

Perfiles Económicos

REVISTA SEMESTRAL N°9 JULIO 2020 e-ISSN 0719-7586



Revista semestral publicada por la Escuela de Ingeniería Comercial UV

La revista *Perfiles Económicos* es una publicación, arbitrada y de acceso abierto, de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad de Valparaíso, que tiene como propósito dar a conocer los avances de la investigación económica en sus diferentes perspectivas. La publicación incluye los problemas teóricos, metodológicos y analíticos de áreas tan relevantes como: pensamiento económico, historia económica, finanzas, innovación, política económica, medio ambiente, desarrollo sustentable, globalización económica y regionalización. El ámbito geográfico de sus artículos lo constituyen, preferentemente, la realidad de Iberoamérica, así como aquellas áreas, más amplias, que se vinculan con la anterior.

Director y Editor responsable:

Patricio Herrera González (Universidad de Valparaíso).

Nacional de Rosario, Argentina), Dr. Tiago Thompsen Primo, (Universidad Federal de Pelotas, Brasil)

Comité Editor: Jorge Gibert (Universidad de Valparaíso), Fabiola Jeldes (Universidad de Valparaíso), Valeria Scapini (Universidad de Valparaíso), Juan Carlos Yáñez (Universidad de Valparaíso).

Diseño: Jocelyn Ávila Hernández.

Fotografía de Portada: Faenas de carga en el Puerto, 1897

La reproducción de los artículos, contenidos en esta publicación, debe ser realizada citando la fuente.

Consejo Editorial Internacional:

Bernardo Batiz-Lazo (Bangor Business School, Reino Unido), Carlos Brando Salamanca (Universidad de los Andes, Colombia), María Camou Soliño (Universidad de la República, Uruguay), Cristián Ducoing Ruiz (Lunds Universitet, Suecia), Bernardita Escobar Andrae (Universidad de Talca, Chile), Sandra Kuntz Ficker (El Colegio de México), Manuel Llorca-Jaña (Universidad de Valparaíso, Chile), Montserrat López, (Lunds Universitet, Suecia), Ana María Mateu (CONICET – Universidad Nacional de Cuyo, Argentina), Javier Rodríguez Weber (Universidad de la República, Uruguay), Paulina Rytönen (Södertörn University, Suecia), Ángela Vergara (California State University, USA), José Antonio Serrano Ortega (El Colegio de Michoacán, México), Silvia Simonassi (Universidad

Escuela de Ingeniería Comercial, Casa Central – Pasaje la Paz 1301, Viña del Mar
Fono: +56 32 2507500 ó +56 32 2507501
Universidad de Valparaíso. Blanco 951, Valparaíso, Chile.
Fono: +56 (32) 250 7000

**www.perfileseconomicos.eico.cl
perfiles.economicos@uv.cl
ISSN 0719-756X (versión impresa)
e-ISSN 0719-7586 (versión en línea)**

La revista *Perfiles Económicos* está incluida en el directorio Latindex y Latinoamericana.

Contenido

SECCIÓN ARTÍCULOS

- 7 *Ana Milena Padilla Ospina / Javier Humberto Ospina-Holguín*
Gestión comunitaria durante la pandemia COVID-19 bajo la
mirada de la innovación social: estudio de seis casos
- 43 *Wagna Maquis Cardoso de Melo Gonçalves*
O (des)empleo da população jovem: recortes históricos
para entender sua emergência em superpopulação relativa

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

- 73 *Amado Olivares / Josefina Ochoa / José María Guereña*
Las Empresas Asociadas y el Efecto Fiscal en las Utilidades de
Empresas de Exportacion: Caso de Sonora, México

RESEÑAS

- 97 Bernardo Bátiz Lazo. *Cash and Dash: How ATMs and Computers
Changed Banking.*
Por Ignacio González Correa

103 LOS AUTORES

105 NORMAS DE EDICIÓN PARA LOS COLABORADORES



Gestión comunitaria durante la pandemia COVID-19 bajo la mirada de la innovación social: estudio de seis casos.

Ana Milena Padilla-Ospina, Ph.D.

UNIVERSIDAD DEL VALLE

Javier Humberto Ospina-Holguín, Ph.D.

UNIVERSIDAD DEL VALLE

RESUMEN

El propósito de este artículo es evidenciar el surgimiento de procesos de innovación social y gestión comunitaria para solucionar problemas sociales de una comunidad en el contexto de la pandemia del COVID-19. A partir de un análisis documental, se recopiló seis casos, tres colombianos y tres brasileños, que demuestran cómo las comunidades se organizaron para generar ideas innovadoras con el fin de darle solución a un problema común, en este caso la mitigación de los impactos sociales negativos que se han presentado por la pandemia. De los casos documentados se puede concluir que, en época de crisis, la gestión comunitaria permite la generación endógena de estrategias novedosas y efectivas para enfrentar los problemas de la comunidad y que los gobiernos podrían inspirarse en ellas para satisfacer mejor las necesidades sentidas que con estrategias totalmente exógenas.

Palabras clave: innovación social; COVID-19; gestión comunitaria; estrategias endó

ABSTRACT

The purpose of this article is to demonstrate the emergence of processes of social innovation and community management to solve social problems of a community in the context of the COVID-19 pandemic. Based on a documentary analysis, six cases were collected, three Colombians and three Brazilians, which demonstrate how communities organized themselves to generate innovative ideas in order to solve a common problem, in this case the mitigation of the negative social impacts that have been presented by the pandemic. From the documented cases, it can be concluded that, in times of crisis, community management allows the endogenous generation of innovative and effective strategies to address community problems and that Governments could draw inspiration from them to better meet the needs felt than with totally exogenous strategies.

Keywords: social innovation; COVID-19; community management; endogenous strategies

INTRODUCCIÓN

La innovación social surge como una herramienta que permite la solución de una problemática social que aqueja a una comunidad. Gobiernos de diferentes países han optado por apoyar las actividades de innovación social en sus países (Comisión Europea, 2013; Edmiston, 2015; Fundación COTEC, 2016; Presidencia del consejo de Ministros de Perú, 2013). En este contexto, la innovación social “se refiere a actividades y servicios innovadores que están motivados por el objetivo de satisfacer una necesidad social y que se difunden predominantemente a través de organizaciones cuyos propósitos principales son sociales” (Mulgan, 2006).

Los países latinoamericanos son considerados como la región más desigual del planeta, y existe una creciente brecha entre los ricos y los pobres (Lissardy, 2020). Según un estudio de la CEPAL (2019), la pobreza en la región pasó de un 28% en el año 2014 a un 31% en el año 2019 y se estima que 26 millones de personas se encuentran en situación de extrema pobreza. Adicionalmente, el trabajo informal ha aumentado en la región, en detrimento de la calidad laboral y los ingresos personales (CEPAL, 2019, p. 127).

Con la llegada de la pandemia COVID-19, se espera un retroceso del PIB latinoamericano de -5.3% según cálculos de la CEPAL (2020), en una situación cada vez más difícil para los gobiernos que deben endeudarse cada vez más con el fin de enfrentar la crisis sanitaria, social y económica. En este contexto surgen iniciativas de los ciudadanos de comunidades vulnerables que permiten sobrellevar los estragos socioeconómicos de la pandemia. El objetivo de este trabajo es documentar casos de gestión comunitaria en Brasil y Colombia a través del proceso de la innovación social del sector público y sus fases (iniciador, co-diseñador y co-implementador).

De esta forma, la primera parte de este documento se concentra en explicar brevemente los alcances de la innovación social para el sector público. En la segunda parte, se expone la situación de la pandemia en Brasil como forma introductoria a tres casos: las costureras de

las escuelas de samba que confeccionan capas y tapabocas para los hospitales del país, el papel de los carteles/pandillas en el control de la pandemia en las favelas de Rio de Janeiro y cómo la segunda favela más grande de São Paulo se ha preparado mediante la gestión comunitaria para mitigar los efectos de la pandemia.

En la tercera parte del documento, se presenta una introducción al manejo de la pandemia en Colombia, seguido de los tres casos de gestión comunitaria: los trapos rojos como símbolo de la solidaridad, las ollas comunitarias en Cali y la creación de un cubrerrostro a partir de botellas de plástico. El documento finaliza con las conclusiones que se evidencian en cada uno de los casos, vistos bajo los planteamientos de la innovación social.

LA INNOVACIÓN SOCIAL Y LA GESTIÓN COMUNITARIA

Desde el año 2002 han surgido estudios de la innovación social desde diferentes perspectivas, tales como desde la ciencia política, la administración y los negocios, la sociología y la tecnología. Para Mumford (2002) la innovación social es la generación e implementación de nuevas ideas acerca de la gente y sus interacciones dentro de un sistema social. Por su parte, para Phills, Deiglmeier y Miller (2008) la innovación social se refiere a perseguir una nueva solución a un problema social más efectiva, eficiente y sostenible que las soluciones existentes. Para otros autores, tales como Boons y Lüdeke-Freund (2013), la innovación social es un modelo de negocio relacionado con la creación de valor social.

Moulaert, Martinelli, González y Swyngedouw (2005) consideran que existen cuatro dimensiones de la innovación social: la satisfacción de las necesidades básicas, los cambios en las relaciones sociales con respecto a la gobernanza, el incremento de la capacidad socio-política y el acceso a los recursos. Voorberg, Bekkers y Tummers (2014) hacen una distinción entre lo que se podría considerar Innovación social corporativa y la innovación social del sector público. La innovación social corporativa consiste en la creación de una empresa o el direccionamiento de una empresa que busque co-crear y co-producir un artículo que esté acorde con

las expectativas de los consumidores, por ejemplo, que un artículo amigable con el medio ambiente que utilice materiales reciclados o que sea orgánico. De esta forma, el consumidor final es quien promueve la creación y la producción del bien (producto o servicio) en colaboración con la compañía (Figura 1).

La innovación social en el sector público está centrada en el ciudadano como actor principal. El ciudadano puede actuar como un iniciador, co-diseñador o co-implementador (Voorberg et al., 2014). Un ciudadano iniciador es aquel que piensa en soluciones innovadoras a los problemas sociales de su comunidad. Un ciudadano co-diseñador es aquel que participa en el proceso de creación de la idea innovadora para darle solución a un problema de la comunidad. El proceso del ciudadano como iniciador y co-diseñador se enmarca en una actividad de co-creación que incluye mecanismos como la participación ciudadana, la gobernanza y el consenso con la comunidad. Un ciudadano que co-implementa es un ciudadano que participa en la aplicación de las soluciones a un problema que afecta a la comunidad, que han sido co-diseñadas en conjunto con diversos actores sociales (Ben-Ari, 1990; Voorberg et al., 2014).

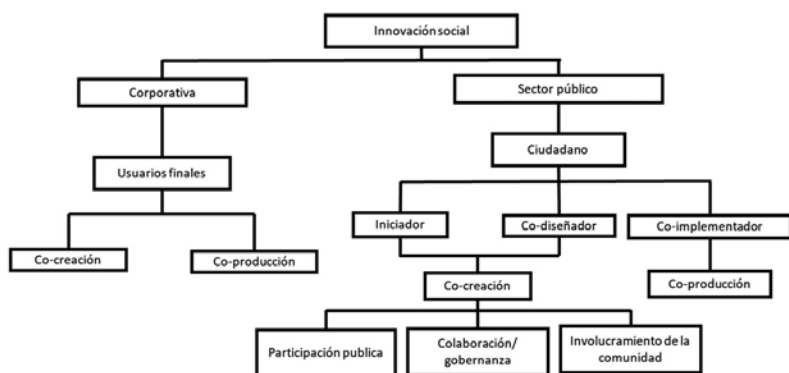


FIGURA 1. Ramificaciones en el estudio de la Innovación social, (Adaptado de: Voorberg et al., 2014).

Cabe resaltar que solo en las fases de iniciación y co-diseño se espera que exista un proceso de co-creación, es decir una colaboración para la creación de ideas o estrategias para lograr el objetivo planteado por la comunidad. Esta colaboración en ocasiones se materializa mediante la participación ciudadana, la gobernanza y las reuniones de las comunidades objeto de trabajo. En la fase de co-implementación se recurre a la co-producción, es decir, a la colaboración de los actores involucrados en la materialización de la idea o estrategia que se adopta para la solución del problema de la comunidad (Voorberg, Bekkers, & Tummers, 2013; Voorberg et al., 2014).

En la década de los cincuenta, las Naciones Unidas define al desarrollo de la comunidad, como un proceso participativo y colaborativo de las personas que pertenecen a una comunidad que tiene como objetivo establecer planes y estrategias para mejorar el nivel de vida y solucionar problemas de la comunidad (Ander-Egg, s/f; Sarduy & Campos, 2014). Por otra parte, el fenómeno de la organización comunitaria se surge en los Estados Unidos en los años cuarenta, luego se espacia como desarrollo comunitario en Asia y África, para finalmente se desarrolla en América Latina y Europa (Pérez-Díaz, 2016; Sarduy & Campos, 2014).

Las organizaciones comunitarias son una respuesta de los miembros de la comunidad para trabajar voluntariamente en estrategias de bienestar social de la comunidad, la cual surge a falta de la intervención de los organismos estatales o por que los existentes no suplen las necesidades de la comunidad (Ander-Egg, 2003). El desarrollo que puede lograr una comunidad con la participación y cooperación de sus miembros, permite generar una red social más cohesionada, que se enfoca en los mismos intereses y objetivos para el desarrollo de proyectos sociales, educativos, recreativos y productivos que les permita integrar a todos los miembros de la comunidad (Alonso, Riera, & Rivero, 2013).

La gestión comunitaria se define como la organización de la comunidad en la realización de una labor ya sea de forma autónoma o en conjunto a proyectos planteados por el gobierno

y el sector privado (“La Gestión Comunitaria como Concepto”, s/f). Iniciativas como la construcción del manual de la gestión Comunitaria en Bogotá, permiten enmarcar este tipo de actividades como parte del desarrollo de una comunidad independiente de su estatus socioeconómico, territorial y cultural (Avella-Bernal, 2004). Así, se puede considerar que la gestión comunitaria se encuentra altamente relacionada con los enfoques de desarrollo comunitario y las organizaciones comunitarias por su componente participativo de los miembros de la comunidad hace la solución de problemas o búsqueda de estrategias para el mejoramiento del bienestar social de la comunidad.

De esta forma, el enlace entre la gestión comunitaria y la innovación social está en que la comunidad misma es la que plantea las ideas y proyectos a desarrollar en su comunidad abordados desde una perspectiva novedosa y que tiene un propósito específico de solventar unas necesidades detectadas por las mismas personas de la comunidad. El involucramiento de los actores gubernamentales y del sector privado se da, ya sea porque la misma comunidad los invita a participar o porque estos organismos ven en el apoyo de estas iniciativas una forma de crear un vínculo estrecho con estas comunidades, respetando sus decisiones e ideas.

En los casos que se presentan a continuación se puede vislumbrar cómo funciona la innovación social del sector público, donde la comunidad frente a la situación social y sanitaria de la pandemia COVID-19 se ha organizado y generado sus propios planes de mitigación para evitar estragos mayores en sus comunidades. Estas iniciativas surgen por la falta de acción del Estado en la contención del virus, no solo en términos de salud, sino en términos sociales, en un contexto en que muchas personas dependen de trabajos informales y otros más perdieron sus empleos formales. En los ejemplos ofrecidos normalmente una persona actúa como iniciador de la idea y poco a poco se le suman otras personas, instituciones gubernamentales o el sector privado como co-diseñadores de la idea y finalmente existen co-implementadores voluntarios que hacen realidad la idea, en un proceso que se puede considerar en pocas palabras como gestión comunitaria.

EL CODIV-19 EN BRASIL

El primer caso de contagio en el territorio brasileiro se reportó el 9 de febrero de 2020, por parte de un ciudadano brasileiro que llegó de un vuelo proveniente de Lombardía, Italia (“Coronavirus: Brasil confirma el primer caso en América Latina”, 2020). La primer muerte reportada por este virus fue el 17 de marzo de 2020 en la ciudad de São Paulo (“Primera muerte por coronavirus en Brasil: un paciente de 62 años falleció en San Pablo”, 2020). Durante el primer semestre del año 2020, como se aprecia en la Figura 2, se han reportado 59.954 muertes, 1.402.041 casos confirmados y 790.040 casos recuperados (“Coronavirus/Brasil”, 2020). Brasil es el segundo país con más contagios por COVID-19, después de Estados Unidos, y es el primer país latinoamericano con más casos y muertes, seguido de Perú (“Brasil supera los 50.000 muertos por coronavirus”, 2020).

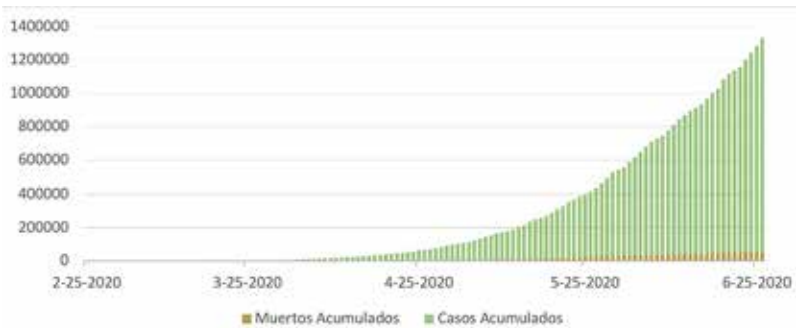


Figura 2. Curva de contagio de COVID-19 en Brasil: número de casos y muertes acumuladas. (Fuente: “Coronavirus/Brasil”, 2020).

Las medidas tomadas por el Gobierno Federal dan inicio el 16 de marzo de 2020 y están enfocadas a mantener la economía, el empleo y salvaguardar a la población de avanzada edad (Ministério da Economia, 2020). El 18 de marzo el Congreso Nacional autoriza recursos para la compra de implementos médicos con cero arancel y declara el Estado de Calamidad (Ministério da Economia, 2020). El 19 de marzo se amplía el monto asignado por el gobierno a la

pandemia para brindarle a la población desempleada un subsidio (Ministério da Economia, 2020). El 2 de abril se aprueba la Ley 13.982 que autoriza el pago de ayuda de emergencia de R\$600 a 18 millones de trabajadores beneficiarios y el 13 de abril se aprueba la distribución de 154.400 mercados básicos para la población indígena (Ministério da Economia, 2020).

El presidente de Brasil, Jair Bolsonaro, se ha enfocado durante la pandemia en mantener abierta la economía del país, en medio de una reducción del PIB del país durante el primer semestre de 1.5% (Ministério da Economia, 2020). Desde el inicio de la pandemia, el presidente Bolsonaro no le ha dado mayor importancia a contrarrestar los efectos en pérdidas de vidas humanas que trae consigo la pandemia, y así ha alentado, por ejemplo, a sus seguidores a asistir a eventos multitudinarios, no usa tapabocas y no promueve el aislamiento social, esto es, la cuarentena (“Coronavirus en Brasil: 7 errores que llevaron a Brasil a la crítica situación actual”, 2020). En contraste, las ayudas sociales a la población más vulnerable han estado a cargo de líderes sociales, del sector privado y de donaciones de las ONGs que buscan darle un alivio a los 31 millones de habitantes que viven del trabajo informal en Brasil (“Brasil no abona el segundo pago del subsidio a los trabajadores informales por falta de fondos”, 2020).

Mientras tanto, los gobernadores de los estados de São Paulo y Rio de Janeiro implementaron medidas de aislamiento social y el cierre del comercio, en contravía de lo planteado por el presidente, lo que ha causado gran confusión entre la población (“Coronavirus en Brasil: 7 errores que llevaron a Brasil a la crítica situación actual”, 2020). Otras situaciones, como el cambio constante de Ministros de Salud debido a diferencias con la forma de afrontar la pandemia, ha sido igualmente desconcertantes para los brasileiros (“Coronavirus en Brasil: 7 errores que llevaron a Brasil a la crítica situación actual”, 2020).

LAS COSTURERAS DE LAS ESCUELAS DE SALSA EN RIO DE JANEIRO

En la favela Vila Vintem de Rio de Janeiro, en febrero de cada año,

las costureras del taller de la escuela de samba Unidos de Padre Miguel trabajan confeccionando el vestuario para el carnaval de Rio de Janeiro de la próxima temporada. Sin embargo, debido a la pandemia, las costureras se han organizado como voluntarias y están trabajando para confeccionar tapabocas para los hospitales y centros de salud de la ciudad desde el 23 de febrero de 2020 (DW Noticias, 2020; “Escolas de samba do Rio ajudam na produção de capotes descartáveis”, 2020; Rodrigues & Biller, 2020). La iniciativa tuvo su origen con el médico William Baracho, quien pertenece a la escuela de samba. Baracho junto con un amigo que trabaja en el sector de la salud se percataron de que en el área de urgencias del hospital más cercano a la comunidad los médicos no contaban con los elementos mínimos de bioseguridad. Entonces ambos le propusieron al presidente de la escuela de samba Unidos de Padre Miguel, Lenílson Leal, que consintiera que las costureras trabajaran como voluntarias confeccionando tapabocas. Ellas aceptaron esta iniciativa y Baracho empezó a conseguir la tela quirúrgica y los patrones para la realización de los elementos de bioseguridad, llegando a producirse 10.000 mascarillas al día (“Fábrica do Samba produz máscaras para doação à Prefeitura”, 2020; Rodrigues & Biller, 2020).

A esta labor se sumó también la escuela de samba Vila Isabel, cuyas costureras también están confeccionando capas médicas desechables para los médicos de urgencias (“Escolas de samba do Rio ajudam na produção de capotes descartáveis”, 2020; Rodrigues & Biller, 2020). Hoy en día, su labor está siendo apoyada por *RioSaúde*, una empresa que distribuye elementos médicos, y por el Estado de Rio de Janeiro, que les brinda gel antibacterial, tapabocas, tela e hilos a las costureras y se encarga de la distribución de los elementos confeccionados a los hospitales del país (Noguera-Montoya, 2020). Se estima que en el Hospital Municipal Ronaldo Gazolla, ubicado en el barrio de Acarí al norte de Río, se utilizan entre 2.000 capas y tapabocas al día (Noguera-Montoya, 2020).

Los voluntarios manifiestan que realizan esta labor por amor a su ciudad y para ayudar a la gente, un espíritu de solidaridad que

surge de ver cómo muchos cercanos a su comunidad se han visto afectados por el virus y cómo los médicos y hospitales se han visto en dificultades para atender a los contagiados por el COVID-19. A la fecha, el Sambodromo de Río sirve de centro de acopio de donaciones y entrega de mercados para las personas más vulnerables de las favelas de Río (DW Noticias, 2020).

En mayo de 2020 la Escuela de Samba ha realizado constantemente jornadas de entrega de tapabocas y atención médica gratuita para aquellos habitantes de la Favela Vila Vintém que tengan síntomas del COVID-19 y no tengan recursos para asistir a centros asistenciales (“Unidos de Padre Miguel ofrece atendimento médico e máscaras para a comunidade”, 2020)

EL ACCIONAR DE LOS CARTELES DE RÍO ANTE EL COVID-19

Con la llegada del virus COVID-19 a Río de Janeiro, la población de las favelas ha tenido que lidiar por su cuenta con la enfermedad, ya que el Estado ha brindado pocas ayudas sociales y no ha habido una política clara para contener la pandemia en medio de la contradicción entre los gobernadores y el presidente. Aquellas favelas que se encuentran al mando de poderosas pandillas de narcotraficantes, como la Favela Cidade de Deus ubicada en la zona oeste de Río de Janeiro, al día de hoy están controladas por estas mismas pandillas, que son quienes imponen entre los miembros de su comunidad el uso del tapabocas, el cumplimiento de las medidas de distanciamiento social, además de los toques de queda y la entrega de mercados a las familias más necesitadas (Blois, 2020; Paton-Walsh, Shelley, Bonnett, & Fortuna, 2020).

Muchas de estas favelas son territorio inaccesible para la policía, a menos que realicen una redada, y están fuera del alcance de la asistencia sanitaria estatal debido al control que ejercen las pandillas que controlan el microtráfico de estupefacientes en la ciudad. Según los pandilleros, “le temen al virus más no al presidente Jair Bolsonaro”, quien ha jurado acabar con las pandillas del Estado de Río de Janeiro. Así, son los pandilleros quienes diariamente le hacen llegar a su comunidad alimentos, gel antibacterial y medicinas. La

situación es grave, ya que debido al hacinamiento en las viviendas y a la gran cantidad de personas que trabajan en la informalidad, ha habido muchos contagios y muertos en la zona, tanto así que la misma comunidad ayuda para recolectar dinero para los entierros (Paton-Walsh et al., 2020).

Los médicos que viven en la comunidad ayudan en ocasiones de forma voluntaria a sus vecinos, pero las personas que no cuentan con recursos financieros muchas veces no obtienen la asistencia médica requerida (Paton-Walsh et al., 2020). La presión para estas pandillas es grande, patrullan las calles de las favelas fuertemente armados imponiendo el toque de queda que inicia a las 8:00 p.m., quienes no lo cumplan pueden sufrir consecuencias violentas. En la favela Rocinha y Vidigal, por ejemplo, los restaurantes y tiendas cierran temprano, no colocan sillas y mesas afuera de sus establecimientos por órdenes de las pandillas y está prohibida la entrada a turistas (Barsetti, 2020). Sin embargo, a pesar de su labor, los pandilleros siguen siendo blancos para los policías, ya que Bolsonaro ha autorizado disparar a matar cuando se hacen redadas en las favelas (Blois, 2020; Paton-Walsh et al., 2020).

Las iniciativas de estos grupos delincuenciales surgen de la necesidad de proteger a su propia comunidad del efecto mortal de la pandemia. Su accionar ha cambiado de traficar drogas ilícitas a ser proveedores de alimentos y medicinas y a mantener el orden social, pues las pandillas son conscientes de que si la comunidad no se cuida, no tendrán un futuro como organización delincriminal.

PARAISÓPOLIS Y LAS MEDIDAS DE MITIGACIÓN CONTRA EL COVID-19

Paraisópolis es la segunda favela más grande de São Paulo, con más de 100.000 habitantes. Esta Favela está compuesta por 21.000 hogares en 800.000 metros cuadrados (Sims, 2020). Olvidados por el Estado, la comunidad ha tomado cartas en el asunto para mitigar el COVID-19 en su territorio (Drable, 2020). Las calles en la favela son estrechas y llenas de escaleras, y los servicios asistenciales no se atreven a ir a atender a los pobladores de la favela por las condiciones de violencia. Ante la ausencia del Estado, la comunidad

ha decidido organizarse y pagar de su bolsillo a tres ambulancias (una con UCI móvil) y a un equipo médico conformado por dos médicos, dos enfermeras y tres paramédicos que están a disposición de la comunidad las 24 horas al día, ya que se mudaron a vivir en la favela en una casa provista por la misma comunidad (Drable, 2020; Paiva, 2020b).

Gracias a la gestión la Asociación de Residentes, la Asociación de Mujeres de Paraisópolis y el G10 de las Favelas, que reúnen a los líderes sociales de las 10 favelas más grandes del país, también se creó el programa de ayuda para la favela de Paraisópolis (Paiva, 2020b). Entre los líderes se eligieron 420 voluntarios que están encargados de vigilar cada uno 50 casas en la favela. Esta vigilancia consiste en visitar a cada una de las casas que les fueron asignadas para identificar en los hogares si tienen síntomas de CODIV-19 o si requieren asistencia médica por otras enfermedades. Estos voluntarios se comunican por *WhatsApp* con los líderes encargados de coordinar los equipos médicos contratados (Drable, 2020). También identifican la situación financiera de cada familia con el fin de hacerles llegar ayuda de alimentos y medicamentos si los requieren (Paiva, 2020b). Los fondos con los cuales se llevan a cabo estas iniciativas surgen de donaciones recolectadas en línea y del trabajo voluntario de la comunidad (Sims, 2020).

Además, a pesar de que el gobierno de la ciudad de São Paulo está distribuyendo alimentos y tanques de agua a la favela, la propia comunidad ha organizado su equipo de 15 mujeres que tiene la misión de repartir 6.000 almuerzos gratis al día, cifra que se espera aumente hasta los 10.000 almuerzos al día (Langlois, 2020; Paiva, 2020b; Sims, 2020). Adicionalmente, las mujeres pertenecientes a la Asociación de Mujeres de Paraisópolis confeccionan 50.000 tapabocas diariamente que se distribuyen a toda la comunidad (Meneses-Sánchez, 2020).

Otra forma de prevenir los contagios de COVID-19 en la favela fue la adecuación de dos escuelas públicas de Paraisópolis (las Escuelas Etelvina de Goés Marcucci y Maria Zilda Gamba Natel) que sirven de albergue para que hasta 500 habitantes de la comunidad

que hayan sido diagnosticados como positivos para COVID-19 puedan aislarse en sus instalaciones, evitando sucesivos contagios en sus propias casas (Paiva, 2020a). En las escuelas no hay atención médica como tal, pero si un paciente se agrava hay una ambulancia para su traslado a un hospital. El propósito de la adecuación de las escuelas es que los infectados pasen el tiempo de recuperación de la enfermedad aislados de sus familias, que puedan acceder a una buena alimentación, y a servicios sanitarios en un espacio para reposar mientras se recuperan. Esta iniciativa ha surgido debido al hacinamiento extremo que existe en las casas de la favela, donde dos o más familias comparten casas de dos o tres habitaciones con un solo lavamanos (Langlois, 2020; Sims, 2020). La iniciativa ha recibido también financiación de la empresa privada (Paiva, 2020a).

Según comunicación personal (Rocha, 2020) al 21 de octubre del 2020, la Favela de Paraisópolis cuenta solo con una ambulancia, los espacios de aislamiento para pacientes positivos COVID-19 han cerrado, los almuerzos comunitarios los disminuyeron a la mitad dado que se disminuyeron las donaciones que recolectaban los líderes de la Favela. La pobreza en la zona ha incrementado considerablemente por el desempleo y falta de ayudas estatales. “El gobierno anuncio una tarjeta de alimentación por 200 Reales, pero yo nunca lo recibí, muchos en mi comunidad no recibimos nada de ayudas a pesar de la situación”(Comunicación personal: Rocha, 2020)

Hoy en día la comunidad de la Favela está más relajada en el uso de elementos de bioseguridad, las personas salen a los bares (que nunca cerraron durante la cuarentena) y a la calle sin tapabocas, no hay distanciamiento social, solo algunos establecimientos solicitan el uso de mascara para entrar, pero poco a poco la comunidad se ha ido relajando con las medidas de seguridad (Comunicación personal: Rocha, 2020).

EL COVID-19 EN COLOMBIA

En Colombia el primer caso de coronavirus se reportó el 6 de marzo de 2020 proveniente de una ciudadana que retornaba de un viaje de

Milán, Italia (Ministerio de Salud, 2020). Según el DANE, la primera muerte sospechosa por el COVID-19 ocurrió el 15 de febrero de 2020 y la primera muerte confirmada por COVID-19 ocurrió el 26 de febrero de 2020 (DANE, 2020b, p. 27). Adicionalmente, se estima que durante el primer trimestre del año 2020 murieron en Colombia 30 personas por cuenta del coronavirus: el 70% de los fallecidos tenían más de 55 años y el 60% eran hombres (DANE, 2020b, pp. 27–29). En la Figura 3 se puede observar la evolución de casos sospechosos, confirmados y de influenza/neumonía reportados en Colombia en el primer trimestre del año 2020.

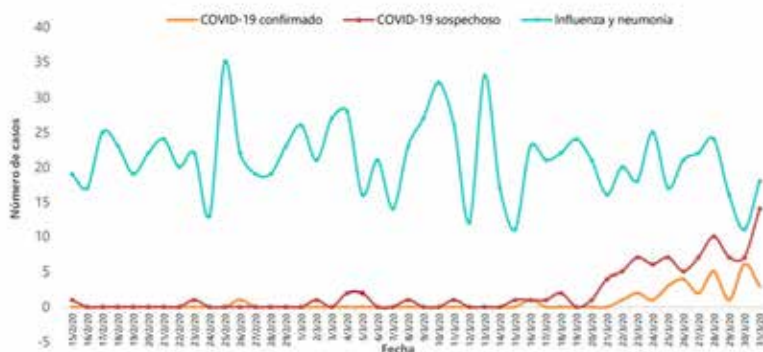


Figura 3. Defunciones por día, según número de casos COVID-19 confirmados, sospechosos, neumonía e influenza. (Fuente: DANE, 2020b, p. 27).

Al 26 de junio del 2020, Colombia cuenta con 84.442 casos positivos, de los cuales 34.937 se han recuperado y 2.811 han fallecido (Figura 4) (Instituto Nacional de Salud, 2020). Las ciudades más afectadas por la pandemia han sido Bogotá D.C. (25.540 casos), Barranquilla (10.922 casos), Cartagena (7.330 casos), Cali (6.631 casos), Leticia (2.132 casos) y Buenaventura (1.356 casos) (Instituto Nacional de Salud, 2020).

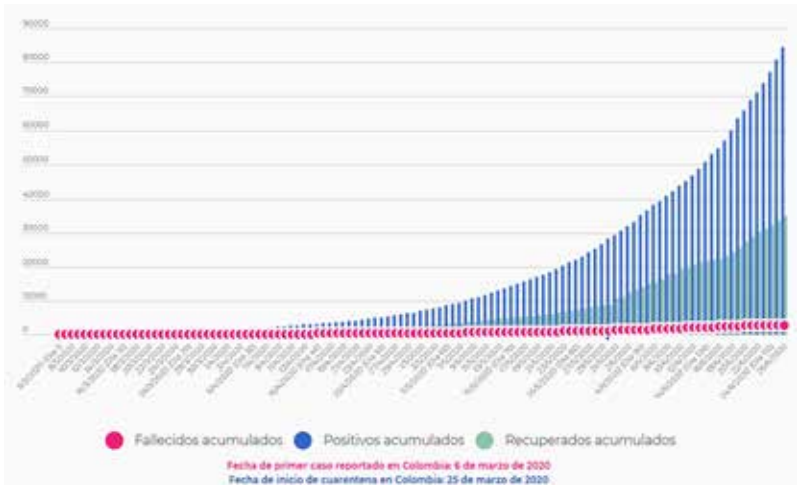


Figura 4. Curva de Contagios, fallecidos y recuperados por COVID-19 en Colombia. (Fuente: Instituto Nacional de Salud, 2020).

Las medidas adoptadas por el Gobierno nacional para contrarrestar el COVID-19 estuvieron enfocadas en la cuarentena total que inició el 25 de marzo de 2020 y que se ha venido flexibilizando desde del 1 de junio de 2020 gracias una reactivación escalonada de los sectores económicos del país. A continuación, se presenta una cronología de algunos de los decretos más importantes expedidos por el Gobierno central:

Decreto 457 del 23 de marzo de 2020 que establece las pautas del aislamiento obligatorio preventivo desde el 25 de marzo hasta el 13 de abril. Se establecen igualmente 34 excepciones para salir, tales como el abastecimiento de comida, medicinas y el uso de servicios bancarios para una persona del núcleo familiar. En varias ciudades del país, los alcaldes decidieron adoptar medidas como el pico y cédula, según el cual los días en que los habitantes pueden salir dependen del último número de su cédula, o el pico y género, según el cual los días en que los habitantes pueden salir dependen del género (Moreno, 2020).

Decreto 531 del 8 de abril de 2020 que establece la ampliación del aislamiento preventivo obligatorio o cuarentena nacional desde el 13 de abril hasta el 27 de abril. Se establecen asimismo 35 excepciones, entre las que se encuentran: asistencia y prestación de servicios de salud; adquisición de bienes de primera necesidad, desplazamiento a servicios bancarios y servicios notariales; asistencia y cuidado a niños, niñas, adolescentes, personas mayores de 70 años, personas con discapacidad y enfermos con tratamientos especiales que requieren asistencia de personal capacitado; las labores de las misiones médicas de la Organización Panamericana de la Salud (OPS) y de organismos internacionales humanitarios y de salud; la prestación de los servicios profesionales, administrativos, operativos y técnicos de salud públicos y privados; la cadena de producción, abastecimiento, almacenamiento, transporte, comercialización y distribución de medicamentos, productos de limpieza, desinfección y aseo personal para hogares y hospitales; las actividades relacionadas con servicios de emergencia, incluidas las emergencias veterinarias, y los servicios funerarios; la cadena de producción, abastecimiento, almacenamiento, transporte, comercialización y distribución de insumos para producir bienes de primera necesidad; la comercialización presencial de productos de primera necesidad en mercados de abastos, bodegas, mercados, supermercados mayoristas y minoristas y mercados al detal en establecimientos y locales comerciales a nivel nacional, quienes podrán comercializar sus productos mediante plataformas de comercio electrónico y/o para entrega a domicilio; las actividades de los servidores públicos y contratistas del Estado que sean estrictamente necesarias para prevenir, mitigar y atender la emergencia sanitaria por causa del coronavirus covid-19, para garantizar el funcionamiento de los servicios indispensables del Estado. De la misma manera, están permitidas las actividades de las Fuerzas Militares, la Policía Nacional y organismos de seguridad del Estado, así como de la industria militar y de defensa; las actividades de los puertos de servicio público y privado, exclusivamente para el transporte de carga; la ejecución de obras de infraestructura de transporte y obra pública, así como

la cadena de suministros de materiales e insumos relacionados con la ejecución de las mismas; el funcionamiento de la prestación de los servicios de vigilancia y seguridad privada, los servicios carcelarios y penitenciarios y de empresas que prestan el servicio de limpieza y aseo en edificaciones públicas y zonas comunes de edificaciones; las actividades necesarias para garantizar la operación, mantenimiento, almacenamiento y abastecimiento de la prestación de servicios públicos de acueducto, alcantarillado, energía eléctrica, alumbrado público, aseo; el funcionamiento de los servicios postales, de mensajería, radio, televisión, prensa y distribución de los medios de comunicación; el abastecimiento y distribución de bienes de primera necesidad, en virtud de programas sociales del Estado y de personas privadas; las actividades de los operadores de pagos de salarios, honorarios, pensiones, prestaciones económicas públicos y privados; y el desplazamiento estrictamente necesario del personal directivo y docente de las instituciones educativas públicas y privadas, para prevenir, mitigar y atender la emergencia sanitaria por causa del coronavirus covid-19 (Ministerio del Interior, 2020).

Decreto 493 de 24 de abril del 2020 que extiende el aislamiento preventivo obligatorio del 27 de abril al 11 de mayo. En este decreto se adicionan seis nuevas excepciones a la medida, entre las que se encuentran: las actividades relacionadas con el sector de la construcción; la industria manufacturera; la comercialización de accesorios y repuestos de bicicletas; la operación de parqueaderos públicos; la operación de juegos de suerte y azar, apuesta permanente, chance y lotería; la reapertura de comisarías de familia e inspecciones de policía; las actividades relacionadas con los avalúos y estudios de títulos para la constitución de garantías ante entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera; y la autorización de la realización de actividad física una hora diaria a las personas con edades entre 18 y 60 años, a un kilómetro de su domicilio.

Decreto 636 de 6 de mayo de 2020 que extiende el aislamiento preventivo obligatorio del 11 de mayo al 25 de mayo.

Decreto 689 del 22 de mayo de 2020 que amplía el aislamiento preventivo del 25 de mayo al 31 de mayo de 2020.

Decreto 749 del 28 de mayo de 2020 que amplía el aislamiento preventivo obligatorio del 1 de junio al 1 de julio. Gracias a este decreto se iniciaron pilotos de reapertura de centro comerciales, restaurantes, gimnasios, peluquerías, museos y bibliotecas para su reapertura el 1 de julio, con las condiciones de bioseguridad impuestas por el Gobierno. Entre ellas están no superar en espacios comerciales un aforo del 30%. Cabe resaltar que los mayores de 70 años no pueden salir de sus hogares hasta el 31 de agosto de 2020, debido a que la edad más propensa a fallecer en caso de adquirir el COVID-19 (Ministerio del Interior, 2020).

Dentro de las medidas sociales tomadas por el Gobierno está el ingreso solidario, que tiene como objetivo entregarles a las familias en condición de pobreza y vulnerabilidad económica que no reciben ayudas de los programas sociales Familias en Acción, Jóvenes en Acción, Colombia Mayor y Devolución del IVA, un subsidio por \$160.000 pesos colombianos mensuales para colaborarles con su sostenimiento. Adicionalmente, el Gobierno, mediante las gobernaciones y alcaldías, ha entregado mercados solidarios a las familias colombianas. Se presentaron además lineamientos para el trabajo en casa que incluyen el destino del auxilio de transporte como auxilio de conectividad y se estableció un subsidio del desempleo para las personas que han estado inscritas a una caja de compensación en los últimos seis meses (“COVID-19 en Colombia: medidas tomadas por el Gobierno”, 2020).

Adicionalmente, se estableció la prohibición a los desalojos y el congelamiento de los cánones de arrendamiento, además de la exención del IVA de los planes post-pago de celulares y se definió que no se podrían suspender los servicios de telefonía móvil durante la emergencia (“COVID-19 en Colombia: medidas tomadas por el Gobierno”, 2020).

Finalmente, El Ministerio de Salud y protección social se Colombia publica en marzo de 2020, un libreo con los lineamientos, orientaciones y protocolos para contrarrestar el COVID-19 en el País (Ministerio de Salud y Protección Social, 2020). Dentro de dicho documento se encuentra un apartado donde se establecen

las medidas de prevención en el entorno comunitario en la cual se recomienda: generar mecanismos de comunicación no presencial con los miembros de la comunidad con discapacidades y adultos mayores que requieran apoyo, establecer medios de apoyo virtuales a través de mensajería instantánea o redes sociales para los miembros de la comunidad, definir redes de apoyo para la identificación de casos de contagio y seguimiento de estos dentro de la comunidad, establecer medidas que permita que los miembros de la comunidad comprendan y pongan en uso los medios de bioseguridad para evitar contagios (Ministerio de Salud y Protección Social, 2020). De esta forma, este documento constituye una clara guía para los líderes sociales y miembros de las juntas de acción comunal puedan desarrollar planes de acción en búsqueda de evitar el aumento de casos de contagio y muertes por el COVID-19.

LOS TRAPOS ROJOS

Desde el inicio del aislamiento preventivo obligatorio en Colombia se instó a las familias que tuvieran necesidades, ya sea por perder el empleo sus miembros o por su condición de vulnerabilidad, a izar un pedazo de tela roja como símbolo de necesidad de ayuda. Según un artículo de la Radio Nacional de Colombia, esta iniciativa surgió del alcalde de Soacha (Cundinamarca), quien sugirió a sus pobladores izar un trapo rojo en la ventana en aquellas viviendas que consideraban que necesitaban alimentos para mitigar el hambre, buscando que los vecinos y el mismo Gobierno los visibilizara para que así les hicieran llegar las ayudas de manera inmediata (Hernández, 2020). En algunas ciudades, los vecinos se han ayudado entre ellos, ya sea entregando una libra de arroz o preguntándole al vecino qué necesita como en el caso de Ruth Grisales de Bogotá, quien tomó la decisión de colocar el trapo rojo en su casa dado que perdió su empleo y necesitaba alimentar a su hijo pequeño, y que gracias a la solidaridad de sus vecinos tuvo con que alimentarse diariamente (“¿Qué significa un trapo rojo en la ventana en tiempos del coronavirus?”, 2020).

De esta forma, al colocar el trapo rojo en la ventana, las familias

dan a conocer que necesitan ayuda para alimentar a su familia y los hace visible ante una posible entrega de los mercados solidarios que se reparten en el país. Al inicio del aislamiento preventivo obligatorio muchos de los barrios con trapos rojos recibían ayuda de la misma comunidad, pero a medida que la cuarentena se ha prolongado han surgido más viviendas con trapos rojos, lo que ha causado que las familias salgan a protestar buscando que los gobiernos locales les ayuden (Melgarejo, 2020). Por esto, algunos analistas consideran que el trapo rojo es una señal de protesta sobre la desigualdad social que se vive en el país: por ejemplo, según fuentes del DANE el 46,7% de la población en el trimestre de diciembre de 2019 a febrero de 2020 se desempeñaba en trabajos informales (DANE, 2020a).

Incluso en algunos barrios de estratos 3, 4 y 5 se han observado los trapos rojos en las ventanas, lo que evidencia la existencia de una pobreza oculta en algunas ciudades del país. La pobreza oculta se refiere a familias que viven en estratos socioeconómicos medios o altos pero a quienes, por sus ingresos, no les alcanza para vivir en este tipo de estratos socioeconómicos. Según un reportaje de *El Espectador*, este fenómeno ocurre por dos razones: cuando la familia en algún momento tuvo una bonanza económica en su vida pero en la actualidad no cuenta con suficientes ingresos (como por ejemplo, puede ser el caso de los jubilados) o cuando se heredan propiedades en lugares costosos de la ciudad y no se cuenta con recursos para su sostenimiento (García-Altamar, 2020; Torres, Morales, & Vargas, 2011). Aunque este fenómeno se ha estudiado ampliamente en Bogotá, recientemente con la pandemia se evidenció que en ciudades como en Bucaramanga existen más de 300 familias en condición de pobreza oculta que viven en estratos 4, 5 y 6 y que recibieron mercados solidarios por la alcaldía de este municipio (Quintero, 2020).

En Cali, se han visto trapos rojos en el Distrito de Aguablanca, los Farallones de Cali, en los barrios del Centro del Cali como San Bosco y hasta en barrios de tradición como Vipasa. Sin embargo, se han presentado hechos bochornosos como las famosas fiestas masivas en los barrios del oriente de Cali en las cuales se observan

trapos rojos en algunas casas (“Tiros al aire y rumba en una casa con el ‘trapito rojo’ en Cali”, 2020; “Una fiesta de más de 500 personas fue descubierta en el oriente de Cali”, 2020).

En suma, y a pesar de estos hechos, los trapos rojos se han convertido en un símbolo de esperanza para muchos colombianos que necesitan de la solidaridad de sus vecinos y del Gobierno para poder sobrellevar de una mejor manera el aislamiento preventivo obligatorio, aislamiento que en muchos casos no les permite salir a buscar el sustento para sus familias, ya por las restricciones de la cuarentena, ya por la falta de empleo.

LAS OLLAS COMUNITARIAS DE CALI

Aunque algunos barrios con familias vulnerables de Cali han recibido ayudas del Gobierno municipal, de fundaciones y de la empresa privada, otros barrios, sobre todo en el oriente de Cali, han desarrollado sus propias estrategias comunitarias para lograr que les rinda lo que mercan y que todos los habitantes se puedan beneficiar sin ser excluidos. De esta manera, han surgido las “ollas comunitarias” como una alternativa para mitigar el hambre en barrios de la ciudad como Potrero Grande. En este barrio, por ejemplo, voluntarios de la parroquia San Cirilo de Jerusalén se reúnen diariamente para realizar 430 almuerzos para las personas de su comunidad. Estas iniciativas han surgido de los líderes sociales y de las juntas de acción comunal de algunos de los barrios más vulnerables de la ciudad y han recibido el apoyo de la Arquidiócesis de Cali y la financiación de la Secretaría de Bienestar Social de Cali (Cruz-Hoyos, 2020b), entidades que apoyan a 243 ollas comunitarias que benefician a 130.000 personas en la ciudad.

En el barrio Potrero Grande, por ejemplo, de acuerdo con datos recolectados por los mismos líderes comunitarios, se estima que el 67% de los habitantes vive del “rebusque” en trabajos informales. Considerando el contexto que experimentan sus habitantes a cuentas de la pandemia, donde miles de personas han perdido sus empleos, otras no pueden salir a trabajar en sus oficios informales y otras cuantas no contaban con empleo previo a la pandemia, los líderes

sociales han trabajado en equipo en la búsqueda de una solución para satisfacer la necesidad alimenticia de su comunidad. En este barrio en particular, además de promoverse la iniciativa de las ollas comunitarias, se ha buscado apoyo de instituciones religiosas, ONGs y organismos municipales (Cruz-Hoyos, 2020b; “Cuatro líderes sociales que son luz de esperanza durante la crisis del Covid-19”, 2020). Algunos de los líderes afirman que el esfuerzo se hace con la convicción de hacer el bien a la comunidad y de permitir que estas zonas de la ciudad obtengan unas mejores oportunidades y que no sean estigmatizadas por el resto de la ciudad (“Cuatro líderes sociales que son luz de esperanza durante la crisis del Covid-19”, 2020).

De esta manera, las ollas comunitarias han conformado un tejido social entorno a la alimentación de la comunidad, donde los voluntarios en la cocina asumen sus funciones desde muy temprano en la mañana para cumplirle a su comunidad con un almuerzo saludable, mientras que los líderes sociales se encargan de planificar la entrega de los almuerzos organizando las filas, recordándole a la comunidad de los autocuidados para evitar la propagación del virus y recolectado los \$500 pesos individuales que sirven para completar los ingredientes, tales como los condimentos (Cruz-Hoyos, 2020b).

En el caso de los barrios de Floralia, Puerto Mallarino y el Jarillón de Floralia, la comunidad ha recibido mercados semanales de parte de la alcaldía de Santiago de Cali, la Fundación Banco de Alimentos y la iniciativa de los líderes sociales de la zona y los trabajadores sociales de la secretaria de bienestar social de la alcaldía de Cali organizan ollas comunitarias de lunes a viernes que benefician a comunidades migrantes de Venezuela, adultos mayores y madres comunitarias (Comunicación Personal: Tunubala, 2020) .

LAS CARETAS DE PROTECCIÓN ELABORADAS CON RECIPIENTES PET

Desde que inició la pandemia, la creatividad y la innovación han prosperado. Iniciativas como la creación de ventiladores de bajo costo por parte de ingenieros y médicos de la Universidad de Antioquia (“Respiradores artificiales nacionales están listos para salvar las vidas de pacientes con covid-19”, 2020), la creación de un lavamanos

portátil por parte de ingenieros mecánicos de la Universidad del Valle (“Un lavamanos portátil para enfrentar la pandemia”, 2020), la producción de gel antibacterial por la Universidad Nacional (“UNAL produce gel antibacterial por la emergencia sanitaria”, 2020) y la creación de un dispensador de gel antibacterial por parte de la Universidad del Magdalena (“En Santa Marta fabrican dispensador de gel antibacterial con materiales de construcción”, 2020), al igual que las cabinas de cambio de ropa para personal médico de la Universidad Nacional (“Diseñan cabinas para que personal médico se cambie sin contaminar”, 2020) destacan por su creatividad e innovación¹.

El sector productivo no se queda atrás. En Cali, una empresa productora de plásticos ingenió la forma de crear una careta protectora a partir de una botella PET (Cruz-Hoyos, 2020a). Con un costo de producción de \$1.800 pesos, este producto tiene un alto potencial de ventas no solo para su uso en medios clínicos, sino también por la comunidad en general como medio de protección adicional en contra del Coronavirus (Cruz-Hoyos, 2020a). La empresa productora no ha patentado este invento, ya que considera que es un derecho humano el poder compartir ideas innovadoras que ayuden a mitigar el virus y que permitan que la sociedad se inserte a la nueva normalidad que se vivirá tras la cuarentena (Cruz-Hoyos, 2020a).

Iniciativas como esta buscan generar soluciones frente a un problema identificado, pensando en aspectos como la producción a bajo costo y el uso de materiales fáciles de obtener. Lo anterior demuestra que las empresas no siempre tienen únicamente un fin de lucro: en este caso se creó un producto que es de libre licencia para su producción, lo que permitirá que otros países y empresas que tengan los materiales disponibles puedan beneficiarse de este invento. De hecho, la embotelladora de Coca-Cola en Leticia está realizando estas mascarillas para el personal médico de la región del Amazonas (Cruz-Hoyos, 2020a).

CONCLUSIONES

Desde los planteamientos de la innovación social en el sector público se puede explicar cómo surge espontáneamente la gestión comunitaria frente a situaciones como la pandemia del COVID-19. El presente trabajo presenta seis casos de estudio, tres de Brasil y tres de Colombia, que ilustran cómo diferentes actores civiles pueden llegar a generar iniciativas en búsqueda de una solución a los problemas que afectan a una comunidad.

En ocasiones las nuevas iniciativas comienzan con una idea de un individuo que puede ser un líder social, un miembro de la comunidad, un empresario y hasta una persona inmersa en la delincuencia que funge el rol de iniciador de la idea. Una vez planteada la idea a la comunidad, se integran a ella otros actores que co-diseñan la estrategia para llevar a cabo la iniciativa o que co-implementan la idea con la ayuda de miembros de la comunidad, de instituciones del Gobierno, de ONGs o del sector privado.

Con la llegada de la Pandemia de COVID-19, países como Brasil se han visto muy afectados por la ausencia de políticas sociales de apoyo que emanen del Gobierno. Este vacío en las políticas sociales ha dejado desamparadas a comunidades vulnerables en las que se ha gestado como respuesta nuevas iniciativas para la supervivencia, por ejemplo, en las favelas más grandes del país donde el Estado y la ley no llegan. En el caso colombiano, a pesar de la inversión social que se ha realizado en la repartición de mercados y en el ingreso solidario, ha quedado en evidencia la enorme desigualdad social que se vive en el país, donde una gran parte de la fuerza de trabajo es informal y no cuenta con la estabilidad suficiente para sobrevivir a situaciones que ponen en peligro el frágil equilibrio económico de “la subsistencia del rebusque”, además de existir problemas de distribución de agua potable, hacinamiento en las viviendas, bajos ingresos económicos por familia y dificultad para acceder al servicio médico. Más allá de eso, en Colombia también se ha hecho evidente incluso el fenómeno de “la pobreza oculta” en estratos socioeconómicos medios, pobreza oculta que se ha agravado debido a la pandemia.

La innovación social que ha surgido espontáneamente en estas

situaciones de tensión social demuestra cómo el interés particular se puede transformar en un interés colectivo, donde la misma comunidad busca las opciones de solución frente a la problemática que los aqueja. Hoy en día, esta problemática se plantea en términos de cómo sobrevivir ante la pandemia de un virus letal, pero más adelante podría girar alrededor de otras problemáticas.

Finalmente, los casos presentados son una forma de llamado a los gobiernos para que junto con las comunidades vulnerables detecten cuáles son las necesidades existentes y puedan brindar una ayuda focalizada específicamente a estas, ya que muchas veces lo que el Gobierno plantea no necesariamente es lo que la comunidad realmente necesita. De acuerdo con el rol activo que las comunidades han demostrado poder tomar, se debe escuchar más a las comunidades y tener mayor cercanía con los líderes sociales para brindarles las herramientas y los recursos que les permita generar iniciativas para disminuir los problemas sociales que los aquejan, en lugar de recurrir a soluciones generalizantes y descontextualizadas que se imponen como forma de aculturación.

REFERENCIAS

- ¿Qué significa un trapo rojo en la ventana en tiempos del coronavirus? (20 de abril de 2020). El Heraldo. Recuperado de <https://www.heraldo.es/noticias/sociedad/2020/04/20/que-significa-un-trapo-rojo-en-la-ventana-en-tiempos-del-coronavirus-1370673.html>
- ALONSO, J., RIERA, C. M., & RIVERO, R. (2013). Fundamentos conceptuales y metodológicos del autodesarrollo comunitario como alternativa emancipadora. CD del XI Taller Internacional de Comunidades; historia y desarrollo. Santa Clara.
- ANDER-EGG, E. (2003). Metodología y práctica del desarrollo de la comunidad. Buenos Aires: Argentina: Grupo Editorial Lumen.
- ANDER-EGG, E. (s.f). Conceptos de comunidad y desarrollo de la comunidad. En Selección de lecturas sobre trabajo social comunitario (pp. 10–14). Curso de Formación de Trabajadores Sociales. Centro gráfico de Villa Clara.

- AVELLA-BERNAL, L. (2004). Manual de Gestión comunitaria. En Camara de Comercio de Bogotá.
- BARSETTI, S. (19 de marzo de 2020). Coronavírus: Tráfico proíbe turistas em favelas do Rio. Terra. Recuperado de <https://www.terra.com.br/noticias/coronavirus/coronavirus-traffic-proibe-turistas-em-favelas-do-rio,fe51c0a4cb56352a96bda95e0acd642amrqlvjve.html>
- BEN-ARI, E. (1990). A bureaucrat in every Japanese kitchen? On cultural assumptions and coproduction. *Administration & Society*, 21(4), 472–492. <https://doi.org/10.1177/009539979002100405>
- BLOIS, C. (24 de marzo de 2020). Tráfico impõe toque de recolher em favelas do Rio em meio a crise do corona. Noticias UOL. Recuperado de: <https://noticias.uol.com.br/cotidiano/ultimas-noticias/2020/03/24/coronavirus-faccoes-do-traffic-impoem-toque-de-recolher-em-favelas-do-rj.htm>
- BOONS, F., & LÜDEKE-FREUND, F. (2013). Business models for sustainable innovation: State-of-the-art and steps towards a research agenda. En *Journal of Cleaner Production* (Vol. 45). <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.07.007>
- Brasil no abona el segundo pago del subsidio a los trabajadores informales por falta de fondos. (23 de abril de 2020). Europa Press. Recuperado de <https://www.europapress.es/internacional/noticia-brasil-no-abona-segundo-pago-subsidio-trabajadores-informales-falta-fondos-20200423065744.html>
- Brasil supera los 50.000 muertos por coronavirus. (22 de junio de 2020). El tiempo. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/mundo/latinoamerica/coronavirus-brasil-supera-los-50-000-muertos-509632>
- BUCKLAND, H., & MURILLO, D. (2014). La innovación social en América Latina. Marco conceptual y agentes. Instituto de Innovación social. ESADE. Recuperado en <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx>
- CEPAL. (2019). Panorama Social de América Latina 2019. Santiago de Chile.

- CEPAL. (2020). América Latina y el Caribe: proyecciones de crecimiento 2020. Recuperado el 2 de julio de 2020, de https://www.cepal.org/sites/default/files/pr/files/tabla_prensa_proyecciones_pib-2020-esp.pdf
- COMISIÓN EUROPEA. (2013). Guide to social innovation. Recuperado de https://ec.europa.eu/eip/ageing/library/guide-social-innovation_en
- CORONAVIRUS EN BRASIL: 7 errores que llevaron a Brasil a la crítica situación actual. (18 de mayo de 2020) BBC News Mundo. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-52708003>
- CORONAVIRUS: Brasil confirma el primer caso en América Latina. (26 de febrero de 2020). BBC News Mundo. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-51641436>
- COVID-19 en Colombia: medidas tomadas por el Gobierno. (9 de julio de 2020). Actualísece. Recuperado de <https://actualicese.com/covid-19-en-colombia-medidas-tomadas-por-el-gobierno/>
- CRUZ-HOYOS, S. (31 de mayo de 2020a). De una botella de plástico a una mascarilla contra el Covid-19, el ingenioso diseño de un caleño. El País. Recuperado de <https://www.elpais.com.co/elpaispalante/de-una-botella-de-plastico-a-una-mascarilla-contra-el-covid-19-el-ingenioso-diseno-de-un-caleno.html>
- CRUZ-HOYOS, S. (31 de mayo de 2020b). En Cali, la solidaridad se cocina en 243 ollas comunitarias. El País. Recuperado de <https://www.elpais.com.co/elpaispalante/en-cali-la-solidaridad-se-cocina-en-243-ollas-comunitarias.html#:~:text=En%20cada%20olla%20comunitaria%20hay,comida%20en%20d%C3%ADas%20de%20pandemia.>
- CUATRO LÍDERES SOCIALES que son luz de esperanza durante la crisis del Covid-19. (17 de mayo de 2020). El País. Recuperado de <https://www.elpais.com.co/elpaispalante/cuatro-lideres-sociales-que-son-luz-de-esperanza-durante-la-criisis-del-covid-19.html>
- DANE. (2020A). Empleo informal y seguridad social. Recuperado el 28 de junio de 2020, de <https://www.dane.gov.co/index>.

php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-informal-y-seguridad-social2020

DANE. (2020b). Estadísticas vitales nacimientos y defunciones: información I trimestre de 2020 y acumulado 2019.

Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/salud/nacimientos-y-defunciones>

DECRETO 531 (8 de abril de 2020) “Por el cual se imparten instrucciones en virtud de la emergencia sanitaria generada por la pandemia del Coronavirus COVID-19, y el mantenimiento del orden público”. Ministerio del Interior de la Republica de Colombia. Recuperado de [https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO 531 DEL 8 DE ABRIL DE 2020.pdf](https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%20531%20DEL%208%20DE%20ABRIL%20DE%202020.pdf)

DECRETO NO. 457 (2020) “Por el cual se imparten instrucciones en virtud de la emergencia sanitaria generada por la pandemia del Coronavirus COVID-19 y el mantenimiento del orden público”. Diario oficial. AÑO CLV. N. 51264. 22, MARZO, 2020. Presidencia de la Republica de Colombia. Recuperado de <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/30038972>

DECRETO NO. 493 (24 de abril de 2020) "Por el cual se adicionan los Decretos 1068 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Hacienda y Crédito Público, y 1077 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector de Vivienda, Ciudad y Territorio, en lo relacionado con la adopción de disposiciones transitorias en materia de causales de terminación anticipada de la cobertura de tasa de interés otorgada a deudores de crédito de vivienda y locatarios en operaciones de leasing habitacional". Presidencia de la Republica de Colombia. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=111176>

DECRETO NO. 636 (6 de mayo de 2020) “Por el cual se imparten instrucciones en virtud de la emergencia sanitaria generada por la pandemia del Coronavirus COVID-19, y el mantenimiento del orden público”. Presidencia de la Republica de Colombia.

- Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=119997#:~:text=8%20del%206%20de%20abril,en%20las%20Directivas%2002%2C%2004>
- DECRETO NO. 689 (22 de mayo de 2020) “Por el cual se prorroga la vigencia del Decreto 636 del 6 de mayo de 2020 "por el cual se imparten instrucciones en virtud de la emergencia sanitaria generada por la pandemia del Coronavirus COVID-19, y el mantenimiento del orden público". Presidencia de la Republica de Colombia. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=124943>
- DECRETO NO. 749 (28 de mayo de 2020) “"Por el cual se imparten instrucciones en virtud de la emergencia sanitaria generada por la pandemia del Coronavirus COVID-19, y el mantenimiento del orden público". Presidencia de la Republica de Colombia. Recuperado de <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%20749%20DEL%2028%20DE%20MAYO%20DE%202020.pdf>
- DISEÑAN CABINAS para que personal médico se cambie sin contaminar. (7 de mayo de 2020). Agencias de noticias UNAL. Recuperado de <http://agenciadenoticias.unal.edu.co/detalle/article/disenan-cabinas-para-que-personal-medico-se-cambie-sin-contaminar.html>
- DRABLE, L. (30 de mayo de 2020). Jair Bolsonaro let Coronavirus ravage Brazil. A Favela is taking matters into its own hands. The Intercept. Recuperado de <https://theintercept.com/2020/05/30/brazil-coronavirus-favela-mutual-aid/>
- EDMISTON, D. (2015). The UK social innovation policy agenda. CRESSI. Working Paper Series No. 19/2015. Oxford: University of Oxford.
- EN BARRIOS PERIFÉRICOS de Medellín sacan trapos rojos para pedir ayudas. (13 de abril de 2020). H12N. Recuperado de <https://h13n.com/en-barrios-perifericos-de-medellin-sacan-trapos-rojos-para-pedir-ayudas/>
- EN SANTA MARTA fabrican dispensador de gel antibacterial con materiales de construcción. (27 de mayo de 2020). Seguimiento.

- Recuperado de <https://seguimiento.co/la-samaria/en-santa-marta-fabrican-dispensador-de-gel-antibacterial-con-materiales-de-construccion>
- ESCOLAS DE SAMBA do Rio ajudam na produção de capotes descartáveis. (6 de abril de 2020). Gazeta Digital. Recuperado de <https://www.gazetadigital.com.br/variedades/variedades/escolas-de-samba-do-rio-ajudam-na-producao-de-capotes-descartveis/612509>
- FÁBRICA DO SAMBA produz máscaras para doação à Prefeitura. (15 de abril de 2020). Cidade de São Paulo Saúde. Recuperado de <https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/saude/noticias/?p=296232>
- FUNDACIÓN COTEC para la innovación. (2017). La innovación social en España. En Informe COTEC 2017 p.132. Recuperado de https://cotec.es/media/INFORME-COTEC-2017_versionweb.pdf
- GARCÍA-ALTAMAR, F. (25 de abril de 2020). Pobres invisibles: ¿Quiénes son y en dónde están? El Espectador. Recuperado de <https://www.elespectador.com/noticias/bogota/pobres-invisibles-quienes-son-y-en-donde-estan-articulo-916465/>
- HERNÁNDEZ, R. (18 de abril de 2020). El trapo rojo que se convirtió en símbolo de auxilio. Radio Nacional. Recuperado de <https://www.radionacional.co/noticias/actualidad/coronavirus-trapos-rojos-comunidades>
- INGENIERÍA SIN FRONTERAS. (s.f.). La Gestión Comunitaria como Concepto. Recuperado el 1 de julio de 2020, de Construmática website: https://www.construmatica.com/construpedia/La_Gestión_Comunitaria_como_Concepto
- INSTITUTO NACIONAL DE SALUD. (2020). Covid-19 Colombia. Recuperado el 27 de junio de 2020, de Casos website: <https://www.ins.gov.co/Noticias/Paginas/Coronavirus.aspx>
- LANGLOIS, J. (de mayo de 2020). Las favelas de São Paulo se están quedando sin comida. Estas mujeres están interviniendo. National Geographic. Recuperado de <https://www.>

- nationalgeographic.com/science/2020/05/coronavirus-brazil-sao-paulo-favelas-running-out-of-food-women-stepping-in/
- LISSARDY, G. . (6 de febrero de 2020). Por qué América Latina es “la región más desigual del planeta”. BBC News Mundo. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-51390621>
- MASCARILLAS A RITMO de samba (3 de junio de 2020). DW Noticias. Recuperado de <https://www.dw.com/es/mascarillas-a-ritmo-de-samba/av-53675189>
- MELGAREJO, C. (19 de abril de 2020). La historia de los trapos rojos, un llamado para dar la mano. El Tiempo. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/bogota/la-historia-de-los-trapos-rojos-un-llamado-para-dar-la-mano-486038>
- MENESES-SÁNCHEZ, C. (8 de abril de 2020). Así se organizaron las favelas en Brasil para sobrevivir a la pandemia. El Espectador. Recuperado de <https://www.elespectador.com/coronavirus/asi-se-organizaron-las-favelas-en-brasil-para-sobrevivir-la-pandemia-articulo-913597/>
- MINISTÉRIO DA ECONOMIA. (2020). Boletim das medidas tomadas em função da Covid-19 (Coronavírus). Recuperado el 30 de junio de 2020, de Governo Federal website: https://www.gov.br/economia/pt-br/centrais-de-conteudo/publicacoes/boletins/covid-19?b_start=int=60
- MINISTÉRIO DA SAÚDE (2020). Coronavirus/Brasil. Recuperado el 30 de junio de 2020, de Ministério da Saúde website: <https://covid.saude.gov.br/>
- MINISTERIO DE SALUD y Protección Social. (2020). Lineamientos, Orientaciones y Protocolos para enfrentar la COVID-19 en Colombia. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/lineamientos-orientaciones-protocolos-covid19-compressed.pdf>
- MINISTERIO DE SALUD. (2020). Boletín 046: Colombia confirma su primer caso de COVID-19. Bogotá: Colombia.
- MORENO, M. (21 de Julio de 2020). Estos son los “pico y cédula” que rigen en Colombia durante cuarentena. El Tiempo.

- Recuperado de <https://www.eltiempo.com/colombia/otras-ciudades/pico-y-cedula-pico-y-genero-conozca-la-restriccion-en-cada-ciudad-de-colombia-484516>
- MOULAERT, F., MARTINELLI, F., SWYNGEDOUW, E., & GONZÁLEZ, S. (2005). Towards Alternative Model (s) of Local Innovation. *Urban Studies*, 42(11), 1969–1990. <https://doi.org/10.1080=00420980500279893>
- MULGAN, G. (2006). The process of social innovation. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 1(2), 145–162. <https://doi.org/10.1162/itgg.2006.1.2.145>
- MUMFORD, M. D. (2002). Social Innovation: Ten Cases From Benjamin Franklin. *Creativity Research Journal*, 14(2), 253–266. https://doi.org/10.1207/S15326934CRJ1402_11
- NOGUERA-MONTOYA, S. P. (7 de abril de 2020). Escuelas de samba en Río de Janeiro ayudan a confeccionar capas para personal sanitario. AA. Recuperado de <https://www.aa.com.tr/es/mundo/escuelas-de-samba-en-r%C3%ADo-de-janeiro-ayudan-a-confeccionar-capas-para-personal-sanitario/1795051>
- PAIVA, P. (7 de abril de 2020a). Paraisópolis contrata médicos e ambulâncias, distribui mais de mil marmitas por dia e se une contra o coronavírus. *Globo*. Recuperado de <https://g1.globo.com/sp/sao-paulo/noticia/2020/04/07/paraisopolis-se-une-contra-o-coronavirus-contrata-ambulancias-medicos-e-distribui-mais-de-mil-marmitas-por-dia.ghtml>
- PAIVA, P. (29 de abril de 2020b). Escolas de Paraisópolis transformadas em áreas de isolamento para Covid-19 começam a receber contaminados. *Globo*. Recuperado de <https://g1.globo.com/sp/sao-paulo/noticia/2020/04/29/escolas-de-paraisopolis-transformadas-em-areas-de-isolamento-para-covid-19-comecam-a-receber-contaminados.ghtml>
- PATON-WALSH, N., SHELLEY, J., BONNETT, W., & FORTUNA, R. (14 de junio de 2020). Los carteles de Río de Janeiro pasan de traficar drogas ilícitas a proveer medicamentos. *CNN en Español*. Recuperado de <https://cnnespanol.cnn.com/2020/06/14/los-carteles-de-rio-de-janeiro-pasan-de->

- traficar-drogas-ilicitas-a-proveer-medicamentos/
- PÉREZ-DÍAZ, A. . (2016). Teoría y práctica del desarrollo comunitario. Un estudio de caso en un fraccionamiento de Ciudad Juárez, Chihuahua (México). *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 6(12), 529–553.
- PHILLS, J. A., DEIGLMMEIES, K., & MILLER, D. T. (2008). Rediscovering Social innovation. *Stanford Social Innovation Review*, 6(4), 34–43.
- PRESIDENCIA DEL CONSEJO de Ministros de Perú. (2013). Programa especial de soporte de CTI en transferencia y extensión tecnológica para la inclusión social y alivio de la pobreza (programa especial de innovación social). La Molina.
- PRIMERA MUERTE por coronavirus en Brasil: un paciente de 62 años falleció en San Pablo. (17 de marzo de 2020). Infobae. Recuperado de <https://www.infobae.com/america/america-latina/2020/03/17/primera-muerte-por-coronavirus-en-brasil-un-paciente-de-62-anos-fallecio-en-san-pablo/>
- QUINTERO, F. L. (9 de junio de 2020). Pandemia desnudó la pobreza oculta en ‘barrios ricos’ de Bucaramanga. *El Tiempo*. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/colombia/santander/pandemia-desnudo-pobreza-oculta-en-barrios-ricos-de-bucaramanga-504612>
- RESPIRADORES ARTIFICIALES nacionales están listos para salvar las vidas de pacientes con covid-19. (28 de junio de 2020). Noticias RCN. Recuperado de <https://noticias.canalrcn.com/nacional/mujeres-de-ataque-con-juan-lozano-karen-abudinen-359135>
- ROCHA, J. (21 de octubre de 2020). paraísopolis. Comunicación personal. San Pablo, Brasil.
- RODRIGUES, D., Y BILLER, D. (7 de abril de 2020). Escuelas de samba de Río cosen mascarillas para coronavirus. *The San Diego Union-Tribune*. Recuperado de <https://www.sandiegouniontribune.com/en-espanol/noticias/story/2020-04-07/escuelas-de-samba-de-rio-cosen-mascarillas-para-coronavirus>

- SARDUY, M. I. R., & CAMPOS, M. R. M. (2014). Comunidad y desarrollo comunitario: aspectos teóricos y metodológicos. *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 2(2), 77–89.
- SIMS, S. (2 de mayo de 2020). How One of Brazil's Largest Favelas Confronts Coronavirus. Bloomberg. Recuperado de <https://www.bloomberg.com/news/features/2020-05-03/how-one-of-brazil-s-largest-favelas-confronts-coronavirus>
- TIROS AL AIRE y rumba en una casa con el “trapito rojo” en Cali. (11 de mayo de 2020). *Tu Barco*. Recuperado de <https://tubarco.news/tubarco-noticias-occidente/tubarco-noticias-cali/tiros-al-aire-y-rumba-en-una-casa-con-el-trapito-rojo-en-cali/>
- TORRES, M. R. M., MORALES, O. T., & VARGAS, L. D. (2011). Caracterización de la pobreza oculta y su efecto en la sostenibilidad económica de las pequeñas y medianas empresas de la localidad de Usaquén (Bogotá-Colombia). *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 19(2), 123–140.
- TUNUBALA, G. A. (2020). Ollas comunitarias en Cali. Comunicación personal.
- UN LAVAMANOS PORTÁTIL para enfrentar la pandemia. (20 de abril de 2020). Agencia de noticias Univalle. Recuperado de <https://www.univalle.edu.co/ciencia-y-tecnologia/lavamanos-portatil-para-enfrentar-pandemia>
- UNA FIESTA de más de 500 personas fue descubierta en el oriente de Cali. (22 de junio de 2020). *El País*. Recuperado de <https://www.elpais.com.co/cali/una-fiesta-de-mas-de-500-personas-fue-descubierta-en-el-oriente-de-cali.html>
- UNAL produce gel antibacterial por la emergencia sanitaria. (20 de marzo de 2020). Agencia de noticias UNAL. Recuperado de <https://agenciadenoticias.unal.edu.co/detalle/article/unal-produce-gel-antibacterial-por-la-emergencia-sanitaria.html>
- UNIDOS DE PADRE MIGUEL ofrece atendimento médico e máscaras para a comunidade. (16 de mayo de 2020). *Globo*. Recuperado de <https://g1.globo.com/rj/rio-de-janeiro/noticia/2020/05/16/unidos-de-padre-miguel-oferece->

- atendimiento-medico-e-mascaras-para-a-comunidade.ghml
 VOORBERG, W. H., BEKKERS, V., & TUMMERS, L. (2013).
 Co-creation and Co-production in Social Innovation: A
 Systematic Review and Future Research Agenda. *Lipse.Org*,
 320090(320090).
 VOORBERG, W. H., BEKKERS, V., & TUMMERS, L. (2014).
 A Systematic Review of Co-Creation and Co-Production:
 Embarking on the social innovation journey. *Public
 Management Review*, 9037(July 2014), 1–25. <https://doi.org/10.1080/14719037.2014.930505>

NOTAS DE PÁGINA

¹ Varias iniciativas de las Universidades Colombianas para enfrentar el COVID-19 han sido recopiladas por Ascún <https://ascun.org.co/noticias/detalle/iniciativas-de-nuestras-ies-asociadas-ante-el-covid-19>.

Fecha de Recepción del Artículo: 30 de junio de 2020

Fecha de Aceptación: 10 de julio de 2020

Versión Final: 15 de julio de 2020

O (Des)Emprego da População Jovem: Recortes Históricos para Entender sua Emergência em Superpopulação Relativa

El (Des) Empleo de la Población Joven: Fragmentos Históricos para Comprender su Aparición en una Sobrepoblación Relativa

Wagna Maquis Cardoso de Melo Gonçalves*

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ/BRASIL

[HTTPS://DOI.ORG/10.22370/RPE.2020.9.2444](https://doi.org/10.22370/RPE.2020.9.2444)

RESUMO

O estudo pretende esboçar uma síntese de acontecimentos relevantes que problematize o desemprego da população jovem e seu condicionamento em superpopulação relativa. O percurso metodológico segue o materialismo histórico, que enfatiza a relação dos sujeitos com as condições materiais nas quais eles se perpetuam e atendem suas necessidades. Os resultados mostram que, as políticas keynesianas mostraram-se suficientes para manter os jovens na inatividade. A partir da crise dos anos 1970, num cenário de desemprego generalizado, os jovens passaram a procurar emprego, desconstruindo sua fase de transição para a vida adulta. Seguiram o caminho de inserção no mercado de trabalho e deserção do sistema de ensino de formas precoce (antes de completar sua idade “legal” de inserção laboral e da conclusão formal dos estudos). A pesquisa conclui que esse movimento contribuiu com o aumento das taxas gerais de desemprego, sendo o jovem uma reserva “ideal” de trabalho que amplia o Exército Industrial de Reserva. Assim, o capital passa a dispor de um vasto reservatório de trabalhadores disponíveis que se estende e se amplia assustadoramente e mantém as condições de exploração da classe trabalhadora em condições de trabalho abaixo do nível médio, fornecendo ampla base para a exploração do capital.

Palavras chaves: Jovem; desemprego e superpopulação relativa.

RESUMEN

El estudio tiene como objetivo esbozar una síntesis de eventos relevantes que problematizan el desempleo juvenil y su condicionamiento en la sobrepoblación relativa. El camino metodológico sigue el materialismo histórico, que enfatiza la relación de los sujetos con las condiciones materiales en las que se perpetúan y satisfacen sus necesidades. Los resultados muestran que las políticas keynesianas fueron suficientes para mantener a los jóvenes inactivos. A partir de la crisis de la década de 1970, en un escenario de desempleo generalizado, los jóvenes comenzaron a buscar trabajo, desconstruyendo su transición a la edad adulta. Siguió el camino de inserción en el mercado laboral y la deserción del sistema de educación temprana (antes de alcanzar la edad “legal” de inserción laboral y la finalización formal de los estudios). La encuesta concluye que este movimiento ha contribuido al aumento de las tasas generales de desempleo, siendo los jóvenes una reserva de trabajo “ideal” que expande el Ejército de Reserva Industrial. Por lo tanto, el capital ahora tiene una gran reserva de trabajadores disponibles que se extiende y se extiende de manera alarmante y mantiene las condiciones laborales de la clase trabajadora por debajo de las condiciones laborales promedio, proporcionando una base amplia para la explotación del capital.

Palabras clave: Joven; desempleo y sobrepoblación relativa.

* wagnamaquis@gmail.com

INTRODUÇÃO

A presente reflexão compõe uma pequena parte da dissertação de mestrado em Desenvolvimento Socioeconômico defendida por esta autora, que trata acerca das ‘Políticas de Emprego para os Jovens no Brasil no período neoliberal’. Entretanto, a parte que compõe este estudo se refere à intenção de esboçar uma síntese de acontecimentos relevantes contendo fatos que possibilitem problematizar o recente desemprego da população jovem como um condicionamento dos mesmos em uma superpopulação relativa (MÉSZÁROS, 2006) aptos à exploração do capital. Dessa forma o objetivo principal deste artigo é analisar e situar a emergência da atividade (nos termos econômicos de População Economicamente Ativa) da população jovem e, por conseguinte, seu desemprego dentro do contexto da recente crise do capital, à luz do materialismo histórico de Karl Marx.

O percurso metodológico do materialismo histórico, cuja análise enfatiza a relação dos sujeitos com as condições materiais nas quais eles se perpetuam e atendem suas necessidades, conduz a pesquisa por três grandes caminhos: No primeiro, começamos a análise à partir da leitura de autores que tratam sobre os temas: falência do Estado keynesiano e ascensão do neoliberalismo ocorridos no início dos anos 1970, para tanto foram utilizados os autores Marini, Harvey, Mattoso, Pochman, entre outros, os quais consideram que o problema do desemprego vivido em tempos recentes ocorre devido a manifestação de uma característica intrínseca da crise estrutural do capitalismo.

No segundo, foram utilizados textos dos autores Azeredo, Ramos, Antunes, Fagnani, entre outros, para compreender a forma como as fraturas das políticas sociais do *Welfare State* contribuíram à ruptura da Moratória Social juvenil modificando toda a fase de inserção dos jovens nos moldes tradicionais de ocupação. E por último, a pesquisa contemplou a análise e descrição da saída da ‘condição de inatividade e emergência do desemprego da população jovem’ como categoria historicamente determinada num contexto de persistência

de crise e desemprego, para tanto os textos de autores como Mészáros, Cacciamali, Braverman, entre outros foram analisados.

Assim, além desta introdução e considerações finais, este trabalho ficou estruturado em três itens, a saber, o primeiro que versa sobre a crise do Estado de Bem Estar e a ascensão do neoliberalismo; o segundo versa sobre fratura das políticas sociais e seus impactos na População Economicamente Inativa tratando em especial o caso dos jovens. E por fim, o terceiro versa sobre a ruptura da moratória social e a superexploração da população jovem.

Com esse debate pretende-se examinar o papel das políticas sociais do Estado de Bem Estar à garantia da moratória juvenil e situar os fatores perturbadores dessa moratória a partir da reconfiguração do Estado em seu tratamento com as políticas sociais no contexto da crise do capital. Dessa forma, espera-se com este trabalho apresentar fatos, dados e argumentos que possibilite problematizar o recente desemprego da população jovem como um condicionamento dos mesmos em uma superpopulação relativa aptos à superexploração do capital.

1- CRISE DO ESTADO KEYNESIANO E A ASCENÇÃO DO NEOLIBERALISMO

Esta parte do texto se dedicará a exibir uma breve análise a partir de autores que tratam sobre falência do Estado keynesiano e ascensão do neoliberalismo, ocorridos no início dos anos 1970 e seus rebatimentos sobre o mercado de trabalho. Dessa forma, a literatura especializada sinaliza que o marco do problema do desemprego vivido em tempos recentes ocorre devido a manifestação de uma característica intrínseca da crise estrutural do capitalismo. Mészáros (2006), por exemplo, expõe que surgiu no final da década de 1960, depois de 25 anos de expansão do capital do segundo pós-guerra, relativamente sem perturbações. Harvey (2011) complementa que esse problema não é exclusividade da sociedade pós-moderna contemporânea, mas sim de um movimento que é intrínseco ao modo de produção capitalista, indicado por Karl Marx, ao analisar a dinâmica do processo de acumulação do capital. Assim, para os dois

autores, o desemprego é uma característica necessária e sempre em resposta a agravação de uma crise estrutural.

Ocorre que, no segundo pós guerra com a generalização do padrão de industrialização norte americano (ou regime de produção em massa fordista/keynesiano), as economias centrais presenciaram o que a literatura veio chamar de ‘trinta anos gloriosos do capitalismo’. Pochmann (2002) relata que nesse período foram observados redução dos níveis de pobreza, distribuição de renda e condições favoráveis ao mundo do trabalho, pois havia um maior comprometimento do Estado, sindicatos e partidos políticos (principalmente os de representação direta dos trabalhadores), com a classe trabalhadora, com o pleno emprego e o bem estar social. Mattoso (1996) mostra que o processo de constituição do *Welfare State*, (ou Estado de bem estar social) que teve origem no pensamento Keynesiano, expressou para a classe trabalhadora, a elevação dos salários, tanto os diretos como os indiretos.

No mundo capitalista o emprego é uma variável chave e sua manutenção é imprescindível para o ‘bom funcionamento’ da economia. Nesse sentido, no geral foi consolidada entre 1945 e 1975, em face à lutas e conquistas sociais num cenário de vigoroso crescimento econômico, uma sociedade trabalhadora que experimentou a legitimação e defesa de seus direitos enquanto trabalhadores. Pochmann (2002) afirma que a partir do segundo pós-guerra as medidas de intervenção no mercado de trabalho assumiram elevada centralidade nos países desenvolvidos, consagrando a influência direta do Estado na modificação e regulação da oferta e demanda de trabalho. Com isso, houve a confirmação de uma nova etapa em políticas de emprego, que compreendia a legitimação econômica e política dos serviços públicos de emprego, possibilitando que as instituições públicas fossem estruturadas para dar conta dos serviços de apoio e geração de emprego e proteção dos desempregados.

Para relembrar, entre 1945 a 1970, as medidas adotadas pelo Estado de Bem Estar nas questões sociais se mostravam satisfatórias para a manutenção do quase pleno emprego. Para os empregados

havia condições de garantia de emprego e para os desempregados havia medidas de garantia de renda (proteção e assistência social) que impediam o rebaixamento do padrão de vida (POCHMANN, 2002). Assim a construção de uma política de emprego foi sendo erguida e consolidou o Sistema Público de Emprego - SPE.

Contudo, no final dos anos 1960 e início dos anos 1970, o cenário muda e abre-se um período de incertezas com uma profunda crise econômica e o esgotamento do padrão de industrialização norte americano do pós-guerra. Os Estados Unidos deixam de ser a fonte do desenvolvimento que estabilizou a economia internacional. Alemanha e Japão aparecem como motores do crescimento e dão início a uma renovação tecnológica e organizacional, intensificando a concorrência internacional, a busca pela maior competitividade e produtividade, o aumento da difusão do sistema matriz/filial no cenário internacional gerando condições para o surgimento de um novo padrão tecnológico e produtivo. Em outras palavras, com a crise do padrão norte americano de produção e acumulação, emerge um novo modelo de desenvolvimento, com vistas à superação da crise e retomada do processo de produção, crescimento econômico e acumulação capitalista.

A adoção deste novo padrão tecnológico e produtivo lança uma trilha de incertezas e abre caminhos para a desestruturação das articulações das relações sociais, pois ao mesmo tempo em que se tem a busca pela garantia de maior produtividade e competitividade, há o acirramento da concorrência capitalista, sobretudo internacional, e o questionamento das 'alianças' estabelecidas entre os atores sociais, 'empresários, Estado e a classe trabalhadora'. Conforme os primeiros atores sociais citados, os obstáculos à adoção do novo padrão tecnológico pairavam tanto nos instrumentos regulatórios, como nas políticas sociais, ambos comandados pelo Estado (MATTOSO, 1996).

Os efeitos da crise não foram sentidos apenas no mercado de trabalho, conforme relata Harvey (2011), a crise de sobreacumulação que teve início na década de 1970 gerou problemas múltiplos: na esfera do Estado, merece destacar o endividamento crônico, tal

endividamento abriu oportunidades de atividades especulativas, tornando o poder do Estado mais vulnerável às influências financeiras, isso também envolveu a passagem dos lucros das atividades produtivas às instituições de capital financeiro; no plano das políticas sociais, o crescente poder do trabalho organizado pressionou o nível de gastos sociais, (sobretudo o seguro desemprego) e dos custos com salários, provocando redução dos recursos e deterioração das finanças do sistema de seguridade social, pois num período de perturbação econômica, com o aumento do desemprego, as demandas por serviços de proteção social tornaram-se crescentes.

Dessa forma, a “única alternativa” posta para resolver os problemas com a crise instalada, conforme proferiu Thatcher ainda na década de 1970 (HARVEY, 2004) era de liberar as forças que amarravam a emancipação da nova tecnologia para superar o capital em crise. Logo então, o capital reestruturou-se, financeirizou-se, internacionalizou-se, ampliou-se e desenvolveu-se. Nesse contexto, o capital passa a questionar os elementos centrais que obstaculizavam a retomada do crescimento econômico e a acumulação capitalista. Seus argumentos pautavam, sobretudo, nos fatores inibidores da mobilidade das forças de mercado, que caminham no sentido de combater a ação do Estado, os sindicatos, o gasto social e a rigidez do mercado de trabalho.

Segundo Mészáros (2006) esses obstáculos centravam-se na rigidez e na regulamentação do trabalho, instituindo-se, então, o ‘mito da flexibilidade’ e a desregulamentação como panacéia para enfrentar o problema de desemprego. Conforme cita Harvey (2011), a ameaça no campo da produção provocou como consequência uma reação no campo das finanças. Assim, para assegurar o efetivo funcionamento deste novo paradigma de acumulação reestruturado, as principais economias capitalistas adotaram o compromisso com o neoliberalismo, surgindo a oportunidade necessária para lançar um ataque frontal ao poder do trabalho organizado com a redução do papel de suas instituições no processo político. Desataca-se que a primeira ação neoliberal foi destruir o poder do sindicato.

Dessa forma, as idéias neoliberais ‘ressurgem’ constituídas de

uma desenvoltura e capacidade de tornar possível a superação da crise e a retomada de crescimento, e a partir de então, logo vão tomando conta do discurso nos principais países capitalistas e sendo disseminadas pelo mundo inteiro. No entanto, as medidas adotadas para recuperar o crescimento econômico com a voga de um novo padrão de industrialização construído sob a ofensiva do capital reestruturado têm favorecido principalmente a maior concentração e expansão de empresas oligopolísticas, multindustriais, transnacionais e com múltiplas atividades tanto produtivas como (principalmente as) financeiras. Em contrapartida, esse mesmo movimento provocou a redução do poder político no controle sobre a esfera financeira transnacionalizada, e dos recursos do Estado, gerando desemprego em massa, miséria e pobreza, ampliando ao mesmo tempo as desigualdades de renda, incertezas monetárias, financeiras, econômicas e sociais no marco da reestruturação da Nova Ordem Econômica Internacional (MARINI 1992; MATTOSO, 1996; POCHMAN, 2002; HARVEY, 2004 E 2011 E MÉSZÁROS, 2006).

O resultado “da aplicação a cabo” de todas as medidas neoliberais, no atual momento, mostra que a economia mundial não desfrutou de crescimento econômico articulado, generalizado, sustentado e tampouco aumentou o investimento em capital produtivo. Muito pelo contrário, conforme assinala Pochmann (2002), os resultados se mostraram decepcionantes do ponto de vista do desempenho econômico mundial. O autor aponta ainda que do ponto de vista social, os prejuízos foram evidentes, confirmados pela elevação do desemprego e da pobreza.

Como era esperado pelos críticos, este movimento provocou mudanças na estrutura da sociedade. Por exemplo, o Estado seguiu um novo padrão de reajuste das políticas macroeconômicas e sociais e reformou o aparelho estatal com as privatizações. Na esfera produtiva, as empresas valeram-se de mudanças tecnológicas, produtivas e organizacionais, para aumentar a sua competitividade e produtividade. Para os trabalhadores, essas mudanças - principalmente a flexibilidade e a desregulamentação, ou legislação

antitrabalho, (MÉSZÁROS, 2006) - criaram desemprego em massa, desassalariamento, informalidade, fratura nos sindicatos, perda dos direitos trabalhistas, entre outros.

Esse processo de transformação no mundo do trabalho que se verifica nos países capitalistas avançados ainda no final da década de 1960, chegando à América Latina em 1980 e no Brasil no início dos anos 1990, produziu uma crescente insegurança no mercado de trabalho (MATTOSE, 1996 e POCHMANN, 2002). O resultado de todo este processo é que mesmo com variações positivas de crescimento econômico, o desemprego continuava sempre superando os níveis já existentes. Assim, o agravamento da crise do emprego nos principais países capitalistas, comparando com as elevadas taxas de desemprego existentes nos países subdesenvolvidos mostram como o desemprego é um fenômeno mundial, resultando na exclusão social e na pobreza, tornando-os como os principais problemas a serem enfrentados pela sociedade capitalista contemporânea.

Nesse sentido, com o extraordinário avanço da globalização e da reestruturação produtiva, atrelado à preocupação com as políticas macroeconômicas de estabilização monetária dos Estados Nacionais, no fim do século XX, assistiu-se ao fracasso das políticas do Estado de Bem Estar e da garantia de emprego, que fragmentou as políticas sociais colocando em xeque o compromisso social construído no pós-guerra.

2- A FRATURA DAS POLÍTICAS SOCIAIS E SEUS IMPACTOS NA POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE INATIVA: O CASO DOS JOVENS

Este item irá tratar sobre a fratura das políticas sociais no contexto de emergência do neoliberalismo e sua contribuição para desestruturação da População Economicamente Inativa, especialmente a população jovem. Nesse sentido é importante mencionar que, conforme apresentado no item anterior sobre a nova configuração do Estado, sua situação fiscal e financeira geraram um movimento de desmonte das ações voltadas para o bem estar social, uma vez que os Estados neoliberais passaram a priorizar as medidas de estabilização monetária e controle fiscal balizadas pelo Consenso de Washington,

provocando a perda do caráter ativo e universalizante do SPE, construído nos moldes dos pós Segunda Guerra, dando espaço às políticas de caráter assistencialistas e compensatórias.

Sabe-se que o Estado possui inúmeras formas de intervenção que afetam o nível de emprego que vão desde a fixação de salário mínimo, dos custos fiscais e parafiscais de encargos trabalhistas até a formação e intermediação profissional e estas se estruturam em Políticas Públicas de Emprego composta por dois eixos: as Políticas Ativas e as Compensatórias. Segundo Pochmann (2002, p. 115):

As políticas de emprego ativas representam um conjunto de medidas direcionadas à elevação da quantidade de postos de trabalho, principalmente as que atuam sobre os fatores determinantes da demanda de mão de obra, como a expansão em atividades econômicas que usam mais intensivamente o trabalho. [...] As políticas de emprego compensatórias, são ações que objetivam impedir redução do nível de emprego e favorecer o tratamento social dos que não possuem emprego.

Com a crise das economias avançadas na década de 1970, profundas transformações ocorreram no mercado de trabalho, ao mesmo tempo em que surgiu a incapacidade do governo em manter seus programas universais e de garantias de renda para a totalidade da força de trabalho desempregada. Outros fatores que passaram a ser latentes na época como o desassalariamento, a informalidade, ocupações irregulares e atípicas, pré-aposentadorias, precarização das relações de trabalho, baixos salários, o desemprego persistente e etc, também contribuíram para diminuir a captação dos programas sociais de indenizações de desemprego, uma vez que as ocupações criadas no seio da informalidade e da irregularidade em sua maioria não são tributadas, contribuindo também para a deterioração do sistema de seguridade social e proteção social (AZEREDO e RAMOS, 1995).

Não obstante, estas não foram por si só as únicas explicações para o surgimento dos problemas no sistema social. Segundo

Pochmann (2002), as reformas neoliberais e o envolvimento do Estado com outras questões de mercado e os ajustes dos gastos públicos (comprometimento do orçamento voltado para a dívida pública e financeirização em detrimento ao social) acabaram afetando as políticas sociais de vários países, que estavam envolvidos com a qualidade do sistema de proteção social, a universalidade da cobertura e abrangência, bem como o avanço dos serviços de qualidade oferecidos aos diferentes grupos sociais.

Assim, as medidas de cunho neoliberal introduzidas no final do século XX, como o corte nos gastos públicos na área do emprego (por exemplo, países como Estados Unidos, Inglaterra e França rebaixaram o percentual do Produto Interno Bruto – PIB nos gastos com Políticas Públicas de Emprego), a flexibilização do mercado de trabalho e a desregulamentação das políticas de emprego ou legislação antiemprego, como bem denomina Mészáros (2006), terminaram agravando o quadro geral de desemprego fragilizando ainda mais o trabalhador (POCHMANN, 2006).

É dentro deste cenário que observamos a ‘fratura das políticas sociais’ presentes no contexto de reestruturação do capital, uma vez que, no momento em que mais pese a necessidade dessas políticas para proteger a parcela vulnerável da população excluída dos ‘frutos do desenvolvimento do capital’, em um contexto de profundas transformações, elas se apresentam desarticuladas, segmentadas e fragilizadas, com o Estado mais preocupado com a alocação de recursos para alimentar o processo de financeirização e para o pagamento da dívida pública. A partir de então, sob o domínio da ideologia neoliberal as Políticas Sociais abrangentes se apresentam como políticas assistencialistas e paliativas no combate a este movimento de marginalização e exclusão social, já as políticas de emprego perderam seu caráter ativo, causando alterações significativas no tratamento para com seus assistidos, bem como no sistema de proteção e promoção social como um todo.

Nesse sentido, com o extraordinário avanço da globalização e da reestruturação produtiva, atrelado à preocupação com as políticas macroeconômicas de estabilização monetária dos Estados

Nacionais, no fim do século XX, assistiu-se ao fracasso das políticas do Estado de bem estar e da garantia de emprego, que ampliou a fratura e fragmentação das políticas sociais colocando em xeque o compromisso social construído no pós-guerra. Para Fagnani (2005), os princípios que orientaram a agenda neoliberal romperam com as políticas de integração social e causaram efeitos sociais nefastos. Nesse sentido,

O Estado de Bem-Estar Social é substituído pelo ‘Estado Mínimo’, a seguridade social, pelo seguro social; a universalização, pela focalização; a prestação estatal direta dos serviços sociais, pelo “Estado Regulador” e pela privatização; e os direitos trabalhistas, pela desregulamentação e flexibilização (FAGNANI, 2005, p. 7).

Dessa forma, inicialmente as políticas sociais, mostraram-se suficientes para conter a entrada de pessoas do quadro de população inativa (idosos, pensionistas, jovens e mulheres) no mercado de trabalho. No entanto, com a subordinação do mercado de trabalho ao processo de acumulação capitalista, todos os trabalhadores e, em especial, os jovens, têm se encaminhado a um quadro de incertezas e inseguranças no mercado de trabalho, pois a então política de mercado de trabalho se tornou insuficiente para dar conta dessas incertezas e inseguranças que se processam para o trabalhador na situação de persistência do desemprego.

Assim, à medida que se agrava a crise do emprego, paralelamente se dá a perda de dinamismo do Estado em continuar com a manutenção da população tradicionalmente inativa na sua condição de inativa e também em proteger os sem trabalho. Como consequência tem-se a desestruturação financeira da organização familiar. Por esses motivos, certas mulheres têm a necessidade de sair de seus lares para ir à busca do sustento familiar, movimento denominado por muitos autores de ‘emancipação feminina’. Os idosos postergam o direito de desfrutar do seu tempo de aposentadoria e os já aposentados como também os pensionistas ‘voltam à ativa’. Quanto aos

jovens, esses passam a ser precocemente compelidos ao mercado de trabalho, antes de completar sua idade ‘legal’ de inserção laboral e da conclusão formal dos estudos. Todos, produto da necessidade de recuperar a renda familiar deteriorada pela crise capitalista por falta de salários e empregos e reverter a situação de miséria e pobreza. Resta, portanto, como único caminho para as famílias recuperarem o déficit de sua renda em um cenário de estagnação econômica e desemprego generalizado é ser subserviente aos ditames do mercado. Esse movimento contribuiu para o aumento da população ativa, com pressões maiores sobre as taxas de desemprego.

Nas palavras de Mészáros (2006, p. 2) a situação de miséria e pobreza das famílias pode ser enfatizada pelo aumento da taxa de pobreza nos países capitalistas avançados, a exemplo dos Estados Unidos:

A taxa de pobreza no último ano, 13,7 por cento, era mais elevada do que em 1989, apesar de sete anos de crescimento quase ininterrupto. Aproximadamente 50 milhões de americanos vivem abaixo da linha nacional da pobreza, [...] os rendimentos médios semanais dos trabalhadores caíram de US\$ 315 em 1973 para US\$ 210, enquanto os 5 por cento mais ricos ganhavam em média de US\$ 6440, [...] o número de americanos sem seguro de saúde mantinha-se em 40,6 milhões em 1995, um aumento de 41 por cento desde meados da década de setenta. Em 1995, quase 80 por cento dos não assegurados estavam em famílias onde o chefe de família tinha um emprego, [...] e o rendimento de um por cento dos mais ricos da população é equivalente àquele dos 40 por cento da base.

Dessa forma, com o desassalariamento, isto é, com o rebaixamento dos salários aquém dos níveis do salário de subsistência necessário para permitir o sustento de uma família da classe trabalhadora, e com o aumento e persistência do desemprego, os trabalhadores foram levados a buscar alternativas ou pelo emprego múltiplo dos membros da família (os que estão em idade ativa) ou pela solidariedade do emprego dos múltiplos membros da família (estejam

eles em idade ativa ou não). Dessa forma, a família pode aliviar sua situação de pobreza simplesmente pela introdução no mercado de trabalho os seus membros que estiverem dispostos a trabalhar (BRAVERMAN, 1987).

Assim sendo, deve-se mencionar que num momento de elevação da pobreza e miséria, expansão da força de trabalho ativa, avanço tecnológico e novos padrões de consumo, têm-se assistido mudanças na estrutura familiar de todas as formas, contribuindo, em grande medida, para o um aumento nas taxas de desemprego em todas as faixas etárias, porém, destacamos que a probabilidade de um jovem se encontrar desempregado vis-à-vis um trabalhador adulto é entre duas a três vezes maior (CACCIAMALI, 2004). Os dados da (OIT) também sinalizam a mesma tendência: *“Durante la crisis, el desempleo juvenil aumentó a un ritmo más rápido que el desempleo global. Hoy en día, los jóvenes tienen entre dos y tres veces más probabilidades de estar desempleados que los adultos”* OIT (2011, p.1).

Se notarmos o que está acontecendo, na estrutura familiar, resultado do que vem se processando nos últimos anos de crise do capitalismo, o que se vê é a crescente massa de proletariado saindo da base familiar em busca de emprego. Conforme está amplamente presente nos relatórios da Organização Internacional do Trabalho - OIT (2018) sobre a temática, a evolução do desemprego da população jovem é algo preocupante, pois em 1999 a OIT estimava que houvesse aproximadamente 60 milhões de jovens e adolescentes de 15 a 24 anos em busca de emprego. Em 2009 esse dado foi atualizado para 76,7 milhões. Em 2011 alcançou o patamar de 81 milhões. Em 2013, haviam 74,5 milhões de jovens desempregados e em 2018 as estimativas apontam para um número de 71,1 milhões.

Ao que parece, o mundo está diante de uma tendência à regressão do quadro de desemprego juvenil, porém, a OIT alerta que o dado ainda é preocupante, pois o número divulgado não mensura o quantitativo de jovens ociosos ou inativos que é ainda maior. Estes jovens inativos, por sua vez são chamados de NEET nas estatísticas internacionais de trabalho. Para se ter uma idéia, os dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico-OCDE

em 2016, mostrava que cerca de 40 milhões, quase 15% dos jovens, dos 36 países membros da OCDE estavam nas estatísticas do NEET (OIT, 2018). Contudo, ressalta-se que os jovens inativos investigados nesse artigo não representam os inativos que compõe o grupo NEET, uma vez que os primeiros jovens representam aqueles que, dentro de um período historicamente determinado de reestruturação do capital eram inativos que vivam seu período de moratória social e foram compelidos à atividade, diferentemente dos jovens NEET que foram compelidos à inatividade após o aprofundamento das consequências deste mesmo processo de reestruturação sendo os NEET um fenômeno relativamente recente.

Portanto, diante dos problemas do desemprego e miséria que assolavam a vida das famílias, o único caminho para a sociedade recuperar o ‘déficit de sua renda’ num cenário de estagnação econômica e desemprego generalizado, é ser subserviente aos ditames do mercado. É dentro deste movimento que os jovens de famílias menos favorecidas são precocemente compelidos ao mercado de trabalho, antes mesmo de completar sua idade ‘legal’ de inserção laboral e da conclusão formal dos estudos. Tal fato contribuiu para que houvesse o aumento da população ativa, com índices cada vez maiores de desemprego, a partir da década de 1970.

Segundo Mattoso (1996, p.76-77) na condição de inexistência de empregos permanente para todos, o capital reestruturado teria gerado um novo trabalhador, ao mesmo tempo em que acentua a fragmentação e heterogeneidade do mundo do trabalho eliminando o que restava da solidariedade e coesão social, rompendo com as diferentes formas de defesa ou segurança do trabalho geradas no pós-guerra em todo o mundo. Dessa forma, inicialmente as políticas sociais, mostraram-se suficientes para conter a entrada de pessoas do quadro de população inativa (idosos, pensionistas, jovens e mulheres) no mercado de trabalho. No entanto, com a subordinação do mercado de trabalho ao processo de acumulação capitalista, todos os trabalhadores e, em especial, os jovens, têm se encaminhado a um quadro de incertezas e inseguranças no mercado de trabalho, pois a então política de emprego se tornou insuficiente para dar conta

dessas incertezas e inseguranças que se processam para o trabalhador na situação de persistência do desemprego.

Dessa forma, Cacciamali (2004) enfatiza que o empobrecimento advindo da crise no final do século XX vem provocar alterações no comportamento da instituição familiar, especialmente dos estratos médios e pobres, que têm conduzido ao mercado de trabalho um número maior dos membros mais jovens, sem contar com o abandono escolar. Fato comprovado quando a autora destaca que as famílias situadas na base da distribuição de renda são compostas por maior proporção de jovens com menor escolaridade, e estes são, portanto, os que apresentam as maiores dificuldades de inserção no emprego formal. Portanto, pode-se afirmar que a falta de garantias sociais, o aumento da miséria e da pobreza nos últimos anos resultou no fato de milhões de famílias serem compelidas a manter múltiplos empregos, tendo sido observado frequentemente a ocorrência de jovens em idade escolar à procura por trabalho, na perspectiva de complementar a renda necessária para atender às necessidades familiares, fato este que alterou a configuração da inatividade da população jovem e a quebra de sua moratória social.

3- A MORATÓRIA SOCIAL E A SUPEREXPLORAÇÃO DA POPULAÇÃO JOVEM

O presente item irá tratar sobre a forma de entrada do jovem no mercado de trabalho no período que sucedeu a ruptura nos moldes tradicionais da moratória social que causaram pressões no aumento do número de desempregados abrindo caminho para a superexploração da sua força de trabalho jovem. De fato, até a década de 1970, parte significativa da população acima dos dezesseis anos não era computada como parcela da força de trabalho, pois esta era constituída de pessoas em idade escolar, que presumidamente não procuravam emprego. Todavia, após esse período, cerca de 4 a 5 milhões de jovens passaram a procurar emprego, embora, algumas vezes fossem computados como não sendo parte da força de trabalho. E isso levou a desconstrução da compreensão da juventude como uma fase de transição para a vida adulta, marcada pela saída dos bancos da

escola para a inserção no sistema laboral, modificando toda a fase de inserção juvenil nos moldes tradicionais de ocupação (ANTUNES, 1995).

Aquino (2009) e Abramo (apud SOARES, 2010) retratam que o padrão cultural dominante, construído na emergência da sociedade ocidental industrial, tratava e tematizava a juventude como uma etapa de transição para a vida adulta, que, historicamente, exigia esforços coletivos no sentido de preparar o jovem para ser ajustado e produtivo por parte da escola e da família, e isso só acontecia na faixa etária dos 15 aos 24 anos. Dessa forma, na 'fase de transição' da infância para a vida adulta os jovens estariam vivendo sua moratória social cujo comportamento esperado seria: estar na escola, ter uma inserção estável no mercado de trabalho e, em seguida, buscar por uma inserção mais estável, constituindo, por fim, sua própria família. Nesse caso, ser jovem significava pertencer a uma etapa que seria dedicada a preparação do indivíduo, através das instituições sociais, para o ingresso no sistema produtivo.

Porém, se notarmos o que está acontecendo, na estrutura familiar, resultado do que vem se processando desde a crise do capitalismo dos anos 1970, o que se vê é a crescente massa de proletariado saindo da base familiar em busca de emprego. Essa exposição do jovem à condição de ativo proporciona ao capital uma crescente massa de superpopulação relativa supérflua, conforme cita (MÉSZÁROS, 2006). Na Lei Geral de Marx (1988) o ser humano, na sua formação continuada, quando jovem, após sair de sua infância, sai do excedente relativo da população inativa para o excedente ativo da população relativa, dessa forma o capital passa a dispor de um vasto reservatório de trabalhadores disponíveis que se estende e se amplia assustadoramente. Nesse sentido, podemos citar que a população inativa que passou a pressionar o mercado de trabalho à partir de 1970, por exemplo, a jovem, a feminina, a idosa entre outras constitui uma reserva ideal de trabalho. Isso não implica necessariamente em afirmar que é trabalho ideal para o 'uso' no processo produtivo, mas sim, na constituição de uma superpopulação relativa supérflua ideal para manter as condições de exploração da classe trabalhadora.

Na concepção de Marx (1988) a formação de um Exército Industrial de Reserva – EIR ocorre com a tendência de variação da composição orgânica do capital à medida que há o aumento da massa de capital constante em detrimento a massa de capital variável, como resultado do impacto da própria acumulação capitalista. Na análise de Loureiro e Galvão (2017) sobre o EIR de Marx essa população excedente é a alavanca fundamental à acumulação capitalista, bem como à existência do próprio modo de produção, sendo que, o impacto do aumento da acumulação e do EIR traz consigo a possibilidade crescente de exploração dos trabalhadores, seja pela intensificação do trabalho, pelo aumento da jornada de trabalho, pela redução dos salários entre outros. Desse modo, a pressão que o imenso contingente de jovens passou a exercer sobre a população ativa contribui para o aumento das tensões geradas pelo excesso de mão de obra desempregada disponível a ser usada a qualquer instante de acordo com as exigências do capital.

Segundo Carcanholo e Amaral (2008, p. 16) relacionar o EIR com a superexploração permite “mostrar sua ação no sentido de exacerbar as formas ou mecanismos de extração de mais valia”. Desse modo, a categoria da superexploração deve ser entendida como o conjunto da modalidade que implica em remuneração da força de trabalho abaixo de seu valor e/ou elevadas jornadas de trabalho. “Sendo assim, a ocorrência da superexploração do trabalho provoca impactos simultâneos sobre os mecanismos de extensão da jornada de trabalho, de intensificação do trabalho e queda salarial” (CARCANHOLO E AMARAL, 2008, p. 16). Do mesmo modo, o trabalho exercido em ambientes insalubres, precários e com falta de segurança também pode ser acrescido à análise da situação do trabalhador caracterizando um quadro de agravamento da superexploração. Contudo, deve-se mencionar que indústrias modernas, altamente mecanizadas e automatizadas também não devem ser deixadas de fora do mecanismo de superexploração da força de trabalho, uma vez que tanto a remuneração da força de trabalho abaixo de seu valor, quanto às elevadas jornadas de trabalho também são possíveis nesses ambientes, haja vista as pressões por produção e produtividade.

de da força de trabalho com a introdução de tecnologias capazes de produzir mais em menos tempo. Dessa forma, o que conta aqui é a ação no sentido extração de mais valia seja ela na forma de mais valia absoluta ou mais valia relativa.

O conceito de superexploração foi cunhado por um dos principais expoentes da Teoria Marxista da Dependência, Ruy Mauro Marini, ao resgatar elementos importantes da contribuição de Marx para explicar de que modo a produção dos países centrais extrapola a produção de mais valia absoluta em mais valia relativa através da exploração da força de trabalho dos países periféricos, que, por conta dos países periféricos serem destituídos de uma consolidada base científica e tecnológica similar a dos países centrais, estes recorrem a superexploração do trabalho como forma de compensação. Assim, Marini (1992) considerava que superexploração representa toda situação em que o trabalhador tem o valor de sua força de trabalho remunerada abaixo de seu valor real, as situações podem ser representadas por: 1) aumento da intensidade de trabalho; 2) prolongamento da jornada de trabalho e 3) redução do consumo do operário além do limite normal. Observa-se que todos representam mecanismos de ampliar a acumulação de capital mediante a obtenção de mais mais-valia (Loureiro e Galvão, 2017, pag. 4)

Assim, sabe-se que as diferenças de idade, sexo e escolaridade dos trabalhadores influenciam de forma significativa na probabilidade de encontrar um emprego/ocupação. Nessa situação, Cacciamali (2004) afirma que os mais jovens e os de menor experiência, instrução e qualificação têm a maior probabilidade de encontrar restrições na ocupação. Aquino (2009), argumenta que no atual cenário de restrição, há duas grandes tendências para os atuais moldes de transição da juventude: 1ª) Os de origem social privilegiada adiam a busca por colocação profissional e seguem dependendo financeiramente de suas famílias, estendendo sua formação educacional, na perspectiva de conseguir inserção econômica mais favorável no futuro e 2ª) Os demais jovens são compelidos a se inserirem precocemente no mercado de trabalho onde algumas vezes, não conseguindo conciliar trabalho e estudo, acabam desertando antes da sua conclusão

formal. E é justamente esse último segmento da população jovem que na maioria das vezes é submetido a empregos precarizados, com jornadas de trabalho elevadas, expostos a condições precárias de trabalho, mal remunerados, em outras palavras, são submetidos ao que Marini (1992) chama de superexploração do trabalho.

De modo geral, as estatísticas de desemprego mencionadas no item anterior evidenciam que a completa absorção da latente população jovem da população ativa nunca se concretiza. Além do mais, a presente geração juvenil experimenta as consequências das rápidas e incessantes mudanças que transformaram o mundo do trabalho, caracterizadas pelo ingresso prematuro e precário dos jovens mais vulneráveis na condição de atividade econômica, o que acaba por comprometer o desenvolvimento da capacidade desses jovens para toda vida, perpetuando e ampliando o ciclo de pobreza em que grande parte de suas famílias se encontram imersas. A OIT (2012) também caracteriza a juventude como um grupo de sérias vulnerabilidades e que nos momentos mais críticos dos choques econômicos sua situação se torna ainda mais vulnerável.

Na concepção de Mészáros (2006), quando o capital alcança este estágio de desenvolvimento, não há maneira de corrigir as causas da sua crise estrutural, se não com efeitos e manifestações de superfície. O autor ainda chama a atenção que o desemprego está a crescer perigosamente, e que as condições de trabalho devem se tornar piores do que nunca, pois o nível de exploração nunca é suficiente. Entretanto, Marini (1992), já teorizava que o a grande ironia que este sistema impõe é que uma maior acumulação de capital irá se processar mediante o aumento da exploração do trabalho lançando uma porção cada vez maior da humanidade à categoria de mão de obra supérflua desempregada, que, com a persistência do desemprego, acaba pressionado demandas cada vez maiores ao auxílio do seguro desemprego e outras políticas sociais. A observação pioneira de Marx (1988, p. 53) sobre o tema mostra que “a floresta de braços erguidos ao alto pedindo trabalho torna-se cada vez mais densa, e os próprios braços tornam-se cada vez mais magros”.

Assim, é possível identificar nesse movimento de persistência

do desemprego, juventudes que, ao mesmo tempo em que vulnerabilizadas, (re)criam formas de inserção e participação no mercado de trabalho, através de ocupações atípicas, precarizadas e altamente exploradoras. Cacciamali (2004), Abramovay, Andrade e Gil Esteves (2007) afirmam que devido ao seu menor grau de escolaridade, experiência e qualificação, os jovens apresentam maiores dificuldades de inserir-se em uma relação estável de emprego e que estariam mais propensos a aceitarem ocupações precárias sejam elas formais ou informais, (há dados que apontam que os contratos de trabalho formais podem ser, em grande medida, tão precários quanto os informais), com elevada rotatividade e jornadas de trabalho e salários mais baixos, etc.

Segundo informações da OIT (2012, p. 04) esses problemas não são exclusivos de países da periferia capitalista, pois:

En las economías desarrolladas, los jóvenes son contratados, cada vez más, en empleos atípicos y la transición al trabajo decente sigue siendo postergada. El crecimiento del empleo temporal y del trabajo a tiempo parcial en la última década, principalmente desde la crisis económica mundial, sugiere que este trabajo es cada vez más utilizado, ya que es la única opción disponible. {...} La tendencia hacia un mayor índice de contratos temporales ha alimentado el debate acerca de la flexibilidad del mercado laboral en general, y de la dualidad del mercado laboral en particular.

Assim, a prática de contratações flexíveis requerida pelo paradigma de produção a permanência em um emprego precário vem se estendendo muitas vezes associado às baixas remunerações e menores benefícios (SUIRON, 2017). O estudo do precariado também é uma tentativa de compreender as condições de vida e trabalho de grande parcela da classe trabalhadora jovem, submetida superexploração do trabalho, no entanto, não faz parte do aprofundamento desta pesquisa. Portanto, para ficar totalmente esclarecido, é necessário compreender que esses casos podem ocorrer não apenas nos países subdesenvolvidos do mundo capitalista, mas também

nos desenvolvidos e em desenvolvimento (BRAGA apud SUIRON, 2017). Pois apesar das diferentes estruturas produtivas, a população jovem atualmente é vulnerável e subserviente aos ditames do mercado que representam uma ampla base de superexploração do capital aptas a serem acionadas à medida que o capital necessitar, e também de serem descartadas da atividade produtiva ao primeiro sinal de fragilidade econômica.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As principais evidências elencadas ao longo do texto mostram que a proteção e assistência social do Estado de Bem Estar impediam o reabaixamento do padrão de vida da classe trabalhadora. No final dos anos 1960 e início dos anos 1970, o cenário muda com a crise econômica e o esgotamento do padrão de industrialização norte americano do pós-guerra. Emerge um novo modelo de desenvolvimento (neoliberal), com vistas à superação da crise e retomada do processo de produção, crescimento econômico e acumulação capitalista abrindo caminho para atacar os instrumentos regulatórios do mercado de trabalho e as políticas sociais, ambos comandados pelo Estado no intuito de desestruturar as articulações e as relações sociais. Institui-se, então, o ‘mito da flexibilidade’ e a desregulamentação como panacéia para enfrentar o problema de desemprego. Nesse contexto de incertezas monetárias, financeiras, econômicas, produtivas e sociais no marco da reestruturação do capital, os instrumentos adotados pautados no neoliberalismo geraram desemprego em massa, desassalariamento, informalidade, fratura nos sindicatos, perda dos direitos trabalhistas, miséria e pobreza, ampliando ao mesmo tempo as desigualdades de renda.

Nesse período de perturbação econômica, o aumento do desemprego pressionou a demanda por serviços de proteção social tornando os gastos sociais estatais crescentes. Por outro lado, o novo padrão de reajuste das políticas macroeconômicas e sociais com o Estado voltado às medidas de estabilização monetária e controle fiscal balizadas pelo Consenso de Washington em detrimento as sociais construídas nos moldes do Estado de Bem Estar, houve o desmonte das

ações do SPE com o Estado voltado mais para as políticas de emprego Compensatórias se afastando das políticas de emprego do tipo Ativa. É dentro deste cenário que observamos a ‘fratura das políticas sociais’, pois em um contexto de profundas transformações, elas se apresentam desarticuladas, segmentadas e fragilizadas, perdendo seu caráter universalizante de promoção, proteção e integração social. Dessa forma, essas políticas tornaram-se assistencialistas e paliativas no combate a este movimento de marginalização e exclusão social. Portanto, à medida que se agrava a crise do emprego, paralelamente se dá a perda de dinamismo do Estado em continuar com a manutenção da população tradicionalmente inativa (idosos, pensionistas, crianças, jovens e mulheres) na inatividade e também em proteger os sem trabalho. Como consequência tem-se a desestruturação financeira da organização familiar com a necessidade de recuperar a renda deteriorada pela falta de salários, empregos e seguros sociais, é nesse cenário que os jovens passam a ser precocemente compelidos ao mercado de trabalho, antes de completar sua idade ‘legal’ de inserção laboral e da conclusão formal dos estudos, atualmente o que se vê é a crescente massa de proletariado saindo da base familiar em busca de emprego

Tradicionalmente, a juventude é tematizada como a fase de transição para a vida adulta, no qual exigia esforços coletivos no sentido de prepará-los para serem ajustados e produtivos por parte da escola e da família, e isso só acontecia na faixa etária dos 15 aos 24 anos, essa fase de transição é conhecida como moratória social. Porém desde o início do processo de crise e reestruturação capitalista o que se vê é a crescente massa de proletariado saindo da base familiar em busca de emprego. Dessa forma, o capital passa a dispor de um vasto reservatório de trabalhadores excedentes disponíveis que se estende e se amplia assustadoramente. Essa população excedente é a alavanca fundamental à acumulação capitalista, bem como à existência do próprio modo de produção, sendo que, o impacto do aumento da acumulação e do Exército Industrial de Reserva traz consigo a possibilidade crescente de exploração dos trabalhadores, seja pela intensificação do trabalho, pelo aumento da jornada de trabalho,

pela redução dos salários entre outros. Desse modo a categoria da superexploração deve ser entendida como toda situação de atividade laboral na qual o trabalhador tem o valor de sua força de trabalho remunerada abaixo de seu valor real. As situações de superexploração podem ser representadas por: 1) aumento da intensidade de trabalho; 2) prolongamento da jornada de trabalho e 3) redução do consumo do operário além do limite normal. Observa-se que todos representam mecanismos de ampliar a acumulação de capital mediante a obtenção de mais mais-valia.

Portanto, no atual molde de inserção laboral juvenil que passou a vigorar a partir de 1970, muitos jovens são compelidos a adentrarem precocemente no mercado de trabalho, muitas vezes desertando do sistema de ensino ou conciliando trabalho e estudo. Considerando que é justamente o segmento da população jovem menos abastada que se observa tais práticas, e que na maioria das vezes estes jovens são submetidos a empregos precarizados, com jornadas de trabalho elevadas, expostos a condições precárias de trabalho, mal remunerados, em outras palavras, são submetidos a superexploração do trabalho. Assim, nesse processo de desestruturação do mercado de trabalho é possível identificar além da persistência de desemprego a presença de jovens em ocupações atípicas, subempregadas, mal remuneradas, expostos a elevadas jornadas de trabalho e em grande maioria na informalidade.

Dessa forma, pode-se concluir que a emergência da atividade da população jovem no seio das transformações produtivas, além de produzir um novo perfil de trabalhador também os encaminhou ao que a literatura estudada chama de superexploração do trabalho pelo capital, ampliando as bases de acumulação capitalista via extração de mais valia da vulnerabilizada força de trabalho jovem.

BIBLIOGRAFIA

- ABRAMOVAY, Miriam, ANDRADE, Eliane Ribeiro, GIL ESTEVES, Luiz Carlos (org). Juventudes: outros olhares sobre a diversidade. UNESCO. Brasília: Ministério da Educação, Secretaria de Educação Continuada, Alfabetização e Diversidade. 2007. Disponível em: <http://unesdoc.unesco.org/images/001545/154580por.pdf>. Acesso em: 03 de mar. de 2012.
- ANTUNES, Ricardo. Adeus ao trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. 2ed. São Paulo. Cortez. 1995.
- AQUINO, Lusénir Maria C de. A juventude como foco das políticas públicas. In CASTRO, Jorge Abraão de. AQUINO, Lusénir Maria C. de Aquino. ANDRADE, Carla Coelho de. (org). Juventude e políticas sociais no Brasil. Brasília. IPEA. 2009.
- AZEREDO, Beatriz. RAMOS, Carlos Alberto. Políticas Públicas de Emprego: Experiências e desafios. In: Planejamento e políticas públicas. Nº 12 – Jun/Dez de 1995. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/article/viewfile/142/144>. Acesso em: 23 de mar de 2012.
- BRAVERMAN, Harry. Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX. 3ed. Rio de Janeiro. Editora Guanabara. 1987.
- CACCIAMALI, Maria Cristina. Mercado de Trabalho Juvenil: Argentina, Brasil e México. Estudo apresentado ao Departamento de Estratégia de Emprego da Organização Internacional do Trabalho (OIT). Genebra. OIT. 2004. Disponível em: <http://www.usp.br/prolam/downloads/trabalhojuvenil.pdf>. Acesso em: 25 de jun. de 2008.
- CARCANHOLO, Marcelo Dias. AMARAL, Marisa Silva. Acumulação capitalista e Exército Industrial de Reserva: conteúdo da superexploração do trabalho nas economias dependente. Revista de Economia, v. 34, nº especial, p. 163 – 181, 2008.

- COSTA, Joana. ROCHA, Enid. SILVA, Claudia. *Voces de la juventud en Brasil: aspiraciones y prioridades*. In: NOVELLA, Rafael. REPETTO, Andrea. ROBINO, Carolina. RUCCI, Graciana. Editores. *Millennials en América Latina y el Caribe: ¿trabajar o estudiar?* Banco Interamericano de Desarrollo. Canadá. 2018. Disponível em: <https://publications.iadb.org/es/publicacion/millennials-en-america-latina-y-el-caribe-trabajar-o-estudiar> Acessado em 12 de fev. de 2019
- COUTO, Márcia de L. P. XAVIER, Carlos A. C. OLIVEIRA, Mariana N. Características do mercado de trabalho brasileiro no século XXI: uma leitura sob a perspectiva da superexploração da força de trabalho. XXII Encontro Nacional de Economia Política. Campinas, Unicamp, 2017.
- FAGNANI, Eduardo. Déficit nominal zero: a proteção social na marca do pênalti. In: Carta Social e do Trabalho. CESIT - Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho. UNICAMP. n. 2 – set./dez. 2005.
- HARVEI, David. Espaços de esperança. Loyola. São Paulo. 2004.
- HARVEI, David. O novo imperialismo. 5ed. Loyola. São Paulo. 2011.
- LOUREIRO, Elisabeth Zorgetz. GALVÃO, Maurício Batista. Exército Industrial de Reserva e Superexploração sobre as mulheres numa economia dependente: O município de Ilhéus na crise da lavoura cacaueteira. XXII Encontro Nacional de Economia Política. Campinas, Unicamp, 2017.
- MARINI, Ruy Mauro. América Latina: Dependência e integração. 1. ed. São Paulo. Página Aberta. 1992.
- MARX, Karl. O capital: Crítica da economia política. Livro I. Tomo II. São Paulo. Nova Cultural. 1988.
- MATTOSE, Jorge. A desordem do trabalho. 1. reimpressão. São Paulo: Scritta, 1996.
- MÉSZÁROS, István. Desemprego e precarização: Um grande desafio para a esquerda. In: ANTUNES. Ricardo (org). Riqueza e miséria do trabalho no Brasil. São Paulo: Boitempo, 2006. (Col. Mundo do trabalho).

- OIT – Organização Internacional do Trabalho. *Tendencias Mundiales del Empleo Juvenil*. Ginebra. Maio de 2012. Disponível em https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_181091.pdf acessado em 15 de abr. 2019
- OIT - Organización Internacional del Trabajo Políticas de empleo juvenil durante la recuperación económica. Resumen de política. OIT. Ginebra. 2011. Disponível em: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/msu/documents/publication/wcms_151_462.pdf. Acesso em: 24 de abr. de 2012.
- POCHMANN, Márcio. Desempregados do Brasil (p. 59-73). In: ANTUNES, Ricardo (org). Riqueza e miséria do trabalho no Brasil. São Paulo: Boitempo, 2006. (Col. Mundo do trabalho).
- POCHMANN, Márcio. O trabalho sob fogo cruzado: exclusão, desemprego e precarização no final do século. 3.ed. São Paulo. Contexto. 2002. (Coleção Economia).
- SUIRON, Rafaela Semíramis. Juventude e precarização do trabalho no Brasil: trabalho e vida do jovem comerciário de uma loja de departamento na região metropolitana de São Paulo. Dissertação de Mestrado em Ciências Sociais da Universidade Estadual Paulista. Marília, 2017. Disponível em: <https://repositorio.unesp.br/handle/11449/152218> Acessado 20 de mar. de 2019.

NOTAS DE PÁGINA

¹ Quanto ao favorecimento à elevação dos salários diretos o autor cita [...] a organização e produção de bens e serviços coletivos (educação, saúde, previdência social, integração e substituição da renda, assistência social e habitação), na montagem de esquemas de transferências sociais, na interferência pública sobre a oportunidade de acesso a bens e serviços públicos e privados e, finalmente, na regulação da produção e distribuição de bens e serviços sociais

privados. [...] no caso do favorecimento à elevação dos salários indiretos tem-se a configuração da assistência social a acidentados e desempregados, como salários familiares, doença e aposentadoria (MATTOSO, 1996, p. 44-45).

² NEET é uma sigla em inglês para nomear aqueles jovens que estão fora do sistema escolar formal e de treinamento e também do mercado de trabalho. Isto é, ‘Neither in Employment, nor in Education or Training’. Seu equivalente em países de língua hispânica é chamado de NI NI que significa ‘Ni estudia, Ni trabaja’. Em português brasileiro têm-se os Nem Nem, isto é, ‘Nem estuda, Nem trabalha’ (COSTA, ROCHA E SILVA, 2018).

³ Sobre este assunto ver Mattoso (1996) e Pochmann (2006)

⁴ Ressalta-se que de acordo com Suiro (2017, p. 45) estar em uma condição de precariedade não se restringe a uma questão geracional, ela tem recorte de classe: “Nessa perspectiva Guy Standing (2013) elabora sua definição em torno do conceito de precariado, compreendendo-o como uma “nova classe social” que surge em um contexto de desmonte da social-democracia europeia na década de 1970, ou em outras palavras, de crise do modelo fordista-keynesiano de desenvolvimento capitalista (ALVES, 2014). Para o economista, o precariado é formado basicamente por todos aqueles e aquelas que estão inseridos em condições instáveis de emprego, transitando entre uma ocupação e outra, seja por ocasião de uma adversidade pessoal e profissional, como meio de obter uma renda extra ou por opção até conseguir um emprego melhor (STANDING, 2013, p.97).

FECHA DE RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: 5 de julio de 2019

FECHA DE ACEPTACIÓN: 23 de noviembre de 2019

VERSIÓN FINAL: 10 de diciembre de 2019

NOTAS DE INVESTIGACIÓN



Las Empresas Asociadas y el Efecto Fiscal en las Utilidades de Empresas de Exportación: Caso de Sonora, México

Associated companies and the tax effect on the profits of export companies: Sonora case, Mexico

Amado Olivares

Josefina Ochoa

José María Guereña

UNIVERSIDAD DE SONORA, MÉXICO

[HTTPS://DOI.ORG/10.22370/RPE.2020.9.2445](https://doi.org/10.22370/RPE.2020.9.2445)

RESUMEN

Se pretende realizar esta investigación con la finalidad de analizar y evaluar la actividad de las empresas exportadoras de Sonora, México con empresas asociadas e independientes las implicaciones fiscales en las utilidades, en los precios de transferencia y el marco legal de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) establecida en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en México, para asegurar la imposición de impuestos apropiada y evita los problemas de doble tributación con otros países, y minimizar los problemas entre los fiscos de los países, además de buscar ser promotor de los acuerdos internacionales y la inversión.

La investigación es de tipo descriptiva y de diseño transversal, realizada durante el 2015, se aplicó estadística paramétrica con el paquete SPSS, versión 21 y se utilizó el directorio de PROMEXICO o Banco Nacional de Comercio Exterior y se aplicó un muestreo aleatorio simple se determinó una muestra de 30 empresas, y se encontró que todas las empresas aplican el método de precios sombra o transferencia, y así se evita la distorsión en el pago de impuestos y la transferencia de utilidades a otros países. El 60 % de las empresas analizadas realizan operaciones con empresas asociadas y un 40% con empresas independientes. Las variables precios sombra o de transferencia, importación de materia prima y pago por regalías y dividendos explican en un 79%, 67.2%, y 56.7% respectivamente, la determinación de los ingresos netos, mientras que el pago de intereses, y el uso de marca solo en un 27% y 11.4%.

Palabras claves: empresas asociadas, aranceles, obligaciones fiscales.

SUMMARY

This research is intended to be carried out in order to analyze and evaluate the activity of exporting companies from Sonora, Mexico with associated and independent companies, the tax implications on profits, transfer prices and the legal framework of

the Tax Law. Income (LISR) established in the Ministry of Finance and Public Credit in Mexico, to ensure the appropriate imposition of taxes and avoid double taxation problems with other countries, and minimize problems between the treasuries of the countries, in addition to seeking to be a promoter of international agreements and investment.

The research is descriptive and of cross-sectional design, carried out during 2015, parametric statistics were applied with the SPSS package, version 21 and the directory of PROMEXICO or National Bank of Foreign Trade was used and a simple random sampling was applied, a sample of 30 companies, and it was found that all companies apply the shadow or transfer pricing method, thus avoiding distortion in the payment of taxes and the transfer of profits to other countries. 60% of the companies analyzed carry out operations with associated companies and 40% with independent companies. The variables shadow or transfer prices, import of raw materials and payment of royalties and dividends explain in 79%, 67.2%, and 56.7% respectively, the determination of net income, while the payment of interest, and the use of marks only 27% and 11.4%.
Keywords: associated companies, tariffs, tax obligations.

1. INTRODUCCIÓN.

ANTECEDENTES

Una empresa es una entidad socioeconómica que agrupa a los autores de la producción: tierra, trabajo y capital, coordinados y optimizados por una administración; con el objeto de producir un bien, prestar un servicio o explotar un recurso que satisfaga una necesidad a cambio de un beneficio. En ese sentido, las operaciones realizadas, tanto por personas físicas como morales, en sus actividades empresariales o de servicios, conforman una empresa.

En función de su plan de negocios y del éxito logrado, las empresas tienden a crecer y expandirse dentro de la propia demarcación territorial del país donde residen o, inclusive, fuera de ella; es decir, dada su política de globalización, evalúan la posibilidad de crear establecimientos permanentes dentro o fuera del estado al que pertenecen, y/o de constituir nuevas compañías en los términos que dispongan las leyes reglamentarias de los países sede.

Así, las personas físicas y morales se desempeñan a través de sucursales, agencias, oficinas, fábricas, talleres u otros lugares en los que sea factible la realización de negocios, los cuales, para efectos de las leyes domésticas y de los convenios internacionales para evitar la doble tributación, son considerados como empresas permanentes..

También realizan su objeto social mediante compañías subsidiarias o asociadas, en razón de la participación en el capital social de estas por parte de la tenedora: más de 50% de las acciones con derecho a voto. Es de aclarar que dos o mas de la compañías subsidiarias o asociadas adquieren la categoría de afiliadas cuando, de forma significativa, poseen accionistas o administración común.

Al decidir la ubicación, constitución o compra de unidades de negocio en el extranjero, las empresas constituyen grupos multinacionales, tornándose en partes relacionadas entre sí, por lo que al operar entre ellas, las administraciones tributarias de los estados involucrados pueden encontrarse ante la recaudación de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR), cuya base no les resulta necesariamente confiable.

En Sonora México de las actividades económicas las empresas que

más apoyan al desarrollo de Sonora son las empresas exportadoras y también son muchas las complicaciones en relación con las actividades de exportación que se deben de realizar, entre ellos destacan los controles en sus precios, es por eso que nace el interés de realizar esta investigación y enfocarlo a este estado.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.

Existe un desconocimiento en las empresas de exportación sobre el marco legal que establece la Ley del Impuesto sobre la Renta en el capítulo de los precios sombra o de transferencia, para el registro de los precios y utilidades, aun cuando es de mucha utilidad para la toma de decisiones en las empresas y mas aun si se tiene la obligación de hacerlo, para hacer la detección y evitar la doble tributación, esto genera además infracciones y multas que encarecen mas en la empresa los costos administrativos.

Este tema tributario es de mucha importancia en México, ya que repercute en las arcas del erario federal y esto es debido a las prácticas que estas empresas realizan y cuya tendencia es desviar sus utilidades trasladándolas a territorios con tasas impositivas menores o, a territorios llamados “paraísos fiscales”.

JUSTIFICACIÓN.

El comportamiento en el ámbito fiscal de las empresas exportadoras con sus empresas asociadas o relacionadas ha sido regulado por los Estados a través de la determinación de los precios de transferencia. En el caso del marco jurídico en México se han establecido normas fiscales y financieras durante los últimos años, principalmente después de la incorporación de México a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Los lineamientos de la OCDE han incidido en la legislación mexicana, particularmente la Ley del Impuesto sobre la Renta, e estableciendo un tratamiento especial del régimen fiscal y precios de transferencia.

Es importante realizar esta investigación ya que es muy poco conocido en el medio empresarial, aun cuando se tenga la obligación de manejarlo y creo que esta investigación ayudaría mucho a los

exportadores mexicanos y aquellos que se interesen en el tema y todavía mejor que los alumnos que en la actualidad egresan de las licenciaturas y de posgrado, puedan utilizar esta investigación para poder proporcionar un mejor servicio a la comunidad y a la correcta aplicación de las obligaciones que esto genera.

2. MARCO TEÓRICO:

LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MÉXICO.

El comercio en el mundo, “sesenta y cinco por ciento”, se lleva a cabo con grupos de empresas que están vinculadas en partes relacionadas. En México cuando una empresa:

Participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de otra, o cuando una persona o grupo de personas participe, directa o indirectamente, en la administración, control o en el capital de dichas personas, o cuando exista vinculación entre ellas de acuerdo con la legislación aduanera (Baker & McKenzie, 2004, p. 1).

En México los contribuyentes están obligados a llevar contabilidad (LISR 2009 artículo 86 fracción I), la misma, estará integrada por la documentación comprobatoria que soporte las aplicaciones contables y determinación de los precios de transferencia. También están obligados a presentar junto con la declaración anual de impuestos, “la información de las operaciones que realicen con partes relacionadas residentes en el extranjero, efectuadas durante el año de calendario inmediato anterior.”

Se considera parte relacionada, así como sus establecimientos permanentes, la casa matriz y sus establecimientos permanentes. Si una parte no relacionada celebró contrato “joint venture” (conocido como asociación en participación) con alguna empresa, se considera en México, parte relacionada para efectos de precios de transferencia. (Raby, 2008, p. 507)

En México cuando una empresa participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de otra, o cuando una persona o grupo de personas participe, directa o indirectamente, en la administración, o control o en el capital de dichas personas, o

cuando exista una vinculación entre ellas de acuerdo con la legislación aduanera (Backer & McKenzie, 2004, p.1).

Concepto de Precios de Transferencia de acuerdo al Instituto Mexicano de Contadores Públicos, (IMCP, 1992-1997):

- En el boletín C-13 de las Normas de Información Financiera (NIF), del IMCP pretende aclarar el término, pero tampoco presenta una definición directa, ya que se aboca a aclarar quiénes son partes relacionadas de una sociedad determinada a la que identifica como informante.

Existe una característica importante que hace la diferencia en los precios de transferencia, pues deben ser fijados o convenidos entre compañías multinacionales o no:

- El término precio de transferencia denota el precio pactado entre dos o más divisiones que pertenecen a un mismo grupo de empresas, sea éste multinacional o no. (Cruz Camacho, 2001:2).

- Camacho C. J. (2001) y el Instituto de Ejecutivos de Finanzas Internacionales (IMEFI 2001), definen a los precios de transferencia como: La cantidad pagada o cobrada en transacciones celebradas entre sujetos pasivos relacionados, ya sea en forma accionaria o económica.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2004) da a conocer el significado de los valores en cuestión en el siguiente sentido: Los precios de transferencia son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas.

La OECD (2009), es un organismo internacional cuyos objetivos fundamentales son el intercambio de información, la armonización de la política entre sus países miembros en un gran número de áreas, la promoción del bienestar económico y social de los ciudadanos de los países miembros de la misma, todo ello, basado en la buena marcha de la economía mundial y con relación a los precios de transferencia, los países miembros de la OECD buscan eliminar los efectos de condiciones especiales que afectan los niveles de ganancia.

El principio de precio libre de mercado tiene un doble objetivo, y siguiendo los lineamientos de Mendoza H y Ahrens M. (2005), es un mecanismo que asegura la imposición de impuestos apropiada y

evita los problemas de doble tributación al minimizar los problemas entre los fiscos de los países, además de buscar ser promotor de los acuerdos internacionales y la inversión. La solución a ello radica en aplicar apropiados precios de transferencia. Los precios de transferencia son aquellos con los que una empresa ofrece mercancías, servicios e intangibles a una empresa relacionada. La determinación adecuada de ello es muy importante, porque involucra que los ajustes determinados para una autoridad fiscal del país de una jurisdicción impliquen el hacer el ajuste correspondiente en la parte de ganancias de la otra parte afectada en el otro país, ello a fin de minimizar el riesgo de la doble imposición. Ahora bien, al hacer un análisis de las acepciones anteriores y considerando de todas ellas los aspectos más importantes, es posible integrar la siguiente definición:

“Precios de transferencia son los valores convenidos entre partes relacionadas durante la celebración de operaciones internacionales, comerciales o de servicios, dispuestos a la observación de ciertos lineamientos orientados a demostrar a la autoridad que la sola relación de las partes no ha incluido el resultado de sus negociaciones y, por consiguiente, no ha originado un efecto fiscalmente favorable a sus intereses corporativos”.

De acuerdo a la ley del Impuesto sobre la Renta (2004 – 2014), la figura en los precios de transferencia trata de impedir que las utilidades o pérdidas generadas en un país sean trasladados a otro, por medio de operaciones artificiales, tales como intereses, dividendos, regalías, etc., formas a través de las cuales los contribuyentes buscan minimizar la carga tributaria remitiendo utilidades de un país hacia otro. Lo que se busca con esta figura es evitar la manipulación de las operaciones que a través de tasas reducidas distorsionen la política fiscal de los países que intervienen, García C. y Cabrera N. A. (2005).

Por todo lo anterior y siguiendo los lineamientos de los Métodos en materia de Precios de Transferencia de Rizo R. M. y Guerrero C. A. (2006), podemos concluir que a través de los precios de transferencia lo que se pretende es que en las operaciones de grupos empresariales se apliquen reglas de grabación bajo el principio de precio de libre mercado, de manera que se apliquen entre partes relacionadas las mismas condiciones que en operaciones independientes.

MÉTODOS PARA DETERMINAR LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Los métodos que se puede aplicar en materia de precios transferencia, de acuerdo a Rizo R. M. y Guerrero C. A. (2006), a continuación se presentan:

A. MÉTODO DE PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO O PRECIO DE MERCADO (PM), que consiste en considerar el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Este método lleva a la necesidad de hacer una comparación de operaciones idénticas o similares y el primer problema es determinar si existen operaciones comparables sólo, algunas de las razones por las que no es posible obtener precios comparables sólo siguientes:

Porque no existe mercado para esos productos, porque no se surten a empresas independientes, porque se trata de productos semiterminados que no son comparables con otros existentes en el mercado, porque el cliente independiente es tan pequeño que no puede lograr los descuentos normales, porque se trata de actividades únicas y singulares, porque las condiciones económicas de un país sean diferentes a las de otro. Este método usa principalmente para estudios de precios de transferencia vinculados con “las tasas de interés, los honorarios, las rentas, o montos para otorgar el uso, goce o enajenación de bienes tangibles, así como cuando se cobren regalías por la explotación o transmisión de un bien intangible” (Bettinger, 2008, p. 79).

Además, este método es el que representa el valor real, el de mercado, pues busca equiparar las operaciones entre partes relacionadas con las que sean celebradas en condiciones iguales o similares entre partes independientes en condiciones de mercado que no pueda manipular el valor de las operaciones. La LISR sólo obliga a los contribuyentes que celebren operaciones con partes asociadas residentes en el extranjero. El objetivo de los precios de transferencia es, evitar la manipulación de las operaciones que a través de tasas impositivas reducidas distorsionen la política fiscal de los países que intervienen. Veamos el siguiente caso:

TABLA NO. 1 PRECIOS COMPARABLES NO CONTROLADOS* (Pm): CASO NO. I

Empresa Mexicana REAL	Empresa Independiente, en el extranjero	Empresa Asociada, en el Extranjero
Ingresos (Pm) \$150	Ingresos \$210	
-Costos 100	-Costos 150	
Ut. 50 +	Ut. 60 = 110	
Tasa Impto: 28% 14 +	Tasa Impto: 40% 24 = 38	
MANIPULADA		MANIPULADA
Ingresos (Pm) \$200		Ingresos \$210
-Costos 100		-Costos 200
Ut. 100 +		Ut. 10 = 110
Tasa Impto: 28% 28 +		Tasa Impto: 40% 14 = 32
Pago regalías, divid. 1.5		Pago reg. divid. .15
Ut. Total. 98.5 +	+	Ut. Total. 9.85 = 108.35
Tasa Impto: 28% 27.58 +	+	Tasa Impto: 40% 3.94 = n31.5

Fuente: Ley del Impuesto sobre la Renta, SHCP (2014). * Millones de pesos

Al analizar los datos de la tabla No. 1 se puede observar cómo se puede distorsionar el pago de impuestos de \$38 millones pesos al comercializar con una empresa independiente, y de

\$32 millones de pesos al comercializar con una empresa asociada, y una transferencia de utilidades hacia el país extranjero. Y si además la empresa mexicana y asociada paga regalías y dividendos la utilidad total disminuye de \$110 a 98.35 millones de pesos, y por ende pagarían menos impuestos de \$32 a 31.5 millones de pesos.

B. MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA, que consiste en determinar el precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa, o de la prestación del

servicio o de la operación de que se trate por el resultado de disminuir de la unidad, el por ciento de utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el por ciento de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

De una manera más sencilla, este párrafo se refiere a que es necesario determinar el precio de adquisición y se obtiene considerando el Precio de reventa con partes independientes, multiplicado por la unidad (1) menos el por ciento de utilidad bruta con partes independientes. Dicho por ciento, será igual a dividir la Utilidad Bruta entre las Ventas Netas.

Ejemplo: Una empresa vende computadoras en \$10,000 y tiene un % de utilidad bruta del 34%, y considera que su costo en operaciones con partes relacionadas de \$8,000, llevará a la autoridad a determinar que el precio deficiente bien y sólo de \$6,600.

$\$10,000 (1 - 0.34) = \$10,000 (0.66) = \$6,600$. Aplicando los datos del caso 1 quedaría:

$150 (1-.33)= 150-49.5= 100.5$ por lo que se recomienda países con menor tasas de impuestos.

C. MÉTODO DE COSTO ADICIONADO, que consiste en determinar el precio de venta de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación, entre partes relacionadas, multiplicando el costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate por el resultado de sumar a la unidad el por ciento de utilidad bruta que hubiera sido pactada con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el por ciento de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas. Este método consiste en determinar el precio de venta de un bien denominado, tomando como base el costo de los bienes, multiplicado por el resultado de las unidad (1) más el por ciento de la utilidad bruta, este por ciento se obtiene de la división de la utilidad bruta entre el costo de venta, también denominado como margen de utilidad.

Ejemplo: Un contribuyente vende a su parte relacionada con

televisor en \$2,800 que le costó \$2,000 y a partes independientes no vende entre \$3,000. Ello implica que la autoridad estime que debió vender a \$3,000 a su parte relacionada.

% de utilidad bruta = $\$1,000 / \$2,000 = 50\%$ $\$2,000 (1 + 50\%) = \$2,000 (1.50) = \$3,000$. Si aplicamos los datos del caso 1 quedaría: $100 (1+.50) = 100+50 = 150$ por lo que se recomienda países con menor tasas de impuestos.

3. OBJETIVOS E HIPOTESIS. OBJETIVO GENERAL:

Esta investigación se realiza con la finalidad de analizar y evaluar todo lo relacionado con los precios de transferencia, pagos de importación de materia prima, pago de marca e intereses, desarrollo de proyectos y sus implicaciones fiscales en las empresas que se dediquen a la exportación de sus productos a empresas asociadas e independientes, para poder contribuir al conocimiento sobre la determinación de las utilidades netas y los requerimientos fiscales que exigen los fiscos de los países con los que comercializamos, y asegurar la imposición de impuestos apropiada y evita los problemas de doble tributación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Hacer la detección de las empresas que realizan exportaciones con empresas asociadas y cuales con independientes, e identificar el sector económico al que pertenecen.

2. Describir los métodos de precios sombra o transferencia que establece la LISR.

3. Las Utilidades Netas en las actividades de exportación, se ven afectada por los precios sombra o de transferencia, la importación de materia prima, pago de intereses, pago por uso de marca, de desarrollo de proyectos y según sea el país con el que comercialice.

4. Identificar que empresas exportadoras, usan en sus registros los precios sombra o transferencias para obtener mayores utilidades.

HIPÓTESIS:

H1. Las empresas exportadoras de Sonora, si cumplen con las obligaciones fiscales vigentes que establecen las LISR, en relación a los precios de transparencia.

H2. Las variables de Precios Sombra o Transferencia, de Importación de Materia Prima, y el Pago de regalías y dividendos, guardan una relación directa con la determinación de los Ingresos Netos.

H3. Las variables Pago de intereses y Pago por uso de marca de producto guardan una relación directa en los Ingresos Netos.

4. METODOLOGÍA.

La metodología plantea una investigación tipo descriptiva y de diseño transversal, ya que se desarrolló durante el 2015, con un enfoque mixto, mayormente cuantitativa. Se inicia con el análisis de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, El Código Fiscal de la Federación, de Tratado de Libre Comercio para hacer la detección y evitar la doble tributación con los países con los que comercializamos. Se utilizó el directorio de PROMEXICO o Banco Nacional de Comercio Exterior y con un muestreo aleatorio simple se determinó una muestra de 30 empresas, las cuales fueron seleccionadas con el método de la Ley de los Grandes Números del Premio Nobel en Economía John Nash (1996). Del Sector Agrícola (Hortalizas, frutales, granos), del Sector Industrial (autos, cárnicos, alimentos), y del Sector minero (Cobre, y oro), y se aplicó el paquete estadístico SPSS, versión 21. Se procesó y analizó la información y se obtuvieron las correlaciones de la información, generando la valoración integral sobre el precio de transferencia, importación de materia prima, pago de regalías y dividendos, pago de intereses y pago de uso de marca de producto.

En el instrumento se utilizó para valorar la escala de Lickert de 1 al 5, y se aplicó el cuestionario expuesto en la Tabla No.4 y además se validó su confiabilidad interna, obteniendo un Alfa de Cronbach con un valor de .89. Las fuentes de información utilizadas fueron primarias y secundarias. Las fuentes primarias fueron los cuestionarios aplicados a las empresas de exportación.

Para realizar la investigación se examinaron las disposiciones de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (2014), Código Fiscal de la Federación (2009-2011), las guías de precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones fiscales de la OECD

(1995), así como libros y revistas de los diversos autores que han estudiado los métodos de valuación de los precios de transferencia en México.

La **metodología utilizada** se describe el procedimiento a continuación:

El valor de los niveles de Ingresos Netos (IN) = $f(V1, V2, V3, V4, V5)$. **VI:** Variables Independientes

V1: Precios sombra o de Transferencia V2: Importación de Materias Primas

V3: Pago por regalías y dividendos V4: Pago de intereses V5: Por uso de marca de producto. Primer paso:

Valor promedio de los Ingresos Netos (VI) = Sumatoria de cada un indicador por VI

No. Total de empresas

Segundo paso seria, la sumatoria del valor de cada una de las VI del IN, entre el número de empresas: Valor promedio de IN = Sumatoria del Valor promedio de las VI

No. Total de empresas

Como las medidas de distancia son sensibles a las diferencias, es necesaria la estandarización de datos para evitar que las variables con gran dispersión tengan un mayor efecto en la similaridad. La forma de estandarizar más común es restarle a cada observación la media de la variable y este resultado dividirlo entre su desviación estándar, Anderson, et al 2013.

5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.

Los resultados obtenidos en la investigación realizada en relación con las actividades que realizan las cinco principales empresas exportadoras de Sonora, México y que son en el sentido de ver si realizan operaciones en el extranjero con empresas asociadas, son las que se muestran a continuación en la Tabla No. 2.

TABLA NO. 2 APLICACIÓN DEL PRECIO DE TRANSFERENCIA EN EMPRESAS ASOCIADAS E INDEPENDIENTES.

EMPRESAS	Aplicación del precio de transferencia de la LISR.	Escala de Lickert.
Asociadas 60%	100%	1-5
Independiente 40%	100%	1-5

EMPRESAS	Puntos a Evaluar con Empresas Asociadas	Escala de Lickert. 1-5
Sector Agrícola :	1. Exportación de Productos. SI	5.00
18 empresas: 60%	2. Importación de Materia Prima. SI	3.35
-Hortalizas (3),	3. Pago de Regalías y dividendos. SI	2.85
-Frutales (3),	4. Pago de Intereses. NO	---
- Granos (3).	5. Pago por uso de marca. NO	---
Total 9 empresas.		
Sector Industria:	1. Exportación de Productos. SI	5.00
- Automotriz (2),	2. Importación de Materia Prima. SI	3.35
- Cárnicos (2),	3. Pago de Regalías y dividendos. SI	2.85
- Alimentos (2).	4. Pago de Intereses. SI	1.35
Total 6 empresas	5. Pago por uso de marca. SI	.60
Sector Minero:	1. Exportación de Productos. SI	5.00
- Mina de Cobre (2)	2. Importación de Materia Prima. SI	3.35
-Mina Oro (1),	3. Pago de Regalías y dividendos. SI	2.85
Total 3 empresas.	4. Pago de Intereses. NO	---
	5. Pago por uso de marca NO	---

EMPRESAS	Puntos a Evaluar con Empresas Independientes	Escala de Lickert. 1-5
Sector Agrícola :	1. Exportación de Productos. SI	5.00
12 empresas: 40%	2. Importación de Materia Prima. SI	3.35
- Hortalizas (2),	3. Pago de Regalías y dividendos. SI	2.85
- Frutales (4),	4. Pago de Intereses. NO	---
- Granos (2).	5. Pago por uso de marca. NO	---

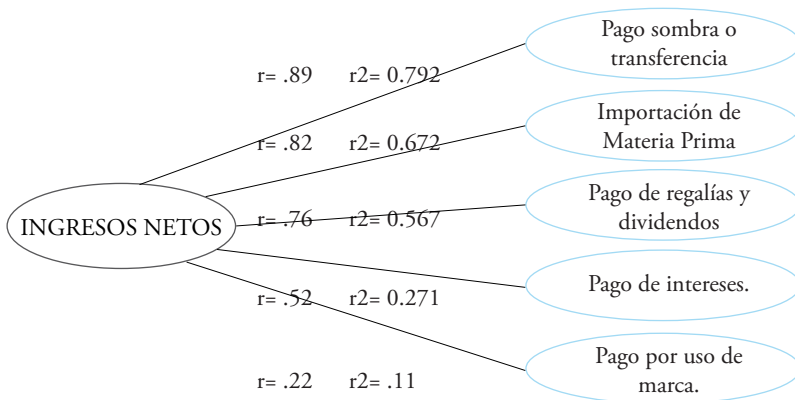
Total 8 empresas.			
Sector Industria:	1. Exportación de Productos.	SI	5.00
- Cárnicos (2),	2. Importación de Materia Prima.	SI	3.35
- Alimentos (2).	3. Pago de Regalías y dividendos.	SI	2.85
Total 4 empresas	4. Pago de Intereses.	NO	---
	5. Pago por uso de marca.	NO	---

Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida.

Analizando la tabla 2 se encontró que el 100% de las Empresas Exportadoras por lo menos dos tipos de operaciones con empresas extranjeras, pues todas ellas exportan su producción a los Estados Unidos de América, Perú y Argentina además importan temporalmente parte de su materia prima, principalmente el material de empaque. Solamente seis de ellas pagan intereses a empresas de los Estados Unidos de América y únicamente dos de ellas pagan por uso de marca de producto. De las operaciones internacionales que realizan cada una de las empresas analizadas, el 100% de ellas las realizan con partes asociadas e independientes, por lo cual en ninguno de los casos se observa que haya inversión por parte de las empresas locales en el capital social de las empresas extranjeras con las que realizan operaciones internacionales, ni estas últimas tienen invertido en el capital de dichas empresas mexicanas.

Se observa en la tabla 2, que el 100% de las empresas exportadoras de Sonora, México consideradas, utilizan los precios de transferencia que se establecen en las disposiciones Fiscales, y cumplen con la obligación dispuesto con la LISR, **lo que confirma la H1.**

FIGURA 1: MODELO DE INGRESOS NETOS Y SUS CORRELACIONES DE PEARSON (R) Y COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN (R²).



Fuente: Ley del Impuesto sobre la Renta, SHCP (2014).

Las variables de Precios de Transferencia obtuvo un $r^2 = .792$ y $r = .89$; la Importación de materia Prima obtuvo un $r^2 = .672$ y $r = .82$, y el Pago de regalías y dividendos obtuvo $r^2 = .567$ y $r = .76$, lo que confirma que estas categorías si explican en un nivel medio alto los niveles de Ingresos Netos, **lo cual confirma la H2**. Mientras que las variables de Pago de intereses obtuvo $r^2 = .27$ y $r = .52$; y la variable Pago por uso de marca obtuvo un $r^2 = .114$ y $r = .22$; lo que confirma que estas variables explican en un nivel muy bajo los niveles de Ingresos Netos, **por lo que se rechaza la H3**.

Aun cuando no se tenga la obligación Fiscal de llevar a cabo algún método para determinar los Precios de Transferencia en las empresas que no realizan operaciones con partes asociadas, es recomendable estar monitoreando los precios a que se realizan las operaciones por las demás empresas, para poder tomar decisiones acertadas en relación con el momento en que se debe mantener, subir o bajar el precio de venta de los productos de exportación.

6. CONCLUSIONES.

El movimiento de capitales y bienes permiten a las empresas que celebran operaciones con partes relacionadas utilizar precios en función de su interés. Cuando se fijan los Precios de Transferencia (PT) para operaciones entre partes relacionadas éstos inciden en distintas jurisdicciones, y en más de un erario fiscal federal. Si un PT se establece inapropiadamente podría afectar al estado de la empresa donde tiene su residencia fiscal o crear un beneficio directo para ella.

Cuando se usan los métodos de precios de transferencia, los beneficios pueden trascender en un incremento en la inversión de los socios, mediante una disminución de costos, gastos de operación o descuentos sobre compras, o en el aumento del ingreso. El efecto se reconoce cuando el grupo de empresas consolida su información financiera.

Si bien es cierto que la legislación propone métodos para fijar precios de transferencia, la regulación no es estricta al respecto, pues los mismos lineamientos de la OCDE, proponen la consideración ante el comportamiento real de las transacciones, abriendo la posibilidad de comparar información en una base de datos, ya sea pública o privada.

Es conveniente que los sistemas de base de datos sean íntegros ya que esto proporciona seguridad al usuario de la información. La base de datos debe ser genuina y confiable. Si ésta no proporciona calidad en su información, pueden ayudar a desvirtuar el pago de aranceles; el aprovechamiento de subsidios fiscales; disminuir el ISLR, así como los impuestos indirectos y el impuesto correspondiente a las actividades especiales; alterar el riesgos cambiarios en el desvío de capitales de países, inclusive influir en la competencia con la apertura de nuevos mercados para reducirla.

México ha entrado al mundo de la globalización y en el ámbito internacional existen muchas empresas que realizan operaciones con partes relacionadas debido a las necesidades de crecimiento y extensión por tal razón nació la inquietud de llevar a cabo este trabajo.

Como se puede apreciar en el desarrollo de este trabajo, el

procedimiento de los precios de transferencia, permiten a las autoridades fiscales verificar que las operaciones que efectúen los contribuyentes se apeguen a la realidad económica y comercial, debiéndose cubrir los gravámenes que correspondan y no, por actos transaccionales que disminuyan estos, afectando la recaudación.

Los precios de transferencia permiten verificar que los precios de los bienes y servicios, sean los que corresponda al mercado nacional e internacional y que en caso de que estos se distorsionen, se cuente con elementos que permitan evitar, regular o sancionar un efecto nocivo en el comportamiento comercial o de servicios que tenga repercusión en el cumplimiento impositivo.

Es necesario que las empresas agrícolas, manufactura y mineras realicen existan operaciones internacionales con partes relacionadas, por lo que requieren darle valor agregado a sus productos. Por tal motivo, al aplicar precios sombra o de transferencia existe obligación fiscal al respecto.

Las empresas agrícolas, manufactura y mineras se apegan a los precios de transferencia con el método de precios libres de mercado se apegan a la obligatoriedad fiscal establecida en México.

En el Sistema Fiscal Mexicano, el principio de precios de transferencia se establece en la Ley del Impuesto sobre la Renta, en donde se establece que las autoridades fiscales podrán determinar los ingresos acumulables y deducciones autorizadas de los contribuyentes, mediante la determinación del precio o monto de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes asociadas, lo que implica a su vez y mediante procedimientos no necesariamente de naturaleza impositiva, que se obtengan conocimientos o datos que demuestren que la empresa que se sitúe en tal situación pretende obtener un beneficio indebido y que este a su vez, produce un efecto negativo de carácter fiscal.

Para estos efectos o sea, para determinar el precio de transferencia y por lo tanto la generación de un crédito fiscal producto del diferencial que se obtiene en operaciones celebradas entre personas morales, residentes en el país o en el extranjero, personas físicas y establecimientos permanentes en el país de residentes en el extranjero,

si una de ellas posee interés en los negocios de otra, o bien existen intereses comunes entre ambas, o inclusive cuando una tercera persona tenga interés en los negocios o bienes de aquellas, se deberán aplicar los métodos que establece la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Además es importante considerar que el determinar por parte de la autoridad fiscal un precio de transferencia, obliga al sujeto pasivo a corregir su resultado fiscal, que por lo regular es disminuyendo las deducciones autorizadas o aumentando los ingresos acumulables, para que resulte un impuesto a cargo de la empresa revisada.

En las empresas exportadoras del estado de Sonora, en las que se pensó que podían tener la obligación fiscal de aplicar las disposiciones en relación con los precios de transferencia, si es para ellas indispensable la aplicación de dichos principios, pues para que exista dicha obligación, es necesario que existan operaciones internacionales con partes asociadas además de exportar.

Cabe mencionar que aun cuando si existe la obligación de aplicar los precios de transferencia para efectos fiscales, es importante llevarlos a cabo para la toma de decisiones, pues ayuda en mucho que en todo momento sepan las empresas exportadoras cual es el precio al que pueden vender o dejar de hacerlo al extranjero, para que no exista al final de las operaciones una pérdida contable.

Estar monitoreando los precios a que se realizan las operaciones por las demás empresas, para poder tomar decisiones acertadas, en relación con el momento en que se debe mantener, subir o bajar el precio de venta de los productos de exportación. Algunas pueden utilizar el método 2 y 3 lo que implica buscar países con menor tasas impositivas.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

- ACADEMIA de Estudios Fiscales de la Contaduría Pública A.C. (1992). *Tratados para evitar la Doble Imposición*. Primera ed. México. Instituto Mexicano de Contadores Públicos 258.
- ACADEMIA de Estudios Fiscales. (1994). *Entorno Fiscal de la Apertura Económica*. Primera ed. México. Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C. 210.

- ACADEMIA de Estudios Fiscales. (1994). *Implicaciones Fiscales De Las Operaciones Internacionales*. Primera ed. México. Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C. 147.
- ACADEMIA de Estudios Fiscales. (1997). *Maquiladoras, su estructura y Operación*. Primera ed. México. Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C. 194.
- ACOSTA MICHEL, L F. Pérez Robles, A. (1996). “Los Precios de Transferencia en México”.
- CONTADURÍA Pública. Abril. Año 24. D.F. México. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. 184.
- ANDERSON, David R., Dennis j Sweeney y Thomas A. Williams. (2013). *Sstatistics for Business and Economics*. Ed. West Publishing Company, New York.
- BAKER & MCKENZIE Internacional. (2004). *Precios de Transferencia, América Latina*. Bettinger, H. (2008). *Precios de Transferencia, sus efectos fiscales*. Ediciones ISEF, México.
- BETTINGER Barrios, H. (1999). *Precios de Transferencia Sus Efectos Fiscales*. 8edición. México. ISEF. 329.
- CRUZ Camacho, J. (2001). *Precios de Transferencia. Un enfoque empresarial (material de conferencia)*. Primera ed. Mexico, D.F. Instituto Mexicano de Ejecutivos Internacionales (IMEFI).
- CÓDIGO FISCAL de la Federación. (República Mexicana). (2009, Diciembre 31). Disponible en <http://www.diputados.gob.mx/inicio.htm> [Consultada 2011, Septiembre 26]. *Ley Impuesto Sobre la Renta*. (República Mexicana). (2009, Diciembre 31). Disponible en <http://www.diputados.gob.mx/inicio.htm> [Consultada 2011, Septiembre 26].
- LEY FEDERAL de Derechos de los Contribuyentes. (República Mexicana). (2009, Diciembre 31). Disponible en <http://www.diputados.gob.mx/inicio.htm> [Consultada 2011, Septiembre 26]
- GÓMEZ Cotero, J.J. (2004). *Precios de Transferencia Una Versión Jurídica*. Traducido de la 3ª Ed. México. DOFISCAL EDITORES. 217.
- HERNÁNDEZ Santoyo, J.C. Vázquez Sánchez, Ch.B., 2005.

- Precios de Transferencia Aplicación Práctica Total. Primera Ed. México. DOFISCAL EDITORES. 327.
- HORNGREN, Ch. Sundem, G. 1994. Contabilidad Administrativa. Traducido de la Novena ed. Inglés. Novena. México. Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A. 920.
- LUNA Castillo, A., 1996. Metodología de las Tesis. Primera ed. México. Trillas. 127.
- NASH John (1996), Ley de los grandes números, Ed Universidad de Princeton, EUA. Premio Nobel de Economía 1996.
- RABY, N. (2008). International Transfer Pricing 2008. Price water house Coopers LLP, United Estate
- REAL Academia Española. Asociación de Academias de la Lengua Española, 2005. Diccionario panhispánico de dudas. Bogotá Colombia. Talleres Gráficos de Quebecor World Bogotá, S.A. 833.
- LA LEY DE IMPUESTO sobre la Renta Mexicana, establecida en la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (2009-2014).
- OECD. (1995). Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Organisation for Economic Co-operation and Development 2001. France.

CITADO DE ARTÍCULOS EN PUBLICACIONES PERIÓDICAS:

- CURIEL García, M. Cabrera Nolasco, A. 2005. Precios de transferencia. Puntos Finos. México. Vol. IV. No.75. 54 - 63.
- HURTADO Mendoza, M. Ahrens, E. 2005. Esquema de Precios de Transferencia en México. Puntos Finos. México. Vol. IV No.73. 26-35.
- RIZO Rivas, JM. Guerra Correa, B. 2006. Jerarquización de Métodos en Materia de Precios de Transferencia. Puntos Finos. México. Vol. III No. 97. 56-61.

FECHA DE RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: 27 de enero de 2019

FECHA DE ACEPTACIÓN: 03 de marzo de 2019

VERSIÓN FINAL: 24 de abril de 2020



Bernardo Bátiz Lazo

Cash and Dash: How ATMs and Computers Changed Banking.

Editorial Oxford: Oxford University Press, 324 páginas, 2018.

ISBN: 978-0-19-878281-0.

Ignacio González Correa*

UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE

[HTTPS://DOI.ORG/10.22370/RPE.2020.9.2446](https://doi.org/10.22370/RPE.2020.9.2446)



¿Ha utilizado un cajero automático el último mes? ¿la última semana? ¿hoy? Es difícil pensar en dinero y no relacionarlo a un cajero automático o a una Automated Teller Machine (ATM por sus siglas en inglés). Los cajeros automáticos y los computadores han sido estudiados con prolijidad por el profesor Bernardo Bátiz Lazo mediante un análisis histórico de su evolución y relevancia en la banca retail. A través de este libro se puede comprender cómo esta máquina

expendedora de dinero, con la cual se interactúa sólo un par de minutos para realizar transacciones, se ha convertido uno de los inventos más grandes para la banca e incluso para algunos, como Paul Volcker -ex director de la Reserva Federal de Estados Unidos en los ochenta-, la innovación financiera más importante de las últimas décadas.

El Dr. Bernardo Bátiz Lazo es profesor de historia empresarial y administración bancaria en la Universidad de Bangor en Gales, Reino Unido, quien con sus decenas de trabajos sobre innovación tecnológica bancaria se ha transformado en uno de los líderes en el

*ignacio.gonzalez.correa@gmail.com

estudio del área y, quizás, el máximo especialista académico de los cajeros automáticos. *Cash and dash* nos presenta los orígenes de los cajeros automáticos en los años sesenta, su expansión durante las décadas de los setenta y ochenta y su masificación a comienzos del siglo XXI.

El estudio de los cajeros automáticos no es exclusivo de la academia, instituciones como ATMIA y Banco Mundial también se dedican al estudio de las máquinas expendedoras de dinero. La primera organización realiza constantes estudios técnicos, comerciales y académicos junto con generar estadísticas, mientras el Banco Mundial tiene las estadísticas de cajeros automáticos para todo el mundo que se pueden utilizar, por ejemplo, como un indicador de crecimiento económico y niveles de bancarización. Sin embargo, *cash and dash* tiene la virtud de ser un estudio histórico, económico y cultural que profundiza las estadísticas del Banco Mundial y ATMIA y el conocimiento sobre la adopción de la computación en la banca retail. El libro está organizado en diez capítulos. El primer capítulo es la introducción general que nos muestra el crecimiento exponencial que ha tenido el número de cajeros automáticos a nivel mundial, desde 1967 con cifras modestas hasta el año 2000 cuando se rompió la barrera del millón de ATM y ya para el año 2017 esta cifra se había triplicado. El segundo capítulo muestra la relación entre banqueros e ingenieros y exhibe los primeros bosquejos de la máquina expendedora de dinero ideada en 1959 y patentada en 1962. El tercer capítulo aborda la irrupción de los ingleses en la década de los sesenta en el desarrollo de los cajeros automáticos y explica el origen de la ATM, como muchos inventos, mediante el método ensayo-error con el objetivo de reducir costos, pero el surgimiento del cajero automático no es exclusivo de un inventor sino que ocurre simultáneamente entre varias empresas en distintos países. Estos primeros capítulos son una introducción al cuerpo del argumento del libro desarrollado en los capítulos cuatro, cinco y seis, y los siguientes capítulos son otras perspectivas, conclusiones y comentarios para futuras investigaciones. En el capítulo cuatro se puede observar que, posterior a las empresas propulsoras en

Suecia e Inglaterra, distintas empresas tecnológicas -IBM, Diebold y Omron Tateishi, por ejemplo- comienzan en simultáneo a operar con máquinas de dinero en Estados Unidos, Australia, Israel, México, por citar algunos países. El capítulo cinco es relevante debido a que se explica cómo las redes se convirtieron en el núcleo del funcionamiento de las ATM. El capítulo seis estudia el surgimiento de redes, como Visa y Mastercard, la conexión entre redes internacionales y su importancia en el funcionamiento para los cajeros automáticos durante el inicio de la década de los ochenta, y también se aborda el comienzo del periodo de estandarización. El capítulo siete se concentra en los desarrolladores independientes de máquinas expendedoras de dinero, el capítulo ocho analiza el aspecto cultural de la aceptación de la innovación tecnológica por parte del público, el capítulo nueve estudia la arista comercial de las sucursales y la composición del staff bancario ante la adopción de nuevas tecnologías y, por último, el capítulo diez relaciona los cajeros automáticos con los planteamientos sobre economías sin efectivo (cashless economy o cashless society).

El argumento central del libro no es tanto el cajero automático en sí mismo para explicar su éxito sino las redes en que operan las ATM en la banca de retail. El impacto más evidente de la adopción de los cajeros automáticos y su trabajo en redes es la reducción de los costos de atención para los bancos y para los clientes, porque estos últimos ya no necesitan visitar la sucursal bancaria sino que pueden ir al cajero automático más cercano, ahorrando tiempo y dinero en transporte, para realizar operaciones bancarias transaccionales. Quizás la frase más potente sobre la ATM puede ser “a bank branch in a box”, esto significa que gran parte de las actividades transaccionales de una sucursal bancaria tradicional, se pueden realizar en una simple “caja” de metal. El cajero automático permite acercar las actividades bancarias donde antes no se podía por altos costos o riesgos y permite reducir el número de funcionarios dedicados a actividades transaccionales para destinarlos a otras funciones. Además, el cajero automático también es importante para el debate de un asunto relacionado y tópico de discusión actual sobre la idea de economías

sin efectivo: ¿el uso de medios de pagos remotos y virtuales o dinero digital llevará a que las sociedades dejen de utilizar el dinero tradicional? ¿dejará de existir el circulante en algún momento y todas las transacciones serán digitales? ¿se convertirán las ATM en máquinas obsoletas en unos años más? El debate es extenso pero todo apunta a que los cajeros automáticos no desaparecerán si es que logran adaptarse y sumarse con éxito al comercio onmi-channel o la capacidad de realizar transacciones cuándo, dónde y cómo el cliente desee, dentro de una gran variedad de medios de pagos disponibles.

¿Cómo se relaciona Chile con la innovación reciente en el sector bancario?

Cash and dash no aborda al país directamente y lo poco que se sabe sobre la adopción de los cajeros automáticos es que llegaron al país el año 1984 (ABIF, 2013: 35), más retrasado que países de la región como México, Perú, Ecuador, Colombia, Uruguay donde las primeras máquinas de dinero llegaron en los años setenta. Sin embargo, en Chile también hay innovaciones en la banca retail pero no necesariamente tecnológicas. Un caso es la Cuenta Rut -cuenta vista que el único requisito que exige es la cédula de identidad vigente-, como una innovación en la bancarización de personas excluidas del sistema financiero. Otro ejemplo más estudiado es la Caja Vecina -locales comerciales que operan como punto de depósito y giro de dinero en barrios residenciales y en zonas rurales- aunque a esta última innovación se le ha cuestionado su valor como medio de inclusión financiera porque el dueño del local comercial se enfrenta a un dilema debido a que la capacidad de depósito y giro depende de su saldo en caja y esta cantidad no siempre está en línea con el beneficio del cliente (Espinosa & Alarcón, 2016:150).

El libro del profesor Bátiz Lazo es una contribución al conocimiento pero podría profundizar sobre políticas de gobierno, de bancos estatales o de bancos centrales que propiciaron el origen y la expansión de los cajeros automáticos en el mundo. También queda por analizar los costos de la innovación tecnológica en el mercado laboral global, ¿hubo desempleo en el sector bancario por la sustitución de actividades típicas del cajero bancario por el cajero

automático? La respuesta para Estados Unidos es no, porque los cambios que provocó la ATM y los computadores en la banca no destruyeron los empleos de los cajeros “humanos” porque la adopción de los cajeros automáticos y la reducción de costos operacionales propició la apertura de nuevas sucursales bancarias aumentando la contratación de cajeros bancarios, aunque el número de cajeros en promedio disminuyó por sucursal (Bessen, 2015b:17). Otro aspecto interesante sería estudiar el cambio en la composición del staff bancario y analizar si la disminución de cajeros bancarios por oficina se transformó en un aumento de los ejecutivos comerciales o si se mantuvieron estancados.

El estudio de las ATM es valioso en sí mismo y también puede ofrecer algunas ideas para las futuras (o actuales) innovaciones tecnológicas en la banca. Por ejemplo, aplicaciones de medios de pago a nivel local como Mach -respaldado por el Banco de Crédito e Inversiones-, ¿es necesario que trabajen en redes? La respuesta rápida sería que sí y, de hecho, ya trabaja con Redcompra y BCI. Mach no sólo permite comprar con su tarjeta prepago virtual sino también girar dinero desde un cajero automático sin necesidad de tener la tarjeta física o plástico, sin embargo, por ahora sólo opera con los cajeros del BCI, por lo que no sería extraño que en poco tiempo el retiro de dinero se haga extensivo a cajeros automáticos de propiedad de otros bancos para aprovechar los beneficios de operar en red.

En síntesis, el libro es una investigación destacable por su contenido y porque utiliza diferentes métodos para construir la historia de los computadores y cajeros automáticos, mediante entrevistas a grandes empresarios y especialistas del rubro junto a la incorporación de artículos científicos y archivos de prensa de algunas instituciones financieras. *Cash and dash* es un valioso aporte al conocimiento sobre innovaciones tecnológicas en el sector financiero y consigue acercar al lector a un tema que aparentemente sólo preocupaba a los bancos, porque se puede considerar como un ejemplo de la inserción de los países en las olas de innovaciones tecnológicas más generales. Futuros investigadores podrán estudiar las innovaciones tecnológicas en la banca no sólo desde una perspectiva financiera,

también cultural, empresarial, histórica y económica. Con un estilo de escritura agradable, dinámico y algunas alusiones a cultura pop, el profesor Bátiz Lazo provee un documento de varios años de estudio profundo sobre los principales cambios tecnológicos en la banca con el talento para mantener al lector cautivo y a la vez informado.

BIBLIOGRAFÍA

- ABIF -Asociación de Bancos e Instituciones Financieras- (2014). La banca de Chile 2013.
- BESSEN, James (2015b). “Toy and technology”. Finance and development 52, n° 1, 16-19. Disponible en el sitio web del Fondo Monetario Internacional: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2015/03/bessen.htm>
- ESPINOSA, Juan Felipe & ALARCÓN, José Ignacio (2016). “CajaVecina: The bancarization of Chile through corner shops”, en BÁTIZ LAZO, Bernardo & EFTHYMIOU, Leonidas (editores). *The book of payments. Historical and contemporary views on the Cashless Society*, Palgrave Macmillan, Londres.

Los Autores

ANA MILENA PADILLA OSPINA.

Profesora-Investigadora Universidad del Valle. Colombia. Doctora en Administración. Áreas de investigación: administración y gestión de empresas, general, énfasis en innovación, gestión del conocimiento, políticas públicas y estrategia.

JAVIER HUMBERTO OSPINA HOLGUÍN

Doctor en Administración y Magíster en Ciencias de la Organización, Universidad del Valle, Cali, Colombia.

Magíster en Ciencias en Economía, Universidad de Ámsterdam, Ámsterdam, Países Bajos.

Profesor asociado, Universidad del Valle; Grupo de Investigación de Solvencia y Riesgo Financiero, Universidad del Valle, Sede San Fernando, Cali.

WAGNA MAQUIS CARDOSO DE MELO GONÇALVES.

Professora do Departamento de Ciências Econômicas e Quantitativas da Universidade Federal do Piauí/Brasil, Mestre em Desenvolvimento Socioeconômico pela Universidade Federal do Maranhão. Doutorado em Ciências Sociais, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, UFRN, Brasil.

AMADO OLIVARES.

Profesor-Investigador en la División de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Sonora, México. Doctor en Ciencias Administrativas, Instituto Politécnico Nacional.

JOSEFINA OCHOA.

Profesora-Investigadora en la División de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Sonora, México. Doctora en Ciencias Administrativas, Instituto Politécnico Nacional.

JOSÉ MARÍA GUEREÑA.

Profesor-Investigador en la División de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Sonora, México. MBA, Universidad de Sonora México.

Normas de Edición para los Colaboradores

La Revista Perfiles Económicos es una publicación semestral (julio-diciembre) de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad de Valparaíso, que tiene como propósito dar a conocer los avances de la investigación económica en sus diferentes perspectivas. La publicación incluye los problemas teóricos, metodológicos y analíticos de áreas tan relevantes como: pensamiento económico, historia económica, finanzas, innovación, política económica, medio ambiente, desarrollo sustentable, globalización económica y regionalización. El ámbito geográfico de sus artículos lo constituyen, preferentemente, la realidad de Iberoamérica, así como aquellas áreas, más amplias, que se vinculan con la anterior.

Perfiles Económicos publicará artículos originales, resultados de investigación cuantitativa y cualitativa. Además, contará con una sección de notas de investigación destinada a difundir avances de investigación (tesis de maestría, doctorado y proyectos de investigación en curso). Finalmente ofrecerá un espacio para reseñas bibliográficas, de textos que se hayan publicado los últimos tres años con respecto al número más reciente de Perfiles Económicos. Las reseñas pueden ser de un título o un conjunto de hasta 3 títulos que desarrollen un problema de interés común.

Todas las secciones aceptan colaboraciones en español, portugués e inglés.

Los trabajos con pedido de publicación deberán ser enviados al correo electrónico perfiles.economicos@uv.cl, en formato Word (.doc) u Open Office (.odt), el cual se compromete a hacer acuse de recibo del manuscrito original al autor en un plazo inferior a 10 días.

Todos los artículos originales serán revisados en una primera instancia por el comité editor, para evaluar si se ajusta a la línea editorial y a las normas de edición solicitadas. Esta revisión procurará discernir la originalidad, relevancia e interés científico del artículo, para decidir su paso o no a revisión externa. De ser positiva la decisión pasarán, al menos, por una doble evaluación externa anónima, en la que se preservará el anonimato del autor. Ello será notificado al autor en un plazo inferior a 60 días a partir del acuse de su recepción.

La revisión por pares con el formato doblemente ciego no implica compromiso alguno de aceptación. Únicamente luego de haber recibido los informes solicitados Perfiles Económicos decidirá sobre el artículo. Los especialistas tendrán ocho semanas para revisar los manuscritos.

Después de la evaluación completa del manuscrito, los autores recibirán, a través del Comité Editor, comentarios de forma anónima elaborados por los especialistas. Si los comentarios son favorables, el manuscrito será usualmente aceptado, condicionado a que el autor considere las sugerencias, observaciones y dudas propuestas en las revisiones. Sólo muy ocasionalmente un manuscrito es aceptado sin requerir al menos ciertas revisiones mínimas. Si los comentarios son, mayormente, favorables, pero al mismo tiempo varias revisiones y cambios son sugeridos, el manuscrito será aceptado condicionalmente, solicitando que el autor considere los comentarios y reenvíe el manuscrito revisado. En cualquiera de los dos casos, el plazo para realizar esta revisión es de cuatro semanas. Si el autor realiza los cambios y reenvía el manuscrito, éste será enviado a por lo menos uno de los especialistas anónimos originales. En esta revisión, los especialistas evaluarán los comentarios y cambios realizados por el autor después de haber introducido las críticas originales. En este caso, el proceso de revisión también es realizado de forma anónima. Si

las revisiones del manuscrito reenviado son favorables, será aceptado para publicación. Esta segunda revisión no será desarrollada en más de dos semanas.

Los autores deberán tener en cuenta las siguientes recomendaciones de presentación, cuyo incumplimiento será causa suficiente para la devolución del trabajo:

1) Los originales irán precedidos de una hoja en la que figure el título del trabajo, el nombre del autor (o autores), su dirección electrónica y su afiliación institucional, en caso de tenerla.

2) Cada artículo deberá ir precedido de un resumen en español, portugués y un abstract en inglés, y cada uno no deberá exceder las 200 palabras.

3) La extensión de los artículos no superará las 12000 palabras, tamaño A4 con tipo de letra Times New Roman 12 puntos a espacio simple (incluidos cuadros, gráficos, mapas, notas y bibliografía). Las colaboraciones destinadas a las secciones “Notas de investigación” cumplirán los mismos requisitos, mientras que las correspondientes a “Reseñas bibliográficas” no deberán exceder de 1800 palabras cuando se trate de título único y 4000 palabras cuando se refiera a un conjunto de tres títulos.

4) Las notas se ubicarán al final del artículo y precediendo a la Bibliografía.

5) Las referencias bibliográficas irán al final del trabajo bajo el epígrafe Bibliografía, ordenadas alfabéticamente por autores y siguiendo siempre el siguiente orden: apellido (en mayúscula), nombre (en minúscula) del autor, año de publicación, (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas) o del libro (en cursiva), lugar de la publicación y editorial (en caso de libro), volumen y número de la revista. Sólo se incluirán en la bibliografía obras y autores citados en el texto.

6) Si el trabajo contiene un amplio número de referencias a documentación de archivo, material estadístico o fuentes documentales, estas deberán aparecer tras las referencias bibliográficas bajo el título Fuentes.

7) Las referencias en el texto irán a continuación de la cita, indicando entre paréntesis autor, año y página (Ejemplo: North, 1990: 56), y en caso de varias obras de ese autor se las distinguirá con a, b, c, etc. Si se trata de fuentes editas (prensa, revistas, repertorios documentales publicados por archivos, etc.) se ajustan a la normativa ya conocida. (Ejemplo de referencia de prensa: “El Mercurio”, Santiago, Junio 7 de 1970). Si se trata de fuentes inéditas organizadas en instituciones públicas se indicará en primer lugar el nombre de la institución, y a continuación el fondo consultado, cajas y /o carpetas y la numeración o fojas del documento si corresponde. En los casos de papelería de instituciones privadas o públicas que no se encuentre organizada se buscarán las formas que permitan la identificación del documento (Ejemplo: Archivo Nacional de Chile, en adelante ANCH, Fondo Ministerio de Fomento, carpeta 132, agosto de 1894.) En síntesis, las referencias de fuentes inéditas se presentarán de la forma más adecuada para identificar el documento.

8) Las citas textuales, si exceden de tres líneas irán con sangría a ambos lados. En dichas citas los intercalados que introduzca el autor del trabajo deberán ir entre corchetes, para distinguirlos claramente del texto citado.

9) Los cuadros, gráficos y mapas incluidos en el trabajo deberán ir numerados correlativamente, tener un breve título que los identifique e indicación clara de sus fuentes, en ambos casos estando fuera de la imagen.

10) Cualquiera otra situación que no esté considerada será resuelta por el comité editor de la Revista Perfiles Económicos.

Perfiles Económicos

Contenido

SECCIÓN ARTÍCULOS

- 7 *Ana Milena Padilla Ospina / Javier Humberto Ospina-Holguín*
Gestión comunitaria durante la pandemia COVID-19 bajo la mirada de la
innovación social: estudio de seis casos.
- 43 *Wagna Maquis Cardoso de Melo Gonçalves*
O (des)emprego da população jovem: recortes históricos para
entender sua emergência em superpopulação relativa

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

- 73 *Amado Olivares / Josefina Ochoa / José María Guereña*
Las Empresas Asociadas y el Efecto Fiscal en las Utilidades de Empresas de
Exportación: Caso de Sonora, México

RESEÑAS

- 97 Bernardo Bátiz Lazo. *Cash and Dash: How ATMs and Computers Changed
Banking.*
Por Ignacio González Correa

103 LOS AUTORES

105 NORMAS DE EDICIÓN PARA LOS COLABORADORES