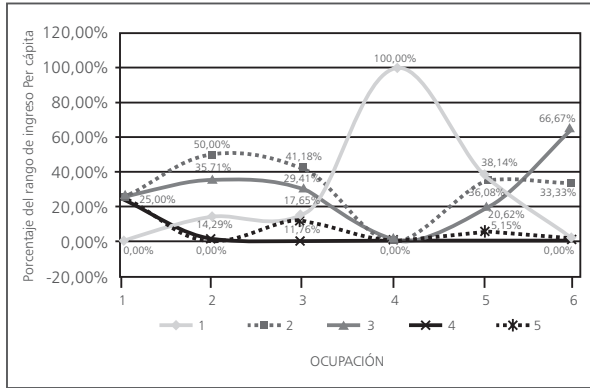


Gráfico 14.
Ingreso per cápita y mercado laboral.
Ocupación 2009

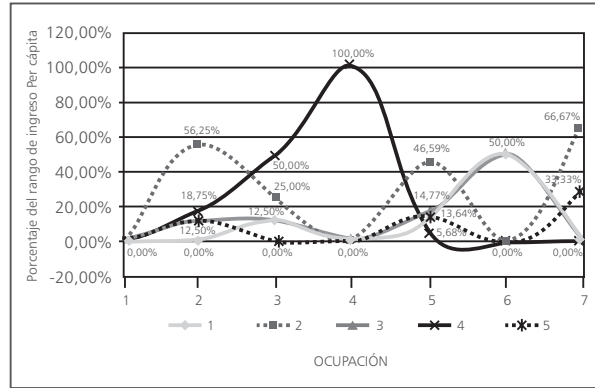


Gráfico 15.
Ingreso per cápita y mercado laboral.
Contratos 2007

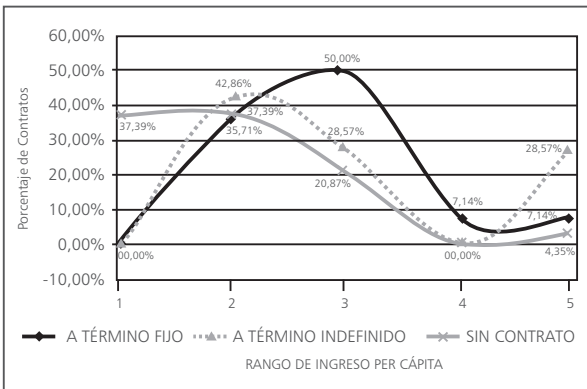


Gráfico 16.
Ingreso per cápita y mercado laboral.
Contratos 2009

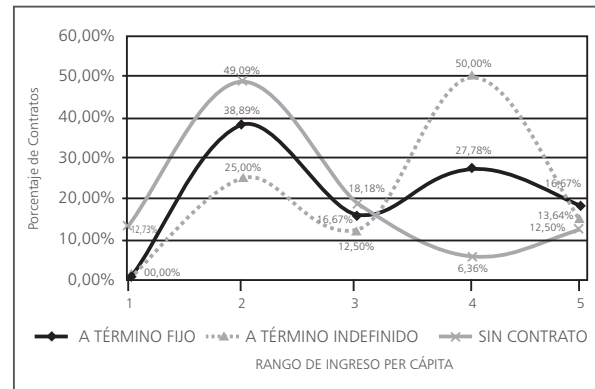


Gráfico 17.
Ingreso per cápita y capital social.
Empresa familiar 2007

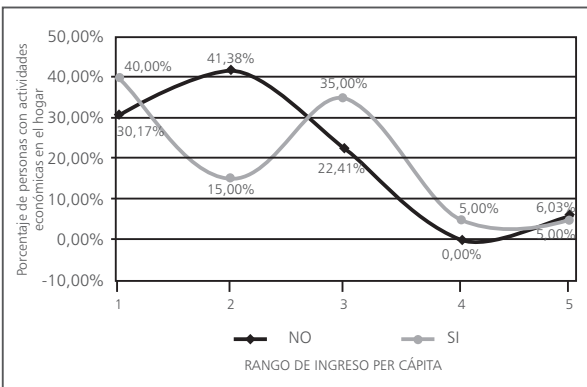


Gráfico 18.
Ingreso per cápita y capital social.
Empresa familiar 2009

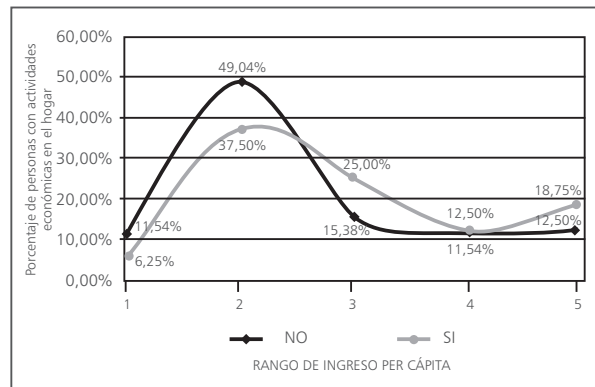


Gráfico 19.
Ingreso per cápita y capital social.
Participación 2007

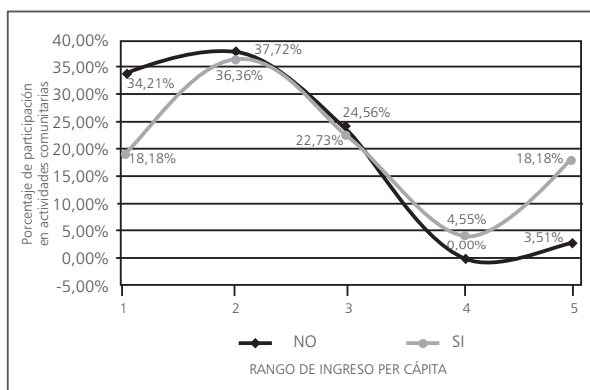
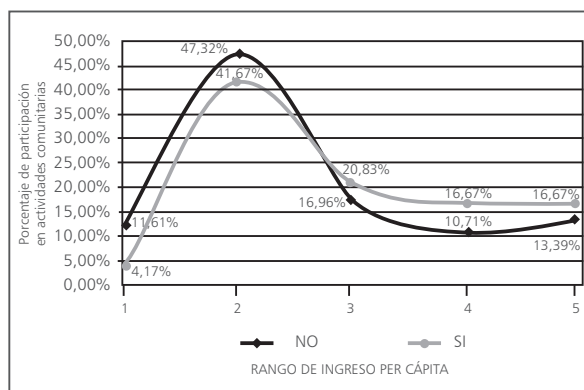


Gráfico 20.
Ingreso per cápita y capital social.
Participación 2009



Fuente: elaboración del autor.

Lo anterior parece confirmarse al contrastar la estructura de ingresos por ocupaciones con las observaciones previamente expuestas. Aunque la estructura de ingresos de las ocupaciones con mejores ingresos en la población durante 2007 y 2008 presenta diferencias en cuanto al nivel, estas no parecen estar asociadas a experiencia laboral, o a niveles educativos. Por ejemplo, 14% de los trabajadores que se desempeñan como empleados particulares en 2007 (gráficos 13 y 14, numeral 2) se encuentran en el rango 1 de ingreso per cápita, 36% se encuentran en rango 2, y el restante 50% en rango 3, distribución salarial similar a la que se observa en 2009, con 13, 19 y 56% respectivamente. Las brechas de salarios dentro de la misma ocupación parecen no estar asociadas ni a experiencia laboral, ni a incrementos en los niveles educativos.

Los mejores ingresos registrados en las ocupaciones de cuenta propia y jornalero (gráficos 13 y 14 numerales 3 y 5) evidencian lo anterior. En un contexto de alta informalidad, la primera ocupación refiere a un conocimiento general con poca especialización, y la segunda ocupación refiere a un conocimiento sin requerimientos educativos o de experiencia laboral específicos. En contraste, las ocupaciones que requieren de una mayor inversión

en capital humano, o de un conocimiento especializado, tales como la de patrón o empleador, y empleado particular (gráficos 13 y 14 numerales 2 y 4) se encuentran en los rangos 1, 2 y 3, parte baja de la distribución de ingresos per cápita. Por lo anterior, la educación y la experiencia laboral parecen no desempeñar un papel preponderante en la determinación de los ingresos per cápita.

El estatus en el mercado laboral indica la falta de relevancia del empleo en la generación de ingresos. Los rangos más altos de la distribución de ingresos per cápita en 2007 y 2009 son percibidos por individuos que se encuentran buscando empleo y estudiando (gráficos 11 y 12, numerales 2 y 4), mientras quienes que se encuentran trabajando representan 5,45% del total de individuos que perciben ingresos per cápita en el rango 4 de dicho ingreso. Un promedio de cerca de 5 individuos por familia aminora las ventajas de una reducida demanda laboral.

La escasa demanda laboral de empleo, aunada a un promedio alto de tamaño de familia, contribuye a la existencia de una correlación negativa entre los rangos de ingreso per cápita y la afiliación a sistemas de salud. A 2007 los rangos más altos de ingresos per cápita eran a su vez las personas con menor porcentaje de afiliación a sistemas de salud (gráficos 7 y 8). En el mismo año se observan dos

brechas importantes, una en el rango 2 de ingreso per cápita en donde el porcentaje de afiliados con dicho rango salarial era 41% contra 17% de no afiliados, y otra en el rango 3 de ingreso per cápita en donde el porcentaje de afiliados con dicho rango de ingresos es de 22% contra 39% de no afiliados. Las brechas desaparecen en 2009 homogeneizando la tendencia de una menor afiliación a sistemas de salud en la medida en que se avanza en la escala de ingresos per cápita.

En las afiliaciones se percibe una recomposición del sistema contributivo en relación con el sistema subsidiado. A 2007, 30% de los individuos en régimen contributivo se encontraban en rango 3 de ingreso per cápita contra 20% en régimen subsidiado (gráficos 9 y 10). En 2009, 42% de los individuos en régimen contributivo percibían ingresos considerados de rango 3 contra 8% de los individuos en régimen subsidiado que percibían ingresos en el mismo rango per cápita. La nueva composición genera una brecha a favor del régimen contributivo en la cual se advierte una correlación positiva con este esquema, a mayores niveles de ingresos per cápita, mayor afiliación a sistemas contributivos, y una correlación negativa con el esquema subsidiado, a mayores niveles de ingresos per cápita, menor afiliación a sistemas subsidiados. La no afiliación a esquemas de salud continúa siendo un evento de importancia relativa a menores niveles de ingreso per cápita.

El incremento en las afiliaciones a sistemas contributivos está asociado al importante incremento observado en los contratos a término fijo e indefinido en 2009 (gráficos 15 y 16). En los rangos más altos de ingreso per cápita se registra un mayor porcentaje de contratos estables en relación con 2007. En los rangos 4 y 5 los contratos a término fijo y a término indefinido superan las contrataciones informales, mientras que en los rangos 1 y 2 de ingreso per cápita los contratos informales superan a los contratos de término fijo e indefinido. En el rango 3 de ingresos per cápita existe una proporción de contratos similar en todos los tipos de contratos.

En cuanto al capital social medido desde el punto de vista de actividades empresariales en el hogar, se observa una mayor frecuencia de las mismas a menores rangos de ingresos per cápita (gráficos 17 y 18), de la misma manera que la mayor participación en actividades comunitarias es más frecuente a menores rangos de ingresos per cápita (gráficos 19 y 20).

Del análisis bivariado se desprenden algunas conclusiones de interés. En particular, los impactos del segmento de variables de educación en la pobreza y en la generación de ingresos están limitados por la escasa demanda laboral de empleo, y la reducida importancia relativa del capital humano y la experiencia laboral en la determinación de mejores salarios. Los impactos de la educación en la pobreza no están asociados al rendimiento de la inversión en capital humano sino a un incremento en la ocupación —en contra de la generación de empleo estable— que promueva inversiones más especializadas, y una valoración específica a la acumulación de experiencia laboral.

A pesar de la estrechez del mercado laboral, en 2009 el incremento del porcentaje de contratos fijos e indefinidos en relación con los contratos informales motivó un cambio de tendencia en la composición de los esquemas de salud, favoreciendo el esquema contributivo respecto al esquema subsidiado, lo que está acompañado de un incremento en los ingresos y una disminución en la pobreza. Sin embargo, continúa existiendo un alto nivel de personas no afiliadas o cubiertas por el sistema subsidiado a menores niveles de ingreso per cápita.

En lo referente a la formación de capital social las tendencias de pobreza y generación de ingresos se retroalimentan mutuamente hasta el rango de ingreso per cápita 3, una mayor formación de capital social está asociada a disminuciones de pobreza y a mayores niveles de ingresos. Una vez se ha superado el rango 3 de ingresos per cápita la formación de capital social disminuye.

PROBABILIDAD DE CAMBIO EN LA POBREZA

Para aislar el impacto sobre la probabilidad de ocurrencia de la pobreza de un cambio en el capital social se implementó una descomposición de la variación en la probabilidad de 2007 a 2009. Por tanto, la variación en la probabilidad empírica de los ingresos y la pobreza, y en cada una de las dimensiones de medición del capital se descompone en términos de la probabilidad empírica transversal —interior de la muestra— y temporal —a través del tiempo—. A continuación se presenta la descomposición de la probabilidad para la pobreza, el capital humano —nivel educativo e inscripción a sistemas de salud públicos y privados—, el estatus en el mercado laboral, y el capital social evaluado a partir de las actividades económicas realizadas en el hogar producto de las redes de entrenamiento técnico desarrolladas por la fundación Surtigas, y la participación en actividades comunitarias.

POBREZA

La tabla 10 presenta las variaciones transversales y temporales, y la probabilidad de cambio para la variable dicotómica pobreza de 2007 a 2009. Para el total de la muestra fusionada de 2007 y 2009 se encontró un 72% de observaciones con el evento pobreza por ingresos presente, contra 28% de observaciones con ausencia del mismo evento. Para la muestra de individuos de 136 personas la variación transversal indica que 90% ha sido al menos una vez pobre, contra 45% que alguna vez ha sido no pobre. El total del porcentaje de la variación transversal es mayor en 35 puntos porcentuales al máximo posible debido a que ciertas observaciones fueron alguna vez pobre y no pobre durante el periodo de estudio. La variación temporal establece que un 80% de las observaciones registraron el evento pobreza en 2007 y en 2009, mientras 60% de las observaciones registraron el evento no pobre en 2007 y 2009. El total de la variación en la ocurrencia del evento pobreza de 2007 a 2009 es de 74%.

La tabla 11 presenta la probabilidad de ocurrencia el evento pobre estimada con base en la probabilidad de ocurrencia del evento pobre en

Tabla 10.

Pobreza: variación total, variación transversal

Pobreza	Variación total n = 272		Variación transversal n = 136		Variación temporal T = 2
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencias	Porcentaje	Porcentaje
Ausente	76	27.94	62	45.59	61.29
Presente	196	72.06	122	89.71	80.33
Total	272	100.00	184	135.29	73.91

Fuente: elaboración del autor.

Tabla 11.

Pobreza: probabilidad de cambio

Pobreza en 2007	Probabilidad de pobreza en 2009 %		
	Ausente	Presente	Total
Ausente	56.00	44.00	100.00
Presente	33.33	66.67	100.00
Total	37.50	62.50	100.00

Fuente: elaboración del autor.

2007 para 136 personas. Dada la probabilidad de pobreza en 2007, existe un 67% de posibilidades de que un individuo pobre en 2007 se mantenga pobre en 2009. De la misma forma, dada la probabilidad de no ocurrencia del evento no pobre en 2007, existe un 44% de posibilidades de que un individuo no pobre en 2007 sea pobre en 2009. Si un individuo se registra como no pobre en 2007, existe 56% de posibilidades de que se mantenga no pobre en 2009. La probabilidad de ocurrencia de pobreza en 2009 es de 62,5%, mientras la probabilidad de ocurrencia del evento no pobre es de 37,5%.

Como se observa en los dos cuadros anteriores, la posibilidad de pobreza es una realidad latente aún para aquellas personas que han obtenido ingresos por encima de la línea de pobreza en 2007. Del total de 136 personas, 48 han estado en los dos últimos años en condiciones de pobreza y no pobreza, lo que indica la volatilidad de los ingresos consecuencia del alto grado de informalidad de los contratos laborales. Las posibilidades de cambio

para la población pobre son reducidas, de cada 100 personas pobres en 2007, 33 sobrepasan en 2009 la línea de ingresos necesaria para declararse no pobres, y 67 permanecen con ingresos considerados de pobreza.

CAPITAL HUMANO

La tabla 12 presenta las variaciones transversales y temporales, y la probabilidad de cambio para la variable categórica nivel educativo de 2007 a 2009. Para la muestra fusionada se encontró 21% de las observaciones sin ningún nivel educativo, un 47% con estudios de primaria, y un 32% con estudios de bachillerato. Para la muestra de individuos de 136 personas, la variación transversal indica que 37% de las observaciones han tenido al menos una vez el evento "ningún nivel educativo" en el periodo de tiempo que cubre el panel de datos. De la misma forma, se encontró que 67% de las observaciones han tenido alguna vez "estudios de primaria",

Tabla 12.

Niveles educativos: variación total, variación transversal

Nivel educativo	Variación total n = 272		Variación transversal n = 136		Variación temporal T = 2
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencias	Porcentaje	Porcentaje
Ninguno	57	20.96	50	36.76	57.00
Primaria	127	46.69	91	66.91	69.78
Bachillerato	88	32.35	67	49.26	65.67
Total	272	100.00	208	152.94	65.38

Fuente: elaboración del autor.

Tabla 13.

Niveles educativos: probabilidad de cambio

Nivel educativo en 2007	Probabilidad de nivel educativo en 2009 %			
	Ninguno	Primaria	Bachillerato	Total
Ninguno	14.00	52.00	34.00	100.00
Primaria	0.00	55.38	44.62	100.00
Bachillerato	0.00	0.00	100.00	100.00
Total	5.15	45.59	49.26	100.00

Fuente: elaboración del autor.

y 50% “estudios de bachillerato”. La variación temporal establece que 57% de las observaciones registraron el evento “ningún nivel educativo” en 2007 y en 2009, mientras 70 y 66% registraron “estudios de primaria” y “estudios de bachillerato” respectivamente. El total de la variación del nivel educativo de 2007 a 2009 es de 65%.

La tabla 13 presenta la probabilidad de ocurrencia de los niveles educativos estimada con base en la probabilidad de ocurrencia en 2007 para 136 personas. Dada la ocurrencia del evento “ningún nivel educativo” en 2007, existe un 14% de posibilidades para un individuo de mantenerse sobre la misma ocurrencia, 52% de posibilidades de incrementar su nivel educativo a “estudios de primaria”, y un 34% de posibilidades de incrementar su nivel educativo a “estudios de bachillerato”. De la misma forma, no existe ninguna probabilidad de que un individuo con “estudios de primaria” o “estudios de bachillerato” registre el evento “ningún nivel educativo” o “estudios de primaria”. Un individuo con “estudios de primaria” en 2007 tiene 44% de posibilidades de terminar sus estudios de bachillerato en 2009. Para la muestra en 2009,

del total de individuos, 4% presenta “ningún nivel educativo”, 45% registra “estudios de primaria”, y 49% estudios de bachillerato.

La importancia relativa del nivel educativo dentro de las asignaciones de tiempo y recursos de los mismos 136 individuos ha aumentado en relación con 2007. Como se observa en los dos cuadros anteriores, el nivel educativo “ningún” estudio presenta la menor probabilidad de ocurrencia en 2009 para aquellas personas que registraron dicho nivel en 2007. Sin embargo, una vez se alcanza el nivel educativo “estudios de bachillerato” no se registran ocurrencias de estudios educativos universitarios o técnicos. En 2009, del total de la población en estudio, 5% no tenían ningún nivel educativo, 45% tenían estudios de primaria, y 49% estudios de bachillerato.

SALUD

La tabla 14 presenta las variaciones transversales y temporales, y la probabilidad de cambio para la variable dicotómica afiliación al sistema de salud de

Tabla 14.

Salud: variación total, variación transversal

Salud	Variación Total n = 272		Variación Transversal n = 136		Variación Temporal T = 2
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencias	Porcentaje	Porcentaje
Afiliado	66	24.26	58	42.65	56.90
No afiliado	206	75.74	128	94.12	80.47
Total	272	100.00	186	136.76	73.12

Fuente: elaboración del autor.

Tabla 15.

Salud: probabilidad de cambio

Afiliación a salud 2007	Probabilidad de afiliación a salud en 2009 %		
	No afiliado	Afiliado	Total
No afiliado	44.44	55.56	100.00
Afiliado	33.90	66.10	100.00
Total	35.29	64.71	100.00

Fuente: elaboración del autor.

2007 a 2009. Para la muestra fusionada se encontró 24% de las observaciones sin afiliación a un sistema de salud, y un 76% con afiliación a este. Para la muestra de individuos, la variación transversal indica que 94% de las observaciones han estado alguna vez afiliadas a un sistema de salud, mientras 42% alguna vez no han estado afiliados a un sistema de salud. El total de la variación transversal es mayor en 37%, 50 personas, al máximo porcentaje posible debido a que algunas observaciones han estado simultáneamente afiliadas y no afiliadas durante 2007 y 2009. La variación temporal establece que un 80% de las observaciones registraron afiliación en 2007 y 2009, mientras 57% registraron no afiliación. La variación total en la afiliación de salud es de 73%.

La tabla 15 presenta la probabilidad de ocurrencia de la afiliación a salud estimada con base en la probabilidad de ocurrencia en 2007 para 136 personas. Dada la ocurrencia del evento no afiliado en 2007, existe 44% de posibilidades de mantenerse sin afiliación y un 55% de posibilidades de afiliarse a un sistema de salud en 2009. Para los afiliados en 2007, existe un 33% de posibilidades de ocurrencia del evento "no afiliado", y un 66% de posibilidades de ocurrencia

del evento "afiliado" en 2009. En 2009, 35% del total de la población de 136 personas en estudio no está afiliado, y 65% está afiliado a algún esquema de salud.

A diferencia de las decisiones que sobre educación han tomado las 136 personas en donde se observa una creciente importancia de la acumulación de capital humano, las decisiones concernientes a la afiliación a esquemas de salud son mucho más volátiles. De cada 100 individuos afiliados al esquema de salud en 2007, 65 permanecen afiliados y 35 pierden su afiliación en 2009, mientras que de cada 100 personas no afiliadas en 2007, 56 registran afiliación y 44 no se encuentran afiliadas a un esquema de salud. Las afiliaciones están supeditadas a la disponibilidad de recursos públicos y a la generación de empleo en el mercado laboral. La tabla 16 presenta las probabilidades asociadas a la afiliación a un esquema subsidiado. Como se observa, las posibilidades de afiliación en 2009 una vez se registra no afiliación en 2007 son menores (37%), que las posibilidades de afiliación en 2009 una vez se registra afiliación en 2007 (53%). A 2009, el total de personas no afiliadas al sistema subsidiado es de 52%, mientras que 48% están afiliadas al sistema subsidiado.

Tabla 16.

Salud. Esquema subsidiado: probabilidad de cambio

Afiliación a salud 2007 Esquema subsidiado	Probabilidad de afiliación a salud en 2009 %		
	No afiliado	Afiliado	Total
No afiliado	63.41	36.59	100.00
Afiliado	47.37	52.63	100.00
Total	52.21	47.79	100.00

Fuente: elaboración del autor.

Tabla 17.

Salud. Esquema contributivo: probabilidad de cambio

Afiliación a salud 2007 Esquema contributivo	Probabilidad de afiliación a salud en 2009 %		
	No afiliado	Afiliado	Total
No afiliado	84.07	15.93	100.00
Afiliado	73.91	26.09	100.00
Total	82.35	17.65	100.00

Fuente: elaboración del autor.

Para el esquema contributivo la inestabilidad de las afiliaciones se hace mucho más evidente (tabla 17). De cada 100 personas que registraron afiliaciones en 2007, 26 permanecen en el esquema contributivo. Por su parte, de cada 100 personas no afiliadas en 2007, 26 se afiliaron al sistema en 2009. En este mismo año, el total de personas no afiliadas al sistema contributivo fue de 82%, mientras que 17% se encontraban afiliadas al sistema contributivo.

Como se observa en las tablas 15, 16 y 17, aunque más de la mitad de la población a 2009 se encuentra afiliada a un sistema de salud, las posibilidades de que un individuo se encuentre afiliado al sistema subsidiado son mayores a las posibilidades de que un individuo se encuentre afiliado al sistema contributivo. Las posibilidades de afiliación a un esquema contributivo dependen de las condiciones sobre las cuales se establecen los contratos laborales que, como se discutió en el apartado de análisis univariado y análisis inferencial, priorizan la contratación informal a la contratación formal. Por esta razón, la afiliación a esquemas contributivos resulta de extrema dificultad para los no afiliados, de cada 100 individuos que registraron no afiliación en 2007, 84 permanecen sin afiliación, y 16 registran afiliación. El esquema subsidiado enfrenta

la realidad opuesta, de cada 100 personas que registran afiliación al esquema subsidiado en 2007, 47 pierden su afiliación, y 48 se afilian. El número de personas afiliadas al esquema contributivo es menor al número de personas afiliadas al esquema subsidiado. Lo anterior indica la baja calidad del empleo generado para la muestra de personas en estudio, y por tanto la volatilidad en las afiliaciones a los esquemas de salud.

MERCADO LABORAL

La tabla 18 presenta las variaciones transversales y temporales, y la probabilidad de cambio para la variable categórica estatus en el mercado laboral³³ de 2007 a 2009. Para la muestra fusionada se encontró un 46% de las observaciones con el evento “trabajando”, mientras 54% registran otro evento como estatus en el mercado laboral. Para la muestra de individuos, 60% han trabajado alguna vez, y 67% no han trabajado alguna vez. El porcentaje de la variación transversal es mayor a 100 debido a que 34 personas trabajaron y realizaron otra actividad durante 2007 y 2009. La variación temporal establece que 78% de las personas que registraron el estatus laboral trabajando en 2007 se mantuvieron

Tabla 18.

Estatus en el mercado laboral

Estatus en el mercado laboral	Variación total n = 272		Variación transversal n = 136		Variación temporal T = 2
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencias	Porcentaje	Porcentaje
Trabajando	147	54.04	91	66,91	80.77
Realizando otra actividad	125	45.96	80	58,82	78.13
Total	272	100.00	171	125	79.53

Fuente: elaboración del autor.

33 La pregunta de la encuesta hace referencia a la actividad desarrollada durante los últimos seis meses con 10 posibilidades de elección, a saber: trabajando, buscando trabajo, incapacitado, estudiando, realizando oficios del hogar, recibiendo renta, pensionado o jubilado, realizando actividades de autoconsumo, otra actividad. Las frecuencias que se presentan en el cuadro 11 hacen referencia a la actividad “trabajando” y “otra actividad” que incorpora las nueve actividades restantes.

en el mismo en 2009. Entre tanto, 81% de las personas que registraron un estatus laboral diferente a “trabajando” en 2007, se mantuvieron en el mismo estatus en 2009. El total del cambio temporal del estatus laboral de 2007 a 2009 es de 79%.

La tabla 19 presenta la probabilidad de ocurrencia del evento “trabajando” estimada con base en la probabilidad de ocurrencia en 2007 para 136 personas. Del total de individuos realizando otra actividad diferente a trabajar en 2007, 69% permaneció en la misma actividad y 31% se encuentra trabajando en 2009. Asimismo, del total de individuos que registran el evento “trabajando” en 2007, 18% están realizando otra actividad, y 82% permanecen en la misma actividad a 2009. Las posibilidades de un individuo que se encuentre realizando otra actividad en 2007 y ocurra el evento “trabajando” en 2009 (31%) son mayores a las posibilidades de un individuo que se encuentre “trabajando” en 2007 y ocurra el evento “realizando otra actividad” (18%).

La población en edad de trabajar a 2009 es de 133 personas, lo que equivale al 97% de la muestra, que presenta un promedio de edad de 32 años. Aunque la población económicamente activa ha crecido a un mayor ritmo que la población en edad de trabajar, solamente 30 de cada 100 personas que registraron como estatus laboral otra actividad en 2007 se encontraban trabajando en 2009. Asimismo, de cada 100 personas que registraron el evento “trabajando” en 2007, 18 se encuentran realizando otra actividad, y 82 se encuentran trabajando. Las posibilidades de estar realizando otra actividad en 2007 y de encontrar trabajo en 2009 son de una en tres, mientras las posibilidades de estar trabajando en 2007 y de realizar otra actividad en 2009 son de una en cinco. Para el total de la población en 2009, 49% se encontraba realizando otra actividad, y 51% se encontraba trabajando.

En las tablas 18 y 19 se observa la dificultad de la oferta laboral en conseguir un empleo de

Tabla 19.

Estatus en el mercado laboral: probabilidad de cambio

Estatus en el mercado laboral 2007	Estatus en el mercado laboral 2009 %		
	Realizando otra actividad	Trabajando	Total
Realizando otra actividad	69.14	30.86	100.00
Trabajando	18.18	81.82	100.00
Total	48.53	51.47	100.00

Fuente: elaboración del autor.

Tabla 20.

*Capital social: actividades económicas en el hogar.
Variación total, variación transversal*

Actividad económica en el hogar	Variación total n = 272		Variación transversal n = 136		Variación temporal T = 2
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencias	Porcentaje	Porcentaje
Ausente	220	80.88	129	94.85	85.27
Presente	52	19.12	45	33.09	57.78
Total	272	100.00	174	127.94	78.16

Fuente: elaboración del autor.

calidad, dado el promedio de edad y el incremento en la población económicamente activa que se registra de 2007 a 2009. Asimismo, se evidencia un reducido flujo de trabajadores a otras actividades, lo que sugiere una especialización en el trabajo. En el análisis bi-variado se demostró cómo las actividades de empleado particular, jornalero, y cuenta propia son las más frecuentes, sin embargo, en ninguna de dichas ocupaciones el nivel educativo, o la experiencia laboral representan diferencias en la estructura de ingresos per cápita. La estabilidad en las probabilidades de trabajo registra un potencial de acumulación de experiencia laboral que no se está trasladando a los ingresos per cápita, lo que profundiza aún más la problemática de generación de ingresos y evidencia el alto grado de informalidad en el mercado laboral.

CAPITAL SOCIAL

La formación de capital social se mide a través del número de hogares con actividad empresarial, y de la participación comunitaria. La tabla 20 presenta las variaciones transversales y temporales, y la probabilidad de cambio para la variable dicotómica "actividades económicas en el hogar" de 2007 a 2009. Para la muestra fusionada se encontró un 19% de las observaciones con alguna actividad económica en el hogar, mientras 80% no registran actividad económica alguna en los hogares. Para la muestra de individuos, 33% han tenido alguna vez alguna actividad económica en sus hogares, mientras 80% nunca la han tenido. La variación transversal es mayor en 27 puntos porcentuales a

100 debido a que 38 personas registraron no tener alguna vez una actividad económica en sus hogares y posteriormente iniciaron alguna actividad económica, o viceversa. La variación temporal establece que 58% de las personas con alguna actividad económica en el hogar en 2007 se mantuvieron en 2009, mientras que 85% de las personas sin ninguna actividad económica en el 2007 se mantuvieron en la misma situación en 2009. El total de la variación temporal para las actividades económicas de 2007 a 2009 fue de 78%.

La tabla 21 presenta la probabilidad de ocurrencia de las actividades económicas en el hogar estimada con base en la probabilidad de ocurrencia en 2007 para 136 personas. Para el total de individuos que registraron alguna actividad económica en el hogar en 2007, 35% no registran actividades empresariales en el hogar en 2009. Al mismo tiempo, 65% del total de individuos que registraron alguna actividad económica en el hogar en 2007, mantienen la actividad en el 2009. Asimismo, del total de personas sin actividad económica en el hogar en 2007, 78% registran alguna actividad económica en el 2009. Las posibilidades de encontrar alguna actividad económica han aumentando. De cada 100 personas en el 2009, 76 tenían actividades económicas en el hogar, mientras 24 no registraban actividades económicas.

En las tablas 20 y 21 se observa un crecimiento de la actividad empresarial en los hogares. De cada 100 personas sin ninguna actividad económica en el hogar en 2007, 78 registran alguna actividad económica en 2009. Existen 38 personas que han recibido algún tipo de capacitación para la creación de empresas en el hogar generando

Tabla 21.

*Capital social: actividades económicas en el hogar.
Probabilidad de cambio*

Actividad económica en el hogar en 2007	Probabilidad de actividad económica en el hogar 2009 %		
	Presente	Ausente	Total
Ausente	78.45	21.55	100.00
Presente	65.00	35.00	100.00
Total	76.47	23.53	100.00

Fuente: elaboración del autor.

Tabla 22.

*Capital social: participación en actividades comunitarias.
Variación total, variación transversal*

Participación en actividades comunitarias	Variación total n = 272		Variación transversal n = 136		Variación temporal T = 2
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencias	Porcentaje	Porcentaje
Presente	226	83.09	129	94.85	87.60
Ausente	46	16.91	39	28.68	58.97
Total	272	100.00		123.53	80.95

Fuente: elaboración del autor.

actividades económicas como fuentes de ingresos durante 2007 y 2009. La capacitación en la creación de microempresas ha aumentado desde 2007 cuando el 10% de la población total registró la asistencia a algún programa de capacitación, hasta 2009 cuando el 15% de la población tiene algún tipo de entrenamiento en la formación de microempresas. Lo anterior no solamente tiene impacto positivo en la generación de ingresos sino que además despliega una red de asistencia técnica y social que permite la distribución efectiva de subsidios y la generación de empleo.

La tabla 22 presenta las variaciones transversales y temporales, y la probabilidad de cambio para la variable dicotómica "participación en actividades comunitarias" de 2007 a 2009. Para la muestra fusionada se encontró que 17% registra participación en actividades comunitarias, mientras 83% no registra ninguna participación. Para la muestra de individuos, 28% del total de 136 personas participó alguna vez en actividades comunitarias en 2007 o en 2009. Entre tanto, 95% del total de 136 personas no ha participado

al menos una vez en actividades comunitarias. El total del porcentaje para la variación transversal es mayor en 23 puntos porcentuales, debido a que 31 personas registraron participación y no participación en 2007 y en 2009. La variación temporal establece que 88% de las personas que no registraron participación en 2007 se mantuvieron sin participar en el 2009, mientras 59% de las personas que participaron en el 2007, participaron en el 2009.

La tabla 23 presenta la probabilidad de ocurrencia de la participación en actividades comunitarias estimada con base en la probabilidad de ocurrencia en 2007 para 136 personas. La participación en actividades comunitarias disminuyó con relación a 2007. Del total de personas que participaban en actividades comunitarias en 2007, 18% continúan participando, mientras 82% de las personas han dejado de participar. Dentro de la población que no participaba en 2007 tampoco se observa una mayor participación en 2009. Del total de personas que no participaban en 2007, 85 continúan sin participar y 15 participan en ac-

Tabla 23.

*Capital social: participación en actividades comunitarias.
Probabilidad de cambio*

Participación en actividades comunitarias en 2007	Probabilidad de participación en actividades comunitarias 2009 %		
	No participa	Participa	Total
No participa	85.09	14.91	100.00
Participa	68.18	31.82	100.00
Total	82.35	17.65	100.00

Fuente: elaboración del autor.

tividades comunitarias en 2009. En el 2009, 82% de la población no participa, y 18% sí lo hace.

En las tablas 22 y 23 se observa una reducción importante en formación de capital social vía participación en actividades comunitarias. La relación capital social-pobreza es mucho más estrecha a menores niveles de ingresos. La reducción en la participación puede ser ocasionada en ese sentido por el incremento observado en el ingreso per cápita y en el ingreso familiar de 48 y de 45% durante 2007 y 2008.

La evaluación de la probabilidad de cambio en la pobreza y las diferentes dimensiones del capital permiten identificar algunas tendencias en las relaciones inmersas en la acumulación de capital. En primer lugar, la pobreza continúa siendo el problema prioritario de la muestra en estudio, en 2009 más de la mitad de la población no obtiene ingresos suficientes para superar la línea de pobreza. En segundo lugar, las posibilidades de cambio para la población pobre se ven seriamente limitadas por la falta de formalización de contratos laborales que incorporen el incremento en los niveles educativos y en la experiencia laboral dentro de la determinación de los ingresos laborales. En tercer lugar, la precaria situación laboral incide en la afiliación a los esquemas de salud, en los que se observa una mayor participación del esquema subsidiado en relación con el esquema contributivo, situación que se explica por la escasez de empleo de calidad. En cuarto lugar, la formación de capital social tiene un impacto positivo en los ingresos y, en consecuencia, reduce los niveles de pobreza a bajos niveles de ingreso per cápita, sin incrementos en el ingreso per cápita están asociados a menores niveles de participación y de actividades económicas en el hogar.

CONCLUSIONES

Los acuerdos institucionales formales y los activos intangibles culturales que promueven el crecimiento económico son considerados capital social. Los aumentos en el capital social mejoran la rentabili-

dad del capital humano, promueven la expansión del capital financiero, y posibilitan la participación efectiva en el mercado laboral. El capital social es un factor de crecimiento económico en la medida en que las regulaciones formales e informales implícitas en la interacción social disminuyen los costos de transacción económicos asociados a la información imperfecta, la selección adversa y el riesgo moral. En consecuencia, una acumulación de capital social reduce la frecuencia de pobreza.

Controlando por tamaño una población beneficiaria de programas sociales continental —departamentos de Bolívar y de Sucre— se contrastó con una población insular con el objeto de aislar el efecto del capital social buscando similitudes en la estructura del sistema económico que rige la acumulación de riqueza en ambos territorios. Al análisis comparativo de ingresos y gastos determinó que los niveles de pobreza medidos por gastos e ingresos son menores en el territorio insular que en el territorio continental dando pie a una explicación alternativa del capital sinérgico que propone Boisier³⁴ como determinante del desarrollo.

El análisis de perfiles demográficos permitió aislar el probable efecto del capital social de la pobreza por generaciones de coetarios. En cada una de las generaciones se observó una mayor correlación gráfica del capital social con la pobreza medida por necesidades básicas que con la pobreza medida por insuficiencia de ingresos. La formación de capital social ha permitido el surgimiento de redes sociales que han facilitado en mayor medida el mejoramiento en las condiciones de habitabilidad de las viviendas en relación con las posibilidades de generación de ingresos para cada una de las generaciones en estudio.

Para aislar tendencias de relaciones bi-variadas de la pobreza con las diferentes dimensiones de capital propuestas en la investigación se contrastó la estructura de cada relación en dos momentos del tiempo: 2007 y 2009. En lo referente a la formación de capital social las tendencias de pobreza y generación de ingresos se retroalimentan mutuamente

34 Boisier, S. Desarrollo local: ¿de qué estamos hablando?, ob. cit.

hasta el rango intermedio de ingreso per cápita, una mayor formación de capital social está asociada a disminuciones de pobreza y a mayores niveles de ingresos. Una vez se ha superado el rango de 400.000 a 600.000 de ingresos per cápita la formación de capital social disminuye.

En la descomposición de la probabilidad empírica de la pobreza la formación de capital social tiene un impacto positivo en los ingresos y, en consecuencia, disminuye los niveles de pobreza ante reducidos niveles de ingreso per cápita en mayor medida que el capital humano, lo que

sugiere una mayor relevancia del capital social como criterio de asignación de recursos. Aunque los resultados del análisis no están circunscritos a un modelo estadístico o econométrico paramétrico, estos están limitados por la autoselección de la muestra de individuos beneficiarios y la exclusión de elementos institucionales formales en la producción de capital social. Por lo anterior, la interpretación es parcial y en modo alguno supone un patrón de comportamiento universal de la formación de capital social como determinante de la pobreza.

BIBLIOGRAFÍA

- Albuquerque, F. *El proceso de construcción social del territorio para el desarrollo económico local*. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planeación Económica y Social, Ilpes/Cepal, 1997.
- Alarcón, Diana. Medición de las condiciones de vida. Documento de trabajo del Instituto Interamericano para el desarrollo social (Indes), Banco Interamericano de Desarrollo, 2001. Disponible en [Fecha de consulta: agosto 11 de 2009] <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=387793>
- Barro, R. Economic Growth in a cross section of countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 56: 422, mayo, 1991.
- Bello, Álvaro. Desafíos metodológicos y políticos para la medición de la pobreza desde la perspectiva de los pueblos indígenas. Documento presentado en: Género, pobreza, raza, etnia: estado de la situación en América Latina. Santiago de Chile, noviembre de 2006. Disponible en [Fecha de consulta: agosto 11 de 2009] <http://www.rimisp.org/boletines/bol73/doc9.zip>
- Bosier, S., Hilhorst, J. G. M., Uribe-Echavarría, F. *Experiencias de planificación regional en América Latina: una teoría en busca de una práctica*. Santiago de Chile: SIAP/Cepal, 1982.
- Bosier, S. Desarrollo local: ¿de qué estamos hablando? Documento comisionado por la Cámara de Comercio de Manizales, Colombia, 1999.
- Bosier, S. Sinergia e innovación local, *Semestre Económico*, 12 (24) (Edición especial), 2009. Medellín: Universidad de Medellín.
- Cameron, A. y Trivedi, P. *Micro econometrics using Stata*. Stata Corp., 2009.
- Cohard, J. Los procesos de desarrollo local desde la perspectiva europea: génesis y transformación, en *Semestre Económico*, 12 (24) (Edición especial), 2009. Medellín: Universidad de Medellín.
- CTC – Corporación de Turismo de Cartagena. Islas del Rosario, la más atractiva, 2009. [Fecha de consulta: agosto 11 de 2009]. Disponible en <http://www.turismocartagenadeindias.com/es/muestra-noticias.htm?20990541>.

- Dasgupta P. Sustainable Development: Past Hopes, and Present Realizations among the world's poor. *Our Planet*, junio de 2002. [Fecha de consulta: agosto 11 de 2009]. Disponible en <http://www.ourplanet.com/imgversn/132/images/dasgupta.pdf>
- Durán, Carlos. Gobernanza en los parques naturales colombianos: reflexiones a partir del caso de la comunidad Orika y su participación en la conservación del Parque Nacional Natural Corales del Rosario y San Bernardo. *Revista de Estudios Sociales*, 32, 2009.
- El Universal. Islas del Rosario, entre los 10 destinos más atractivos, 2009. [Fecha de consulta: 11 de agosto de 2009]. Disponible en <http://www.turismocartagenadeindias.com/es/muestra-noticias.htm?20990541>
- Feres J. y Mancero J. El método de necesidades básicas insatisfechas (NBI) y sus aplicaciones en América Latina. *Estudios estadísticos y prospectivos*, serie 7. Cepal, 1999.
- Friedmann, J. and Douglas, M. Agropolitan development: towards a new strategy for regional planning in Asia, en Lo, F. C. and Salih, K. (eds.). *Growth pole strategy and regional development policy*. Oxford: Pergamon Press, 1978.
- Friedman, J. Notes on the social conditions of economic progress. *Ethics*, 64 (4): 302-306, 1954.
- Greene, William. *Análisis econométrico*. 3 edición. Madrid: Prentice Hall Iberia, 1999.
- Gujarati, Damodar. *Econometría*. 4 edición. México: McGraw Hill Interamericana, 2004.
- Helmsing, A. H. J. *Partnerships, Mesoinstitutions, and Learning. New Local and regional economic development initiatives in Latin America*. The Netherlands: Institute of Social Studies, The Hague, 2001. [Fecha de consulta: agosto 11 de 2009]. Disponible en http://www.ucl.ac.uk/dpu-projects/drivers_urb_change/urb_economy/pdf_glob_SAP/ISS_Helmsing_.pdf
- Ilpes. El uso de Indicadores socioeconómicos en la formulación y evaluación de proyectos sociales, aplicación metodológica. *Manual 15*, 2001.
- Leibovich J. y Núñez, J. Los activos y recursos de la población pobre en Colombia. Working Paper 5-359. Banco Interamericano de Desarrollo, 1999.
- Lucas, R. On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42, 1988.
- Lora, Eduardo. *Técnicas de medición económica*. 3 edición. Bogotá: Alfaomega, 2005.
- Maillat, D. Innovative milieux and new generations of regional policies. *Entrepreneurship & Regional Development*, 10: 1-16, 1998.
- Meier, G. La vieja generación de economistas del desarrollo y la nueva, en Stiglitz, J. y Meier, G. (eds.). *Fronteras de la economía del desarrollo*. Banco Mundial, Alfaomega, 2002.
- Muñoz, Manuel y Rivas, Guillermo. *Construcción de canastas normativas de alimentos para trece ciudades resto urbano y zona rural*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación, 2006.
- Pulsenelli, María, Ciampalini, Francesca, Tiezzi, Enzo y Zappi, Carlo. The Index of sustainable economic welfare for a local authority. *Ecological Economics*, 60 (1): 271-281, 2006.

- Prieto, William. Desarrollo local en las Islas del Rosario. *Revista Panorama Económico*, 15, 2008. Bogotá: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Cartagena.
- Prieto, William. Estudio socioeconómico y plan de desarrollo local para las Islas del Rosario. Convenio Fundación Surtigas – Universidad de Cartagena, 2007 (mimeo).
- Prieto, William. Desarrollo local en Isla Grande: un modelo probabilístico para la pobreza. *Semestre Económico*, 13 (26): 11-31. Medellín: Universidad de Medellín, 2010, pp. 11-31.
- Rebelo, S. Growth in Open Economies, CEPRO Discussion Papers, 667, London. 1991.
- Reyes, G. “Principales teorías sobre desarrollo económico y social y su aplicación en América Latina y el Caribe”, 2002. [Fecha de consulta: noviembre 25 de 2010]. Disponible en <http://elac.uca.edu.ni/pd/economia/files/78/294/GReyes%2B2002%2BPrincipales%2BTeorias%2Bdel%2Bdesarrollo.pdf>
- Romer, P. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98: S71-S102. 1990.
- Solow, R. Growth Theory: An Exposition, Oxford University Press. Trad. 1976: *La teoría del crecimiento*. México: FCE.
- Sosa, Gloria. Desarrollo regional y local, realidades y desafíos del trabajo social, conferencia presentada en el 12 Congreso Nacional de Trabajo Social 2007, Desarrollo regional y local, realidades y desafíos para el siglo 21.
- Stohr, W. and Taylor, F. Development from above or below? The dialectics of regional planning in developing countries. London: Wiley, 1981.
- Todaro, M. *Economía para un mundo en desarrollo. Introducción a los principios y políticas para el desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1982.
- Vázquez Barquero, A. El desarrollo urbano de las regiones periféricas de la nueva Europa. El caso de la ciudad de Vigo en Galicia. *Ciudad y territorio. Estudios territoriales*, 27, (143): 43-59, 2005.
- Witt, U. How evolutionary is Schumpeter Theory of economic development. *Industry and Innovation*, 9 (½): 7-22, 2002.
- World Bank. Making local economic development strategies: a trainers manual. Department for International Development. [Fecha de consulta: agosto 11 de 2009]. Disponible en <http://www.worldbank.org/urban/local/toolkit/docs/trainers-guide-manual.pdf>.
- Wooldrige, Jeffrey. *Introducción a la econometría. Un enfoque moderno*. 2 edición. Madrid: Thomson, 2006.